

شركة الأنوار لبلاط السيراميك ش م ع ع

مناقشة وتحليل تقرير الإدارة

هيكل الصناعة وتطوراتها:

تُقدر صناعة بلاط السيراميك في دول مجلس التعاون الخليجي، والتي تشكل السوق الأساسي لمنتجات الشركة، بحوالي ٣٠٠ مليون متر مربع سنوياً. ونرى أن توقعات الطلب على المدى المتوسط والطويل لهذه الفئة من المنتجات لا تزال مقبولة.

نجحت الشركة في بناء مكانة قوية في السوق العماني من خلال إنشاء شبكة وكلاء قوية، وتحسين كفاءات الخدمة، وتعزيز العلامة التجارية، وتقديم تصميمات معاصرة، وتمكن اسم الشمس من تقديم عرض قيمة قوية لعملائه والظهور كرائد فريد في السوق.

تستمر أسواق دول مجلس التعاون الخليجي في تشكيل التركيز الأساسي لمنتجات الشركة.

الفرص والتحديات:

الفرص

كانت صناعة البناء في دول مجلس التعاون الخليجي مدفوعة بالعوامل التالية:

- معدل النمو السكاني في دول مجلس التعاون الخليجي من بين أعلى المعدلات في العالم. كما أن ٦٥٪ من السكان الأصليين في المناطق تقل أعمارهم عن ٣٠ عاماً. وقد أدى ذلك إلى زيادة الطلب على الوحدات السكنية الجديدة، وهو أحد العوامل الدافعة إلى تشييد المباني.
- أدى السماح للمغتربين بتملك العقارات في دبي ودول مجلس التعاون الخليجي الأخرى إلى زيادة الطلب على المساكن الجديدة بشكل كبير.
- استثمارات كبيرة لتعزيز صناعة السياحة والترفيه في معظم دول مجلس التعاون الخليجي.
- تمتلك دول مجلس التعاون الخليجي ٤٥٪ من احتياطات النفط العالمية وتورد ٢٠٪ من إنتاج النفط الخام العالمي.
- إن فرض رسوم مكافحة الإغراق على واردات البلاط من الهند والصين من قبل دول مجلس التعاون الخليجي لفترة أولية مدتها ٥ سنوات سيكون له تأثير إيجابي على صناعة البلاط في المنطقة.

التحديات:

سيكون التهديد الرئيسي للشركة هو التأثير السلبي في حالة تصاعد جائحة كوفيد في المنطقة مما سيؤثر بشكل مباشر وغير مباشر في مجال الإنشاءات والبنية التحتية.

شركة الأنوار لبلاط السيراميك ش م ع ع

تحليل أداء القطاع والمنتج:

تم تقديم التقارير حول القطاعات بشكل منفصل في هذا التقرير السنوي بموجب الإيضاحات على القوائم المالية. تعد الشركة إلى حد كبير شركة منتج واحد وهي بلاط الجدران والأرضيات الخزفية وبالتالي فإن التقسيم على أساس المنتج غير مناسب.

نظرة مستقبلية

وافق مجلس الإدارة على خطة لتوسيع الطاقة التصنيعية للشركة من الطاقة الحالية البالغة حوالي ١٦ مليون متر مربع سنوياً إلى حوالي ٢٣ مليون متر مربع سنوياً.

وستكون هذه الإضافة البالغة ٧ ملايين متر مربع على مرحلتين. بدأت المرحلة الأولى التي ستضيف حوالي ٣,٥ مليون متر مربع سنوياً ومن المتوقع أن تكتمل في الربع الأخير من عام ٢٠٢١، على أن تليها المرحلة الثانية. ويهدف الاستثمار أيضاً إلى تعزيز محفظة منتجات الشركة بشكل كبير. وسيتم تمويل هذا الاستثمار بالكامل من المستحقات الداخلية.

كانت استراتيجية الشركة واضحة وثابتة على مر السنين. وهدفنا الاستراتيجي هو الظهور كجهة لإنتاج بلاط السيراميك بأقل تكلفة في المنطقة من خلال استخدام التقنيات المناسبة وأنظمة التصنيع الحالية من الهدر التي يقودها فريق ملتزم ومختص.

نحن ندرك تماماً أن قوتنا وقدرتنا هم فريقنا. وأن اختيارهم الصحيح وتدريبهم وتحفيزهم ومكافأتهم هي من الأمور الأساسية لنمونا ونجاحنا المستمرين.

المخاطر والمخاوف:

سيكون التهديد الرئيسي للشركة هو التأثير السلبي في حالة تصاعد جائحة كوفيد في المنطقة مما سيؤثر بشكل مباشر وغير مباشر على مجال الإنشاءات والبنية التحتية.

أنظمة الرقابة الداخلية ومدى كفايتها:

تمتلك الشركة نظام تحكم داخلي قوي. تم وضع دليل للصلاحيات واعتماده من قبل مجلس الإدارة والذي يحدد بوضوح مستويات الصلاحيات التي تغطي كل جانب من جوانب معاملات المنظمة. كما تتم مراجعة هذه الضوابط من قبل المراجعين القانونيين الداخليين والخارجيين كل عام.

شركة الأنوار لبلاط السيراميك ش م ع ع

بلاط بمنتهى اللابداع

الأداء المالي

أنتج المصنع خلال العام ١٤,٧ مليون متر مربع من بلاط السيراميك، مما يدل على زيادة بنحو ٧,٤٪ في حجم الإنتاج مقارنة بالعام السابق.

وارتفع إجمالي الإيرادات بنسبة ١٨٪ إلى ٢٣,٤ مليون ريال عماني وازدادت الأرباح قبل اقتطاع الضرائب إلى ٥,١١ مليون ريال عماني، أي بزيادة قدرها ١١٤٪. وتبلغ أرباحنا بعد الضريبة ٤,٣٤ مليون ريال عماني لعام ٢٠٢٠.

