شركات سعودية وخليجية تفشل في تحقيق أهدافها الربحية

قالت وكالة بلومبيرغ إن شركات تنشط في المملكة العربية سعودية والإمارات العربية المتحدة فشلت في تحقيق أهدافها الربحية وسط تراجع أسهمها مما يزيد من حالة التوتر في الأسواق.

وذكرت الوكالة أن الشركات في الشرق الأوسط التي استفادت من ازدهار الطروحات الأولية العامة في المنطقة لكنها أخفقت في تحقيق توقعات أرباحها الطموحة بدأت تدفع الثمن.

وفي منطقة أصبحت خلال السنوات الأخيرة بؤرة للطروحات الأولية، تواجه العديد من الإدراجات البارزة تراجعًا في التداول المبكر، حيث يضغط المستثمرون على التقييمات المرتفعة للغاية. هذا القلق بدأ الآن يمتد إلى الإخفاقات في تحقيق الأرباح، مما يزيد من حالة التوتر في الأسواق.

وأشارت الوكالة إلى تراجع أسهم شركة لولو ريتيل هولدينغز بي إل سي، المشغّلة لسلسلة الهايبرماركت، والتي اجتذبت صناديق ثروة سيادية مثل GIC Pte السنغافورية في ثاني أكبر طرح عام أولي في الإمارات لعام 2024، منذ أن أخفقت في تحقيق التوقعات في أول تقرير أرباح لها كشركة مدرجة

في فبراير. ويتم تداول السهم الآن بأكثر من الثلث دون سعر الاكتتاب العام، وذلك بعد أقل من خمسة أشهر على إدراجه.

بالمثل، فقدت شركة نايس ون بيوتي ديجيتال ماركيتنج، المتخصصة في بيع مستحضرات التجميل عبر الإنترنت في السعودية، معظم مكاسبها البالغة 30% التي حققتها في اليوم الأول من إدراجها في يناير، بعد أن أخفقت في تحقيق أهدافها المتعلقة بالإيرادات والأرباح.

"من الواضح أن السوق أصبح أكثر حساسية تجاه التقييمات، وسيتعامل بصرامة مع الشركات التي لا تفي بتوجيهاتها"، قال رامي سيداني، رئيس الاستثمارات في الأسواق الحدودية لدى Schroder Investment Management.

ويشير الخبراء إلى أن ضعف التواصل مع السوق يؤثر أيضًا على معنويات المستثمرين. فعلى الرغم من تحسن جودة علاقات المستثمرين خلال موجة الطروحات الأولية في الشرق الأوسط، إلا أن هناك مجالًا كبيرًا للتحسين.

قال باولو كازاماسيما، الرئيس التنفيذي لجمعية علاقات المستثمرين في الشرق الأوسط، إن بعض الشركات تستعد للاكتتاب العام دون وجود فريق علاقات مستثمرين.

"أفضل طريقة للاستعداد للاكتتاب العام هي إنشاء وظيفة علاقات المستثمرين قبل عام على الأقل من الطرح"، أوضح كازاماسيما. "يتطلب الأمر ما بين ثلاثة إلى ستة أشهر على الأقل للتعرف على جميع الأطراف المعنية داخل الشركة وفهم جميع أقسامها."

وأشار كازاماسيما إلى أن بعض الشركات تتجنب عقد مكالمات مع المستثمرين خشية مواجهة أسئلة صعبة. كما أن التغطية التحليلية المحدودة من قبل المؤسسات المالية تعوق الاستثمارات المؤسسية.

وتابع "في النهاية، تجد أن قاعدة المساهمين لديك تعتمد بشكل أساسي على المستثمرين الأفراد، الذين لديهم أفق استثماري أقصر بكثير، وهذا يمثل مشكلة، لأنك لا تركز على المستثمرين على المدى الطويل الذين يمكن أن يدفعوا بالشركة إلى الأمام ويدعموا إدارتها".

والشركات التي تحسن التواصل مع المستثمرين، مثل باركن كو بي جي إس سي وسالك كو بي جي إس سي، تشهد

حجم تداول أعلى، حيث يشعر السوق براحة أكبر في التعامل معها ويفهمها بشكل أفضل، وفقًا لما قاله سمير لحاني، المدير الإداري في Partners Capital Global.

وأضاف "في نهاية المطاف، لا يوجد شيء اسمه 'الكثير من المعلومات' عندما يتعلق الأمر بالشركات المدرجة".