

OmanCables
الكابلات العمانية

تقرير مناقشات وتحليلات الإدارة

طريقة عمل الشركة وتطوير القطاع

صناعة الكابلات هي جزء من قطاع الكهرباء الذي يعمل على تلبية احتياجات المشاريع المتعلقة بالبنية التحتية الأساسية ذات الطبيعة التجارية أو السكنية ، والصناعات المختلفة ، والمرافق الحكومية وغيرها من المشاريع في قطاعات مثل قطاع النفط والغاز. هذه المشاريع تميل إلى أن تكون كثيفة رأس المال وبالتالي تعتمد على استراتيجية طويلة الأجل ، ونمو الاقتصاد والموارد المالية المتاحة.

تقوم شركة صناعة الكابلات العمانية ش.م.ع.ع. بتصنيع وتسويق مجموعة متنوعة ومتكاملة من الكابلات ذات الجهد المنخفض والمتوسط وأسلاك البناء والموصلات الكهربائية وغيرها. وتشمل محفظة منتجات الشركة الكابلات متوسطة الجهد الكهربائي، والكابلات ذات الجهد المنخفض وكابلات التحكم، والكابلات المقاومة للحريق، وكابلات الأجهزة، وموصلات خطوط نقل الطاقة العلوية وتوصيلات البناء.

في الأسواق التي تعمل فيها الشركة ، يعد النحاس هو المادة الرئيسية المستخدمة في الكابلات الكهربائية، ومع ذلك هناك اتجاه حديث نحو استخدام الألمنيوم في بعض قطاعات السوق. تقوم الشركة بمراقبة هذا الاتجاه بعناية ، كما أن لدى الشركة القدرة على استخدام كلتا المادتين في عملية التصنيع.

صناعة الكابلات تنافسية للغاية وهناك العديد من مصانع الكابلات في المنطقة وهناك توجه على مستوى الأسواق ينحو باتجاه التكتل و الطلب الشامل وبوجود مجموعة بريسميان، المصنع العالمي رقم 1 للكابلات كمساهم رئيسي في الشركة يتيح للشركة القدرة على الدخول في هذا النوع من الأسواق.

الفرص والمخاطر

الاسواق التي تتواجد فيها الشركة –مجلس التعاون لدول الخليج العربي- ترتبط اقتصاداتها بأسعار النفط والإيرادات الحكومية. تتمتع هذه الاسواق بميزة ديموغرافية وزيادة في عدد السكان ما يمثل فرصة مواتية تتمثل في زيادة الطلب على الكابلات على المدى الطويل.

وصلت اسعار النفط الى ادنى مستوياتها خلال العام 2015، وكانت في ارتفاع مضطرب حتى اكتوبر 2018 عندما بدأت الاسعار معاودة الانخفاض. في أوائل العام 2019 ، كان هناك انتعاش بسيط ، إلا أنه لم يكن قوياً بدرجة كافية لتقليل الضغط على اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي.

تعمل شركتكم مع مجموعة بريزميان من أجل تأسيس تعاون مشترك يركز على التعاون و التآزر فيما بين الشركة والمجموعة وذلك من خلال الاستفادة من نقاط القوة لدى الطرفين للوصول الى تعاون متكامل وعلى أسس تجارية ناجحة إقليمياً وعالمياً.

إن الطلب على الكابلات في المنطقة لا يزال يجذب العديد من مصنعي الكابلات الإقليميين والدوليين ويخلق بيئة تنافسية كبيرة. لدى شركة صناعة الكابلات العمانية خطط واستراتيجيات لمواجهة هذا الضغط من خلال تطوير الأسواق وتنويع المنتجات. إن قدرات الشركة وتموضعها يمكن الاستفادة منها بسرعة لاغتنام فرص النمو التي قد تنشأ عن مشاريع كبيرة أو لزيادة في الطلب على الكابلات الكهربائية داخل أسواقها.





مستوى الأداء

إن طرق الشركة لكيفية إدارة أعمالها في مختلف الأسواق مع وجود قاعدة قوية لمنتجات مختلفة واستهدافها لقائمة موسعة من العملاء قد كان له تأثيراً إيجابياً على الشركة.

الشركة قدمت نتائج جيدة على صعيد القطاعات الجغرافية خلال النصف الاول من عام 2019م. تأثر الأداء في الربع الثالث من عام 2019 بسبب عدم وجود المشاريع الكبيرة. في الربع الرابع، الإحجام عن تنفيذ المشاريع الكبرى ساهم بالمزيد من تأثيرات التباطؤ في السوق.

إن الارتفاع البطيء في سعر النفط وتأثيره على عدم إعادة البدء في المشروعات المجمدة يتجلى بشكل كامل خلال الربع الثالث من عام 2018. وقد شهد الربع الرابع من العام 2019 المزيد من تراجع الاسعار، ما أدى الى المزيد من الضغط على الهوامش الربحية.

تأكل الهوامش الربحية الذي كان واضحاً خلال العام 2017، والذي إستمر خلال العام 2018، تراجع خلال العام 2019 بسبب انتهاج وتنفيذ بعض التدابير لخفض التكاليف.

الشركة التابعة "الشركة العمانية لصناعات الألمنيوم التحويلية ش م م" OAPIL والتي أظهرت خسائر خلال العام 2017 نتيجة لتعرض شركة صحار المنيوم المزود لخم معدن الألمنيوم المصهور لظرف قاهر عطل عمليات التوريد للخم للشركة التابعة، أظهرت نوع من التعافي في نتائجها خلال العام 2018. أداء OAPIL شهد تحسن أكبر في عام 2019 مع زيادة الربحية وتحكم أفضل في التكاليف الثابتة.

النظرة المستقبلية والتوقعات

إن المستويات المنخفضة في أسعار النفط والتقلبات في أسعار النحاس والأوضاع الجيوسياسية تؤثر على المدى القريب في الأوضاع العامة لاقتصادات الأسواق حيث تعمل الشركة، ولكن هنالك مؤشرات بإمكانية أن تنعكس هذه الأوضاع ولكن بشكل بطيء.

تتوقع الشركة أن تحافظ على وجودها في السوق وهي جاهزة لمواجهة التحديات عبر التركيز على نمط التشغيل المتميز والأداء المركز والاستفادة الفعالة من الموارد وإدارة هيكليّة لعناصر التكلفة والتوسع المدروس في الأسواق والسلوك المالي المتميز.

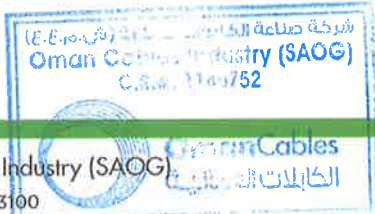
النظرة العامة لشركتنا التابعة في صحار (الشركة العمانية لصناعات الألمنيوم التحويلية ش.م.م. OAPIL) لا تزال تكتنفها التحديات بسبب الضغط على الاسعار على المستوى العالمي.

المخاطر والاهتمامات

لقد تأثرت الأسواق التي تعمل بها الشركة بانخفاض أسعار النفط، وهذا يمكن أن يكون له تأثير على الإنفاق على المشاريع الكبيرة خلال السنة الحالية وعلى الإقتصادات المحلية والنتائج المحلي الإجمالي، واستطراداً على مستويات الطلب على كابلات الطاقة، هذا إلى جانب القدرات التصنيعية في المنطقة والتي من الممكن أن يكون لها تأثير ضاغط على الأسعار.

قد يظل السوق المحلي مستقرًا وفقاً للتوقعات الاقتصادية. ستبقى الشركة متحفزة وتعمل من اجل الفوز بالصفقات من خلال تقديم منتج متميز بأسعار تنافسية وسوف تسعى دائماً للمحافظة على افضليتها التنافسية.

كما تراقب الشركة بعناية التطورات في البلدان المحتمل أن تكون للشركة فيها أسواقا في المستقبل وتسعى الشركة جاهدة لإيجاد التوازن بين الفرص التجارية والمخاطر المحتملة بحذر لبناء الثقة في السوق.





لدى الشركة أنظمة تحكم داخلية سليمة وإجراءات تشغيل منضبطة. تتم التدقيق على العمليات بواسطة فريق تدقيق داخلي محترف ومدققين قانونيين خارجيين ومدققي ISO. تتم أعمال مراجعة لعمليات الشركة بشكل روتيني من قبل الشركات متعددة الجنسيات وذلك كجزء من متطلبات الاعتماد والترخيص للشركة لضمان اعتمادها كمورد أساسي لهذه الشركات العالمية.

وتشمل عمليات التدقيق هذه مختلف المجالات والقطاعات التشغيلية في الشركة ومجالات الصحة والسلامة والبيئة وغيرها وأكدت عمليات التدقيق على صحة ودقة الأنظمة والطرق المتبعة في الشركة. كما وتعمل الشركة حسب قواعد حوكمة الشركات وأنظمتها ولوائحها وتركز على رضا العملاء.

المبيعات والربحية

كما هو موضح بالجدول التالي يظهر الأداء العملي للشركة على مدى 5 سنوات ماضية:

2019	2018	2017	2016	2015	
210,079	247,011	242,632	228,639	283,470	المبيعات (بالألف ريال)
6,972	9,214	6,851	15,254	18,507	أرباح بعد الضريبة (بالألف ريال)
103,735	102,723	99,978	101,908	92,738	حقوق المساهمين (بالألف ريال)
* %35	%45	%45	%85	% 90	توزيعات أرباح (%)

* موصى به من مجلس الإدارة

الخاتمة

خلال عام 2019 ، سجلت الشركة والمجموعة انخفاض في المبيعات بسبب قوة التنافس في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي ولكن مع هوامش ربحية أفضل ويرجع ذلك أساسا إلى تدابير التحكم والسيطرة الشديدة على التكاليف العامة. لدى الشركة خطط تسويقية طويلة المدى للاستفادة من الطاقة الإنتاجية والتركيز بشكل عام على التميز التشغيلي ، بالتعاون مع مجموعة بريسميان.

خلال العام 2019، إستطاعت الشركة والمجموعة من العمل على تحسين نتائج الربحية ويعود ذلك الى أساسا الى بذل الجهود القوية لمراقبة التكاليف والسيطرة عليها بالإضافة الى الادارة الممتازة لرأس المال العامل. وقد قامت الشركة بتخطيط جهود التسويق على المدى الطويل للاستفادة من الطاقة الإنتاجية والتركيز بشكل عام على التميز التشغيلي ، والعمل على تظافر الجهود مع مجموعة بريسميان.

أظهرت الشركة نمواً ثابتاً وأداءً سنوياً وذلك بفضل العلاقات الممتازة وبدعم من قاعدة العملاء المرموقة والموظفين المتفانين.

تثق الإدارة التنفيذية وتوجيه من مجلس الإدارة بأن الشركة تسير على أسس سليمة لتحسن باستمرار مكانتها في الأسواق إيجاباً للحفاظ على مصالح جميع الاطراف.



علي الهبج
الرئيس التنفيذي
شركة صناعة الكابلات العمانية ش.م.ع.ع

23 يناير 2019