

## تقرير نقاش الإدارة والتحليل ٢٠١٧

إن هدفنا الأول هو الحفاظ على العملاء وخدمتهم بكل ما أوتينا من طاقات وتقنيات وتحويل متطلباتهم وترجمتها إلى إنتاج . بحكم إننا في موقع استراتيجي في الشرق الأوسط مع فرص كبيرة للنجاح وحيث إن لدينا تقنيات صناعة زجاج بإحجام خفيفة ذات جودة عالية تخدم جميع الشرائح من العملاء .

لقد استثمرت الشركة خلال العام ٢٠١٧ استثمارا كبيرا فالمعدات المخصصة للإنتاج وهذا يعتبر على معدل استثمار في تاريخ الشركة والإستراتيجية وراء هذا كله هو إرضاء جميع العملاء والوفاء بمتطلباتهم المتنامية.

إن شركة زجاج مجان لا تتعامل إلا مع احدث وأفضل مصنعي وموردي آلات تصنيع الزجاج في العالم.

فقد استثمرت الشركة الكثير في عام ٢٠١٧ عندما قامت بتصليح احد الأفران المنتجة للمواد الخام المطلوبة في تصنيع الزجاج والذي يعمل بالغاز الطبيعي المسال وهو ما جعل الشركة قادرة على المنافسة والدخول إلى أسواق اكبر والتعامل مع عملاء جدد نظرا للتقنيات المتاحة بها الآن من حيث الجودة والتغليف وما قامت باستثماره في آلات فحص الحاويات الزجاجية من قبل اكبر شركات التصنيع في هذا المجال وكذلك سرعة انجاز الطلبات .

مثلما استثمرت الشركة في آلات وتقنيات التصنيع قامت الشركة بالاستثمار في تدريب الكوادر واستيراد احدث التصاميم للقوالب المنتجة للحاويات لأن هدفنا دائما هو إرضاء العملاء من كل النواحي .

وكما ذكرنا سابقا فان التقنيات المتاحة الآن بالشركة يجعلها مستعدة للدخول إلى اكبر الأسواق نظرا لما تتمتع به من تقنيات في كل مجالات صناعة الحاويات الزجاجية.

## إنجازات ٢٠١٧:

مقارنة بالعام ٢٠١٦ فقد انخفض حجم المبيعات بنسبة ٠,٨٤% بينما انخفض دخل المبيعات إلى ١٠,٦%، بسبب التغيير في الأحجام والأوزان في ٢٠١٧ وخاصة الأحجام الصغيرة و الخفيفة والتي هي عادة أقل سعر من الزجاجات ذات الحجم والوزن العادي.

الضرائب المفروضة في بعض الدول على مبيعات المشروبات الغازية ومشروبات الطاقة أدى إلى انخفاض الطلب على تلك المشروبات من قبل المستهلكين.  
إنتاج عام ٢٠١٧ انخفض ما نسبته ٥,٦٣% والسبب يرجع إلى خطة إغلاق الفرن رقم ١ للتصليح والصيانة لمدة ٤٥ يوم وذلك من أجل إطالة العمر الافتراضي للفرن .

إن إعادة بناء الفرن رقم ١ خلال الربع الأخير والصيانة الكبرى لبقية المعدات نتج عنه تحسين في العمليات الإنتاجية بلغت مقدار ٨٥ مليون زجاجة مقابل ٦٩ مليون زجاجة أي ما نسبته ٢٤% مقارنة بالعام ٢٠١٦ .  
وجدير بالذكر إن تلك النسبة من الإنتاج هي أعلى نسبة إنتاج سجلت خلال ثلاث أعوام فائتة.

لقد ركزنا على تشكيل أسس وقواعد للزبائن وطرق التعامل معهم وكذلك نظام البيع ومعرفة مشاكل تعبئة القناني لدى مصانعهم للوصول لأعلى درجات الرضا.

بالإضافة إلى ذلك سواصل تنمية أعمالنا وسنعمل على توسعه متطلبات الزبائن كل حسب ذوقه ورغباته.

ستبقى دائما الشركة مواكبة لآخر التقنيات والبيع بأسعار معقولة وجودة عالية .

تماشيا مع منظومة (quest) فقد اتخذنا خطوات ايجابية حيال تنفيذ مواصفات وأنظمة (quest).

تتكون هذه المنظومة (quest) من أربع أركان هي الجودة والكفاءة والصحة والسلامة المهنية والتدريب. أي السعي وراء رضا العملاء دائما.

في العام ٢٠١٧ واصلت الشركة امتلاكها لشهادة (الايزو ٢٠٠٨ : ٩٠٠١) صالحة حتى شهر سبتمبر ٢٠١٨ وكذلك شهادة الصحة الغذائية (الايزو ٢٢٠٠٠ : ٢٠١١) صالحة حتى يونيو ٢٠١٩ .

أما عن نسبة التعمين فبقيت عالية خلال السنة وتواصل الشركة دعمها الاجتماعي إيماننا منها بالمسؤولية الاجتماعية .  
وكل هذا لم يكن ليحدث لولا عمل الفريق الواحد الذي يتصف به موظفيها وعمالنا وأقدم خالص الشكر والتقدير لكل من ساهم في رقي هذه الشركة والعمل بمنظومة ( quest ) وكذلك لا ننسى الدعم المقدم من أعضاء مجلس الإدارة في كل المناسبات وإسناد الاستشارات والآراء النيرة لنا كإدارة وهو ما جعل النجاح من نصيبنا لنواكب كل التحديات.

**نقاش حول الأداء المالي والتشغيلي :**  
**فيما يلي ملخص النتائج المالية والتشغيلية حتى نهاية عام ٢٠١٧ :**  
**المبلغ بالريال العماني**

البيان	عام ٢٠١٧	عام ٢٠١٦	الفرق %
الإنتاج بالطن المتري	٢٠٣,٢٦٩	٢٠٤,٩٨٣	- ٠,٨٤%
المبيعات بالطن المتري	٦,٦٤٣,٩٩٠	٧,٤٣٠,٢٧٧	- ١٠,٥٨%
إيرادات المبيعات (ر.ع)	٢٣٩,٠٠٦	٢٥٣,٢٦٠	- ٥,٦٣%
أرباح/خسائر قبل الضريبة والاستهلاك المتسارع	(٧٨٠,٤٠٩)	(٩٠٦,٤٤٢)	١٣,٩٠%
الاستهلاك المتسارع	٥٧٨,٦١٠	٧٨٠,٦٨٦	٢٥,٨٨%
الربح./الخسارة قبل الضريبة ر.ع	(١,٣٥٩,٠١٩)	(١,٦٨٧,١٢٨)	١٩,٤٥%
مخصص للضرائب	(٢١٦,٤١٣)	(١٩٩,٣٧٥)	٨,٥٥%
الأرباح بعد الضرائب	(١,١٤٢,٦٠٦)	(١,٤٨٧,٧٥٣)	٢٣,٢٠%

**تحليل أداء القطاع لعام ٢٠١٧ :-**

**حجم المبيعات** للعام ٢٠١٧ بلغت ٢٠٣,٢٦٩ طن متري من القناني الزجاجية مقابل ٢٠٤,٩٨٣ طن متري للعام ٢٠١٦, نقصان في حجم المبيعات بمقدار ٠,٨٤% العوامل الرئيسية التي تؤثر على حجم المبيعات هي:

أ- انخفاض الإنتاج بسبب القيود المفروضة على الإنتاج ووصلت الى الربع الثالث من عام ٢٠١٧.

ب- تأثر طلب المستهلكين نتيجة التحديات الاقتصادية الإقليمية والعالمية.

**إيرادات المبيعات** بلغت ٦,٦٤٤ مليون ريال عماني مقابل ٧,٤٣٠ مليون ريال عماني خلال عام ٢٠١٦ نقصان في المبيعات بنسبة ١٠,٥٨%. العوامل الرئيسية التي تؤثر على إيرادات المبيعات هي:

أ- التغيير في الأحجام والأوزان وخاصة مبيعات الأحجام الصغيرة الخفيفة .

ب- الضرائب المفروضة في بعض الدول على مبيعات المشروبات الغازية ومشروبات الطاقة مما أدى إلى انخفاض الطلب على تلك المشروبات من قبل المستهلكين .

ج- التركيز على إعادة تشكيل أسس وقواعد الزبائن وطرق التعامل ونظم المبيعات معهم ومعرفة مشاكل تعبئة القناني معهم وذلك للوصول لأعلى درجات الرضا منهم.

القطاع	مبيعات ٢٠١٧	مبيعات ٢٠١٦
	ر.ع	ر.ع
المحلي	٢,٢٦٢,٥٣١	٢,١٥٠,٦٦٥
صادرات	٤,٣٨١,٤٥٩	٥,٢٧٩,٦١٢
المجموع	٦,٦٤٣,٩٩٠	٧,٤٣٠,٢٧٧

**الإنتاج** بلغ في عام ٢٠١٧ حوالي ٢٣٩ مليون من القناني الزجاجية مقابل إنتاج ٢٥٣ مليون ريال عماني في عام ٢٠١٦ (نقصان في الإنتاج بنسبة ٥,٦٣%)

العوامل التي تؤثر على الإنتاج :

أ- انخفاض الإنتاج في الربع الثالث وذلك بسبب خطة إغلاق الفرن رقم ١ للتصليح و الصيانة لمدة ٤٥ يوم وذلك من أجل إطالة العمر الافتراضي للفرن مما أدى انخفاض عام في الإنتاج في شهري أغسطس و سبتمبر لعام ٢٠١٧ .

ب- إنتاج أقل في الفرن الأول في النصف الأول من السنة وذلك سبب اقتراب نهاية الفرن.

ج- صيانة بقية خطوط الإنتاج وبقية الآلات الداعمة خلال فترة المشروع مما أدى إلى انخفاض الإنتاج.

إن إعادة بناء الفرن رقم ١ خلال الربع الأخير والصيانة الكبرى لبقية المعدات نتج عنه تحسين في العمليات الإنتاجية بلغت مقدار ٨٥ مليون زجاجة مقابل ٦٩ مليون زجاجة أي ما نسبته ٢٤% زيادة مقارنة بالسنة ٢٠١٦ وجدير بالذكر إن تلك النسبة من الإنتاج هي أعلى نسبة إنتاج سجلت خلال ثلاثة أعوام فائتة .

**العوائد قبل الفوائد والإهلاك والضرائب والمال المخصص للتسديد** بلغ ٦٠٨ ألف ريال عماني للفترة المنتهية ٣١ ديسمبر ٢٠١٧ مقابل ٣٤١ ألف ريال عماني.

زيادة تعرفه الكهرباء كما أعلنت عنها شركة كهرباء مجان في بداية هذا العام أمر لامفر منه وأدى إلى زيادة إضافية بلغت ٢١٩ ألف ريال عماني في الفترة الحالية المنتهية ٣١ ديسمبر ٢٠١٧ مقابل نفس الفترة من عام ٢٠١٦ .  
وان مشروع الصيانة المنجز كانت تكلفته عاليه

**صافي الخسارة قبل الضريبة للسنة الحالية** هو ١,٣٥٩ ألف ريال عماني مقابل صافي الخسارة قبل الضريبة ١,٦٨٧ ألف ريال عماني للعام السابق ٢٠١٦ .

**صافي الخسارة بعد الضريبة للسنة الحالية** هو ١,١٤٣ ألف ريال عماني مقابل صافي الخسارة بعد الضريبة ١,٤٨٧ ألف ريال عماني لنفس الفترة من العام السابق ٢٠١٦ .

#### علامة الجودة العمانية:

علامة الجودة العمانية الممنوحة للشركة في عام ٢٠٠٩ سارية المفعول حتى الآن .

## هيكل الصناعة والتطورات:

ينتج قطاع حاويات الزجاج أكثر من ٤٠ بليون من حاويات الزجاج سنويا للمشروبات الغازية والمواد الغذائية والمرطبات أما الأسواق الأخرى لحاويات الزجاج تتضمن الأدوية والإغراض الصحية ومساحيق الحمامات ومستحضرات التجميل والمواد الكيماوية والمنتجات المنزلية والصناعية وينتج هذا القطاع نوعين رئيسيين من الحاويات الزجاجية هي زجاجات ذو عنق ضيق وعنق واسع.

## نظرة مستقبلية

تنفيذا خطة التحول للخطوة فان شركتنا مجهزة بأحدث التكنولوجيا لإنتاج حاويات بتقنية الوزن الخفيف والعنق الضيق في معظم الإنتاج. وأدى بعض العملاء اهتمامهم بالتعامل معنا عمل علاقات تجارية وهذا نتيجة استحداثنا لأحدث التقنيات العالمية المطلوبة لديهم . ونتوقع عمليات إنتاجية محسنة مع زيادة في الإنتاج وزيادة في الكفاءة وان مشروع إعادة بناء الفرن قد تم الانتهاء منه مما يؤهلنا كما أسلفنا سابقاً الدخول إلى أسواق عالمية .

مواجهة للتحديات الحالية في أسعار النقل واستحداث نظام (فات) والضرائب المفروضة على المشروبات الغازية ومشروبات الطاقة وانخفاض الطلب ، وإنما نشمر عن سواعدنا ونستعد للمواجهات وكذلك ننتظر الفرص للدخول للأسواق الإفريقية أيضاً. إن نماء ورقي الشركة قادم مع الزبائن وعند استقرار الأوضاع السوقية نكون قد بنينا علاقاتنا القوية مع جميع العملاء.

## وضع القوى العاملة:

الموظفين	سنة ٢٠١٧	سنة ٢٠١٦	سنة ٢٠١٥	سنة ٢٠١٤	سنة ٢٠١٣	سنة ٢٠١٢	سنة ٢٠١١
عمانيين	٨٣	٨٣	٦٢	٦٧	٧٩	٦٤	٦٥
أجانب	١٦٩	١٦٥	١٦٣	١٦٤	١٦١	١٤٩	١٢٥
المجموع	٢٥٢	٢٤٨	٢٢٥	٢٣١	٢٤٠	٢١٣	١٩٠

الشركة ملتزمة بتعيين وتوفير التدريب للموظفين العمانيين لتمكينهم من تولي المسؤوليات في مجال العمليات المختلفة والإدارة. حيث بلغت نسبة التعمين في نهاية ٣١ ديسمبر ٢٠١٧ حوالي ٣٢,٩٤% خلال الفترة من السنة وصلت نسبة التعمين ٣٥% وبأدركت الشركة باعطي دورات وبرامج تدريبية إثراء المعرفة للكادر العماني .

## التقاضى:

لا توجد قضايا عالقة ضد الشركة .

## شكر وتقدير:

تود الشركة أن تعبر عن خالص شكرها وتقديرها لصاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم وحكومته الرشيدة لمساعدتهم ودعمهم المستمر للشركة على مدى سنوات وتقدر الشركة الدعم المتواصل والثقة والالتزام من المساهمين والعملاء والموردين والبنوك وكذلك جهود الإدارة والموظفين.

جيري سيموس

المدير العام

التاريخ: ١٤ فبراير ٢٠١٨

المكان: صحار