

شركة الأنوار لبلاط السيراميك ش.م.ع.ع

تقرير مناقشة وتحليل الإدارة

بنية الصناعة وتطوراتها

يقدر حجم صناعة بلاط السيراميك في دول مجلس التعاون الخليجي،و التي تعتبر السوق الرئيسي لمنتجات الشركة، بنحو ٢٨٠ مليون متر مربع سنويًا ،ونحن نعتقد أن آفاق الطلب على المدى المتوسط والبعيد لهذه الفئة من المنتجات لا تزال مُرضية.

نجحت الشركة في بناء مكانة قوية لها في السوق العمانية وذلك عن طريق إنشاء شبكة تجار قوية، وتحسين كفاءة الخدمة، وتعزيز العلامة التجارية، وتقديم التصاميم العصرية. تمكنت منتجات الشمس من تقديم عروض قوية من حيث القيمة للعملاء والتمتع بوضع الريادة في السوق.

ولا تزال أسواق دول مجلس التعاون الخليجي تشكل المحور الأساسي لمنتجات الشركة.

الفرص والتحديات

الفرص

- تعزز العوامل التالية صناعة البناء والتشييد في دول مجلس التعاون الخليجي:
- معدل النمو السكاني في دول مجلس التعاون الخليجي هو من بين أعلى المعدلات في العالم حيث أن ٧٠٪ من السكان تحت ٣٠ سنة من العمر وهذا بدوره دعم الطلب على الوحدات السكنية الجديدة، التي تعد واحدة من العوامل التي تدفع الى تشييد المباني.
 - السماح للمغتربين بالتملك في دبي ودول مجلس التعاون الخليجي الأخرى زاد من وتيرة الطلب على المساكن الجديدة.
 - الاستثمارات الكبيرة لتعزيز صناعة السياحة والترفيه في معظم دول مجلس التعاون الخليجي.
 - تمتلك دول مجلس التعاون الخليجي ٤٥٪ من احتياطات النفط العالمية وتوفر ٢٠٪ من إنتاج النفط الخام العالمي.

تتمتع منتجات الشركة بالإعفاء من الرسوم الجمركية في جميع دول مجلس التعاون الخليجي، بالإضافة الى ذلك الشركة في وضع يمكنها من الوفاء بطلب دول مجلس التعاون الخليجي عن طريق البر على أساس مبدأ "التسليم من الباب إلى الباب" مما يسهم في تحسين كفاءة التكلفة والخدمة، وتصنع هذه المزايا فارقًا في مجال تشكل فيه الرسوم الجمركية والشحن البحري تكاليف كبيرة.

التحديات

يتمثل التهديد الرئيسي للشركة في المنافسة الناشئة من الإستمرار في الأسعار التنافسية المنخفضة في الشرق، ولا سيما الهند والصين. كما يتمثل التهديد الآخر في الاعتماد الكبير على صناعة البناء والتشييد. ومن حيث كونها سلعة أو تكاد، وخاصة في نقاط السعر التي نديرها، فإن قوة التسعير محدودة.

تحليل القطاع والأداء الإنتاجي

ذكرت تقارير القطاعات على حدة في هذا التقرير السنوي في الملاحظات على البيانات المالية. وتنتج الشركة إلى حد كبير منتجا واحدا هو بلاط سيراميك الحوائط والأرضيات وبالتالي لا مجال لتقسيم المنتجات وفقا للإنتاج.

النظرة المستقبلية

إن أسعار النفط المستقرة إلى حد ما كان لها تأثيراً إيجابياً على وضع السوق في دول مجلس التعاون الخليجي بوجه عام والمملكة العربية السعودية بوجه خاص في عام ٢٠١٩، وفيما يخص التوريد، لا تزال الواردات الهندية إلى دول مجلس التعاون الخليجي تشكل تهديداً تنافسياً كبيراً.

تعتبر الشركة واحدة من أوائل الشركات التي حصلت على شهادة الجودة السعودية والتي أتاحت استمرارية التعامل بسلاسه في الإمداد للمملكة العربية السعودية.

كانت استراتيجية الشركة واضحة وثابتة على مر السنين حيث تمثل هدفنا الاستراتيجي في أن نكون منتج بلاط السيراميك الأقل تكلفة في المنطقة من خلال توظيف التقنيات ونظم التصنيع الاقتصادية بقيادة فريق عمل ملتزم ومختص.

ندرك أن قوتنا وحيويتنا تكمن في موظفينا الذين يعتبر اختيارهم السليم وتدريبهم وتحفيزهم ومكافأتهم العامل الأساسي لاستمرار نمونا ونجاحنا.

المخاطر والمخاوف

تعتبر الواردات منخفضة السعر من الشرق، التي سيق ذكرها، إحدى المخاوف. وبصرف النظر عن هذا، قد يؤثر أي عدم استقرار إقليمي في دول مجلس التعاون الخليجي على الشركة، نظرا لاعتمادها الكبير على أسواق هذه المنطقة.

نظم الرقابة الداخلية ومدى كفايتها

تمتلك الشركة نظام رقابة داخلية قوي كما وضعت دليلا للسلطات اعتمده مجلس الإدارة يحدد بوضوح مستويات السلطة التي تغطي كل جوانب معاملات الشركة. كما يراجع المدققون الداخليون والخارجيون القانونيون هذه الضوابط كل عام.

الأداء المالي

أنتجت الشركة خلال العام ١٣,٦ مليون متر مربع من البلاط مما يدل على زيادة قدرها ٢.٢% في حجم الإنتاج مقارنة بالسنة الماضية.

ارتفعت الإيرادات الإجمالية بنسبة ٣,٧٪ لتصل إلى ١٩,٨٥ مليون ريال عماني كما ارتفعت أرباح قبل خصم الضريبة بمقدار ٢,٣٧٧ ريال عماني مما يدل على زيادة بنسبة ١٧٠%. كما بلغ صافي الربح بعد الضريبة ٢,٠٢٤ ألف ريال عماني في عام ٢٠١٩.