

تقرير مجلس الإدارة

المساهمون الكرام:

إنه لمن دواعي سروري أن أقدم لكم وبالنيابة عن مجلس إدارة شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع، التقرير السنوي للشركة عن السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2010. حيث يستوجب قراءة هذا التقرير مع البيانات المالية المدققة، وتقرير تنظيم وإدارة الشركة وتقرير مناقشة وتحليل الإدارة و ذلك لتجنب التكرار أو تداخل، ما عدا ما أعتبر ضرورياً.

الأداء التجاري :

لقد اتسم أداء الشركة خلال السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2010 بالكثير من التحسن والنمو مقارنة مع السنة الماضية. فقد شهد النصف الأول من العام تحسن في ثقة الزبائن وتزايد في الاقبال على خدمات الشركة وبذلك تحسنت مبيعات الشركة بشكل تدريجي الى ان ظهر الأثر بشكل جلي في نهاية عام 2010 .

وقد سجلت الشركة أعلى مبيعات لها في تاريخها بنحو 216.2 مليون ريال عماني بنسبة زيادة 28% مقارنة مع 168.4 مليون ريال عماني خلال عام 2009، وقد ازدادت أرباح ما قبل الضريبة بنسبة 28% لتصبح 7.8 مليون ريال عماني مقارنة ب 6.1 مليون ريال عماني في العام المنصرم. وصل صافي الأرباح للشركة إلى 6.9 مليون ريال عماني بعد الضريبة والذي يعتبر أعلى صافي أرباح في تاريخ الشركة بزيادة مقدارها 28% مقارنة مع السنة الماضية، وقد أسنقر العائد الأساسي للسهم عند 106 بييسة.

إن الوضع المالي للشركة ما زال راسخاً حيث بلغ إجمالي الأصول حوالي 61 مليون ريال عماني كما في 31 ديسمبر 2010م، وقد بلغت المصاريف الرأسمالية ما قيمته 4.4 مليون ريال عماني ممولة بشكل كامل من التدفقات النقدية لدى الشركة والتمويل من البنوك في السلطنة .

وبناءً على ذلك يسر مجلس إدارة الشركة أن يرفع إلى إجتماع الجمعية العمومية السنوي توصياته لإقرار توزيع أرباح نهائية بواقع 42 بييسة لكل سهم والتي تشكل 2.71 مليون ريال عماني للسنة المالية 31 ديسمبر 2010 ، وهذا الأمر يمثل زيادة بواقع 20% مقارنة مع العام الماضي .

لقد زادت الشركة اليوم من تواجدها في السوق من خلال شبكة واسعة النطاق من المحطات التي وصل عددها إلى 122 محطة تقدم بمجملها منظومة متكاملة من المنتجات النفطية. حيث لا زال قطاع البيع بالتجزئة يعزز من إنتشاره ليشكل محوراً أساسياً لنمو الشركة من خلال توجيه وتركيز جهودها لتوسيع شبكة محطاتها بهدف زيادة حصتها في السوق العماني، من خلال مواقع استراتيجية في السلطنة خاصة مع التوسع العمراني وافتتاح طرق رئيسية جديدة ومناطق سكنية بالإضافة إلى ازدياد عدد السكان.

وتركز الشركة على تحقيق الرضا الكامل للزبائن من خلال استحداث محلات التسوق السريع "أهلين" مع التركيز على وجود فروع لمطاعم الوجبات السريعة العالمية بجانبها مثل دنكن دونتس وبرجر كنج والتي من شأنها زيادة مستوى الراحة و المتعة بالتسوق . كما أن إزدياد شعبية "محلات أهلين" قد عززت ثقة الشركة بالسعى الى زيادة عدد المحلات خلال الخمس سنوات المقبلة ،والجدير بالذكر أن مساهمة عوائد المشاريع الغير نفطية قد ازداد بشكل ملحوظ لأكثر من 8%.

وتسعى الشركة بإستمرار الى دراسة أنشطة تجارية جديدة لإضفاء المزيد من القوة لشبكة البيع بالتجزئة وخدماتها بهدف زيادة نموها .

واستمرت الشركة بالاستحواذ على مبيعات اضافية بالقطاع التجاري مرتكزة على فريق مبيعات نشط وحيوي وذو قدرة فاعلة على التعامل مع الزبائن. وتعتبر وحدة الأعمال التجارية الأكثر استفادة من جهود الحكومة في النهوض بالاقتصاد. ومع الاعلان عن المشاريع الكبيرة تمكنت وحدة الأعمال التجارية من الحصول على العديد من المشاريع الحكومية المميزة مثل مشاريع تزويد الوقود لتوسعة شبكة الطرق الرئيسية في السلطنة ومشاريع البنية الأساسية.

ومع اقرار الحكومة للموازنة والمخصصات المالية لعام 2011 يتوقع بأن تقوم وحدة الأعمال التجارية بالاسهام بشكل إيجابي في تعزيز أرباح المساهمين.

لقد كان أداء وحدة الزيوت خلال العام الحالي متذبذباً. ففي الوقت الذي إستمر فيه الموردون للزيوت المسوّقة محلياً في تصنيف زيوت BP ضمن أفضل المنتجات مما أدى إلى ارتفاع الأسعار وبناء على ذلك انخفاض حجم وحصّة المبيعات واستجابة لهذه التحديات فإن الشركة بصدد إعداد إستراتيجية تحفيزية للعام 2011 لتعزيز قوة الشركة التنافسية في هذا القطاع.

أما على صعيد زيوت شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع مثل "ماكسيمو و ابتيمو" والمخصصة لسوق التصدير فإن الشركة تسعى حالياً الى ترويج منتجاتها في أكبر عدد ممكن من الدول الافريقية والآسيوية بغية الحفاظ على مستوى ثابت ومستمر من الطلب مستقبلاً.

أما وحدة أعمال قطاع الطيران والتي تعتبر أكبر مزود لوقود الطائرات في مطار مسقط الدولي، ومع الحصول على عقد تزويد الوقود للطيران العماني فإن وحدة أعمال الطيران استمرت بتركيزها على التميز في الخدمات المقدمة الى جميع زبائننا وبالأخص الطيران السلطاني ومختلف الوحدات التابعة لوزارة الدفاع بالإضافة لشركات الطيران التجاري. كما أن الجهود مستمرة في الحفاظ على الريادة في خدمات الزبائن بمطار مسقط الدولي حيث تم الاستثمار بشكل كبير في مجال المعدات والموارد البشرية لضمان خدمة الزبائن العالية الجودة في جميع الأوقات مدعوماً بالتعاون مع شركة (Air BP) في تزويد خدمات الدعم الفني لجميع زبائننا.

كما أعلنت الشركة عن إستحداث وحدة الأعمال البحرية خلال العام 2010 ضمن اتفاقية المساهمة في مشروع مشترك التي ابرمت مع ماتركس مارين القابضة (GmbH). حيث حضيت شركة المساهمه محدودة المسؤولية التي تم تشكيلها تحت إسم شركة نפט عمان ماتريكس

للخدمات البحرية (MXO) على رخصة تزويد وقود السفن في ميناء صحار بتاريخ 28 ابريل 2010. وتقدم هذه الشركة الجديدة أنواع مختلفة من وقود السفن لشركات الشحن البحري في الميناء إضافة إلى زيوت تشحيم السفن.

وقد قامت الشركة بسلسلة من التحسينات والمبادرات التطويرية بهدف رفع كفاءة نظام التزويد اللوجستي وذلك لتلبية الازدياد في مستوى الطلب. دعمت ذلك بتعزيز الفاعلية في إدارة أصول الشركة بهدف تحسين عمليات التشغيل وتطوير القوى العاملة ورفع مهاراتها. مما اسهم في دفع خطط واستراتيجيات الشركة لتحقيق الأهداف المنشودة في المبيعات ورفع قدراتها التنافسية لنشر منتجاتها على مستوى السلطنة.

وسيستمر تركيز الشركة على تحقيق الكفاءة في التكلفة التشغيلية وإدارة جميع نشاطاتها التجارية بفاعلية لتحقيق أعلى المعدلات الربحية.

الصحة، الأمن، السلامة والبيئة :

وتمضي الشركة قدماً لوضع الصحة والأمن والسلامة والبيئة على سلم أولوياتها في جميع العمليات مؤكدة التزامها بضمان الصحة والأمن والسلامة والحفاظ على البيئة من خلال تنفيذ المعايير الصارمة والدورات التثقيفية والتأهيلية المعتمدة خلال العام. وتهدف هذه الجهود الى تعزيز المعرفة والقدرات والكفاءات للموظفين والشركاء والزبائن على حد سواء.

كما تفخر الشركة بأن تعلن بأنها قد حققت رقماً قياسياً في العمل لمدة 18 سنة دون وجود حوادث مضيعة للوقت في منشأتها لتخزين وتوزيع الوقود بميناء الفحل.

الكوادر البشرية:

وفي سبيل تذليل العقبات التي تواجه النشاطات التجارية وتلبية للطلب المتزايد فقد تم التركيز بشكل كبير على تطوير وتوظيف الكوادر المؤهلة بهدف الارتقاء بالشركة إلى أعلى المستويات. كما تم بذل أقصى الجهود نحو اجتذاب الكفاءات وتطويرها لضمان تحقيق رؤية الشركة الرامية الى أن تصبح الشركة الرائدة في السلطنة في هذا المجال. حيث تم تطبيق التدريب المتخصص لضمان تزويد موظفي الشركة وعلى كافة المستويات بالمهارات اللازمة لتحسين قدراتهم في تنفيذ رؤية الشركة وخططها الطويلة الأمد بفعالية وكفاءة عالية .

النظرة المستقبلية :

إن النظرة المستقبلية للعام المقبل إيجابية مع زيادة الطلب على المنتجات البترولية بالتزامن مع النمو الاقتصادي للسلطنة، حيث يتوقع أن يرتفع مستوى الإقتصاد المحلي للسلطنة حوالي 6% لعام 2011.

وقد ارتقت الشركة محققة لنفسها مكانه قوية استعدادا للمستقبل، ويتوقع أن يرتفع مستوى التنافس في جميع القطاعات التجارية بوتيرة مضطردة لاسيما أنشطة التجزئة. وعليه فسوف تستمر الشركة في استحداث مواقع جديدة لمحطات وقود ومراكز التسوق السريع تحت الاسم التجاري "أهلين" بالإضافة الى فروع مطاعم الوجبات السريعة التي سيتم ادراجها ضمن ما تقدمه الشركة من خدمات. كما يتوقع أن يستمر المنافسين في الاستثمار في محطات جديدة لحماية حصتهم من السوق تزامنا مع ارتفاع الطلب .

وسيركز الفريق التجاري على الحصول على عقود جديدة تختص بالبنية الأساسية التي تعلن عنها الحكومة والقطاع الخاص. الأمر الذي من شأنه أن يؤثر ايجاباً على الشركة. حيث أن المشاريع التي تتصل بمشاريع البنية الأساسية المختلفة ومشاريع تطوير شبكة الطرق الرئيسية سوف تحافظ على مستوى الطلب ضمن مستويات معقولة خاصة الطلب على وقود الديزل. بينما سيعزز قطاع الطيران والقطاع البحري من الاستفادة من النمو القوي المتوقع نتيجة لمشاريع التوسعة لمطار مسقط الدولي ومطارات صلالة وتطوير الموانئ ، لا سيما في ميناء صحار حيث من المتوقع أن يسهم إيجاباً في عائدات الشركة. كل هذه التطورات تبشر بالخير في مسيرة الشركة طويلة المدى نحو تقديم أفضل خدماتها لزبائننا في السلطنة .

ولمواجهة التحديات لابد للشركة من الاستمرار في سعيها إلى أن تصبح مبتكرة ومتجددة وتقوم بالتحسينات اللازمة لضمان قوتها في السوق وفي طليعة المنافسين. وسوف تستمر الشركة في التركيز على التميز في مجال الخدمات المقدمة وأسلوب التشغيل بالإضافة الى مبادرات خفض التكلفة التشغيلية والاستمرار بمراجعة الاستراتيجيات التجارية لمواكبة التغيرات المستقبلية والتحديات المختلفة التي يفرضها السوق .

وبالإضافة الى الاستثمارات المثمرة التي انجزت بغية تحقيق اقصى درجات النمو والتنافس، فانه تدعو الحاجة الى التركيز بشكل كبير على تطبيق أنظمة ضبط الأصول فيما ستستمر الشركة بالتركيز على تطوير الكفاءات البشرية ورفع مستوى الإعتمادية على الأنظمة الحديثة وأفضل الممارسات التي تتعلق بالسلامة. كما سيتم التركيز بشكل كبير على خفض التكلفة التشغيلية بهدف تخفيض تكلفة الخدمة دون أن يكون ذلك على حساب جودة المنتجات والخدمات المقدمة للزبائن التي ستستمر الشركة بتحسينها لتلبية حاجات الزبائن.

إن مجلس ادارة الشركة وإدارتها عازمون على التغلب على تحديات عام 2011 كما أنهم على يقين بأن الشركة ستستمر بتحقيق النمو وتعزيز العائدات لجميع المساهمين.

شكر وتقدير:

ختامًا يطيب لي أن أعتنم هذه الفرصة لأعرب عن فائق شكري لكل زبائننا الكرام، من مؤسسات حكومية وشركات القطاع الخاص وكذلك التجار المتعاملين معنا وموظفيهم وموظفينا على دعمهم المستمر. كما أكرر التزامنا الذي لا يتزعزع لتحقيق أعلى مستوى من الخدمات في جميع الظروف.

وبالإضافة عن أعضاء مجلس الإدارة وموظفينا الكرام يطيب لي أن أعرب عن عميق إمتناننا لمولانا صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم يحفظه الله ويرعاه، والذي بفضل قيادته الواعية والحكيمة، لن ننثني عُمان عن المضي في طليعة ركب الحضارة والرقى والتطور.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

سالم بن عبدالله الرواس
رئيس مجلس الإدارة