



شركة عُمان للمرطبات ش م ع ع

تقرير مناقشات وتحليلات الإدارة – 2020م

أنشطة الشركة التجارية:

تعمل شركة عمان للمربطبات ش م ع ع في مجالات تعبئة وتوزيع المشروبات الغازية ومياه الشرب والعصائر بالإضافة إلى تجارة السلع الاستهلاكية المعبأة. تمتلك الشركة حقوق الإمتياز لإنتاج وتعبئة وتوزيع منتجات شركة بيبسي كولا العالمية التي تشمل مجموعة المشروبات الغازية ومياه الشرب النقية "أكوافينا" إضافة إلى توزيع المشروبات غير الغازية ومنتجات الوجبات الخفيفة "فريتو ليز" ومجموعة منتجات "كويكر" من منتجات الشوفان ومنتجات يورو كيك ومنتجات شركة فروناري للآيس كريم (نستلة ، مونديليز ، ديل مونتي وغيرها) والخضروات المجمدة للعلامتين التجاريتين (ديلا تيرا & مايسترو) في جميع أنحاء سلطنة عمان. بالإضافة إلى ذلك، تقوم الشركة بإنتاج وتوزيع العصائر تحت علامتها التجارية الخاصة بها "توبفروت".

أطلقت الشركة عصائر في العبوات البلاستيكية من غير سكر مضاف في نكهات وأحجام مختلفة خلال عام 2020 جنباً إلى جنب مع حبوب الإفطار والشوفان.

تأسست الشركة في عام 1975 كشركة مساهمة وبدأت عمليات الإنتاج بكميات صغيرة ومرافق تعبئة محدودة تم توسعتها من وقت لآخر كجزء من استراتيجيات التوسع والنمو في الأعمال التجارية لتلبية الطلب المتزايد في السوق.

توجد مصانع الإنتاج والتعبئة ومرافق التخزين المركزية في محافظة مسقط - الغبرة كما يوجد لديها عدد (10) فروع متواجدة في: الوافي، عبري، نزوى، صحار، صلالة، بخا، البريمي، المصنعة، هيماء والمضيبي لتلبية احتياجات العملاء اليومية في جميع أنحاء سلطنة عمان.

بلغ عدد موظفي الشركة 823 موظفاً في نهاية العام الحالي وهم جميعاً على دراية تامة بأهداف الشركة التجارية التي ترضي وتلبي طموحات ومصالح جميع مساهمي الشركة.

نظرة شاملة:

حققت الشركة أرباحاً صافية بعد الضرائب مقدارها 8,585,198 ريال عماني على اجمالي إيرادات مقدارها 63,962,261 ريال عماني للعام 2020م مقارنة مع أرباح صافية بعد الضرائب مقدارها 8,456,046 ريال عماني على اجمالي إيرادات مقدارها 63,765,515 ريال عماني في عام 2019م مسجلة بذلك ارتفاع طفيف بنسبة 1.5% في صافي الأرباح بعد الضرائب وارتفاع على إجمالي الإيرادات بنسبة 0.3%.

كما حافظت شركة عمان للمربطبات ش م ع ع خلال العام على أعلى المعايير الخاصة بسلامة الغذاء للمستهلكين من خلال شهادات ووسائل تقييم أدوات الوقاية والمعالجة والتي تتضمن (FSSC22000 V4.1) و شهادة الجودة في أنظمة إدارة السلامة الغذائية (ISO 22000:2005).

التطلعات المستقبلية:

يتضمن هذا التقرير آراء وبيانات مستقبلية يمكن تحديدها باستخدام كلمات مثل "خطط"، "توقع"، "سوف"، "توقعات"، "إعتقادات"، "نوايا"، "مشاريع"، "تقديرات" أو بمفردات أخرى تحمل معاني مماثلة. كافة التقارير التي تتناول التوقعات أو الأفكار المستقبلية، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر بيانات بخصوص إستراتيجية نمو الشركة، تطوير المنتجات، حالة السوق، النفقات والنتائج المالية، كلها تقارير تدرج تحت مفهوم التطلعات المستقبلية.

المساهمين والقراء حذرون عندما يتعلق الأمر بمثل هذه البيانات والمعلومات الخارجية على الرغم من أنها تستند إلى مصادر يعتقد بأنها موثوقة ولكن لا يوجد هناك أي دليل يعزز دقتها أو شموليتها. علاوة على ذلك، وعلى الرغم من أن الإدارة تتخذ أقصى درجات الحيطة والحذر لضمان أن الآراء التي تعرب عنها تحتوي على وجهة نظرها بما يخص معظم الجوانب المهمة التي لها تأثير جوهري على عمليات الشركة، إلا أنه يوجد دليل فعلي على أن ما يحمله المستقبل سيكون متطابقاً مع بعض أو كل الآراء المتصلة بتصورات الإدارة.

إضافة لذلك، إن المناقشة التالية تعكس تصورات حول قضايا أساسية حصلت لتاريخه والآراء التي تم الإعراب عنها هي عرضة للتغيير. إن الشركة غير ملزمة علانية بتحديث أو تعديل أي من هذه الآراء أو البيانات الخاصة بالتطلعات المستقبلية والواردة في هذا التقرير نتيجة لمعلومات حديثة وأحداث مستقبلية أو غير ذلك.

البيئة العملية:

تأثر الاقتصاد العماني بشكل كبير بسبب الوضع العالمي لجائحة كورونا كوفيد-19 والذي حدث في عام 2020، وقد أدى ذلك إلى انخفاض في أسعار النفط العالمية المتقلبة وغيرها من التحديات الاقتصادية الإقليمية والعالمية. سيظل العجز المالي تحت ضغط كبير بسبب الانخفاض المستمر في أسعار النفط والغاز، مما يؤدي إلى ارتفاع الدين العام. ومن بين المخاطر الرئيسية التي تهدد التوقعات، استمرار أسعار النفط المنخفضة، مما سيؤدي إلى ارتفاع احتياجات الاقتراض الخارجي، وانعدام الزخم اللازم لخلق فرص عمل في القطاع الخاص والذي لا يعتمد على الإنفاق الحكومي. وخلال هذا الوباء، كان هناك انكماش في مجموع المستهلكين بسبب تباطؤ الاقتصاد والنمو السلبي. لا يزال سوق السلع الاستهلاكية للمنتجات المعبأة في السلطنة في مرحلة التكيف مع التحديات الجديدة حيث تم خلال العام البدء في تطبيق الضريبة الانتقائية على المشروبات المحلاة بالإضافة إلى البيئة التشغيلية التي طرحت العديد من التحديات وبشكل أساسي توافر العديد من الخيارات للمستهلك وتزايد المنافسة الشديدة من قطاع المنتجات الغذائية الخفيفة في سوق محلية حساسة للغاية للأسعار. ومن ناحية أخرى، فإن هوامش أرباح التشغيل تتعرض لضغوط متزايدة بسبب الزيادة في أسعار الرسوم والمصروفات وتحديات سوق العمل والزيادة في فاتورة الأجور.

قد أثر اعتماد الضريبة الانتقائية على المنتجات المختارة، بما في ذلك المشروبات الغازية ومشروبات الطاقة التي تعد المحرك الرئيسي للإيرادات للشركة على النمو وعلى الإيرادات ذات الصلة بالعقود. كما وأن إلغاء الدعم على الوقود والكهرباء والمياه إلى جانب زيادة الرسوم العامة والضرائب المباشرة وغير المباشرة زاد من الضغط على عملية التصنيع والتوزيع.

منذ تأسيسها، لعبت الشركة دوراً رئيسياً في قطاع المشروبات الغازية والمشروبات في سلطنة عمان، واستمرت في أن تكون لاعباً رائداً في هذا السوق. وإلى جانب مجموعة بيبسيكو من المشروبات الغازية، أطلقت شبكة التوزيع على نطاق السلطنة العديد من المنتجات الأخرى في قطاع "المشروبات والعصائر" على مر السنين. وتتمتع منتجات الشركة، المدعومة بعلاقات العملاء الراسخة، برعاية المستهلكين المخلصين. يستمر سوق المشروبات في سلطنة عمان في النمو مع نمو السكان المحليين وكذلك تدفق القوى العاملة الوافدة إلى البلاد لتلبية متطلبات الاقتصاد المتنامي وتنوع الطلب على السوق. في سوق المواد الغذائية، وارتفاع الطلب على المنتجات ذات الجودة العالية والتنوع في السلع المعبأة جنباً إلى جنب مع المستهلكين في الوعي الصحي المتنامي قد أعطى الشركة اقتراحات للفئات الغذائية التي تعمل عليها لا سيما في قطاعات الوجبات الخفيفة المالحة والحلوة. وقد أدخلت الإدارة بالشراكة مع صاحب العلامة التجارية (بيبسيكو) خطاً جديداً لإنتاج منتجات مشروب الرياضة (جاتوريد) و(شاي ليبتون آيس العبوات البلاستيكية) بالإضافة إلى مجموعة منتجات العصائر (بدون سكر)، بالإضافة إلى حبوب الإفطار والخضروات المجمدة.

تواصل الشركة السير بحذر في رحلتها "التوسع التجاري وتنوع المنتجات" لتلبية احتياجات مختلف شرائح المستهلك لتلبية احتياجات الاستهلاك المناسبة المتنوعة وأذواق المستهلكين المتنوعة.

الفرص والمخاطر:

تحتل الشركة مركز الريادة في سوق المشروبات الغازية في سلطنة عمان كما أنها لاعباً أساسياً في قطاع منتجات الوجبات الخفيفة. إلى جانب المخاطر المتزايدة على منتجات الشركة من قبل المنافسين في سوق المشروبات الغازية، إلا أن سوق المشروبات الغازية بشكل عام يواجه منافسة شرسة من قبل منتجات الألبان والعصائر ومنتجات المشروبات الأخرى، ونتيجة لتغير سلوك المستهلك وزيادة الوعي الصحي، فلقد قامت الشركة بتوسعة قاعدة منتجاتها من المنتجات التي تلائم هذا التوجه. في حين تتمتع الشركة بمركز الريادة في سوق المشروبات الغازية، إلا أنها تواجه منافسة شرسة من عدة منافسين في سوق مياه الشرب والعصائر وسوق الوجبات الخفيفة والأيس كريم. تتوقع الشركة توسيع قاعدة المستهلكين وتعزيز إيراداتها عن طريق التوسع المدروس والمخطط لمجموعة منتجاتها الغذائية والمشروبات.

وبفضل سياسات وإجراءات الموارد البشرية الجديدة التي نفذت بنجاح في عام 2014 والتي تضمنت تحديث وتنقيح هيكل الأجور وفقاً للممارسات السائدة في الصناعات الرائدة وثقافة الإدارة القائمة على تقييم الأداء في الشركة، تواصل الشركة جذب وتطوير والإبقاء على أفضل المواهب الوطنية المتاحة والمحافظة على نسبة دوران وظيفي معقولة خاصة بين المواطنين العمانيين. من ناحية أخرى، استمر ارتفاع فاتورة الأجور بسبب التقلبات الديناميكية بما في ذلك تخفيض أيام العمل الأسبوعية، والحد الأدنى في الرواتب بالنسبة للقوى العاملة المحلية وزيادة أجر العمل الإضافي وتأثير تمديد فترة الغياب بعد أيام العطل الرسمية المصرح بها من قبل القوى العاملة المحلة مما يؤدي إلى تشغيل عمالة محلية مؤقتة بأجور يومية أعلى.

إن تقلب الأسعار العالمية للسلع التي تعتبر عناصر أساسية وضرورية لعمليات الإنتاج اليومية قد يكون لها تأثير سلبي على ربحية الشركة الحالية والمستقبلية. تسعى الشركة للحد من الآثار السلبية لتقلبات الأسعار من خلال الرقابة الحثيثة والدخول في عقود آجلة لبعض المواد الخام الأساسية ومواد التعبئة والتغليف.

من جهة أخرى، إن ركود أسعار السلع الاستهلاكية بالإضافة إلى الضغط الناتج من ارتفاع هامش الربح في قنوات استهلاكية متعددة له تأثير كبير على السوق. لامتصاص آثار ارتفاع تكاليف المواد الخام وتكاليف العمالة، تعمل الشركة بشكل وثيق مع السلطات المحلية واللاعبين الآخرين الأساسيين لمعالجة هذا الموضوع من أجل المصلحة العامة للاقتصاد والمستهلك العماني.

لدى الشركة استراتيجية تسويقية محددة جيداً، تعمل بموجبها بالتنسيق مع "شركة بيبسي كولا العالمية" وشركائها الآخرين تهدف إلى تنويع قاعدة إيراداتها من خلال توسيع وتنويع قاعدة منتجاتها الأساسية لتلبية رغبات وأنواق المستهلكين المختلفة بالتنسيق الدقيق مع المبادئ الرئيسية الأخرى.

أما بخصوص الاستثمارات الجديدة في الأعمال التجارية، واصلت الشركة التوسع في قدراتها في مجال التصنيع والتخزين والخدمات اللوجستية في مختلف مواقع العمل بهدف تحسين كفاءتها التشغيلية والتسويقية، وكجزء من الهدف المتمثل بأن يكون لديها مرافقها ومستودعاتها الخاصة بفروعها التابعة لها خارج محافظة مسقط. تم تدشين خط إنتاج العبوات البلاستيكية PET الجديد من منتجات العصير والمشروبات الرياضية والمشروبات شاي ليبتون آيس العبوات البلاستيكية خلال عام 2020. كما استثمرت الشركة في تعزيز قدراتها الإنتاجية خلال العام الحالي لتحقيق أهداف الأداء والكفاءة. تستثمر الشركة بشكل كبير ومنظم في صيانة خطوط الإنتاج الحالية، والتخزين المتوافق مع اللوائح المعمول بها في سلطنة عمان، وقدرات التوزيع الخاصة بالشركة ومعدات التسويق، مع التركيز على تحسين الكفاءة التشغيلية بالإضافة إلى زيادة عدد العملاء. ومن خلال شركتها التابعة (مشاريع الروضة المتكاملة للتجارة والاستثمار "ش م م")، تقوم الشركة وبصفة مستمرة باستكشاف فرص جديدة مناسبة لنمو أعمالها.

علاوة على ذلك، تقوم شركة عمان للمربطيات ش م ع بمتابعة "المبادرات الخضراء" التي تم إنشاؤها لإدارة النفايات السائلة والصلبة الناتجة عن عمليات الإنتاج والتعبئة. وقد تم تدريب الموظفين بشكل منتظم على مختلف

الجوانب المتعلقة بالصحة وسلامة البيئة العملية مع التركيز على تعزيز معايير الصحة والسلامة والبيئة في كافة عمليات التشغيل في المصنع ومواقع العمل المختلفة التي أظهرت فوائد كبيرة في حماية أصول الشركة من حوادث غير المتوقعة . لقد أثبتت هذه التدابير فاعليتها بمراجعة النتائج الملموسة لعمليات التدقيق غير المعلنة التي تقوم بها منظمات دولية ومحلية مستقلة.

إن الشركة مشارك نشط حيث تقوم وبشكل مستمر بمساندة المبادرات التي تُعنى بحفظ البيئة ، وبالتعليم ، وتطوير المجتمع ، حيث قامت الشركة خلال العام 2020م بالمشاركة بعدد من مبادرات المسؤولية الاجتماعية، و ركزت الشركة على الوقوف مع الجهات الحكومية من خلال الجهود المبذولة للوقاية من جائحة كورونا كوفيد-19. وقد ساهمت الشركة بمبلغ 108,000 ريال عماني في جميع أنشطة المسؤولية الاجتماعية للشركات، بما في ذلك المساهمة في دعم الحكومة لمكافحة جائحة كورونا كوفيد-19. تلتزم الشركة بمواصلة استراتيجية المسؤولية الاجتماعية للشركات في عام 2021 بهدف التأثير بشكل إيجابي على المجتمعات في جميع أنحاء السلطنة.

علاوة على ذلك، نفذت الشركة العديد من أنشطة "التعليم والتطوير" لموظفيها خلال 2020م عن طريق إنشاء فريق متمكن من إدارة الموارد البشرية للتركيز على كافة أنشطة "التعلم والتطوير". تواصل الشركة الاستثمار في الموارد البشرية - سواء وطنية أو وافدة - من خلال عمليات التقييم وتطوير المهارات المهنية في وظائفهم بشكل عام وتعزيز المهارات الفردية بشكل خاص لضمان قيام الموظفين بالمسؤوليات الملقاة على عاتقهم بكفاءة وإنتاجية محددة.

تقوم الشركة وبشكل نشط في تطوير القوى العاملة الوطنية لتمكينها من تقلد مناصب عليا في الهيكل التنظيمي للشركة من خلال رعاية الموظفين ذوي الإمكانيات العالية لتكملة تعليمهم العالي. لقد حافظت الشركة بصفة مستمرة على نسبة تعمين أعلى من المتطلبات القانونية وتواصل الشركة تشجيع وتوظيف القوى العاملة الوطنية في كافة الوظائف المتاحة. تلاحظ الشركة الآثار الإيجابية لهذه التدابير في تنمية قدرات الموظفين ورعايتهم وتبسيط سياسات وممارسات إدارة الموارد البشرية مما ساعد على انخفاض معدلات دوران الأيدي العاملة الوطنية.

الأداء المالي والتشغيلي:

على الرغم من التحديات الاقتصادية التي ظهرت من جائحة كورونا كوفيد-19 العالمي وضريبة الإنتاج على المنتجات المحلاة في أكتوبر 2020 ، واصلت شركة عمان للمطبات رحلة أداؤها الناجحة في عام 2020 بمساعدة استراتيجيات تسويقية مبتكرة ومكثفة والتركيز على أعمال التصدير مع ظروف السوق الصعبه مثل المستهلكين الحساسين للغاية للأسعار ، والعادات الاستهلاكية المتغيرة ، والعصائر والمياه ومنتجات الوجبات الخفيفة ذات القدرة التنافسية العالية حيث انخفض حجم المبيعات المحلية بنسبة 8.2٪ ونمو حجم المبيعات الإجمالي بنسبة 6.2٪.

من ناحية أخرى، واصلت تكاليف التشغيل بالارتفاع خاصة تكاليف المواد الأساسية (عدم القدرة على التنبؤ بأسعارها المتقلبة)، وارتفاع فاتورة العمالة مما أثر سلباً على هوامش التشغيل التي قاومت الضغوطات إلى حد ما بسبب النمو المعقول في حجم المبيعات والتحسين الملموس في كفاءة عمليات التشغيل. أضف إلى ذلك، إن استراتيجية الاستثمار التي تعتمدها الشركة تقوم بالأساس على تحسين كفاءة التشغيل في جميع مجالات العمل، إضافة إلى النجاحات التي تم تحقيقها في استيراد بعض المواد الأساسية بأسعار تنافسية مقارنة مع العام السابق، كل هذه العوامل ساعدت في تحقيق نمو في صافي الأرباح خلال عام 2020م مقارنة مع 2019م.

الأداء حسب المنتجات المختلفة:

تعمل الشركة في قطاع "المشروبات والعصائر" وكذلك استيراد وتوزيع المواد الغذائية. فيما يلي مساهمة المنتجات المختلفة في إجمالي مبيعات الشركة (المبيعات بآلاف الكراتين):

فئة المنتج	2020م	2019م	نسبة الزيادة / النقص
المشروبات الغازية	15,274	16,270	-6.1%

مياه الشرب	3,592	3,020	15.9-%
العصائر	2,232	1,724	22.8-%
منتجات المواد الغذائية	1,605	1,709	6.5-%
الآيس كريم	102	129	26.8-%
عمان ريفكو - محلي	23,801	21,856	8.2-%
تصدير	943	4,418	368.5-%
المجموع الكلي	24,744	26,274	6.2-%

ملاحظة: البيانات أعلاه لا تشمل الشركة العربية لأجهزة البيع الآلي (ش.م.م)

المؤشرات المالية:

2016 (ريال)	2017 (ريال)	2018 (ريال)	2019 (ريال)	2020 (ريال)	
77,223,438	77,851,117	76,024,055	63,765,515	63,962,261	الإيرادات
32,250,370	33,696,542	31,530,131	25,582,660	26,975,935	إجمالي الربح
11,725,614	12,682,631	13,895,500	9,935,665	10,152,901	الأرباح قبل الضرائب
(1,403,582)	(1,866,049)	(2,086,312)	(1,479,619)	(1,567,703)	الضرائب
10,322,032	10,816,582	11,809,188	8,456,046	8,585,198	صافي الأرباح بعد الضرائب
5,000,000	3,750,000	3,750,000	2,500,000	2,500,000	توزيعات نقدية
44,472,781	50,289,363	58,348,551	63,054,597	69,139,795	صافي حقوق المساهمين

* توزيعات الأرباح المقترحة لعام 2020م تخضع لموافقة المساهمين في اجتماع الجمعية العامة العادية السنوية القادم.

الختام:

ستواصل الشركة سياسة توسيع وتنويع قاعدة منتجاتها لتلبية احتياجات ورغبات المستهلكين المتفاوتة من خلال تقديم منتجات عالية الجودة واعتماد استراتيجيات توزيع مبتكرة تضمن وصول كافة منتجاتها إلى جميع المستهلكين. إن خطط نمو الشركة تعتمد في الأساس على نجاح جهودها في الإستفادة من نمو وتنوع الطلب في السوق وتبني نظام توزيع نوعي ومميز لكافة منتجاتها والتركيز على تطوير الكفاءات المهنية وتحسين تكاليف الإنتاج وتطوير الموارد البشرية لتلبية الاحتياجات المتزايدة للسوق.

بعد أن أشرنا إلى كافة الاستعدادات الداخلية التي تم اتخاذها من قبل الشركة، نرى من الضروري أيضاً عدم التقليل من شأن الأوضاع الاقتصادية الإقليمية والمحلية ومختلف التدابير التي تتخذها السلطات الحكومية، مثل الرسوم ومراجعة معدل الضريبة، والضرائب الجديدة المقترحة، وتقليل الدعم، للتخفيف من العجز المتزايد في الميزانية بسبب انخفاض أسعار النفط. على الرغم من أن الرؤية غير واضحة في المستقبل القريب في الظروف الاقتصادية العامة للمنطقة بسبب جائحة كورونا كوفيد-19 وأسعار النفط الغير مستقره، ومع ذلك، تعتقد الشركة بأنها في وضع جيد في قطاع أعمالها نظراً لنهجها الحذر الذي تعتمده في التوسع بشكل انتقائي وإضافة منتجات جديدة، في حين تستمر الشركة في تحسين الكفاءات العملية الداخلية وتحسين مدة الاستجابة لمتطلبات السوق، على خلفية سمعة علاماتها التجارية القوية والعلاقات التجارية المميزة القائمة مع العملاء.

