

## تقرير مجلس الإدارة

### المساهمون الكرام:

نيابة عن مجلس إدارة شركة النفط العمانية للتسويق ش م ع ع ، يسعدني أن أقدم إليكم التقرير السنوي للشركة للسنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٩م. حيث يستوجب قراءة هذا التقرير مع البيانات المالية المدققة، وتقرير تنظيم وإدارة الشركة وتقرير مناقشة وتحليل الإدارة، وذلك لتجنب التكرار والتداخل، ما عدا ما اعتبر ضرورياً.

### الأداء التجاري :

الفترة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٩ اتسمت بالعديد من التحديات للشركة، وسط الحيرة والمخاوف من تباطؤ النشاط الاقتصادي. لقد ساد بمطلع السنة المالية ترقب وحذر على نطاق واسع تبعه بوادر للتحسن خلال الربع الثاني من عام ٢٠٠٩م وتنامي في جميع قطاعات الاقتصاد.

إن إجمالي مبيعات الشركة تراجعت هامشياً بنسبة ١% لتصل إلى ١٦٨,٤ مليون ريال عماني مقارنة بالعام الماضي حيث كانت المبيعات ١٧٠ مليون ريال عماني. وكذلك انخفضت أرباح ما قبل الضريبة بنسبة ١٧% لتصبح ٦,١ مليون ريال عماني مقارنة بالعام الماضي حيث كانت ٧,٢ مليون ريال عماني. ونتيجة لذلك بلغت الأرباح الصافية بعد الضريبة التجارية ٥,٤ مليون ريال عماني بنسبة انخفاض ١٥% مقارنة بالسنة الماضية وليصل العائد الأساسي للسهم عند ٨٣ بيسة.

إن الموقف المالي للشركة ما زال راسخاً حيث إن إجمالي الأصول بلغت حوالي ٤٩ مليون ريال عماني في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٩م، وقد بلغت المصاريف الرأسمالية ما قيمته ٣,٣ مليون ريال عماني ممولة بشكل كامل من التدفقات النقدية لدى الشركة. خلال عام ٢٠٠٩ تبنت الجهات التشريعية مجموعة من التعديلات على لوائح الرسوم حيث تم إصدار لائحة معدلة لرسوم ترخيص التشغيل من قبل وزارة التجارة و الصناعة، والتي حددت رسوم الترخيص لتكون ما نسبته ٠,٤% من إجمالي المبيعات مشكلاً ارتفاعاً جذرياً. كما تم رفع أسعار المنتجات الموردة من مصفاة صحار بنسب متفاوتة. لقد كان لفرض اللوائح والرسوم الجديدة في عام ٢٠٠٩م تأثير جذري بشكل عام في واقع سوق المنتجات النفطية وعائداته مما جعل تحديات عام ٢٠٠٩ أكبر وأعمق على الشركة.

خلال العام المالي ٢٠٠٩، تمكنت الشركة من توسيع حصتها في السوق حيث ارتفعت كميات الوقود المباعة رغم أن ذلك كان هامشياً بالمقارنة مع ٢٠٠٨. وقد ركزت الإدارة جهودها على تقوية وتعزيز حصة السوق وبصفة خاصة في نطاق البيع بالتجزئة والأعمال التجارية.

وبناءً على ذلك يسر مجلس إدارة الشركة أن يرفع إلى اجتماع الجمعية العمومية السنوي توصياته لإقرار توزيع أرباح نهائية بواقع ٣٥ بيسة لكل سهم للسنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٩م.

لقد زادت الشركة اليوم من تواجدها عبر شبكة واسعة النطاق إلى ١١٣ محطة تقدم مجموعة شاملة من المنتجات البترولية والخدمات. حيث لا زال قطاع البيع بالتجزئة يشكل محورا أساسياً لنمو الشركة من خلال توجيه وتركيز جهود الشركة لتوسيع شبكة محطاتها وزيادة حصتها في السوق بالإضافة إلى تعزيز الانتشار والتواجد في ربوع السلطنة. سوف تستمر الشركة باستراتيجياتها لتوسيع ونشر شبكة البيع بالتجزئة لاستقطاب حصة أكبر في قطاع التجزئة. وجددير بالذكر أن تركيز الشركة على تحقيق الرضا والراحة الكاملة للزبائن يكتسب مزيداً من القوة كلما زادت شعبية محلات التسوق السريع "أهلين". أن الأسماء العالمية مثل دنكن دونتس وبيرجر كنج بالإضافة إلى الإبداع المحلي "محلات أهلين" قد خلقت كلها أثراً إيجابياً عند المستهلكين ورفعت من مستوى الوعي بينهم لكي تضيف إلى قدراتنا لتلبية متطلبات الراحة والمتعة بالتسوق. أن اثر هذه الخدمات انعكس ايجابياً في رفع العائدات غير النفطية، حيث تجاوز النمو ما نسبته ٢٥%.

الشركة ماضية في دراسة أنشطة تجارية جديدة ذات قيمة مضافة لإضفاء المزيد من القوة لشبكة البيع بالتجزئة وخدماتها، كما سيستمر التركيز في العام التالي على مزيد من التحسينات لترقية وتعزيز الصورة في محطات الوقود.

### الأعمال التجارية :

مما لا شك فيه، أن أداء قطاع الأعمال التجارية، مرتبط بشكل مباشر بالأنشطة الاقتصادية في البلاد. إن الربع الأول من عام ٢٠٠٩م عكس تباطؤ المبيعات مع إشراف الكثير من المشاريع على الانتهاء وتأجيل بدء مشاريع جديدة. إلا أن الوضع بدأ بالتغير بعد الحيازة على مجموعة من المناقصات الحكومية وبصفة خاصة عقد شركة الكهرباء للمناطق الريفية والتنامي في الطلب لإمداد وإكمال مشاريع الطرق السريعة القائمة حينها. ومن جهة أخرى حصل قطاع تزويد السفن على دفعة معززة مع زيادة لا يستهان بها لتزويد متطلبات السفن وبصفة خاصة إلى الشركة الوطنية للعبارات. أن الشركة ملتزمة بمضاعفة جهودها لدعم نمو الاقتصاد الوطني في جميع القطاعات، بما في ذلك مشروعات البنية الأساسية والمشروعات السياحية.

لقد كان أداء وحدة الزيوت في العام الحالي متفاوتاً حيث استمرت أسعار منتجات الزيوت من ماركة BP وكاسترول في الزيادة خلال العام وقد نتج عن ذلك تدني في حجم المبيعات بنسبة ١٠% بينما نمت الماركات التجارية لزيوت نفط عمان "ماكسيمو و ابتيمو" والثتان قد تم تكييفهما للتصدير بشكل واضح. هذه الماركات مقبولة بشكل واسع في الشرق الأوسط ومنطقة شمال إفريقيا وتعتبر منتجاً رئيسياً منافساً ضمن فئتها من الزيوت. كما تخطط الشركة لمزيد من التسويق والترويج لدخول وتعزيز مكانة هذه الماركات التجارية في مزيد من الدول في القارتين الأفريقية والآسيوية.

أما وحدة أعمال الطيران فأنها مستمرة في تركيزها على زبائنها القائمين وبصفة خاصة الوحدات الحكومية. كما تبذل وحدة قطاع الطيران مجهودات متواصلة لزيادة حصتها للاستحواذ على النسبة الأعلى في مطار مسقط الدولي، وهي ماضية في التخطيط للحصول على عقود جديدة. لقد تعاقدت الشركة خلال عام ٢٠٠٩م مع زبونين رئيسيين وهما الخطوط الجوية التركية والتايلاندية وقد استحوذت الشركة على توريد كل احتياجات شركة طيران الخليج والتي بدأت تستأنف عملياتها في مطار مسقط الدولي.

كذلك منحت الشركة امتيازاً لتزويد بعض شركات الطيران الإقليمية، بصفة خاصة الخطوط الجوية السعودية، و الخطوط الملكية الأردنية والخطوط الجوية الكويتية. وسوف يبدأ تزويد هذه الخطوط اعتباراً من يناير ٢٠١٠م. وما زالت الجهود مستمرة لتهيئة الشركة لتصبح المزود الرئيسي للخدمات بمطار مسقط الدولي وسوف تستمر بالتعامل مع شركة BP في توفير الخبرة الفنية لزبائنها.

في خلال السنة المالية ٢٠٠٩ استمرت الشركة بالرقعي والتحسين في مختلف المجالات لرفع درجة كفاءة عمليات الدعم اللوجستي كما عززت الاعتماد والتركيز على الفاعلية في إدارة أصول الشركة وتحديث وتطوير القوى العاملة ومهاراتها في دفع خطط واستراتيجيات الشركة لتحقيق الأهداف المنشودة في المبيعات. ورفعت قدراتها التنافسية لنشر منتجاتها على مستوى السلطنة.

وسيستمر تركيز الشركة على تحقيق الكفاءة في تكاليفها التشغيلية وعملياتها لضمان أفضل المعدلات الربحية في جميع قطاعات أعمالها.

### الصحة، الأمن، السلامة والبيئة :

وتمضي الشركة قدماً لوضع الصحة والأمن والسلامة والبيئة على رأس أولوياتها في جميع العمليات. حيث أكدت الشركة التزامها بضمان الصحة والأمن والسلامة والحفاظ على البيئة باستمرارها بالالتزام في تطبيق أفضل الممارسات المهنية من تأهيل قدرات الاستعداد والتأهب للحوادث والمراجعة والتدقيق على سلامة الأجهزة والانظمة وتعزيزها للحملات التثقيفية

والتوعوية. وهذه الأنشطة تهدف لتعزيز المعرفة والمقدرة والكفاءة ليس فقط للموظفين بل أيضا لشركائنا والجمهور بشكل عام.

كما تفخر الشركة بأن تعلن بأنها قد حققت رقما قياسيا في العمل لمدة ١٧ سنة دون وجود حوادث مضيعة للوقت في منشأتها لتخزين وتوزيع الوقود بميناء الفحل.

#### العنصر البشري:

تطوير استثماراتنا في التنمية البشرية سوف يستمر ليصبح أساسا لتركيز الشركة في عام ٢٠١٠. كيف لا، وهم يشكلون أكثر موجودات الشركة أهمية. وقد بذلت مجهودات كبيرة لجذب وتطوير والاحتفاظ المواهب المؤهلة للتأكد من تحقيق آمال الشركة لتصبح الشركة العمانية الرائدة. والجدير بالذكر أن نسبة التعمين في أعلى مستوياتها حيث وصلت الى ٨٨%. حيث عقدت الشركة برامج تدريبية تخصصية لكوادرها بجميع مستوياتهم ليتم إعدادهم وتعزيز قدراتهم لتنفيذ الخطط طويلة المدى، ورؤية الشركة بكفاءة وفاعلية.

#### النظرة المستقبلية :

إن نظرتنا المستقبلية للأعوام القادمة سوف تبقى إيجابية لما يبدو لنا من زيادة الطلب على المنتجات البترولية. أن من المتوقع أن ينمو الطلب تمثيا مع النمو الاقتصادي للسلطنة حسب الخطط الحكومية الموضوعية وموازنتها لعام ٢٠١٠ والتي تعكس تركيز الحكومة لتسريع تنفيذ مشروعات التنمية في البلاد وخاصة مشروعات البنية التحتية مثل الطرق والمطارات والموانئ والمجمعات الصحية وتخطيط المدن والبلديات والمياه والكهرباء والتي تم رصد مبالغ كبيرة لها.

لقد وضعت الشركة نفسها في موقع قوي من أجل المستقبل. فالتنافس في جميع قطاعات الأعمال، لاسيما أنشطة التجزئة متوقع لها أن ترتفع بوتيرة مضطربة.

سوف تعزز الشركة شبكتها بمواقع جديدة من شأنها أن تدر إيرادات مجزية وتساندها محلات التسويق السريع والجديدة ( أهلين ) بالإضافة إلى مطاعم الخدمة السريعة. كل ذلك سوف يضيف إلى خدمات الشركة. ويتوقع أن يستمر المنافسون في الاستثمار في محطات جديدة حماية لحصتهم في السوق. كذلك يتوقع أن تتزايد طموحات الزبائن ومتطلباتهم لانتقاء المحطات والخدمات الأكثر تميزا وحادثة.

بينما سيركز الفريق التجاري على الحصول على عقود جديدة لتزويد مقاولي مشروعات البنية الأساسية كما أعلنت عنها الحكومة. بينما سيعزز قطاعي الطيران والقطاع البحري استفادتهما من النمو القوي المتوقع بتوسيع مطاري مسقط وصلالة وتطوير الموانئ. فالتطوير المشجع في صحار، لا سيما في ميناء صحار سوف سيسهم إيجابا في عائدات الشركة. كل هذه التطورات ستخدم مسيرة الشركة طويلة المدى لتقديم أفضل خدماتها لزيائنها الكرام .

ولمواجهة تحديات الفترة المقبلة، سوف يكون من الضروري أن تستمر الشركة في سعيها إلى أن تصبح مبتكرة ومتجددة وتقوم بتحسينات اللازمة للتأكد أنها سوف تظل راسخة، وفي طليعة المنافسين. وسوف تستمر الشركة في التركيز على تطوير الإمكانيات البشرية والاعتماد على الأنظمة عالية الكفاءة والممارسات الجيدة للصحة والأمن والسلامة والبيئة والتقنين

بالمحزونات الفائضة وسوف توضع آليات لتعزيز كفاءة التكلفة وخفض تكلفة الخدمات والتوزيع، على أن لا يمس ذلك بالقيمة المضافة لزبائننا على مستوى جودة الخدمة والمنتجات وتطابقها مع توقعاتهم واحتياجاتهم. وسوف تستمر الشركة لإخضاع خدمة الزبائن للمراجعة والتحسينات.

مجلس الإدارة وإدارة الشركة مهنيون وملتزمون بمواجهة التحديات في عام ٢٠١٠ وهم على يقين من أن الشركة سوف تمضي قدماً لتعزيز عوائد جميع المساهمين والمتعاملين بأسهمها.

#### **تقدير:**

يطيب لي أن أعتنم هذه السانحة، لأسدي الشكر للعديد من زبائننا وللإدارات الحكومية التي كانت لنا تعاملات معها وكذلك التجار المتعاملين معنا وموظفيهم وموظفينا على دعمهم المستمر. كما أكرر التزامنا الذي لا يتزعزع نحو توفير مستوى عالٍ من الخدمة.

ختاماً وأصالة عن نفسي ونيابة عن أعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية للشركة أسمحوا لي أن أعبر عن خالص ولائنا وإخلاصنا لمولانا صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم حفظه الله ورعاه، والذي بفضل قيادته الواعية الحكيمة، سارت عمان وسوف تظل سائرة في طليعة ركب الحضارة، والاستمرار لتحقيق المزيد من النمو والتطور.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

سالم بن عبدالله الرواس  
رئيس مجلس الإدارة