



تقرير الرئيس التنفيذي لعام 2017م

لقد قلنا أن عام 2017م سيكون عاماً صعباً آخر. وكان بالفعل. ورغم ذلك، فقد حققنا أهم أولوياتنا بالمحافظة على السيولة النقدية الإيجابية للإيفاء بكافة التزاماتنا. كما شرعنا بالفعل أعمال أهم مشروعاتنا للشركة، إذ بدأت أعمال أول سفينتين من 17 سفينة بمشروع (نتجيز شفر أويل) التابع لتوباز ناهيك عن بدء أعمال قرية النهضة بالدقم في شهر فبراير، وذلك قبل الافتتاح الرسمي بمناسبة العيد الوطني في شهر نوفمبر.

ويمكن في عام 2018 توقع استمرار تحسن الأداء في كل ربع بعد بدأ سريان العقود التي حصلنا عليها في عام 2017م وبعد بدأ مشروع الشركة الرئيسيين المساهمة إيجابياً في النصف الثاني.

ويتجلى الهدف الأسمى الآن في استمرار عملية النمو التي بدأتها هذه المشاريع والعمل على مزيد من النمو المستدام للأعمال وكسب عقود جديدة.

البيانات المالية الموحدة للنهضة للخدمات

بملايين الريالات	2017 مدققة	2016 مدققة
الإيرادات	194.6	206.5
الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء	60.0	70.3
الربح بعد الضرائب (قبل رسول لمرة واحدة)	(10.7)	(0.5)
الربح بعد الضرائب	(46.8)	(39.2)
الربح بعد الضرائب وحقوق الأقلية	(44.5)	(42.1)

لقد تأثر أداء المجموعة الموحد برسوم لمرة واحدة تبلغ 36 مليون ريال عماني، منها مبلغ 24.2 مليون ريال عماني تتعلق بتقييم انخفاض قيمة سفن أسطول الدعم البحري التابع لتوباز، كذلك مبلغ 7.3 مليون ريال عماني التي تتعلق بتكاليف إعادة تمويل سندات ممتازة لتوباز.

توباز

أداء توباز بدون رسوم لمرة واحدة

بملايين الريالات	2017 مدققة	2016 مدققة
الإيرادات	94.2	108.7
ربح التشغيل	18.4	27.2
الربح بعد الضرائب	(10.2)	(2.8)
الربح بعد الضرائب وحقوق الأقلية	(14.3)	(11.4)



تم تشكيل المجموعة بحيث تدار توباز ككيان مستقل ولها حوكمتها الخاصة، وعلى هذا النحو، يقوم أعضاء مجلس إدارة النهضة وإدارتها التنفيذية بمسؤوليات اتجاه مجلس إدارة الشركة التابعة واللجان المنبثقة عنها. كما يقوم أعضاء الإدارة التنفيذية لتوباز بحضور كافة اجتماعات مجلس إدارة النهضة واجتماعات لجنة التدقيق بهدف ضمان الانسياب الشفاف للمعلومات والتوجيه.

من منظور النهضة، سوف نستمر في تقديم الدعم الكامل للإدارة التنفيذية لتوباز ونُثمن إنجازاتها في عام 2017م والتي اشتملت على ضمان الهيكل المالي للشركة ونجاح إعادة إصدار سندات ممتازة وتنفيذ الأعمال في الوقت المحدد وبالتكلفة المحددة في أولى السفن الخاصة بمشروع (تنجيز شفر أويل) الذي تبلغ قيمته 550 مليون دولار أمريكي والحصول على عقود أخرى كبيرة منها عقد مشروع (دراجون أويل) في تركمنستان بقيمة 100 مليون دولار أمريكي وإعادة تشغيل الأسطول في غرب إفريقيا والمحافظة على صدارة الشركة في القطاع فيما يتعلق بتراكم عقود بقيمة 1.5 مليار دولار أمريكي.

لمزيد من التفاصيل حول هذا الأمر وغيره من الأمور الخاصة بتوباز، يمكن الرجوع إلى التقرير السنوي لتوباز عن طريق الرابط التالي في الموقع الإلكتروني للنهضة للخدمات:

<http://www.renaissanceoman.com/en/topaz/>

النهضة

أداء النهضة بدون رسوم لمرة واحدة

بملايين الريالات	2017 مدققة	2016 مدققة
الإيرادات	100.4	97.8
ربح التشغيل	6.5	9.1
الربح بعد الضرائب*	2.8	6.0
الربح بعد الضرائب وحقوق الأقلية	4.6	6.1

* صافي الربح بعد الضرائب لعام 2017م بعد خسارة مبلغ 3.5 مليون ريال عماني في قرية النهضة بالدقم (خسارة 2016م: 0.1 مليون ريال عماني)

استعراض عام 2017م

تأثرت أرباح عام 2017م سلباً بالخسائر المتوقعة خلال فترة زيادة نسبة الإشغال في قرية النهضة بالدقم، حيث كانت الخسائر بمبلغ 3.5 مليون ريال عماني (9.1 مليون دولار أمريكي). كما تم احتساب مبلغ 0.9 مليون ريال عماني (2.34 مليون دولار أمريكي) عن تقييم انخفاض قيمة الشهرة في استثمارنا بدولة الإمارات العربية المتحدة.

هذا، وقد حصلنا على مزيج من النتائج بشأن أهم نقاط المحصلة النهائية لعام 2017م وكانت على النحو التالي:

نجاح عملية تنفيذ الأعمال في مشروع قرية النهضة بالدقم في شهر فبراير 2018م، حيث تم الانتهاء من المشروع بالتكلفة المحددة وتم اعتباره استثماراً محلياً مباشراً لا يماثله أي استثمار آخر للنهضة وشركاؤها. إذ يُعد المشروع تعزيزاً لمنطقة الدقم والسلطنة ويظهر قدرة بمستوى عالمي في توفير مساكن عمال بأعلى المعايير ولكن بتكلفة منخفضة مقارنة بأي استثمار غير مستدام في مساكن العمال المؤقتة وبمواد غير ثابتة خلال فترة مشروع ما.



وقد خسرت الشركة بعض العقود الصغيرة بسبب المنافسة الشديدة على هامش الربح ولكنها احتفظت ومددت كافة عقودها الرئيسية التي كان من المفترض إعادة طرحها للتناقص خلال السنة. ورغم مرور الفترة بعمليات قليلة من المناقصات المجدية والفرص الجديدة، إلا أن أعمال خدمات العقود الدورية ظلت مربحة ولكن بهامش ربح أقل لم يؤثر على النمو.

واستطاعت قُرى النهضة بمواقع حقول النفط التابعة لشركة تنمية نفط عمان استيعاب الزيادة في تكلفة الأعمال دون تحميل تلك التكلفة على العملاء العاملين في المواقع والمجالات المتأثرة بانخفاض أسعار النفط. وقد أمنت نسبة إشغال 87% بقاء قُرى النهضة في مستوى الربح.

أما أعمال خدمات التموين البحري في النرويج فقد ظلت في مستوى الربح رغم التوقف المؤقت لعدد ملحوظ من الحفارات عن العمل في القطاع النرويجي من بحر الشمال وذلك بسبب أسعار النفط المنخفضة. إلا أننا بقينا في صدارة السوق بحصة تعادل أكثر من 50%.

ولم تصل أعمالنا في دولة الإمارات العربية المتحدة الخاصة بالنهضة لإدارة خدمات المنشآت وإمارات تيسر لخدمات التموين الغذائية إلى مستوى الربح، إلا أن التقديرات تُشير إلى حدوث تحسن في عام 2018م. وقد قمنا بتغييرات في نظام المؤسسة استعداداً لذلك.

وقد أثمرت استراتيجية التنويع التي ننتهجها عن نتائج معتدلة فقط حتى الآن باستثناء قطاع خدمات المرافق الذي ظل النجاح الفريد.

وقد قمنا بالاستثمار خلال العام في استقطاب مزيد من المواهب وإجراء تغيير في نظام المؤسسة بُغية تعزيز قدرات وعروض الخدمات التي نقدمها.

عام 2018م ونظرة إلى المستقبل

تعتبر زيادة نسبة الإشغال في قرية النهضة بالدقم أساس تحقيق النمو الذي نرقبه في عام 2018م. ويخالفنا شعور بالغبطة والسرور عندما نقدم خدماتنا لعملائنا الحاليين المرتبطين معنا بالمشاريع الرئيسية الجارية مثل ميناء الدقم والحوض الجاف ومطار الدقم وهيئة المنطقة الاقتصادية الخاصة بالدقم وغيرها. أما مشروعنا الرئيسي التالي فهو مشروع مصفاة الدقم وقد كان لنا حوراً إيجابياً مع مقاولي عقود الأعمال الهندسية والتوريد والتشييد والمقاولين الفرعيين، وهو ما يقودنا إلى توقع زيادة في نسبة الإشغال من 11% في عام 2017م و20% حالياً إلى متوسط نسبة 53% خلال عام 2018م وأكثر من 90% في عام 2019م و2020م.

ولمزيد من المعلومات حول قرية النهضة بالدقم، يمكن الرجوع إلى الرابط التالي:

http://www.renaissanceoman.com/en/renaissance_villages/

ورغم أن الدقم ستكون المحرك الرئيسي للنمو في عام 2018م – 2019م، إلا أننا نسعى حثيثاً نحو النجاح في مبادرات استراتيجية أخرى في دولة الإمارات العربية المتحدة بشكل خاص ودول الخليج بشكل عام، وذلك في إطار برنامجنا الخاص بالتنويع والمحافظة على العقود الحالية والحصول على عقود جديدة. كما سنقوم أيضاً بإعادة تسمية علامتنا التجارية في إدارة المرافق الصعبة الخاصة بعروض خدمات العناية بالمنازل و(كافيتيريا) في بعض العقود.



الاستدامة

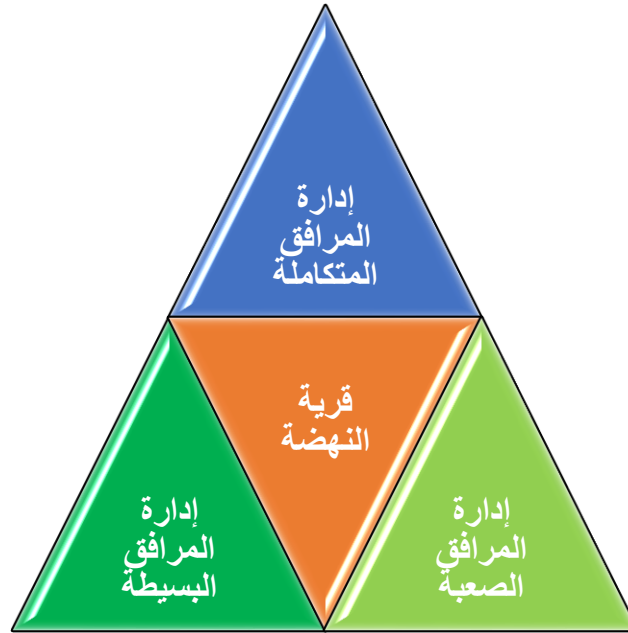
إن التزام النهضة بالاستدامة يؤكد على قيمنا ويوفر قاعدة للاستدامة وهدفاً لتحسين الخدمات والمعايير والأداء والنمو والقيمة.

لمزيد من المعلومات حول تقدمنا وخططنا في مجالات البيئة والمسؤولية الاجتماعية والحوكمة والتزامنا بالجودة والصحة والسلامة والبيئة والقيمة المحلية المضافة، يرجى الرجوع إلى تقريرنا المنفصل حول الاستدامة على الرابط التالي: <http://www.renaissanceoman.com/en/sustainability/>

تنفيذ الاستراتيجية

نهدف إلى تحقيق خططنا فلم تتغير استراتيجيتنا:

التنوع: الخدمات والقطاعات والمواقع في أربع مجالات أعمال تختص بالخدمات:



نهدف إلى مواصلة تعزيز قدرة الشركة وسمعتها وحلول الخدمات التي نقدمها في:

إدارة المرافق البسيطة: خدمات العقود

إدارة المرافق الصعبة: التشغيل والصيانة

إدارة المرافق المتكاملة: حلول جاهزة لأعمال العملاء غير الرئيسية (ولكنها حلول تُجنب العملاء بشكل فريد التكاليف الإضافية وذلك نظراً لقدرتنا على توفير معظم حلول إدارة المرافق البسيطة والصعبة داخلياً)
حلول الإسكان: قُرى النهضة (كانت تُسمى المساكن الدائمة للمقاولين) – حلول إسكان جاهزة للعمال والعساكر والطلبة.

نهدف إلى تنمية هذه الأعمال عن طريق تنويع انتشار الخدمات التي نقدمها والقطاعات والمواقع التي نعمل فيها.



نهدف إلى تقديم خدمات بمستوى عالٍ لعملائنا من خلال الالتزام بمبادئنا: السلامة والكفاءة والبيئة الخضراء والمجتمع المحلي.

نهدف إلى النجاح وندرك ضرورة تعزيز نطاق عروض الخدمات التي نقدمها في إدارة المرافق الصعبة وضرورة تغيير وتطوير أسلوب الولوج إلى مواقع جديدة وضرورة تعزيز قدرتنا في الابتكار والتنويع.

استراتيجيات النمو

إن الركيزة الأساسية في استراتيجيتنا وخططنا هي النمو. وهذا لا ينتقص من تحقيق جودة التشغيل والتنفيذ وعقود التشغيل ولا ينتقص من تركيزنا على خدمة العملاء والالتزام بمعايير الجودة والصحة والسلامة والبيئة، ورعاية وتطوير موظفينا وتأكيد سلامة واستقرار الوضع المالي للشركة وبالتأكيد فإن النجاح في كل هذه المجالات يعتبر ضرورياً للنجاح في سعيينا نحو النمو.

النمو من خلال مناقصات العقود

يؤدي هذا إلى تحسين الربحية لأن أعمال الخدمات تتطلب حد أدنى من الاستثمار في رأس المال.

النمو من خلال الخدمات التكميلية

في كل من عقودنا وفي قرية النهضة بالدقم، نبذل كل ما في وسعنا لتوفير الخدمات التكميلية الأخرى سواء كانت للعميل أو الزبون في المنشأة، وهذا من شأنه أن يعزز الخدمات المقدمة لقاعدة العملاء بالإضافة إلى زيادة إيرادات شركتنا.

النمو من خلال ابتكار القيمة

أحد الأمثلة على ابتكار القيمة هو حلولنا الإسكانية على غرار قرية النهضة بالدقم، حيث يتم تقديم معايير عالية بتكاليف منخفضة من خلال اقتصاديات وفورات الحجم. وقد أكدت دراسة مستقلة أجرتها شركة شل قبل عدة سنوات على أن المرافق الدائمة توفر قيمة إضافية ملموسة وغير ملموسة بما في ذلك: استهلاك أقل للمياه والكهرباء من خلال جودة البنية التحتية الدائمة ومستوى أفضل لسلامة الأداء وانقطاع أقل عن العمل بسبب المرض.

النمو من خلال الاستثمار

إن استثماراً بقيمة 75 مليون ريال عماني (195 مليون دولار أمريكي) مع شركائنا (ديوان شؤون البلاط وصندوق تقاعد وزارة الدفاع ومجموعة الخنجي) يعتبر مثلاً على استعدادنا للاستثمار من أجل النمو في الأسواق الرئيسية.

النمو من خلال الاندماج والاستحواذ

بعد عملية الاستحواذ على إمارات تيس، واصلنا الاستفادة من الفرص المتاحة ولكن ليس لدينا هدف محدد في الاندماج والاستحواذ في الوقت الراهن.

النمو من خلال التنويع

هذا بالطبع جزء لا يتجزأ من استراتيجيتنا الشاملة (لتنويع خدماتنا وقطاعاتنا ومواقعنا).



قدرة الشركة على تنفيذ الاستراتيجية

إننا نستثمر في قدراتنا الاستراتيجية الخاصة بالموارد البشرية لضمان بناء مؤسسة قادرة على تحقيق الاستراتيجية وضمان إحلال دون انقطاع واستقطاب أفضل المواهب في القطاع والمحافظة عليها.

هذا وقد شرعنا دون كلل في إجراء تغيير تحويلي في نظام الشركة حيث ننصت إلى ما يقوله الموظفون ونجري التعديل اللازم، ونواجه التحديات حتى نحقق التقدم والنجاح، ونحن نتقبل وسائل التفكير الجديدة، ونتحدى وجهات النظر القائمة، ونتجاوز الإخفاقات ونحدد العوامل الناقصة ونعمل على اتخاذ الإجراءات بأسرع ما يمكن.

إننا نشكل بيئة عمل تؤهل الموظفين والشركة على حدٍ سواء للنجاح والتطور والنمو.

سجل توزيعات الأرباح

تستند سياسة توزيع الأرباح بالنسبة للنهضة على افتراض إرجاع المبالغ النقدية إلى المساهمين في شكل دفعات أرباح مرتفعة عندما لا يكون هناك قيمة ذات مصداقية لخلق فرص للاستثمار في مجال العمل.

في عام 2017م، يقترح مجلس الإدارة عدم توزيع أرباح كما كان الوضع خلال كل سنة من السنوات الثلاث التي شهدت حدوث خسارة بسبب أزمة أسعار النفط.

2017		2016		2015		2014		2013		
النسبة	المبلغ بالآلاف الريالات	النسبة	المبلغ بالآلاف الريالات	النسبة	المبلغ بالآلاف الريالات	النسبة	المبلغ بالآلاف الريالات	النسبة	المبلغ بالآلاف الريالات	
-	-	-	-	-	-	10	2,821	10	2,821	أرباح نقدية
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	أرباح أسهم
-	-	-	-	-	-	10	2,821	10	2,821	إجمالي الأرباح

المخاطر

المخاطر السياسية

الأسواق الرئيسية في بلدنا مستقرة سياسياً، ولكن يجب الاعتراف بأن اضطراباً سياسياً ملحوظاً يحدث في العالم ويشمل الشرق الأوسط بشكل عام. ولا نعتقد بأن التوتر الحالي بين بعض دول مجلس التعاون سيؤثر بشكل مباشر على أعمال الشركة.

المخاطر الاقتصادية

لا يمكن لأحد توقع أسعار النفط ولكن يتوقع أغلب الخبراء استقراراً لمستويات الأسعار الحالية.

اتخذت الحكومات في المواقع التي نعمل فيها إجراءات عامة منها انضباط مالي صارم واستقطاعات ملحوظة في الانفاق العام وزيادة الضرائب وزيادة رسوم الخدمات الحكومية والإدارية ورفع الدعم الحكومي ودمج المؤسسات والشركات الحكومية وتقليص حجمها.



وكما كان هو الحال في السنة الماضية فإن هذا يعني لنا أن إنفاق العملاء أقل والمطالب أكثر، وهو واقع يفرض علينا أن نكافح من أجل تحويله إلى فرصة وليس إلى محنة.

ولذلك فإن المخاطر الرئيسية التي قد تنشأ بشكل خاص من أي تأخير لا سيطرة لنا عليه سواء من مشروع (تنجيز شفر أويل) أو زيادة نسبة الإشغال في قرية النهضة بالدقم العائد إلى مشروع مصفاة الدقم. ولا نتصور حتى الآن حدوث تأخير في المشروعين.

المخاطر الاجتماعية

يتميز النسيج الاجتماعي في الأسواق الرئيسية ببلدنا بالقوة. وأحد العوامل الرئيسية هو ضمان نجاح مبادرات تطوير عمالة تتسم بالكفاءة والإنتاجية. وتقوم برامج القيمة المحلية المضافة والمسؤولية الاجتماعية للشركة بدور مهم في تحقيق هذا الهدف الحيوي في كافة المجتمعات التي نعمل فيها.

المخاطر التكنولوجية

لقد انتهينا من عملية ترقية نظام إدارة موارد الشركة وإطلاق البرنامج الجديد في عام 2017م. ونسعى دائماً إلى تطبيق حلول (الذكاء الاصطناعي) وتقنية المعلومات من أجل تقديم خدمات أكثر كفاءة لعملائنا.

المخاطر البيئية

نواصل التقدم كل سنة في تقليل آثار الكربون وبشكل أكبر تقليل بقايا الطعام.

المخاطر القانونية

نتمسك بنظام متين في الحوكمة وضبط كافة الالتزامات التعاقدية والقانونية والأخلاقية وتطبيق إجراءات صارمة لضمان الالتزام.

النظرة المستقبلية

رغم بقاء ظروف السوق كما كانت عليه، إلا أنها تسير بتحسين في الاتجاه الصحيح. ونشعر بكل تأكيد أن التأثير السلبي الكبير لأسعار النفط المنخفضة على أداء الشركة خلال السنوات الثلاث الماضية قد بدأ في التراجع. وقد قمنا بالاستثمار من أجل النمو في مشروع الشركة الرئيسيين والتي ستشهد عودتها إلى تحقيق الأرباح خلال عام 2018م. وسيتم تشغيل المشروعين لتحقيق أعلى الأرباح في عامي 2019م و2020م. وختاماً، فإننا نعتقد بأننا سنستفيد من هذه الفرصة السانحة للانطلاق وإحداث تغيير كبير ونمو مستدام.

ستيفن توماس – حاصل على وسام الإمبراطورية البريطانية
المدير التنفيذي