

شركة الأنوار لبلاط السيراميك ش.م.ع.ع

تقرير مناقشة وتحليل الإدارة

بنية الصناعة وتطوراتها

يقدر حجم صناعة بلاط السيراميك في دول مجلس التعاون الخليجي، السوق الرئيسي لمنتجات الشركة، بنحو ٢٨٠ مليون متر مربع سنوياً ونعتقد أن آفاق الطلب على المديين المتوسط والبعيد لهذه الفئة من المنتجات لا تزال مُرضية.

نجحت الشركة في بناء وضع قوي في السوق العمانية. عن طريق إنشاء شبكة تجار قوية، وتحسين كفاءة الخدمة، وتعزيز العلامة التجارية، وتقديم التصاميم العصرية، تمكنت منتجات الشمس من تقديم عروض قوية من حيث القيمة للعملاء والتمتع بوضع الريادة في السوق.

ولا تزال أسواق دول مجلس التعاون الخليجي تشكل المحور الأساسي لمنتجات الشركة.

الفرص والتحديات

الفرص

- تعزيز العوامل التالية صناعة البناء والتشييد في دول مجلس التعاون الخليجي:
- معدل النمو السكاني في دول مجلس التعاون الخليجي هو من بين أعلى المعدلات في العالم حيث أن ٧٠٪ من السكان تحت ٣٠ سنة من العمر ما غذى الطلب على الوحدات السكنية الجديدة، التي تعد واحدة من العوامل التي تدفع تشييد المباني.
- السماح للمغتربين بالتملك في دبي ودول مجلس التعاون الخليجي الأخرى وتيرة الطلب على المساكن الجديدة.
- الاستثمارات الكبيرة لتعزيز صناعة السياحة والترفيه في معظم دول مجلس التعاون الخليجي.
- تمتلك دول مجلس التعاون الخليجي ٤٥٪ من احتياطات النفط العالمية وتوفر ٢٠٪ من إنتاج النفط الخام العالمي.

تتمتع منتجات الشركة بالإعفاء من الرسوم الجمركية في جميع دول مجلس التعاون الخليجي. كما يمكن للشركة الوفاء بطلب دول مجلس التعاون الخليجي عن طريق البر على أساس التسليم من الباب إلى الباب ما يسهم في تحسين كفاءة التكلفة والخدمة. وتصنع هذه المزايا فارقاً في مجال تشكل فيه الرسوم الجمركية والشحن البحري تكاليف كبيرة.

التحديات

يتمثل التهديد الرئيسي للشركة في المنافسة الناشئة بأسعار منخفضة من الشرق، ولا سيما الهند والصين. كما يتمثل التهديد الآخر في الاعتماد الكبير على صناعة البناء والتشييد. ومن حيث كونها سلعة أو تكاد، وخاصة في نقاط السعر التي نديرها، فإن قوة التسعير محدودة.

تحليل القطاع والأداء الإنتاجي

ذكرت تقارير القطاعات على حدة في هذا التقرير السنوي في الملاحظات على البيانات المالية. وتنتج الشركة إلى حد كبير منتجا واحدا هو بلاط سيراميك الحوائط والأرضيات وبالتالي لا مجال لتقسيم المنتجات وفقا للإنتاج.

النظرة المستقبلية

أثر انخفاض أسعار النفط سلبيًا على أوضاع السوق في دول مجلس التعاون الخليجي بشكل عام والمملكة العربية السعودية على وجه الخصوص في عام ٢٠١٨ م، في حيث برزت الواردات الهندية إلى منطقة الخليج العربي باعتبارها تهديدا تنافسيا رئيسيا.

كانت استراتيجية الشركة واضحة وثابتة على مر السنين حيث تمثل هدفنا الاستراتيجي في أن نكون منتج بلاط السيراميك الأقل تكلفة في المنطقة من خلال توظيف التقنيات ونظم التصنيع الاقتصادية بقيادة فريق عمل ملتزم ومختص.

ندرك أن قوتنا وحيويتنا تكمن في موظفينا الذين يعتبر اختيارهم السليم وتدريبهم وتحفيزهم ومكافأتهم العامل الأساسي لاستمرار نمونا ونجاحنا.

المخاطر والمخاوف

تعتبر الواردات منخفضة السعر من الشرق، التي سبق ذكرها، إحدى المخاوف. وبصرف النظر عن هذا، قد يؤثر أي عدم استقرار إقليمي في دول مجلس التعاون الخليجي على الشركة، نظرا لاعتمادها الكبير على أسواق هذه المنطقة.

نظم الرقابة الداخلية ومدى كفايتها

تمتلك الشركة نظام رقابة داخلية قوي كما وضعت دليلا للسلطات اعتمده مجلس الإدارة يحدد بوضوح مستويات السلطة التي تغطي كل جوانب معاملات الشركة. كما يراجع المدققون الداخليون والخارجيون القانونيون هذه الضوابط كل عام.

الأداء المالي

أنتجت الشركة خلال العام ١٣.٣ مليون متر مربع من البلاط بانخفاض قدره ٤.٥% في حجم الإنتاج مقارنة بالسنة الماضية.

انخفضت الإيرادات الإجمالية بنسبة ٨.١٠٪ لتصل إلى ١٩.٣ مليون ريال عماني كما انخفضت أرباح قبل خصم الضريبة بمقدار ٦٠.٣% إلى ٨٨٠ ألف ريال عماني. كما بلغ صافي الربح بعد الضريبة ٧٤٠ ألف ريال عماني في عام ٢٠١٨.