

تقرير مناقشات الإدارة وتحليلاتها – للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2016م

واصل قطاع الاتصالات دوره دوره المحوري كمركز للتطور التكنولوجي والابتكار، والذي أدى بالحصلة إلى إعادة تشكيل كافة الصناعات والقطاعات العاملة في العالم. وبفضل التطورات التقنية الهائلة على مستوى الشبكات والأجهزة، واصل القطاع تطوره بوتيرة متسارعة بالتزامن من مجموعة من التحديات من مصادر مختلفة منها توسع الإجراءات التنظيمية وتحريك قطاع الاتصالات والأوضاع الاقتصادية على مستوى الاقتصادي الكلي.

أدت الضغوط المتزايدة على هوامش الربح إلى دفع المشغلين للتركيز بشكل أكبر على تعزيز الفعالية والاحتفاظ بالمشاركين مع زيادة التشبع في السوق. النمو من جانب آخر كان مدفوعاً بشكل أساسي بالمضي قدماً في مسارات الأعمال غير التقليدية مثل البيانات عالية السرعة وإنترنت الأشياء والتجارة الإلكترونية. في ذات الوقت، بدأ الكثير من المشغلين في اتخاذ الخطوات المطلوبة للتكيف مع التغيرات السريعة والمتلاحقة في المجتمع الرقمي من خلال تعزيز قدراتها الداخلية أو من خلال الاستحواذ على أعمال أصغر حجماً متخصصة في التقنيات الجديدة مثل إنترنت الأشياء وتقنية المعلومات والاتصالات وتقنية المعلومات.

توسع وتعاضل دور خدمات الاتصالات والتراسل عبر الإنترنت OTT في المجتمعات الرقمية استمر في التأثير بشكل سلبي على نشاط خدمات الصوت والرسائل النصية التقليدية وتشير التقديرات إلى فقدان المشغلين التقليديين لخدمات الاتصالات لأكثر من 10% من حركة المكالمات الصوتية بسبب نشاط شركات تقديم خدمات المحتوى. على مستوى العالم، في الوقت الذي زاد فيه حجم حركة البيانات بوتيرة كبيرة بسبب استخدام المحتوى الرقمي متعدد الوسائط ظل متوسط نمو الإيرادات لكل مستخدم ثابتاً إلى حد ما، ويواصل المشغلون مجهوداتهم من أجل الاستفادة من نمو خدمات البيانات في ظل عدم القدرة على دمج القدرات والندرة في المنتجات المبتكرة المتاحة.

واصل الاقتصاد العالمي نموه بمعدلات أقل خلال عام 2016م وتشير التقديرات الصادرة عن صندوق النقد الدولي والبنك الدولي إلى أن معدل النمو في إجمالي الناتج المحلي العالمي يقدر بـ 2.4% وهو ما يعني عدم حدوث أي تغيير في النسب التي جاءت مخيبة للآمال في عام 2015م. لا تزال دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والدول المصدرة للنفط في منطقة الخليج العربي تعاني من انكماش النمو الاقتصادي مع تزايد مستوى العجز المالي.

لا يزال الاقتصاد العماني يعاني من تأثيرات أسعار النفط خلال عام 2016م حيث ظلت إيرادات السلطنة من النفط عند مستويات منخفضة بشكل ملحوظ خلال العام مما أدى إلى تراجع الإنفاق الحكومي بشكل عام وهو الأمر الذي أثر بدوره على كافة قطاعات الاقتصاد الوطني.

لم يكن قطاع الاتصالات في السلطنة بمعزل عن اتجاهات قطاع الاتصالات العالمي حيث شهدت بيئة الاتصالات في السلطنة مجموعة كبيرة من التغيرات في خضم التطورات المجتمعية والتقنية التغير المستمر في رغبات المشاركين والتحرير المتزايد للقطاع وزيادة المنافسة وتوسع التشريعات التنظيمية، ومن المسلم به أن ارتفاع نسبة النفاذ في خدمات الاتصالات المتنقلة يؤدي إلى ندرة الفرص للنمو في الأنشطة التقليدية لخدمات الاتصالات المتنقلة.

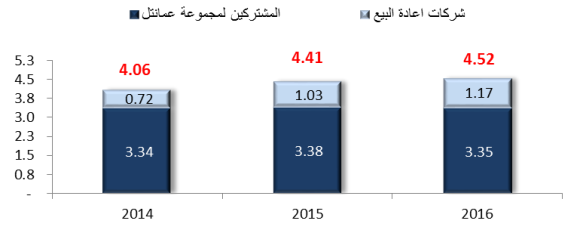
على الرغم من التحديات المذكورة أعلاه إلا أن عماتل أظهرت أداءً على تشغيلي ومالي صلباً خلال عام 2016م حيث واصلت الشركة ريادتها لقطاع الاتصالات في السلطنة ويضخ ذلك بشكل جلي من نمو قاعدة المشتركين والأداء المالي القوي.

وبالرغم من التحديات التشغيلية، واصلت عماتل تحقيق النمو في إيراداتها وإن كان هذا النمو بوتيرة أبطأ. وبفضل ولاء المشتركين وتوفير شبكة اتصالات فائقة الجودة تعتبر الأكبر في السلطنة وتركيزنا على تقديم خدمات متميز بالابتكار والجودة العالية، بلغ معدل نمو إيرادات مجموعة عماتل في عام 2016م 3.2% مقارنة مع عام 2015م حيث زادت الإيرادات من 507.3 مليون ريال عماني في عام 2015م إلى 523.6 مليون ريال في العام المالي 2016م.

على الرغم من المنافسة الشديدة، تمكنت عماتل من زيادة قاعدة المشتركين بنسبة 2.5% خاصة في فئة المشتركين بخدمات البيانات والإنترنت في شركات إعادة البيع.

عدد المشتركين لمجموعة عماتل
(بالمليون)

وبنهاية 31 ديسمبر 2016م، وصل عدد مشتركي عماتل 3.35 مليون مشترك (4.72 مليون مشترك مع شركات إعادة البيع) مقارنة مع 3.38 مليون مشترك (4.52 مليون مشترك مع شركات إعادة البيع) في عام 2015م. كما زاد عدد مشتركي شركات إعادة البيع بنسبة 14.3% ليصل في نهاية عام 2016م إلى 1.17 مليون مشترك.



واصلت عماتل ريادتها بين مختلف قطاعات الأعمال في السلطنة عبر التصنيف الائتماني المرتفع الذي حصلت عليه الشركة، حيث حافظت عماتل على تصنيف ائتماني 'BBB-' و 'Baa1' على المدى البعيد مع نظرة مستقرة من ستاندرد آند بورز وموديز، وتعكس هذه التصنيفات الائتمانية الوضع المالي القوي والقدرة التنافسية وانخفاض معدلات الدين والقدرة العالية على المحافظة على التدفقات النقدية وريادتها لتطاع الاتصالات بالنسبة لهوامش الربح قبل خصم الضرائب والإهلاك.

كما واصلت الشركة حصدها للعديد من الجوائز تقديرا للأداء المتميز لعماتل خلال العام، وتوجد المزيد من التفاصيل عن هذه الجوائز في الصفحة الخاصة بذلك في التقرير.

حافظت شركة عماتل على مكانتها كواحدة من أفضل وأبرز شركات تقديم خدمات الاتصالات بالجملة بشكل تنافسي على مستوى منطقة الشرق الأوسط. كذلك فإن عماتل واحدة من الشركات الرائدة في مجال كوابل الاتصالات البحرية وأحد أبرز المشاركين في العديد من الكابلات البحرية العالمية التي تتكامل بوجود وصلات أرضية مباشرة تربط آسيا وأوروبا وأمريكا عن طريق السلطنة. حيث يوجد 13 كابلا من الكوابل البحرية الدولية تابعة لعماتل في سلطنة عمان مما يجعل من السلطنة واحدا من أهم المراكز الدولية الجاذبة في المنطقة، كما ارتفع عدد الكوابل البحرية للشركة لتصل إلى 20 نظاما للكابلات البحرية في جميع أنحاء العالم.

واصلت عماتل العمل خلال عام 2016م في تنفيذ استراتيجيتها المتمثلة في أن تكون "ناقل الحركة للمشغلين الآخرين" للمنطقة وما بعدها حيث احتفلت الشركة بإزالة تشغيل الكابل البحري آسيا-أفريقيا-أوروبا (AAE-1) خلال 2016م، وهو ثالث أطول كابل بحري في العالم يمتد لمسافة حوالي 25,000 كلم ويربط 18 دولة في آسيا وأفريقيا وأوروبا عبر السلطنة. وسيقدم الكابل بديلا ووصلة سريعة و قصيرة بين الشرق والغرب مع تغطية 50% من سكان العالم.

كما أصبحت شركة عماتل مؤخرا أول شركة خليجية تقوم بإزالة كابل بحري في أوروبا حيث قامت الشركة بإزالة الكابل البحري AAE-1 في مدينة مرسيليا جنوب فرنسا كما انضمت شركة عماتل إلى تحالف مع العديد من شركات الاتصالات في شرق أفريقيا لوضع كابل آلياف بصرية بحري يربط بين الخليج العربي وأفريقيا (G2A). حيث تعكس هذه النقلة التوسعات التي تقوم بها الشركة في شرق أفريقيا.

كما يعتبر نظام كابل "بوابة خليج البنغال (BBG)" أول نظام كوابل في العالم يربط سنغافورة بالشرق الأوسط (في السلطنة وعبر عماتل)، وقد دخل هذا الكابل إلى الخدمة في عام 2016م، ويمكن هذا الكابل عماتل من توفير جودة لا مثيل لها لحركة الاتصالات بين فرانكفورت وسنغافورة

ستوفر شبكة عماتل الكبيرة الدولية المزيد من الحماية والتنوع لنظام الكابلات البحرية AAE-1 عن طريق أنظمة أخرى مثل EPEG التي تعتبر أحد الأنظمة عالية الكفاءة التي تتكون من كابلات بحرية إلى إيران وكابلات أرضية في المسافة المتبقية عبر أدريجان وروسيا إلى فرانكفورت مما يؤدي إلى تجنب الإختناق الشديد في أنظمة الكابلات البحرية الحالية في الطريق بين آسيا وأوروبا.

واصلت عماتل تنفيذ استراتيجيتها "عماتل 3.0" خلال عام 2016م حيث تستعد الشركة لمواجهة احتدام المنافسة مع تطبيق لأحة النفاذ والربط البيئي والدخول المتوقع لمشغل ثالث للاتصالات المتنقلة في عام 2017م. ونعتقد بشكل جازم بأن تأثير المشغل الثالث للاتصالات المتنقلة المتزامن مع تأثير تطبيق لأحة النفاذ والربط

البيني ستؤدي إلى زيادة الضغط على العوائد بشكل عام. عليه تبذل الشركة جهوداً مضمينة لتكون الشركة رائدة في تجربة المشتركين في السوق والإستفادة من من الحضور القوي للشركة في الخدمات الثابتة لتعزيز مكانة عمانتل في السوق وقدرتها على حماية القيمة على المدى البعيد.

وتواصل عمانتل تنفيذ استراتيجيتها ولهذا الغرض قامت شركة عمانتل بإنشاء وحدة خاصة مهمتها ضمان تنفيذ الاستراتيجية ومتابعة الأداء.

هيكل القطاع والتحديات المرتبطة به

وفقاً للإحصاءات الصادرة عن المركز الوطني للإحصاءات والمعلومات فقد تجاوز عدد سكان السلطنة **4.5** مليون مشترك وتتميز التركيبة السكانية بالسلطنة بأن العدد الأكبر هم من السكان المحليين ، إضافة إلى عدد كبير آخر مؤلف من جنسيات مختلفة يعيشون في السلطنة، وتنصف التركيبة السكانية عموماً بأنها فتية ، ومتوزعة جغرافياً في مناطق متباعدة جغرافياً.

رغم قلة السكان في السلطنة، إلا أن قطاع الاتصالات في السلطنة يتسم بالتححر الكبير حيث يوجد مشغلين اثنين يمتلكون تراخيص من الفئة الأولى لتقديم خدمات الاتصالات المتنقلة و**3** مشغلين يمتلكون تراخيص لتقديم خدمات الاتصالات الثابتة وأربعة تراخيص لخدمات الاتصالات الدولية وترخيص واحد لتشغيل خدمات الاتصالات البحرية و**6** تراخيص من الفئة الثانية لشركات إعادة البيع (تعمل **3** منها حالياً).

على الرغم من النمو المتواصل في سوق الاتصالات في السلطنة فإن معدلات نفاذ خدمات الاتصالات الثابتة والانترنت في السلطنة لا تزال دون المستويات العالمية. وفقاً للبيانات الصادرة عن هيئة تنظيم الاتصالات فإنه وحتى **31** أكتوبر **2016**م فإن نسبة نفاذ خدمات الاتصالات الثابتة في سلطنة عمان لا تزال عند **10.3%** (وفقاً لعدد السكان) و**81%** (وفقاً لعدد المنازل). وفق التقديرات فإن معدل نفاذ خدمات الانترنت عن طريق الهاتف الثابت تصل إلى **6.12%** (على أساس عدد السكان) و**48.1%** (على أساس عدد المنازل) ويبلغ معدل نفاذ خدمات الاتصالات المتنقلة **151%**.

وتواصل عمانتل مواجهة التحديات التنظيمية والتشغيلية خلال عام **2016**م، ففي سوق اتصالات محلي متختم ما زال القطاع يشهد دخول منافسين جدد، المكتسبات التي حققتها شركات خدمات الاتصالات المتنقلة الافتراضية هي سمة النمو في القطاع حيث استحوذت شركات إعادة بيع خدمات الاتصالات المتنقلة على جزء كبير من النمو الذي شهده السوق.

دخول مشغل ثالث مرخص لتقديم خدمات الاتصالات المتنقلة أصبح واقعاً لا جدال فيها بعد أن وجهت هيئة تنظيم الاتصالات مؤخراً الدعوة للشركات الراغبة في الحصول على رخصة مشغل ثالث من الفئة الأولى في عام **2016**م ومن المتوقع بأن عمانتل وجميع المشغلين الحاليين سيتأثرون جوهرياً بالتأثير المزدوج لإحتدام المنافسة وتطبيق لائحة النفاذ والربط البيني.

أقرت هيئة تنظيم الاتصالات لائحة النفاذ والربط البيني وستدخل حيز التنفيذ قريباً وتتضمن هذه اللائحة إتاحة كامل البنية الأساسية للمشغلين الحاليين للمنافسين بسعر التكلفة. من المتوقع أن يؤدي ذلك إلى ضغوط هائلة على نمو إيرادات عمانتل خلال الأعوام القادمة. كما ستساهم لائحة النفاذ والربط البيني في خفض أسعار النفاذ والربط البيني بالجملة وهوامش الربح من أعمال الجملة وإزالة العوائق التي تحد من الدخول في سوق أعمال الجملة.

علاوة على ذلك فإن الضغوط الاقتصادية والطلب على خدمات الاتصالات من شأنه أن يؤدي إلى مزيد من الحساسية لأسعار خدمات الاتصالات كما أن من المتوقع أن يؤدي خفض الحوافز المقدمة للمشغلين وزيادة توقعات المخاطر إلى خفض استعداد هذه الشركات للاستثمار في الشبكات.

مع الآثار السلبية الناجمة عن اشتداد المنافسة فإن جزء كبير من إيرادات عمانتل العضوية المخطط لها أصبح عرضة للمخاطر حيث أن الضغوط التنظيمية والاجتماعية على المشغلين لخفض الأسعار (إلى جانب تحسين التغطية وجودة الخدمة) تعتبر عالية في كافة الأوقات حيث تشهد السلطنة تراجعاً في النمو الاقتصادي. علاوة على ذلك فإن سوق الاتصالات الدولية أصبح مفتوحاً أمام موفري خدمات الاتصالات بنظام البطاقة من خلال فرض التزامات إمكانية إختيار المشغل (CPS) واختيار المشغل لكل مكالمة (CCS) على مشغلي خدمات الاتصالات الحاصلين على رخصة من الفئة الأولى، مما سيولد ضغطاً على الأداء الكلي للشركة.

في الوقت الحالي، قامت الحكومة بزيادة الأتاوة المفروضة على شركات الاتصالات من 7% إلى 12% من إجمالي الإيرادات، حيث قدرت بـ 17% من صافي الربح لعام 2016م. وهي الزيادة التي جاءت متزامنة مع زيادة الضرائب على الشركات من 12% إلى 15%. من المتوقع أن يؤثر ذلك سلباً على صافي أرباح عماتل في عام 2017م.

ودشن المشغل الجديد لخدمات النطاق العريض الثابت خدماته في محافظة مسقط في الربع الثاني من عام 2016م وهو الأمر الذي أدى إلى إيجاد ضغط تنافسي جديد على خدمات الألياف البصرية إلى المنازل التي تقدمها عماتل. ومن المتوقع أن تزيد المنافسة بشكل أكبر خلال عام 2017م ويمكن أن تواجه الشركة انخفاضاً في توقعاتها في نمو خدمات النطاق العريض الثابت. علاوة على ذلك فإن نفس المشغل حصل على رخصة لتقديم خدمات الاتصالات الثابتة والدولية ومن شأن ذلك أن يؤثر في نمو إيرادات الاتصالات الدولية لعماتل مستقبلاً.

من المنتظر أن تؤدي التحديات التشغيلية والمالية الناجمة عن التوسع في الأطر التنظيمية وخدمات الاتصالات والتراسل عبر الإنترنت والتراجع المستمر في خدمات الصوت الثابت وتراجع أسعار بيع المكالمات الدولية بالجملة وتباطؤ النمو الاقتصادي في السلطنة إلى التأثير سلباً على التوقعات الخاصة بنمو عماتل.

أداء مجموعة عماتل في عام 2016م

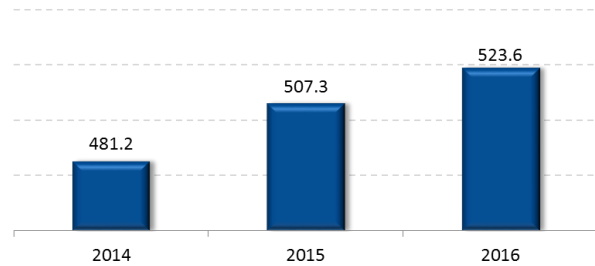
يشتمل إجمالي إيرادات مجموعة عماتل على الإيرادات المحققة من خدمات الاتصالات الثابتة المحلية، وخدمات الإنترنت والبيانات، وخدمات الاتصالات المتنقلة، وإيرادات أعمال الجملة (الاتصالات الدولية والربط البيني). بالإضافة إلى نتائج عمليات شركة عمان للبيانات الرقمية.

شركة عمان للبيانات الرقمية هي شركة تقدم خدمات مراكز البيانات وخدمات الاستضافة والخدمات السحابية والحماية من الكوارث في السلطنة.

حققت مجموعة عماتل إيرادات بلغت 523.6 مليون ريال عماني خلال عام 2016م مقارنة مع 507.3 مليون ريال عماني في عام 2015م. وتساهم الشركة الأم بنسبة 99% من إيرادات المجموعة.

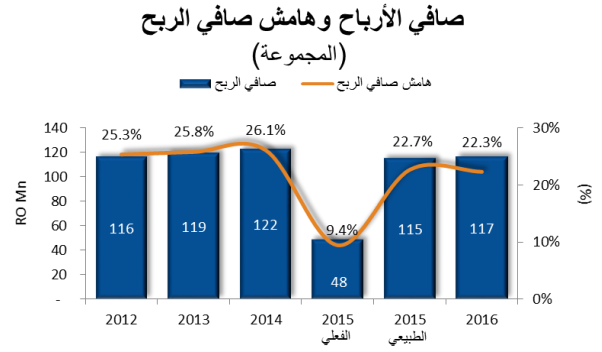
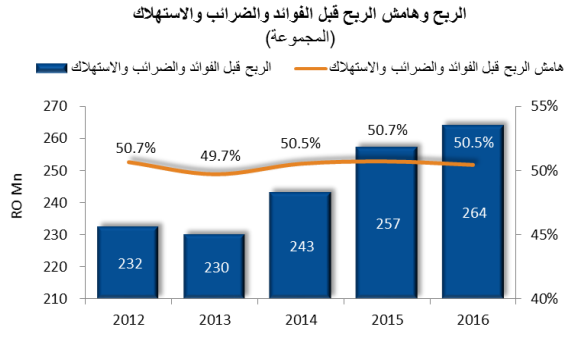
تزامن ذلك مع نمو الإيرادات الإجمالية بنسبة 3.2% خلال عام 2016م مقارنة مع 5.4% في عام 2015م. جاء النمو في إيرادات المجموعة مدفوعاً بعمليات عماتل المحلية والتي سجلت معدل نمو بلغ 3.1%.

إجمالي إيرادات المجموعة - مليون ر.ع



الربحية

ارتفعت أرباح المجموعة قبل احتساب الفائدة والضريبة والإهلاك والإطفاء من 257.3 مليون ريال عماني في عام 2015م إلى 264.2 مليون ريال عماني في عام 2016م. حيث بلغ هامش الربح للمجموعة قبل احتساب الفائدة والضريبة والإهلاك والإطفاء 50.7% في عام 2015م مقارنة بـ 50.5% في عام 2016م.



لا يشمل الربح الطبيعي المحتسب في عام 2015م تأثير شطب قيمة الاستثمار في شركة ووردكول وبرنامج مكافئة نهاية الخدمة الاختياري بقيمة 72.3 مليون ريال عماني و 12.6 مليون ريال عماني على التوالي.

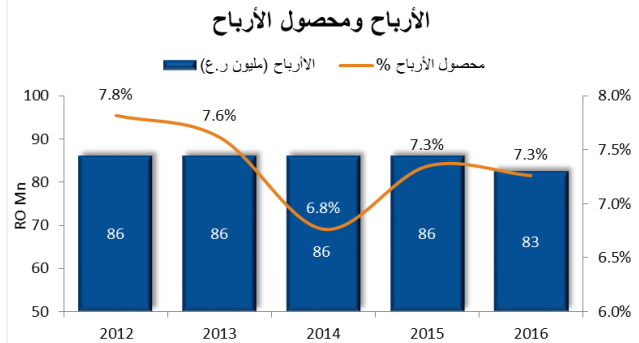
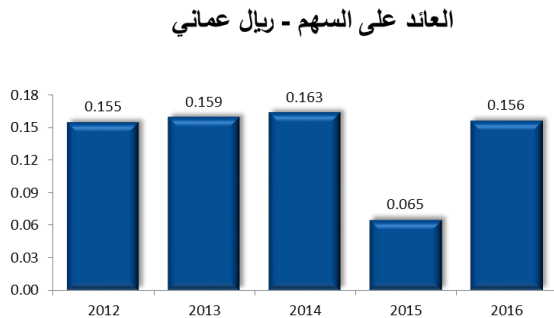
حققت المجموعة صافي ربح بعد الضرائب بلغ 116.7 مليون ريال عماني خلال السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2016م مقارنة مع صافي ربح بعد الضرائب بلغ 48.5 مليون ريال عماني في عام 2015م بزيادة 140.6% عن صافي الربح في عام 2015م والتي جاءت نتيجة لانخفاض قيمة الاستثمار في الشركة التابعة ووردكول بالإضافة إلى برنامج إنهاء الخدمة الاختياري. وبدون هذه الآثار، حققت المجموعة أرباحاً صافية بلغت 114.9 مليون ريال عماني. اعتادا على إيرادات عام 2015م المحققة بقيمة 114.9 مليون ريال فقد بلغ معدل النمو المحقق في صافي الربح خلال عام 2016م 1.5%.

ارتفع صافي هامش الربح للمجموعة من 9.6% كما هو مسجل في عام 2015م ليصل إلى 22.3% في عام 2016م.

عائد السهم لمجموعة عائلت وتوزيعات الأرباح

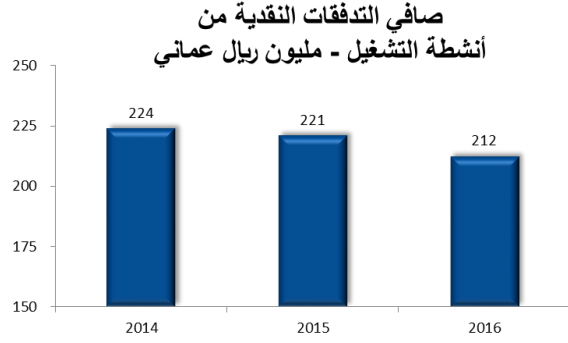
زاد العائد للسهم الواحد لمجموعة عائلت من 0.065 بيسة للسهم (0.153 ريال العائد للسهم الواحد للأرباح الطبيعية) في عام 2015م إلى 0.156 ريال عماني في عام 2016م. ومن الجدير بالذكر أن تؤكد على أن العائد للسهم في عام 2015م تأثر بشكل كبير بسبب شطب قيمة الاستثمار في شركة ووردكول وتكلفة برنامج مكافئة نهاية الخدمة الاختياري.

واستقرت المجموعة في الحفاظ على علاقة جيدة مع المساهمين بسياسة توزيع أرباح مجزية. وتماشياً مع الأرباح المعلنة في السنوات السابقة، فقد تم تقدير الأرباح التي سيتم توزيعها على المساهمين بقيمة 83 مليون ريال عماني لعام 2016م، والتي تصل إلى 110% من رأس المال. كما في 31 ديسمبر 2016م، وأغلق سعر سهم عائلت أقل ب 3% عند 1.515 ريال عماني، مقارنة ب 1.565 ريال عماني كما في 31 ديسمبر 2015م.

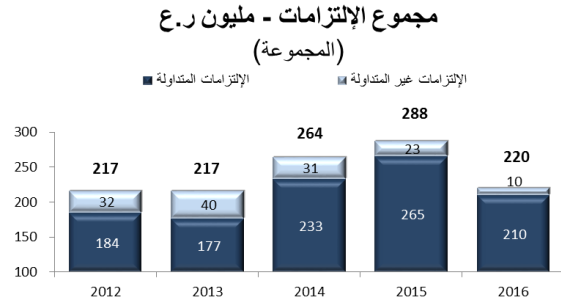
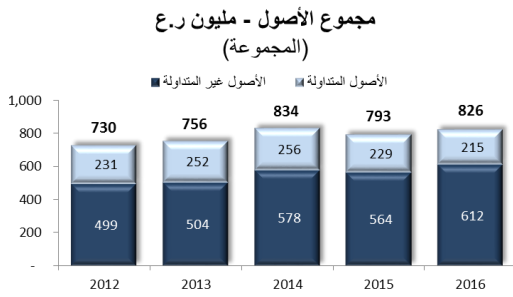


تنتج عماتل من خلال عملياتها المحلية عوائد نقدية جيدة تخصص لمقابلة متطلبات رأس المال العامل والإنفاق الرأسمالي.

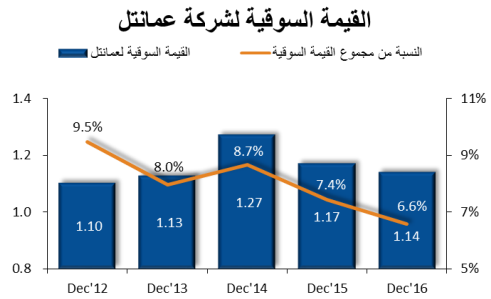
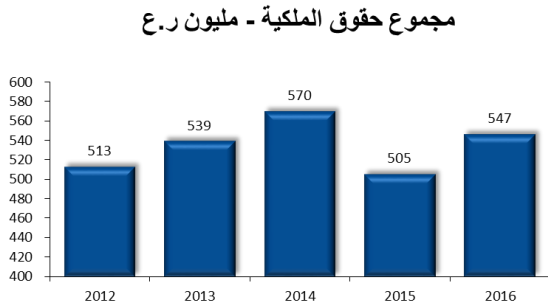
وقد وصلت التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية إلى 212.2 مليون ريال والتي تمثل نسبة 41% من الإيرادات.



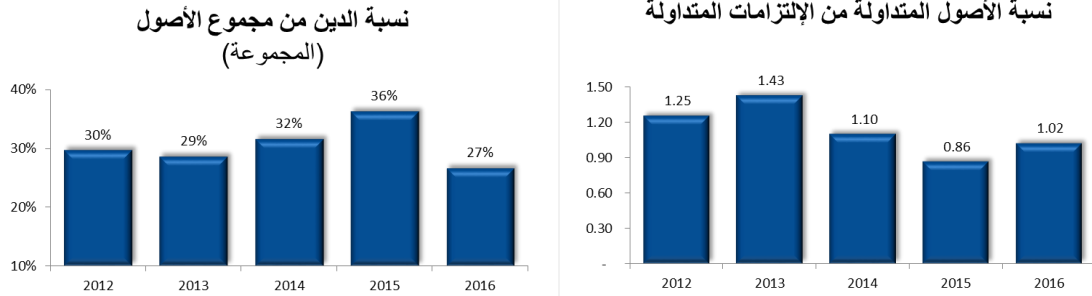
تحليل المركز المالي للمجموعة:



تنمو الأصول الإيجابية للمجموعة بشكل مطرد تعكس الاستثمارات الرأسمالية التي نلتزم بها عماتل لرفع كفاءة وتوسعة شبكتها الثابتة والمتنقلة، وتشكل الأصول الثابتة (والتي تشمل أيضا الأصول غير الملموسة) وبشكل أساسي أجهزة الإتصالات والمرافق تشكل ما نسبته 66% (مقارنة ب 62% في السنة المالية 2015م) من الأصول الإيجابية للمجموعة.



وقد ارتفعت الحصة المملوكة للشركة بنسبة 8% عن عام 2015م حيث وصلت إلى 546.7 مليون ريال من 505.4 مليون ريال خلال عام 2015م، وبلغت القيمة السوقية للشركة بتاريخ 31 ديسمبر 2016م مبلغ 1.14 مليار ريال انخفاضاً من 1.17 مليار ريال في الفترة المماثلة من 2015م. وتشكل القيمة السوقية لعامل نسبة 6.6% من القيمة السوقية للشركات المدرجة في سوق مسقط للأوراق المالية.



بلغ معدل ديون المجموعة إلى إجمالي الأصول 27% في نهاية ديسمبر 2016م مقارنة بمعدل بلغ 36% في نهاية ديسمبر عام 2015م. ويبلغ معدل الأصول المتداولة من الإلتزامات المتداولة للمجموعة 1.02 والذي يعكس سلامة الوضع المالي للشركة.

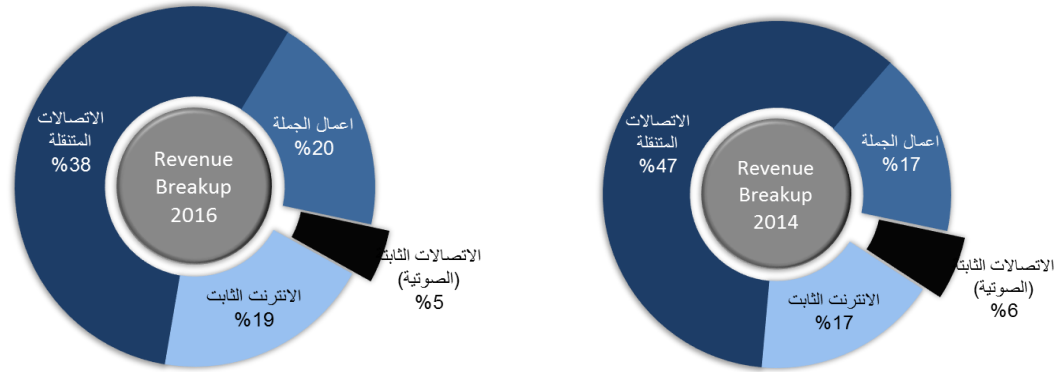
أداء الشركة الأم

على الرغم من البيئة التشغيلية الصعبة التي تم التطرق إليها في بداية التقرير، أظهرت الشركة الأم أداءً إيجابياً خلال العام، والذي ظهر من خلال نمو المشتركين والإيرادات. وقد سجلت إيرادات الشركة الأم نمواً قدره 3.1% (15.6 مليون ريال عماني) خلال عام 2016م، مقارنة بعائدات عام 2015م حيث بلغت عائدات عمائل خلال عام 2016م 519.3 مليون ريال مقارنة بـ 503.7 مليون ريال عماني في عام 2015م. ويعزى نمو الإيرادات للشركة الأم بالأساس إلى النمو في خدمات الإنترنت، والبيانات، وأعمال الجملة.

السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر (الشركة الأم)			
2016	2015	2014	
24.5	26.0	27.5	خدمات الاتصالات الثابتة
102.1	91.3	80.7	الإنترنت وخدمات البيانات
290.7	300.7	281.2	خدمات الاتصالات المتنقلة
102.3	85.8	79.7	الجملة (الدفع + الاتصالات + بيع السعة)
519.3	503.7	469.1	إجمالي إيرادات الخدمات
3.1%	7.4%	4.6%	نسبة النمو

ويعود نمو إجمالي الإيرادات في السنوات الأخيرة إلى زيادة إيرادات النطاق العريض الناتج عن النمو في خدمات النطاق العريض المتنقل والثابت. وواصلت مكالمات الاتصالات الثابتة الانخفاض ويرجع ذلك أساساً إلى إنتقال المشتركين إلى خدمات الاتصالات المتنقلة والبيانات. وسجل قطاع الاتصالات المتنقلة أيضاً تراجعاً خلال العام 2016م بسبب المنافسة الشرسة في قطاع خدمات الدفع المسبق. وسجلت إيرادات التجزئة من خدمات الاتصالات الثابتة نمواً بنسبة 7.7%، بينما سجلت إيرادات الاتصالات المتنقلة تراجعاً بنسبة 3.3%. ويرجع نمو إيرادات خدمات الاتصالات الثابتة إلى نمو إيرادات النطاق العريض التي شهدت زيادة إجمالية قدرها حوالي 20.7% في 2016م سجلت إيرادات خدمات الاتصالات المتنقلة مسبقاً انخفاضاً بنسبة 3.4%، بينما ظلت مبيعات الأجهزة أقل من عام 2015م بنسبة 29.6%.

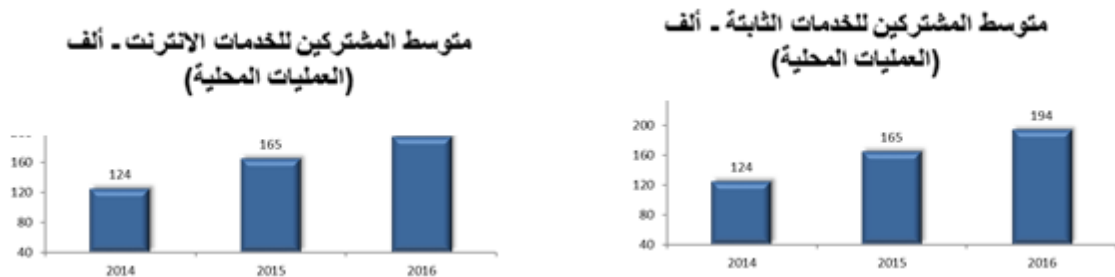
ساهمت إيرادات البيانات ذات النطاق العريض بما نسبته **43%** من عائدات أعمال التجزئة لخدمات الاتصالات الثابتة و **40%** من عائدات خدمات الاتصالات المتنقلة في عام **2016**م، مقارنة مع **38%** و **36%** على التوالي في عام **2015**م.



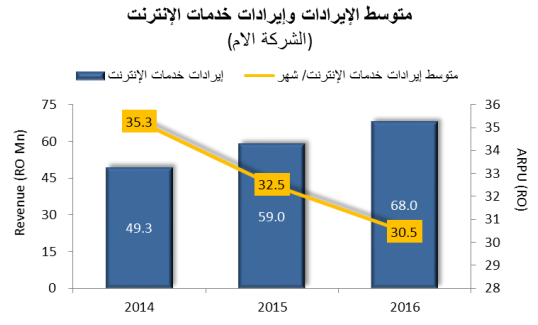
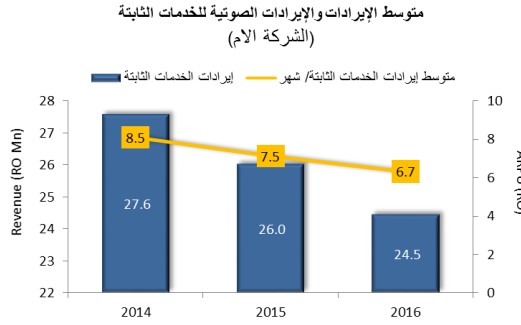
تحليل الإيرادات وعدد المشتركين:

خدمات الهاتف الثابت:

تشمل خدمات الاتصالات الثابتة المكالمات الصوتية المحلية والدولية (المفوترة والمدفوعة مسبقاً)، والبطاقات مسبقة الدفع (جبرين) والهواتف العمومية (الملتقى). وقد نما متوسط قاعدة مشتركي خدمات الاتصالات الثابتة بنسبة **5%** عن عام **2015**م، وبزيادة سنوية تقدر ب **4.2** ألف مشترك خلال العام **2016**م. وقد سجل نمو خدمات النطاق العريض الثابت أعلى نسبة نمو. ويتضمن عدد مشتركي الإنترنت الثابت وهي خدمة النطاق العريض الثابت وخطوط الإنترنت المؤجرة والأنترنت بالهاتف (Dial Up) حيث نما عدد المشتركين بنسبة **23%**، ويعود ذلك إلى نمو مشتركي خدمة النطاق العريض الثابت والتي حققت زيادة قدرها **28.9** آلاف مشترك خلال عام **2016**م مقارنة بزيادة قدرها **40.6** ألف مشترك للعام السابق **2015**م.



وقد تم احتساب متوسط الإيرادات لكل مستخدم لخدمات الاتصالات الثابتة على أساس الإيرادات المحققة من كافة مستخدمي الهاتف الثابت، بما في ذلك الهواتف العمومية. وقد استمر متوسط الإيرادات لكل مستخدم لخدمات الاتصالات الثابتة في الإنخفاض خلال عام **2016**م حيث انخفض متوسط إيرادات الخدمات الصوتية الثابتة بنسبة **11%** من **7.5** ريالاً شهرياً في عام **2015**م إلى **6.7** ريالاً شهرياً في عام **2016**م.



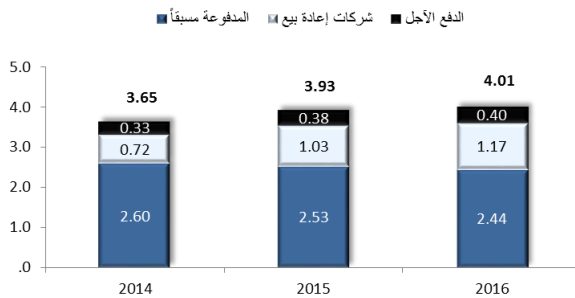
بشكل عام، شهدت الإيرادات الإجمالية لخدمات الإنترنت بالأتصال الهاتفي "Dial up" والنطاق العريض الثابت وخطوط الإنترنت المؤجرة نمواً جيداً بنسبة 15% خلال عام 2016م، مدعومة بمو خدمات النطاق العريض. إلا أن متوسط الإيرادات لكل مستخدم ضمن هذا القطاع انخفض بنسبة 6.3%. وبلغت نسبة نمو عدد مشتركى خدمات النطاق العريض الثابت 17.6% لتصل إلى 193.7 ألف مشترك خلال عام 2016م مقارنة بـ 164.6 ألف مشترك خلال عام 2015م، وتم احتساب متوسط الإيرادات لكل مستخدم لخدمات الإنترنت على أساس الإيرادات المحققة من جميع خدمات الإنترنت.

خدمات الاتصالات المتنقلة:

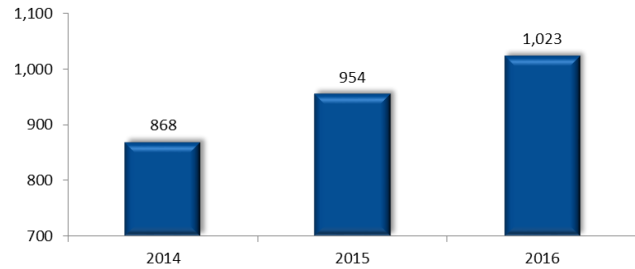
تشتمل خدمات الاتصالات المتنقلة على خدمات الدفع الآجل، والخدمات المدفوعة مسبقاً، وخدمات القيمة المضافة الأخرى. وقد استمرت قاعدة مشتركى خدمات الاتصالات المتنقلة لمجموعة عمائل (شامل مشتركى شركات إعادة بيع خدمات الاتصالات المتنقلة) في النمو بمعدل أقل خلال عام 2016م، حيث وصل إجمالي عدد المشتركين إلى 4.01 مليون مشترك مقارنة بـ 3.93 مليون مشترك في عام 2015م.

أما فيما يخص نمو عدد المشتركين، فقد تأثر بسبب الضغوط من حيث تشبع السوق واستمرار المنافسة التي تستهدف المشتركين والتركيب السكانية المتغيرة لصالح تلك الشركات التي تستهدف المشتركين أصحاب الدخل المنخفض (أي شركات إعادة بيع خدمات الاتصالات المتنقلة).

إجمالي المشتركين لخدمات الاتصالات المتنقلة - بالمليون



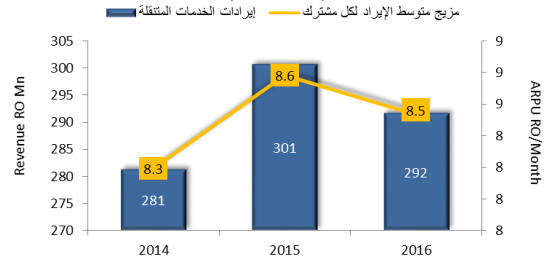
عدد المشتركين لخدمات النطاق العريض للهاتف النقال (ألف مشترك)



شكلت خدمات الاتصالات المتنقلة المحرك الرئيسي لنمو إيرادات مجموعة عاتل خلال الأعوام الماضية .

وقد مثلت إيرادات التجزئة لخدمات الاتصالات المتنقلة لمجموعة عاتل 56% من إجمالي الإيرادات المحلية عام 2016م. ونظرا للانخفاض في الإيرادات في خلال العام فقد انخفض متوسط الإيرادات من خدمة الدفع الاجل والمدفوعة مسبقاً لكل مشترك من 8.6 ريال عماني في 2015م إلى 8.5 ريال عماني في عام 2016م، بانخفاض نسبته 2%.

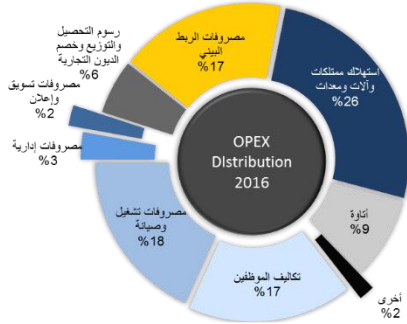
متوسط الإيرادات وإيرادات الخدمات المتنقلة (الشركة الام)



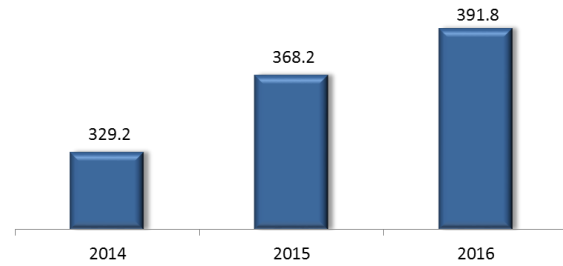
المصروفات التشغيلية:

بلغ إجمالي المصاريف التشغيلية لعاتل 391.8 مليون ريال بنهاية ديسمبر 2016م، مشكلة ارتفاعاً بقيمة 23.6 مليون ريال مقارنة بعام 2015م. وكنسبة من إجمالي عائد الخدمات، ارتفع إجمالي المصاريف التشغيلية إلى العائد حيث بلغ 75.5% في عام 2016م مقارنة مع 73.1% في عام 2015م.

تحليل المصروفات التشغيلية للشركة الام



المصروفات التشغيلية - مليون ر.ع



ويرجع سبب الزيادة في النفقات التشغيلية أساساً إلى الزيادة في تكاليف الجملة، والاستهلاك، ومصاريف التشغيل والصيانة، ورسوم الأتاتوة وتكاليف الموظفين.

الأرقام بالمليون ريال			السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر
2016	2015	2014	المصاريف التشغيلية (الشركة الام)
67.9	70.5	66.4	تكاليف العاملين
81.1	74.3	61.3	مصاريف التشغيل والصيانة
11.1	12.7	9.6	مصاريف إدارية
8.3	7.8	6.7	مصاريف تسويق وإعلان
22.3	22.5	22.9	رسوم التحصيل والتوزيع وخصم الديون التجارية
2.1	1.4	0.3	مجمّل انخفاض قيمة ذم مدينة
192.9	189.1	167.2	إجمالي المصاريف التشغيلية التي يمكن السيطرة عليها
4.6	3.4	2.9	مصاريف خدمات المحتوى
5.5	6.2	4.6	مصاريف مشغل التجوال

34.7	30.3	30.8	مصاريف إدارة خارجية
13.9	13.5	13.5	مصاريف الربط البيئي
101.8	87.7	74.9	مصاريف الاستهلاك و إطفاء أصول غير ملموسة
4.4	4.4	3.9	رسوم التراخيص السنوية ورسوم تنظيمية أخرى
33.9	33.6	31.5	رسوم الإتاوة
198.9	179.1	162.0	إجمالي المصاريف التشغيلية التي لا يمكن السيطرة عليها
391.8	368.2	329.2	إجمالي المصاريف التشغيلية

تكاليف الموظفين

تشمل تكاليف الموظفين الرواتب والعلاوات، وتكاليف التأمينات الاجتماعية، ومكافآت نهاية الخدمة ومزايا أخرى. وسجلت تكاليف الموظفين انخفاضاً بنسبة 3.6% وذلك لتنفيذ برنامج إنهاء الخدمة الإختياري.

مصاريف التشغيل والصيانة

سجلت مصاريف التشغيل والصيانة ارتفاعاً بنسبة 9.3%، ويعود ذلك بشكل رئيسي إلى ارتفاع تكاليف البيع والتي تتناسب مع الزيادة في الإيرادات ذات الصلة والقنوات الفضائية ورسوم الترددات.

المصاريف الإدارية

سجلت المصاريف الإدارية انخفاضاً بنسبة 12.5%، بسبب سداد تكاليف لهيئة تنظيم الاتصالات والاستشارات الخاصة باستراتيجية الشركة الجديدة ومبادرات ترشيد الإنفاق.

مصاريف الاهلاك

سجلت مصاريف الاهلاك ارتفاعاً بنسبة 15.3%، نظراً لزيادة الاستثمار في توسيع الشبكة وتحديث الشبكات المتنقلة والثابتة على حد سواء لتلبية الطلب المتزايد على خدمات النطاق العريض.

رسوم الإتاوة

سجلت رسوم الإتاوة زيادة بنسبة 1% مقارنة بعام 2015م، وهذه الزيادة تتناسب مع الزيادة في الإيرادات التي حققتها الشركة. وستشهد مصاريف الإتاوة ارتفاعاً ملحوظاً حيث قامت هيئة تنظيم الاتصالات بزيادة معدل الأتاوة على عائلت من 7% إلى 12% على أن يتم تطبيقها اعتباراً من عام 2017م.

دخل الاستثمار

انخفضت إيرادات الاستثمارات بنسبة 42٪، ويرجع ذلك أساساً إلى تقييم الاستثمارات بحسب سعر السوق وهو ما يعكس بشكل واضح التباطؤ الاقتصادي في السوق العالمية في الربع الرابع لعام 2016م.

التصنيف الائتماني

حصلت عمانتل على تصنيف ائتماني "BBB-" من ستاندرد آند بورز و"BBB1" من موديز في عام 2016م. وتعكس هذه التصنيفات الائتمانية القوة المالية والتشغيلية للشركة خلال العام .

أنظمة الرقابة الداخلية وكفاءتها

تمتلك الشركة أنظمة وتدابير رقابة داخلية توفر قدراً مناسباً من الضمان من حيث فاعلية العمليات وكفاءتها، ومن حيث الرقابة المالية الداخلية، والالتزام بالقوانين والأنظمة. وتشتمل الضوابط الداخلية على إجراءات تشغيلية، وسياسة فصل المهام، وتسويات دورية، وسياسات وإجراءات رسمية تسهل محام إنجاز المعاملات، وقيدها، وحماية الأصول بشكل شامل ودقيق وفي الوقت المناسب.

وتتلقى الإدارة آراءً مستقلة من خلال التقارير التي تصدرها وحدة التدقيق الداخلي للمجموعة، وتقارير مدققي الحسابات، وهماز الرقابة الإدارية والمالية للدولة حول مدى ملائمة الضوابط الداخلية وتستمر في معالجة أي نقاط ضعف. وعلاوة على ذلك، وفي إطار الرقابة الداخلية، وضعت الشركة دليلاً لإجراءات للصلاحيات يتم إتباعه في كافة وحدات ودوائر الشركة. وتجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن الضوابط الداخلية تلائم بصفة عامة الأنشطة والخدمات القائمة. ويتم بشكل دوري اختبار الضوابط الداخلية، ومراجعتها، وتعزيزها .

الشركات التابعة لمجموعة عمانتل:

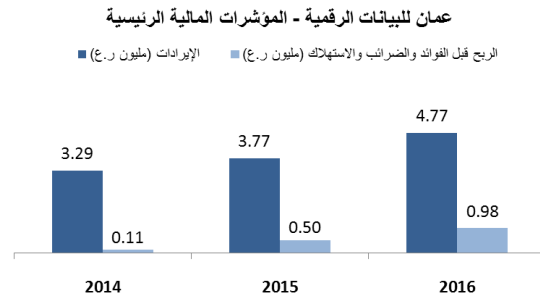
شركة ووردكول المحدودة للاتصالات:

وقعت عمانتل في تاريخ 11 أكتوبر لعام 2016م إتفاقية شراء أسهم مع شركة ووردكول للخدمات وشركة فيريت للإستشارات لبيع كامل حصة عمانتل في شركة ووردكول. حيث ان المشترين يعملون على إنهاء إجراءات الصفقة والتي تخضع لموافقة الجهات الرقابية بما في ذلك عرض شراء أسهم صغار المساهمين بشركة ووردكول في باكستان. وقد صنفت شركة ووردكول المحدودة للاتصالات في 31 ديسمبر لعام 2016م كأصول محفظ بها للبيع بالإضافة إلى إيقاف عملياتها. ولن يكون لإتمام هذه العملية أي تأثير مالي جوهري على الأرباح المعلن عنها لمجموعة عمانتل.

شركة عمان للبيانات الرقمية:

استمرت شركة عمان للبيانات الرقمية التابعة لمجموعة عمانتل في تسجيل نمواً قوياً في إجمالي الإيرادات خلال العام 2016م.

وتعمل الشركة في مجال توفير خدمات الحماية من الكوارث واستمرارية الأعمال وخدمات الاتصالات التي تعتمد على الحوسبة السحابية لقطاع الشركات المحلية. وتملك عمانتل 60% من أسهم شركة عمان للبيانات الرقمية.



وقد حققت شركة عمان للبيانات الرقمية نمواً جيداً في الإيرادات قبل خصم الفائدة والضرائب والإهلاك والإطفاء بلغت **949** الف ريال عماني لسنة **2016**م. حيث حققت الشركة عوائد بلغت **4.9** مليون ريال في عام **2016**م مقارنة مع **3.8** مليون ريال في عام **2015**م. وتعتبر المؤشرات المالية والتشغيلية وكذلك النظرة المستقبلية واعدة في مشروع استثماري جديد كهذا.

الإجازات والجوائز وشهادات التقدير

حصدت الشركة العديد من الجوائز وشهادات التقدير محلياً ودولياً خلال عام **2016**م ومن أهمها:

1. حصول تطبيق الهاتف الذكي لعمايتل لخدمات الاتصالات المتنقلة على جائزة السلطان قابوس للإبداع في الخدمات الحكومية الإلكترونية في فئة أفضل خدمة إلكترونية مقدمة من القطاع الخاص.
2. حصول الشركة على جائزة " أفضل علامة تجارية " في السلطنة في الحفل الذي أقيم في العاصمة البريطانية لندن خلال المنتدى العالمي للعلامات التجارية .
3. إحرار الشركة على أعلى تصنيف في مسح "العلامات التجارية الأكثر اعتماداً في السلطنة لعام **2016**" والذي نشرته مجلة عمان أيكونوميك ريفيو ، بالإضافة على حصولها على الجائزة في المسح الذي أجرته صحيفة مسقط دايلي.
4. حصول الشركة على الجائزة البلاطينية في الجودة من الجمعية الأوروبية لبحوث الجودة وذلك نظير مبادراتها والممارسات الأخلاقية المتبعة في إدارة الجودة .
5. حصول الشركة على جائزة "الإبداع في بناء المواهب الوطنية" عن الإنجازات التي حققتها على هذا الصعيد خلال عام **2015**م، وذلك ضمن حفل توزيع جوائز مجلة عالم الإقتصاد والأعمال لأفضل الشركات أداء .
6. حصول الشركة على جائزة " الشركة الرائدة في علاقات المستثمرين " والحصول على جائزة " أفضل مدير في علاقات المستثمرين " وجاءت هاتين الجائزتين ضمن الجوائز التي تم توزيعها في مؤتمر علاقات المستثمرين الثامن "مير" على مستوى الشرق الأوسط .
7. حصول عمايتل على شهادة الجودة العالمية آيزو **9001** تأكيداً على كفاءة خدمات المشتركين التجاريين التي تجاوزت التوقعات والتي ساعدت الشركات والجهات المختلفة على تعزيز ثقة مشتركها بها وخدمتهم بالطرق الأفضل.
8. وضعت عمايتل السلطنة ضمن أسرع شبكات الجيل الرابع على مستوى العالم وذلك ضمن التقرير الذي أصدرته مؤسسة **Open Signal** في شهر فبراير **2016**م، كما حلت عمايتل في المرتبة الثانية عربياً في التقرير.
9. أعلنت عمايتل عن إضامها إلى تحالف يجمع عدة شركات اتصالات من شرق إفريقيا لتدشين كابل للألياف البصرية البحري الجديد (**G2A**) يربط السلطنة بشرق أفريقيا بطول **1500** كم .
10. نجاح إرساء الكابل البحري **AAE-1** في مدينة مرسيليا الفرنسية، بطول **25** ألف كيلومتر وهو الكابل الذي يربط بين قارات آسيا، إفريقيا، وأوروبا، حيث تعد عمايتل أول شركة خليجية تمتلك نقطة إرساء في الإتحاد الأوروبي. بالإضافة إلى تدشين كابل بحري جديد يعد الأول من نوعه في العالم يربط بين الصين بأقصى شرق آسيا مروراً بدول آسيا الوسطى وأفغانستان وباكستان ليصل إلى جمهورية أرض الصومال عبر السلطنة، ويوفر مسار الكابل سرعات عالية للبيانات ويسهم في ربط عدد من أسرع الاقتصادات نمواً على مستوى العالم عبر شبكة متكاملة من كوابل الاتصالات البحرية والبرية العالمية.
11. إطلاق وحدة متخصصة في تقديم الحلول والخدمات المتكاملة لتقنية المعلومات والاتصالات للقطاعين العام والخاص في السلطنة لتوفير خدمات متكاملة لمستخدميها.
12. إجراء أول تجربة من نوعها بالتعاون مع جامعة السلطان قابوس لاستخدام المناطق في توفير تغطية الهاتف النقال والتي تهدف إلى إيجاد بدائل وحلول ممكنة لتوفير التغطية خاصة في حالات الطوارئ وتوسعتها في المناطق ذات الطبيعة الجغرافية التي تشكل تحدياً عند استخدام الوسائل التقليدية.

13 توقيع اتفاقية مع شركة النقل الوطنية العمانية "مواصلات" لتوفير خدمة الإنترنت اللاسلكي (WiFi) مجاناً على متن جميع حافلات "مواصلات" بالإضافة إلى

تقديم عدد من الخدمات والتسهيلات الأخرى

التوجهات والفرص والتحديات والنظرة المستقبلية

التطورات المتلاحقة كالتنوع الهائل في استخدام البيانات، وظاهرة التطور السريع في إنترنت الأشياء، والتوسع المتنامي لرقعة فضاء الأجهزة المترابطة ببعضها البعض، وإطلاق الحكومة الإلكترونية، والأعمال الإلكترونية، والتسويق الإلكتروني، والاتصالات المبنية على البيانات تواصل إعادة تشكيل خارطة طريق المشغلين من أجل ضمان الاستدامة.

ستواصل إيرادات المكالمات والبيانات إنخفاضها وهو ما يشكل عبئاً على المشغلين وسط إجراءات تنظيمية صارمة ومنافسة واسعة سواء في أسواق التجزئة والجملة.

وبشكل عام، فإن خدمات الاتصال تستمر في فقدان أهميتها الإيجابية في سلسلة قيم المعلومات، حيث إن حالة تقديم الخدمات وتوليد المحتوى تستمر في الاحتفاظ بالمشاركين في الأسواق المشبعة بشكل زائد. ومع تزايد الطلب على الحوسبة السحابية، وأمن الشبكات، وإنترنت الأشياء وغيرها من التقنيات التي تركز على البيانات، فإن المشغلين يقومون باستثمارات كبيرة باستمرار من أجل رفع كفاءة شبكاتهم. وسوف تستمر هذه الاتجاهات في التأثير على أرباح المشغلين وقدراتهم المالية في المستقبل.

والاتجاهات التي شهدتها قطاع الاتصالات في السلطنة تتزامن مع الاتجاهات العالمية لقطاع الاتصالات، حيث إن خدمات البيانات تظهر بوضوح كمحركات للنمو. ومع ذلك، فإن النمو الهائل في استهلاك البيانات لم يحقق بعد أي فترة راحة للمشغلين من التراجع الكبير لإيرادات خدمات الرسائل القصيرة وخدمات الصوت، ويرجع ذلك أساساً إلى عدم القدرة على تعظيم الاستفادة من خدمات البيانات، وخفض الأسعار، وزيادة في نفاذ خدمات الاتصال عبر الإنترنت / نقل الصوت عبر بروتوكول الإنترنت.

قل الاعتماد الأساسي على إيرادات خدمات الصوت والرسائل التقليدية تماماً ضمن قاعدة الإيرادات العامة. كما أن التحرير المطرد للقطاع ونسب النفاذ المرتفعة تضع ضغوطاً كبيرة على نمو قاعدة المشتركين.

حقق قطاع الاتصالات في السلطنة في السابق نمواً بفضل التنمية الاقتصادية المستمرة في السلطنة. ومع ذلك، فإن أزمة أسعار النفط، والتباطؤ المترتب على هذا في الاتفاق العام للحكومة كان له آثار سلبية على النمو الاقتصادي للدولة.

وشهد قطاع الاتصالات في السلطنة نمواً في خدمات الاتصالات الثابتة والمتنقلة وظلت خدمات النطاق العريض (الثابت والمتنقل) المحرك الأساسي للنمو. وتوقع أن يواصل قطاع النطاق العريض المتنقل نموه مع النفاذ الكبير لأجهزة ذكية أرخص سعراً وحزم تنافسية من المشغلين.

وبالرغم من هذه التحديات إلا أنه ما زالت هناك فرص للنمو في الخدمات الجديدة مثل "إنترنت الأشياء" - خدمات التلفزيون عبر بروتوكول الإنترنت - خدمات تقنية المعلومات والاتصالات (ICT) - خدمات التواصل بين الأجهزة والآلات (M2M) والعديد من الخدمات الأخرى. وحيث أن هناك توجه كبير نحو الخدمات الرقمية خاصة على المستويات التجارية والصناعية إضافة إلى المستوى الاجتماعي - الثقافي، فإن المؤسسات الحكومية ومؤسسات القطاع الخاص تركز بشكل كبير على التحول الرقمي.

كما أن أنظمة الأجهزة تتطور بشكل سريع الأمر الذي يجعلها في متناول الجميع بشكل أكبر من ذي قبل، ويعمل مشغلي خدمات الاتصالات على النظر في استراتيجيات جديدة لخدمة مشتركهم في الخدمات التي نشأت مؤخراً، وقد قامت عمانتل أيضاً بالاستجابة إلى هذه التطورات حيث تركز الاستراتيجية الجديدة على البحث عن وسائل جديدة لإيجاد القيمة من خلال الخدمات المعتمدة على بروتوكول الإنترنت والتي كان من أبرزها قيام عمانتل بتدشين خدمة "تلفزيون عمانتل + الجديدة لمشاركي النطاق العريض الثابت. كما ستقوم الشركة بإطلاق عروض خدمات تقنية المعلومات والاتصالات (ICT) و"إنترنت الأشياء" خلال عام 2017م.

تقود عمانتل سوق النطاق العريض في السلطنة عبر تقديمها لأوسع الخيارات وأوسع تغطية وخدمات بجودة عالية سواء للنطاق العريض الثابت أو النطاق العريض النقال، كما أننا نواصل توسعة وتطوير شبكات الإنترنت المنزلي والجيل الثالث والجيل الرابع.

ولا تزال استراتيجيتنا تركز على إثراء تجربة المشتركين، والنمو، والاحتفاظ، وابتكار المنتجات، وفعالية التكاليف، بهدف تعزيز قيمة مساهمينا.

النظرة المستقبلية:

بالإضافة إلى الاتجاهات الاقتصادية والقطاعية العامة، فإن قطاع الاتصالات المحلي يواجه مجموعة من التحديات مثل حجم السوق المحدود، والإطار التنظيمي الواسع، والمجموعة الكبيرة للمشغلين في السلطنة. وتواجه عانتل ضغطاً تنافسياً متزايداً في سوق متشبع بالفعل. والتطورات التنظيمية مثل التحرر في خدمات الاتصالات المتنقلة والثابتة وأعمال الجملة والتشريعات المتعلقة بالنفاذ والربط البيئي سوف تواصل التأثير على نمو وربحية عانتل في المستقبل.

عمانتل 3.0

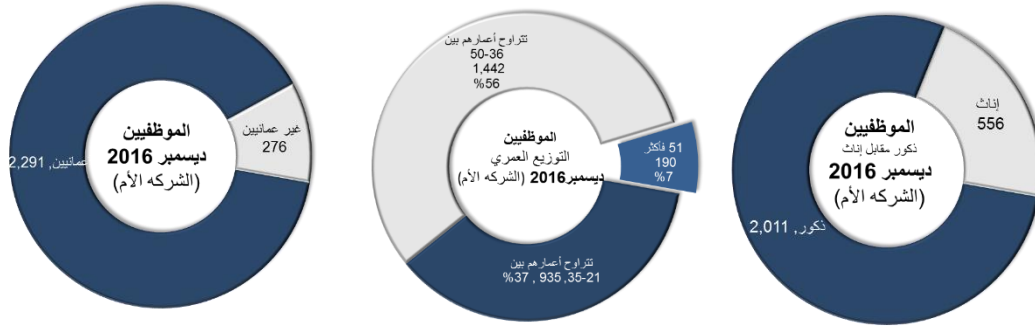
قامت عانتل بتدشين إستراتيجيتها الجديدة (عمانتل 3,0) ويمضي العمل في برنامج التحول. وتركز إستراتيجيتنا الجديدة على وحدات الأعمال والتوسع في أنشطة الأعمال شبه الرئيسية وغير الرئيسية إضافة إلى السعي لأن نكون الشريك المفضل والشركة الرائدة في قيادة التحول الرقمي.

وستواصل عانتل خلال عام 2017م على الاستمرار في التركيز على إستراتيجيتها الجديدة (عمانتل 3,0)، وذلك من أجل ضمان استعدادها لمواجهة المنافسة في السوق من خلال:

- الاستمرار في تعزيز نمو الخدمات الرئيسية من خلال تقديم اقتراحات مبتكرة وتركيز أقوى على إثراء تجربة المشتركين.
- التركيز على تحسين خدمات النطاق العريض عبر إيجاد قيمة أكبر بهدف تحفيز نمو البيانات وتعويض التراجع في خدمات الصوت والرسائل التقليدية.
- أهمية التركيز على أنشطة الأعمال شبه الرئيسية وغير الرئيسية لتعزيز نمو الإيرادات في كل من قطاعات المشتركين الأفراد والشركات.
 - زيادة محفظة حلول تكنولوجيا المعلومات والاتصالات للشركات من أجل دعم نمو الإيرادات الجديدة وكذلك إيرادات الاتصالات
 - دمج المزايا الاستراتيجية في حلول الاتصالات الثابتة وتقليل مخاطر المنافسة وزيادة الارتباط عبر تطوير وطرح أنظمة ذكية متكاملة للمنزل مثل أتمتة الأجهزة المنزلية - خدمات التلفزيون عبر بروتوكول الإنترنت والمحتوى - الإنترنت اللاسلكي (الواي فاي) وحزم تتضمن مجموعة من الخدمات.
- إيجاد نظام متكامل للشركات والابتكار في الشركة.
- الاستثمار من أجل تطوير البنية الأساسية لأعمال الجملة (أنظمة الكوابل البحرية) وإيجاد خدمات متنوعة مستفيدة من هذه البنية الأساسية.
- التركيز على توسيع / تحديث الشبكة لتعزيز تجربة المشتركين.
- استكمال مشاريع التحول الخاصة بتقنية المعلومات وذلك من أجل دعم متطلبات تطوير وإثراء تجربة المشترك.

الموظفون:

- بلغ عدد موظفي المجموعة بنهاية ديسمبر 2016 (العمليات المحلية) 2567 موظف (مقارنة في 2689 موظف بنهاية ديسمبر 2015م)، بلغ عدد الموظفين العمانيين 2291 موظفاً، فيما بلغ عدد الوافدين 276 موظفاً، بلغت نسبة التعمين المحققة 89.3%، بلغ عدد الموظفين الذكور 2011 موظف فيما بلغ عدد الموظفات الإناث 556 موظفة.
- يشكل الموظفون في الفئة العمرية (36-50 سنة) نسبة 56% من موظفي الشركة، فيما يشكل موظفي الشركة في الفئة العمرية (21-35 سنة) نسبة 36%، ويشكل الموظفون في الفئة العمرية (أكثر من 51 سنة) نسبة 7% من إجمالي عدد الموظفين.



<p>مارشيل كارتني الرئيس التنفيذي للمالية</p>	<p>طلال سعيد المعمرني الرئيس التنفيذي</p>
--	---