



ملحق رقم (أ)

ملخص للمناقشات التي تمت خلال اجتماع الجمعية العامة غير العادية رقم (٢٩) لمساهمي مجموعة صافولا المنعقدة في تمام الساعة الخامسة عصراً من يوم الثلاثاء ١٩/٠٤/٢٠١٦م الموافق ١٢/٠٧/٢٠١٦هـ بمقر المجموعة (برج صافولا)، بمدينة جدة

رقم السؤال	السؤال والإجابة عليه
السؤال - ١ (مساهم):	<p>في بند (٣) الفقرة (د) من التقرير السنوي لمجلس الإدارة (المتعلقة بقائمة الدخل) وفيما يتعلق بالإيرادات/المبيعات، نرى أن تكلفة الإيرادات في عام ٢٠١٥م و٢٠١٤م تكاد تكون متساوية بالرغم من انخفاض تكلفة المواد الخام عالمياً، ونرى ارتفاعاً في مصاريف البيع والتسويق بمبلغ ٧٣٥ مليون ريال بما يعادل ٢٧%، فما تفسير تقارب مبالغ المبيعات والتسويق مقارنة بالعام الماضي والانخفاض النهائي عن أرباح العام الماضي؟</p>
الإجابة على (س١): (من قبل العضو المنتدب)	<p>بالنسبة للمبيعات فهناك قطاعان للمجموعة هما "التجزئة والأغذية". بشكل عام إن مستوى الأسعار بالنسبة للسلع كان منخفض، بالرغم من احتفاظ القطاعين بمستوى مبيعات جيد إلا أن أسعار المبيعات كانت متدنية مما أدى إلى انخفاض في قيمة المبيعات. وتجدر الإشارة إلى أن قطاع الأغذية، بالرغم من انخفاض الأسعار، حقق ربحية متميزة جداً خلال العام الماضي. أما بالنسبة لقطاع التجزئة فحقق نمو في المبيعات بما يزيد على ١٠% مقارنة بالعام السابق. لكن مجمل ما حققته المجموعة كقيمة مبيعات وزيادة في إيرادات قطاع التجزئة قابله انخفاض في قيمة المبيعات في قطاع الأغذية.</p>
السؤال - ٢ (مساهم):	<p>ما هو سبب انخفاض أرباح شركة بنده للتجزئة، علماً بأنها تملك حوالي ٥٠٠ فرعاً ويزورها ١٢٠ مليون مستهلك، من ٥٠٣ مليون ريال إلى ١٤٦ مليون ريال أي أن متوسط ربحية الفرع ٣٣٥ ألف ريال، فهل يعقل أن ٥٠٠ فرعاً ربهم ١٤٦ مليون ريال فقط؟ هل قمتم بدراسة لوضع الشركة والأسباب التي أدت إلى ذلك؟</p>
الإجابة على (س٢): (من قبل العضو المنتدب)	<p>كما ذكرت بأن عدد فروع بنده كثير والله الحمد، وذلك بسبب تطبيق الشركة لخطة توسع ضخمة، الأمر الذي نتج عنه زيادة في التكاليف والمصاريف التشغيلية. وكما تعلمون فإن هذه التوسعات تحتاج إلى وقت لتؤتي أكلها بالنسبة للمبيعات والربحية. نعم إن التكلفة ارتفعت نظراً للنمو والتوسع والانتشار بالمملكة مما ساهم في الحصول على حصة سوقية أكبر في قطاع التجزئة، الأمر الذي سيكون له أثر إيجابي (في الربحية والمبيعات) في المستقبل بإذن الله.</p>

رقم السؤال	السؤال والإجابة عليه
السؤال - ٣ (مساهم):	<p>ما هو تأثير المقاطعة التي تمت مع إيران على أعمال الشركة هناك؟ واثـر انخفاض العملة بالنسبة للسودان ومصر وإيران؟</p> <p>كما تعلمون فإن إيران من الاستثمارات السابقة التي دخلت فيها صافولا منذ سنوات، وأن هذه الاستثمار يسيـر - والله الحمد - بشكل جيد خلال الفترة الماضية. وهذا الاستثمار محدود لخدمة السوق الإيراني، فضلاً عن أن العمالة المحلية التي تعمل في المصنع وشركات التوزيع التابعة تقدر بآلاف العاملين، كما أنه لا توجد تجارة لمنتجات شركة صافولا بهشهر في السوق السعودي او العكس، الأمر الذي يعني أن عملياتنا في هذا البلد لا علاقة لها بموضوع المقاطعة.</p> <p>كما تعلمون فإن المجموعة تعمل في أكثر من دولة وبعض الأحيان إدارة المجموعة تواجه صعوبة في سعر صرف العملة المحلية بتلك الدول -التي أشرت لها -أمام الدولار الأمريكي والعملات الأخرى بجانب عدم توفر تلك العملات الصعبة. وكما هو معلوم، فإن عملية انخفاض العملة تؤثر على الربحية وميزانية الشركة، والعام الماضي واجهنا تأثيراً سلبياً على ربحية الشركة وأداء عملياتنا الموجودة في تلك الدول. وبناء عليه إن المخاطر المتوقعة لسياسة التنويع التي تتبعها المجموعة، غالباً ما تساهم في تحقيق رباحاً جيداً ولكن في بعض الأحيان يمكن أن ينتج عنها خسائر، وتقوم إدارة المجموعة بمراقبة هذه السياسة عن كثب وتصويبها من فترة إلى أخرى.</p>
الإجابة على (س٣): (من قبل العضو المنتدب)	
السؤال - ٤ (مساهم):	<p>هل قام المراجع الخارجي بالاطلاع على أنظمة المراجعة الداخلية للمجموعة وتأكد من سلامتها وللشركات التابعة لها؟</p> <p>نعم قمنا بدراسة أنظمة المراجعة الداخلية بناء على طلب من المجموعة وتأكدنا من سلامتها وهو دور أساسي للمراجع الخارجي والحمد لله نتائج المراجعة كانت جيدة ولم نلاحظ شيء جوهري، كما أننا كنا سنقوم بدراسة هذه الأنظمة، حتى إذا لم تطلب المجموعة منا ذلك.</p>
الإجابة على (س٤): (من قبل المراجع الخارجي):	
السؤال - ٥ (مساهم):	<p>في قائمة المركز المالي الموحد، الذمم المدينة المذكورة بمبلغ ٩١٤ مليون ريال هل لها أي ضمانات؟</p> <p>لا توجد ضمانات على هذه الذمم المدينة لأنها ديون جيدة، حيث إن سجلات العملاء الائتمانية جيدة مع شركات المجموعة.</p>
الإجابة على (س٥): (من قبل المراجع الخارجي):	
السؤال - ٦ (مساهم):	<p>كنت أتمنى رؤية بيانات عن نموذج بندتي (المحلات الصغيرة) وعن التوسع الذي شهدته لأطمئن من أن المشروع مجزياً وناجحاً، حيث انني أخشى أن الفكرة أجنبية ونحن نختلف في مجتمعنا عنهم فيما يتعلق بوسائل المواصلات مما يجعلني أشكك أن المشروع لن يكون مجدياً.</p>

رقم السؤال

السؤال والإجابة عليه

بالنسبة للقوائم المالية على حسب المعايير تتضمن تفاصيل وبيانات إلى حد معين مما يتيح للقارئ أخذ القرارات بناء عليها. وهذه القوائم هي عبارة عن قوائم مالية (موحدة) للمجموعة ونشاط بندتي جزء من أعمال وأنشطة شركة بنده للتجزئة والتي تدخل ضمن قطاع التجزئة والمذكورة تفاصيله في البند الرابع من التقرير السنوي لمجلس الإدارة، وبالتالي هذه القوائم لا تتضمن معلومات مباشرة عن بندتي. وأتيح الفرصة للإدارة للرد على الجانب الآخر من الاستفسار حول هذا الموضوع.

بناء عليه أضاف العضو المنتدب:

بنده للتجزئة بدأت بأكثر من شكل ونموذج لمراكزها التجارية، حيث بدأت بنموذج (السوبرماركت ثم الهايبرماركت). ونموذج بندتي يُعد صيغة جديدة لتلبية احتياجات السوق والذي تم استحداثه بناء على هذا الاحتياج، حيث إن الدراسات أكدت أن هناك احتياج لهذا النوع من (الأسواق التقليدية الصغيرة والمجاورة)، فهذا النوع يحظى بالنسبة الأكبر من الحصة السوقية في تجارة التجزئة. وهذه فكرة جديدة بأسلوب جديد ومتقن وتضمن الجودة للمستهلك بجانب السعر المعقول، ومن هنا بدأت الفكرة، وكما هو معلوم فإنه عند الدخول في نشاط جديد، تبدأ الإدارة بتقييم التجربة واحتياج السوق باستمرار، وهذا ما تقوم به إدارة بنده باستمرار. كما أن أي مشروع في قطاع التجزئة يمر بمراحل كثيرة حتى يصل مرحلة النضج التي تدر العوائد. أيضا الدولة تفضل هذا النوع من الأسواق (كونها شركات معروفة) بدلا من المتاجر الصغيرة التقليدية لأسباب تتعلق بالتستر وغير ذلك.

الإجابة على (س ٦)

(من قبل المراجع الخارجي):

في الإيضاح رقم ٥ الفقرة (ب)، نشاط مصر حقق خسائر في ٢٠١٥م بما يقارب ٢٨ مليون ريال وفي ٢٠١٤م بما يقارب ٣٦ مليون ريال بينما نجد شركات أخرى سعودية ٦٠% من مكاسبها تأتي من مصر، فلماذا هذه الخسائر؟

السؤال -٧ (مساهم):

إن الأوضاع (الاقتصادية والسياسية) في مصر خلال السنوات الأربع الماضية كانت ومازالت غير مستقرة والمجموعة تعمل في مجالات محدودة من السلع في مصر (تتمثل في المكرونة، السكر، وزيوت الطعام والسمن النباتي) علما بأن أسعار السلع عالميا هبطت هيوط شديد، كما أن انخفاض الجنيه المصري مقابل الدولار الأمريكي وعدم توفر العملة الصعبة كانت مؤثرة على نتائج عمليات المجموعة بمصر، بالإضافة الى زيادة تكلفة المحروقات والكهرباء محليا. فنحن نحقق أرباح ولكن نخسر في عملية تحويل العملة. ورغم كل هذه الأسباب، فإن السوق المصري يُعد سوقاً جذاباً، خاصة في ضوء الكثافة السكانية العالية لمصر، كما نتمنى جميعاً أن تستقر الأوضاع في مصر سياسيا واقتصاديا.

الإجابة على (٧)

(من قبل العضو المنتدب):

إشارة للسؤال السابق، هل هناك خطة للتوسع في مصر ام ستتبعون نفس النهج في هذا البلد؟

السؤال -٨ (مساهم):





رقم السؤال

السؤال والإجابة عليه

بالنسبة لاستثمار المجموعة في مجال زيوت الطعام والسمن النباتي فله -ولله الحمد- الحصنة السوقية الأكبر في مصر، أما بالنسبة لعملياتنا في مجال المكرونة فنحن من أكبر ثلاث أو أربعة منتجين تحت سقف واحد عالمياً ونستحوذ على حصة سوقية كبيرة في مصر، وفيما يتعلق بعملياتنا في مجال السكر، فنحن أكبر منتج للسكر في المنطقة ولكن إدارة المجموعة تعمل حالياً على إعادة دراسة استراتيجيتنا لهذا المجال. وان وجدت فرص فسيتم تقييمها بناء على فوائدها. ولقد دخلنا السوق المصري أيضاً من خلال شركة بنده للتجزئة بافتتاحها لأول سوپرماركت في مصر ولدى شركة بنده خطة تدريجية لافتتاح مزيد من السوبرماركتات في مصر مستقبلاً بإذن الله.

الإجابة على (س ٨)
(من قبل العضو المنتدب):

ورد في التقرير السنوي لمجلس الإدارة في البند ١٣ أن نسبة توظيف القوى العاملة في قطاع التجزئة بلغت ٣٠% من إجمالي موظفي الشركة، هل هذه النسبة كافية بالنسبة للبطالة الموجودة بالسوق خاصة بعد دخول النساء في سوق العمل؟ وما هي السياسة المستقبلية لزيادة هذه النسبة حتى تصل الى ٥٠% على الأقل؟

السؤال - ٩ (مساهم):

الهدف الأساسي لدى المجموعة، بحكم قيادتها وريادتها وحجمها، هو توظيف المواهب والكوادر السعودية الشابة، ولكن الكوادر السعودية لها أكبر نسبة دوران وظيفي نراه في المجموعة في قطاع التجزئة على الرغم من أننا نقدم رواتب منافسة مقارنة بحجم الطلب وحجم العمل ومستوى التعليم. وهدفنا هو زيادة عدد الموظفين السعوديين على الرغم من ان النسبة الحالية تضع الشركة في موقع جيد عامة بحسب تصنيف نظام نطاقات التابع لمكتب العمل.

الإجابة على (س ٩)
(من قبل العضو المنتدب):

فيما يخص استثمار المجموعة في شركة مدينة المعرفة الاقتصادية، هل يعد استثمار مجزي وجيد، علماً بأن قيمة الاستثمار حالياً هو قرابة النصف مليار ريال وعندما سألتك نفس السؤال في الجمعية السابقة كان حجم الاستثمار قرابة المليار ريال واجبتني بأنه مجزي. فما هي سياستكم لضمان سير الشركة في المسار الصحيح وهي لم تنجز المشاريع التي أسست من أجلها؟

السؤال - ١٠ (مساهم):

شركة مدينة المعرفة الاقتصادية شهدت مؤخراً تغييرات إدارية كما تم الإعلان عنه عبر السوق المالية تداول مؤخراً، حيث تم انتخاب مجلس إدارة جديد من ذوي الخبرات وتعيين رئيس تنفيذي جديد كفاء وصاحب مستوى وخبرة عالية في مجال التطوير العقاري، وفي ضوء ذلك يتوقع أن تعيد الشركة النظر في استراتيجيتها وخططها. وتقوم المجموعة - كمساهم ومؤسس رئيس في هذه الشركة - بمراقبة عملياتها باستمرار. على الرغم من أن الشركة لم تقم بتحقيق المرجو منها في الأعوام الماضية ولكنها حققت أشياء ستعكس إيجابياً في المستقبل، رغم أنها غير ملموسة حالياً كالبنية التحتية التي جهزت أراضيها للتطوير، بالإضافة إلى ذلك فإن أراضيها في المدينة المنورة هي ذات مواقع استراتيجية

الإجابة على (س ١٠)
(من قبل العضو المنتدب):

رقم السؤال	السؤال والإجابة عليه
	ومميزة لقربها من الحرم النبوي الشريف. رغم الجهود المبذولة من قبل الشركة، فإن العوائد - حالياً - لم تكن مجزية لصافولا ولكن نتمنى ان تتحسن أوضاع الشركة مستقبلاً.
السؤال - ١١ (مساهم):	اقترح أن يتم اختيار مواقع مراكز هايبربنده عن طريق شركة كنان للتطوير العقاري وشركة دار التمليك لخبرتهم في المجال العقاري، ولأن المجموعة لها ملكية رئيسية في تلك الشركات.
الإجابة على (س ١١) (من قبل أ. موفق جمال -الرئيس التنفيذي لقطاع التجزئة):	سبق وأن استعانت شركة بنده للتجزئة بشركة كنان للتطوير العقاري في الحصول على عدد سبع مواقع لمراكزها من شركة كنان. والآن نجري مفاوضات للحصول على موقعين آخرين منهم. وشركة كنان من ضمن المطورين الذين نعمل معهم وعلاقتنا جيدة مع إدارتها والله الحمد.
السؤال - ١٢ (مساهم):	بالنسبة لهايبربنده، هل هناك مقترح تمويلي (بطانق ائتمان) لمستهلكي بنده؟
الإجابة على (س ١٢) (من قبل أ. موفق جمال -الرئيس التنفيذي لقطاع التجزئة):	يوجد حالياً لدى بنده بطاقة ائتمان بالتعاون مع بنك سامبا وتخضع لمراقبة مؤسسة النقد، ولا يمكن لبنده إصدار بطاقات ائتمان خاصة بها بدون شراكة مع أحد البنوك لان مؤسسة النقد لا تسمح بإصدار بطاقات الائتمان الا عن طريق البنوك.
السؤال - ١٣ (مساهم):	ذكرتم سابقاً أن هناك نسبة دوران عالية للموظفين السعوديين في بنده، فلما لا تقوم بنده بتوظيف نساء أكثر بحكم انهن أكثر انجازاً واستمرارية من الرجال؟
الإجابة على (س ١٣) (من قبل أ. موفق جمال -الرئيس التنفيذي لقطاع التجزئة):	بالنسبة لتوظيف السيدات، فما تقوله صحيح ١٠٠%، ونحن من الرواد في توظيف النساء ونحن من أعلى شركات التجزئة بالمملكة في نسبة التوطين والبالغ ٣٠% مما يجعلنا في النطاق الاخضر بحسب نظام نطاقات التابع لمكتب العمل. ونحن مستمرين في استثمارنا في الكوادر السعودية فكلما زاد الكادر زاد التطوير فلدينا مجموعة بدأوا كمعبي أكياس ومحاسبين وبعد ٧ - ١٠ سنوات وصلوا الان لمرحلة مدراء مناطق وتحتهم الآف من الموظفين.
السؤال - ١٤ (مساهم):	هل بالإمكان تزويدنا بمزيد من المعلومات حول شركتي نوترিকা وتاي يونيون المذكورة في البند(٤) فقرة (أ) من التقرير السنوي لمجلس الإدارة؟

رقم السؤال	السؤال والإجابة عليه
الإجابة على (س ١٤) (من قبل أ. بدر العيسى - عضو مجلس الإدارة):	بالنسبة لشركة تاي يونيون فقد قام قطاع الأغذية خلال العام ٢٠١٥م بتوقيع اتفاقية شراكة استراتيجية مع مجموعة تاي يونيون بهدف انتاج وتوفير منتجات غذائية بحرية، وهي أكبر شركة تونا في العالم ومن أكبر الشركات في مجال الاكل البحري ونريد ان نستفيد منهم من خلال هذه الشراكة لتزويد المستهلكين بالمملكة وبعض الدول المختارة في المنطقة بمنتجات غذائية بحرية مبتكرة عالية الجودة وذلك بشكل تدريجي ومدروس. اما فيما يتعلق بشركة نوترিকা فهي شركة استحوذنا عليها في إيران وتختص في مجال المخبوزات والحلويات مثل الكروسون والكيك. وتأتي هذه الشراكة ضمن إطار التوجه الاستراتيجي لقطاع الأغذية بهدف تحقيق قيمة مضافة لعملياتها، وهذه المعلومات تم ذكرها ضمن محتويات تقرير المجلس.
السؤال ١٥ (مساهم):	هل بالإمكان أن يقوم الرئيس التنفيذي الجديد - المهندس ريان فايز - بأن يحدثنا عن خطته للمجموعة للخمس السنوات القادمة؟
الإجابة على (س ١٥) (من قبل رئيس المجلس أ. سليمان المهيدب):	هذا سؤال جيد وسبق ان ناقشناه في مجلس إدارة المجموعة ولكن من المبكر حاليا الرد على هذا السؤال من قبل المهندس ريان فايز، ومن الصعب أن يتحدث عن خطته فهو لم يكمل السنة أسابيع في الشركة، وفي العام القادم سيكون قد تمكن من إدارة المجموعة ومن تكوين فريقه الإداري وتكوين فكرة أفضل عن الشركة وسيتمكن من الإجابة على هذا السؤال - في ضوء متطلبات الإفصاح الصادرة من الجهات النظامية - لأن ما سيقوله سيأخذ كالتزام عليه وعلينا فمن الأفضل أن نمناه بعض من الوقت ليبنى خطته بإحكام في ضوء الاستراتيجية الحالية للمجموعة ويعرضها على المجلس لمناقشتها واعتمادها نظرا للوضع المتذبذب في الأسواق العالمية.
وبالتأكيد فإن للمجموعة استراتيجية وخطة عمل للأعوام القادمة والتي يتم مراجعتها بصفة مستمرة وفقاً لمتطلبات السوق والأوضاع الاقتصادية والعوامل الأخرى التي تؤثر على الخطة.	
السؤال - ١٦ (مساهم):	في البند الأول من التقرير السنوي لمجلس الإدارة، هل الشركة الدولية للصناعات الغذائية التابعة للمجموعة منافسة لعافية؟
الإجابة على (س ١٦) (من قبل العضو المنتدب):	ليست منافسة ولا علاقة لها بزيوت الطعام المستهلكة، بل هي لغرض تصنيع الدهون ليتم استخدامها من قبل شركات أخرى في صناعة منتجاتها كالزبد وغيرها.
السؤال - ١٧ (مساهم):	هل سيتم طرح شركة بنده للتجزئة للاكتتاب في أي وقت قريب؟



رقم السؤال	السؤال والإجابة عليه
الإجابة على (س ١٧) (من قبل رئيس المجلس أ.سليمان المهديب):	إن مجلس الإدارة يدرس كل الخيارات المتاحة بشكل مستمر، وسيتخذ القرار المناسب وفي الوقت الملائم بناء على المعطيات المتوفرة وما يراه محققاً لمصلحة المساهمين، وفي حال وجود أي تطور جوهري سيعلن عنه في حينه حسب النظام.
السؤال - ١٨ (مساهم):	في إيضاح ٨، حصل تغير في مخصص مخزون متقادم/ بطيء الحركة بين ٢٠١٥م و٢٠١٤م فما سبب الارتفاع؟ وفي نفس الايضاح يشار إلى رهن مخزون بمبلغ ٣٦٦,٨ مليون ريال لدى بنوك أجنبية في ٢٠١٥م و بمبلغ ٣٥٣,٩ مليون ريال في ٢٠١٤م فما طبيعة المخزون؟
الإجابة على (س ١٨) (المراجع الخارجي):	درسنا المخزون بشكل خاص وهو مناسب وكافي ولا يحتاج زيادة او نقصان، علما بأنه للمجموعة والشركات التابعة وليس للمجموعة فقط. والمخزون المرهون عامة في مصر وسبب رهنه هو القروض البنكية. وأضاف العضو المنتدب: المخزون عامة في مصر مرهون لدي بنوك اجنبية. وهو مخزون غذائي وسبب رهنه هو انه ما زال في طريق الوصول وممول من البنك والأموال لم تدفع للبنك ولا يعني ذلك التعثر في الدفع بعد فلذلك هي مرهونة وليست كما يظن البعض عن سماع كلمة مرهون وتم استخدام هذا المصطلح بسبب الترجمة لمصطلح محاسبي.
السؤال - ١٩ (مساهم):	في الإيضاح رقم (١١ - ٣) هناك شركات ارتفعت عن العام الماضي و ٣ شركات انخفضت، فما هو أساس التقييم؟
الإجابة على (س ١٩) (من قبل المراجع الخارجي):	هذا بسبب الأرباح وما تم توزيعه على الشركاء في هذه الشركات والمعلومات من قوائمها المالية.
السؤال - ٢٠ (مساهم):	ما هي خطة الشركة للتماشي مع معايير الـ (IFRS)؟
الإجابة على (س ٢٠) (من قبل أ. عبد الكريم أبو النصر-عضو مجلس الإدارة ورئيس لجنة المراجعة وإدارة المخاطر):	هناك برنامج لتحويل القوائم المالية لتتطابق المتطلبات القانونية الجديدة. مشروع التحويل بدأ من العام ٢٠١٥م وتمت الاستعانة بمستشار خارجي على مستوى المجموعة والشركات التابعة لها ويتم متابعته بشكل دائما من قبل لجنة المخاطر والإدارة. وستقوم المجموعة بإصدار نسخة داخلية للشركة بطريقة IFRS للربع الأول من ٢٠١٦م.
السؤال - ٢١ (مساهم):	في الإيضاح (١) الفقرة (د)، شركة بندة لخدمات التشغيل والصيانة وخدمات العقود من المفترض أن تساعد في تخفيض تكاليف هذه الاعمال، ولكن لا نرى ذلك فما هو دورها؟





رقم السؤال	السؤال والإجابة عليه
الإجابة على (س ٢١) (من قبل أ. موفق جمال - الرئيس التنفيذي لقطاع التجزئة):	تم تأسيس الشركة لتخفيف المصاريف فعلا ولكن هدفها الرئيس هو تحسين مستوى الخدمات في الأسواق، فالعمالة الآن هي ١٠٠% تابعة لبندة والدوران الوظيفي انعدم تقريبا وتكاليف العمالة انخفضت. والتكاليف الأخرى ستخفض على المدى البعيد بإذن الله.
السؤال - ٢٢ (مساهم):	إشارة للسؤال السابق ونظراً لان أغلب العمالة أجنبية، كيف ستغطي حاجة التوطين مع هذا التوجه، علما بأن التاشيرات مربوطة بالتوطين؟
الإجابة على (س ٢٢) (من قبل أ. موفق جمال - الرئيس التنفيذي لقطاع التجزئة):	حاليا قطاع التجزئة (أسواق بنده) من أعلى الشركات في برنامج التوطين التابع لمكتب العمل في قطاع التجزئة. وأما شركة بندة لخدمات التشغيل والصيانة وخدمات العقود فنسبتها اعلى من ٢٠% في التوطين، وهذه نسبة جيدة في نظام التوطين، وتتجاوز الحد الأدنى مما يسمح لنا بإصدار التاشيرات التي نحتاجها.
السؤال - ٢٣ (مساهم):	الدولة فتحت او ستفتح مجال التجزئة للأجانب للإستثمار المباشر فما هي ردة فعلكم لهذا القرار وتوجهكم؟
الإجابة على (س ٢٣) (من قبل أ. موفق جمال - الرئيس التنفيذي لقطاع التجزئة):	أطمئنكم بان شركة بندة للتجزئة هي الرقم واحد في السوق السعودي حاليا في قطاع التجزئة وحصتها السوقية تتجاوز ١٢% من اجمالي سوق التجزئة والحصة السوقية للأسواق الحديثة (سوبرماركت وهايبرماركت) تتجاوز ٢٣%.
الإجابة على (س ٢٤) (من قبل أ. موفق جمال - الرئيس التنفيذي لقطاع التجزئة):	بالنسبة لدخول منافسين أجانب فإن ذلك سيساعدنا لأننا أسرع وأكبر واستثمارتنا في البنية التحتية قوية جدا وأي شركة أجنبية تود الدخول في السوق ستحتاج لاستثمارات قامت بها بندة منذ ١٠ سنوات مضت. اما التحدي بالنسبة لنا فهو المحافظة على الجودة وتحسين مستوى خدماتنا لحماية قيمتنا وحصتنا السوقية.
السؤال - ٢٤ (مساهم):	في البند الأول من التقرير السنوي لمجلس الإدارة، هناك شركات تابعة متوقفة النشاط، لما لا تلغيها بدلا من المصاريف؟
الإجابة على (س ٢٤) (من قبل العضو المنتدب):	هي شركات ليس لديها عمليات فعلية، حيث تم تأسيسها لغرض محدد للاستثمار من خلالها في رأسمال شركات أخرى (SPVs)، وسيتم النظر في أمرها في ضوء قانون الشركات الجديد.
السؤال - ٢٥ (مساهم):	عدد موظفي الكاشيرات قليل في أسواق بندة.
الإجابة على (س ٢٥) (من قبل العضو المنتدب):	سنأخذ الملاحظة بعين الاعتبار خاصة أنها من مساهم وزبون لأسواق بندة.