



تقرير الرئيس التنفيذي لعام 2019م

السلامة:

2019	2018	2017	
22,253,166	24,720,237	24,559,131	ساعات العمل للفرد
0	0	1	حادث مؤسف
0	0	3	إصابة مضيعة للوقت
0.0	0.0	0.16	معدل تكرار حدوث إصابة مضيعة للوقت
12.0	9.9	11.2	عدد الكيلومترات المقطوعة

يسرنا إفادتكم بأنه لم يتم تسجيل (إصابة مضيعة للوقت) وذلك للسنة الثانية على التوالي، وقد أدرجنا أداء عام 2017م حتى نذكر بضرورة الالتزام باليقظة المستمرة ووضع تقييم مخاطر فعال لكل عمل ولكل موقع وكذلك بضرورة التحسين المستمر لأنظمتنا وعملياتنا وممارساتنا.

وسنظل ملتزمين بالتدريب والتعلم في كل الأمور المتعلقة بعمل الشركة.

هذا وقد أكملنا، في 31 ديسمبر 2019م، 51,337,688 ساعة عمل للفرد دون حدوث إصابة مضيعة للوقت، ونغتنم هذه الفرصة لنعبر عن خالص شكرنا لكل زملائنا في كافة أقسام الشركة. هذا هو إنجاز شخصي لكل موظف وإنجاز لفريق العمل ككل والذي جاء نتيجة للاهتمام الذي يوليه أفراد الفريق لبعضهم البعض وللمرتبطين بأعمال شركتنا.

تقرير الإدارة:

تبدأ كل خطة ناجحة بأمرين. أولاً: يمكن أن يكون المستقبل أفضل من الحاضر ولدينا القدرة على تحقيق ذلك. ثانياً: ثبت أن هذا هو الحال في سنة 2019م ودخلنا سنة 2020م بنفس النظرة الإيجابية.

نظرة على عام 2019م:

تضمنت خطة الشركة لسنة 2019م الالتزام المعلن بالشروع في تنفيذ مبادرة السيولة الخاصة بشركة توباز. إذ أثمرت هذه المبادرة عن عملية بيع استثمار بنسبة 100٪، وعن تطبيق الخطة المعلنة منذ فترة طويلة وهي ضرورة استقلال أعمال النهضة والتركيز على مجال تخصصها الرئيس في حلول الخدمات.

نحن ملتزمون أيضاً بالزيادة المخطط لها في نسبة الإشغال بقرية النهضة في الدقم، والذي سيقدم مساهمة مربحة من هذا الاستثمار الرائد. وقد تحقق ذلك بالفعل ويمكننا أن نتطلع إلى أداء أفضل في العام المقبل.

ورغم أن خطتنا المعلنة المتعلقة بأعمالنا التجارية في دولة الإمارات العربية المتحدة بتجنب الخسائر لهذا العام لم تتحقق، إلا أن الجهود الجبارة التي بذلها زملاؤنا في فريق العمل بدولة الإمارات العربية المتحدة أوصل الأعمال إلى نقطة التعادل بحلول نهاية العام، ووضعنا في موقف أكثر إيجابية في عام 2020م.



قوة اقتصادية:

دخلت النهضة عام 2020م بميزانية عمومية متينة وتدفقات نقدية متزايدة. وستعزز رؤيتنا وخططنا لعام 2020م وضعنا المالي بشكل أكبر حيث ستضع شركتنا على طريق نمو مستدام يسمح لنا بدفع أرباح سنوية لا تقل عن 15٪ (3.5 مليون ريال عماني) وأموالاً للاستثمار في مشاريع نمو جديدة تناهز 100 مليون ريال، وقبل مساهمة المستثمرين المشاركين.

استراتيجية:

تركز استراتيجيتنا على تقديم أعمال تشغيلية متميزة واغتنام فرص المشاريع الجديدة واستقطاع المستثمرين المشاركين من الشركات الكبرى لتعزيز النمو ووضع شركتنا كشريك استراتيجي مفضل للمؤسسات الحكومية والخاصة في مجال الاستعانة بمصادر خارجية لحلول الخدمات والخدمات المرتبطة بالمشاريع الاستثمارية للشراكة بين القطاع الحكومي والخاص.

رؤية صانبة تسترشد بقيم صانبة:

تمتلك شركتنا الأسس السليمة والأشخاص المناسبين لتقديم رؤيتنا ورسالتنا واستراتيجيتنا التي تسترشد بالقيم الصانبة. وفي نهاية المطاف فإن كل الاعتماد يكون على الأشخاص وليس على الاستراتيجيات ولذلك فإننا نولي أهمية بالغة باستراتيجية الموارد البشرية المستمرة لدى الشركة، ومن أجل ذلك حرصنا على تشكيل أفضل فريق عمل في هذا المجال وتعزيز الكفاءات في بيئة تعتمد على الأداء.

الفرص المتاحة:

لدينا أيضاً فرصاً مناسبة. وكما يُقال: الفرص لا تحدث صدفة، بل تُستحدث. وكما ذكر (كينيثي أوماي) في كتاب (فكر الإنسان الاستراتيجي): (هدف الاستراتيجية في الأعمال التجارية كما هو الحال في ساحة المعركة هو تحقيق الحالة الأكثر ملاءمة لصالح الفرد). وقد ركز مجلس الإدارة وفريق إدارة الشركة على تهيئة مثل هذه الظروف لشركتنا عن طريق إقامة منصة للنمو خلال فترة ركود السوق، لذا قد نحصد ثمار ذلك خلال فترة انتعاش السوق.

تكمّن أفضل الفرص غالباً في المجالات التي مازال المنافسون الآخرون في مرحلة التكوين وليس في مرحلة الخبرة. ولقد استحدثنا فرصة في الدقم بخطط توسعية لقرية النهضة في الدقم تتكون من خمس مراحل ستوفر بيئة خصبة لتحقيق نمو كبير.

كما تعتبر شركتنا رائدة السوق في توفير مساكن دائمة للمقاولين لشركة تنمية نفط عمان. وستمنح خبرة الشركة في توفير هذه المساكن وكذلك خبرتها في الدقم وضعا فريداً من نوعه يجعلها منافساً قوياً في مشروع (منازل) – والذي يهدف إلى تحويل مساكن مؤقتة بسعة 18000 سرير تابعة لشركة تنمية نفط عمان والمساكن المؤقتة للمقاولين إلى مساكن دائمة جديدة أو توسعة المساكن القائمة.

نحن لا نحصر طموحاتنا في المشاريع المعروفة فقط. كما يقول (جيف بيزوس)، هناك طريقتان لتوسيع الأعمال التجارية: (احصر قدراتك المميزة واستعن بمهاراتك في التوسع) – والذي ينطبق على مشاريع مثل الدقم و(منازل) – (أو حدد احتياجات عملائك وانطلق للعمل حتى لو تتطلب الأمر تعلم مهارات جديدة) – والذي ينطبق على أي



مشاريع جديدة وخدمات متنوعة تغتنم مبادرات السوق السانحة من قبيل مبادرات الشراكة بين القطاعين العام والخاص والشراكات الاستراتيجية التي ركزت عليها حكومة السلطنة مؤخراً.

نُعزى كل نجاحاتنا السابقة في قدرتنا على إيجاد عملاء وليس في إجراء مجرد عملية بيع. فكان ذلك جُلّ تركيزنا ونحن نستكشف إمكانات مشاريع جديدة مع عملاء في مجال الطيران والقوات المسلحة وإدارة النفايات والخدمات البلدية وغيرها. عادةً لا تنجح كل مبادرة نمو، لكننا الأمر يتطلب واحدة أو اثنتين فقط من هذه المبادرات التي ستخلق بنا إلى مستويات إنجاز أعلى.

التميز في التشغيل:

يُعزز كل ذلك التزامنا بالتحسن المستمر لتمييزنا في التشغيل. أن تكون في نفس المستوى من حيث السعر والجودة يؤهلك لدخول المنافسة فقط. أما الخدمة التي تُقدمها فتجعلك تفوز بالمنافسة. ولقد أثبتنا ذلك المرة تلو الأخرى في مشاريع مثل خزان التابع لبي بي والخدمات المقدمة لوزارة الصحة ولدينا خطط واستراتيجيات للاحتفاظ بخدماتنا وتوسيع نطاقها للعملاء الحاليين والجدد على حد سواء.

ندخل عام 2020م بعقلية متفائلة بالنظر إلى الوضع المالي المتين والمستقر للشركة وامتلاكنا للاستراتيجية الصحيحة والأشخاص المناسبين وفرص النمو الملائمة. نحن نعرف ونحترم المنافسة، لذلك لن نرضى إلا بتقديم الأفضل. لكننا واثقون من أننا نملك الأدوات والفريق للمنافسة بشكل جيد والنجاح.

الميزة الفريدة التي تتمتع بها النهضة:

تركز النهضة الآن في أعمالها التجارية على مجال واحد وهو الخدمات. وتكمن الميزة الفريدة للنهضة في تنوع وتعدد حلول الخدمات التي تقدمها دون الاستعانة بمقاولين فرعيين، والقطاعات التي تعمل فيها وفرص الأعمال التي تبحث عنها. ومن أجل ذلك سعينا نحو تحسين الميزة الفريدة للشركة من خلال سرعة الابتكار والتطوير المستمر واعتماد أفضل الممارسات في القطاع.

تنفيذ الاستراتيجية:

تركز استراتيجيتنا بشكل أساسي على مبدئين رئيسيين:

1. الاستفادة القصوى من المعرفة الحالية وقيمة العلامة التجارية للشركة لدفع عجلة النمو.
2. تطوير مراكز جديدة للتميز لدفع عجلة النمو المستدام.

سيركز العنصر الأول على إقامة مجموعة من المشاريع التي تعزز كفاءة وسمعة الشركة سواء في المجالات الأساسية أو المجالات المرتبطة بها وذلك من أجل تحقيق نمو قوي خلال دورات أعمال قصيرة نسبياً.

وسيتناول العنصر الثاني تحديد واحتضان أفكار وخدمات تجارية جديدة ستقدمها الشركة والاستعداد لاقتصاد ما بعد النفط والثورة الصناعية الرابعة وتقليل ضغوط المنافسة وجعل العمليات الحالية فعالة.

هذا وينصب تركيزنا هذا العام على الإجراءات الحالية المطلوبة لتنفيذ خططنا لعام 2020م وكذلك الإجراءات الاستراتيجية اللازمة لإنجاز المهمة التي ستستغرق 3 سنوات وما بعدها.



تنظيم الشركة:

العمليات: نحن نقود معايير السلامة وفعالية والجودة من خلال التميز في التشغيل تمشياً مع شعار تشغيل الشركة وهو: أداء يتمتع بالسلامة والفعالية ويحافظ على البيئة ويراعي المجتمع المحلي.

الموظفون: تتوافق استراتيجية الموارد البشرية مع خطط تنمية الأعمال والتي تتمحور حول تعزيز القدرات التنظيمية للشركة وإقامة ثقافة يقودها الأداء واستقطاب وتطوير أفضل فريق عمل في المجال.

التقنية: يتمثل المبدأ الأساسي الذي يقود الابتكار في كل من تقنية المعلومات والاستراتيجية الرقمية في تحسين الأداء والكفاءة وخفض التكلفة وتحسين الخدمة وتعزيز العلامة التجارية.

الشؤون المالية: نحن نركز على المحافظة على ميزانية عامة متينة مع توليد أموال كافية لتنفيذ مشاريع جديدة ودفع توزيعات أرباح سنوية منتظمة للمساهمين. لهذا، سندرس إطلاق برنامج يُعنى بمبادرات تعزيز السيولة المالية للشركة من أجل تعزيز القيمة عند الحاجة لذلك. وسنطلق هذه المبادرات عندما يرى مجلس الإدارة أنه من الحكمة موازنة (مخاطر التركيز) أو يرى فرصة لتمويل مشاريع جديدة تحقق عوائد أعلى بالإضافة إلى إيرادات خدمات ورسوم إدارية مستدامة.

نظرة على السوق:

مرت السلطنة برياح اقتصادية كبيرة بما في ذلك الديون المتزايدة مقابل الناتج المحلي الإجمالي وعدم حدوث نمو حقيقي في عام 2019م وبلغ متوسط أسعار النفط قرابة 30% أقل من مستويات التعادل المالي وكذلك خفض التصنيف الائتماني للسلطنة.

ومع ذلك، يوفر هذا الوضع فرصاً للنهضة حيث تسعى الحكومة إلى الارتباط مع القطاع الخاص في مبادرات للشراكة بين القطاعين العام والخاص والشرائط الاستراتيجية بهدف استحداث استثمارات للقطاع الخاص ودفع عجلة النمو والتوظيف. لذلك فالنهضة في وضع جيد للنمو والازدهار في هذه البيئة الاقتصادية.

من المتوقع أن يكون عام 2020م أفضل مع بنمو تقدر نسبته 3.7% وفقاً للبنك الدولي، مدفوعاً في المقام الأول بارتفاع إنتاج الغاز الطبيعي من الحقول الجديدة، ناهيك عن التركيز الذي توليه الحكومة لتطوير منطقة الدقم الاقتصادية وغيرها من مبادرات التنويع الاقتصادي بعيداً عن قطاع النفط والغاز.

ستيفن آر توماس
المدير التنفيذي