

كلمة مجلس الإدارة

المساهمون الكرام،

إنه لمن دواع سروري أن أقدم لكم، وبالنيابة عن مجلس إدارة شركة النفط العُمانية للتسويق ش.م.ع.ع، التقرير السنوي للشركة عن السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2012. ويُرجى قراءة هذا التقرير بمعية القوائم المالية المدققة، وتقرير تنظيم وإدارة الشركة "تقرير الحوكمة"، بالإضافة إلى تقرير مناقشة وتحليل الإدارة، وذلك تجنباً لأي تكرار أو تداخل، سوى ما تقتضيه الضرورة.

الأداء التجاري والمالي:

حين نتأمل في المسيرة الناجحة التي قطعناها على مدار التسع أعوام الماضية، نرى أن الشركة وضعت نصب عينيها تحقيق نمو مطرد كهدف لتصل في النهاية إلى زيادة معدلات النمو في جميع قطاعاتها التجارية. وفي عام 2012 واصلت الشركة سعيها الحثيث في المضي قدماً لتحقيق النمو المنشود. على الرغم من المنافسة الحادة التي يشهدها السوق.

هذا ومن الجدير بالذكر أن الشركة حققت مبيعات ناهزت 278.5 مليون ريال عُماني، أي بنمو طفيف مقداره 0.1 % مقارنة مع 278.2 مليون ريال عُماني تم تسجيله عام 2011.

وقد شهدت أرباح ما قبل الضريبة زيادة بنسبة 10% لتصل إلى 10.2 مليون ريال عُماني مقابل 9.2 مليون ريال عُماني العام الماضي. وقد وصل صافي أرباح الشركة بعد اقتطاع ضريبة دخل الشركة إلى 9.0 مليون ريال عُماني، وهو أعلى صافي أرباح تحققه الشركة في تاريخها، ويشكل زيادة بنسبة 11 % عن العام الماضي، مما جعل العائد الأساسي للسهم يصل إلى 140 بيسة. وإن هذا الأداء المتميز ليعكس بحق التزام الشركة بتحقيق النمو في كافة القطاعات، بالإضافة إلى زيادة الكفاءة التشغيلية وتحسين وخفض النفقات.

كما أن الوضع المالي للشركة لا يزال راسخاً مع إجمالي أصول يناهز 75 مليون ريال عُماني كما في 31 ديسمبر 2012. وقد بلغت المصاريف الرأسمالية ما مجموعه 7.6 مليون ريال عُماني، والتي تم تمويلها من التدفقات النقدية الداخلية، بالإضافة إلى القروض طويلة الأجل من البنوك في السلطنة.

وبناءً على ذلك، يسر مجلس الإدارة أن يرفع توصياته إلى اجتماع الجمعية العمومية السنوي لإقرار توزيع أرباح نهائية بواقع 70 بيسة للسهم الواحد أي ما يمثل 70% من القيمة الاسمية للسهم (0.100 ريال عُماني للسهم)، بإجمالي مبلغ وقدره 4.5 مليون ريال عُماني للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2012. وهو ما يمثل حوالي 50 % من صافي أرباح الشركة عن السنة.

هذا وتشهد شبكة البيع بالتجزئة نمواً مستمراً، حيث ما زال قطاع البيع بالتجزئة يشكل المحور الأساسي لأعمال شركة النفط العُمانية للتسويق، بأدائه المتميز الذي حقق نمواً لا يستهان به في حجم المبيعات. وقد إزداد عدد المحطات ليصل إلى 144 محطة، مقارنة مع الرقم المتواضع الذي كان في بداية الشركة، وهو 70 محطة في عام 2003.

كما لا يزال برنامج التوسعة في محطات الوقود مستمراً بهدف زيادة حصة الشركة وتعزيز حضورها، مع إعطاء الأولوية للمواقع الاستراتيجية التي من شأنها تحقيق أعلى العوائد.

كما عززت محلات التسوق السريع "أهلين" من حضورها، مع وجود أكثر من 81 محل قيد التشغيل. حيث ساهمت هذه المحلات بصورة كبيرة في زيادة حجم مبيعات المحطات. وتسعى الشركة باستمرار لسير أنشطة وخطط تجارية محتملة وجديدة لتدعيم مجموعة الخدمات والعروض التي تقدمها. كما سيتم المضي قدماً في الشراكة المميزة مع سلسلة مطاعم الوجبات السريعة العالمية مثل "برجر كينج"، و"دنكن دونتس"، و"سابوي"، وتعمل الشركة على تعزيز وزيادة مساهمة محلات "أهلين" في عوائد الشركة في المستقبل القريب. ويتم على

الدوام دراسة إمكانية إضافة أنشطة جديدة لقطاع البيع بالتجزئة لإضفاء المزيد من القوة على هذا القطاع، وصولاً إلى جعله الأقوى بين نظرائه في هذا المجال داخل السلطنة. وتمكنت وحدة الأعمال التجارية من تحقيق أداء جيد على الرغم من حدة التنافس في السوق. وقد استمر النمو في حجم المبيعات مستفيداً من الإنفاق الحكومي المتواصل، ومعتمداً على فريق المبيعات الذي يتسم بالحماس والرغبة في خدمة العملاء وتحقيق متطلباتهم. كما تم بذل جهود واضحة لتوسيع قاعدة الزبائن في الشركة. وتجلّى أثر ذلك في المستويات الملحوظة من النمو التي تم تحقيقها في حجم المبيعات. وقد عقد فريق المبيعات العزم على استكشاف كافة الفرص الممكنة لمواصلة مسيرة النجاح، والاستفادة من مشاريع التنمية الاقتصادية الجديدة.

وكان أداء وحدة الزيوت هو الأفضل الذي سُجل لها خلال الأعوام القليلة الماضية، حيث تمكنت الوحدة من زيادة حجم مبيعاتها بمقدار حوالي 16% مقارنة بالعام الماضي، حيث تمثل مبيعات الوحدة قرابة 35% من حصة السوق، وذلك على الرغم من وجود العديد من العلامات التجارية الأخرى التي تملأ السوق. وقد تم تحقيق هذا الإنجاز بفضل دعم "بي بي" و"كاسترول"، الموردان الأساسيان لهذه المنتجات، إضافة إلى ولاء زبائن الشركة من مؤسسات وأفراد. وتم وضع الخطط لتعزيز هذه الشراكة مع الموردين وكذلك مع العملاء.

وبالنسبة للزيوت التي تحمل العلامة التجارية "نفط عُمان"، مثل "ماكسيمو" و"أوبنيمو"، فإنها تلقى رواجاً وقبولاً كبيرين في دول مجلس التعاون الخليجي إلى جانب الدول الإفريقية. وتقوم الشركة الآن بإعداد خطط للترويج لهذه المنتجات المطورة محلياً وتسويقها داخل السلطنة.

لقد تعرضت وحدة أعمال قطاع الطيران لانخفاض كبير بمبيعاتها نتج عن عدم تمكنها من تجديد عقد تزويد الوقود للطيران العُماني بسبب المنافسة الحادة. إلا أن ذلك لم يمنع هذه الوحدة من محاولة استكشاف مجالات جديدة لتوسيع خدماتها لعملائها من شركات الطيران الأخرى. والوحدة في تعاون مستمر مع شركة "Air BP" لتقديم الدعم الفني لزياباتها.

وفي ما يخص وحدة الأعمال البحرية فتتصبّ جهود الفريق بالشركة على توسيع قاعدة العملاء لتشمل موانئ جديدة في صلالة ومسقط. ويتمثل التحدي الأكبر في الحفاظ على العملاء الذين يتم تقديم الخدمات لهم، بالتوازي مع محاولة استقطاب عملاء جدد، وضمان هوامش ربح معقولة.

وسيستمر تركيز الشركة على تطوير الأصول والاستثمارات الواعدة، في إطار المساعي التي يتم بذلها لتحقيق مستويات عالية من الكفاءة، إلى جانب إدارة جميع الأنشطة التجارية بفاعلية، بما يصب في النهاية في مصلحة النمو المضطرد للشركة وتحقيق أعلى المعدلات الربحية.

كما ستستمر الشركة في التركيز على تقديم أجود المنتجات والخدمات للشريحة الواسعة من عملائنا ضمن قطاعات الأعمال الأربعة الرئيسية في الشركة.

وفي ما يتعلق بالمشروع المشترك " نفط عمان ماتريكس للخدمات البحرية ش.م.م " فقد سجلت الشركة أولى أرباحها خلال هذا العام في ظل توسع المستمر في أنشطة وزيادة عدد السفن التي ترداد ميناء صحار. ويزعم المشروع إلى توسيع قاعدة العملاء لزيادة حصتها في هذا القطاع.

الصحة، والأمن، والسلامة، والبيئة:

وتمضي الشركة قدماً في وضع الصحة والأمن والسلامة والبيئة في مقدمة أولويات الشركة، وتم تطبيق المعايير والإجراءات الصارمة بهذا الخصوص في كافة العمليات. وإلى جانب الدورات التدريبية وورشات العمل التي تم عقدها على مدار الأعوام الماضية حول مواضيع الصحة والأمن والسلامة والبيئة، فإن الجديد هذا العام كان إطلاق حملة "تعهد"، والتي تهدف الشركة من خلالها على ضمان تمتع كافة كوادرها بكامل صحتهم.

هناك إنجاز آخر يحق للشركة أن تتفاخر به، حيث حققت الشركة رقماً قياسياً بالعمل لمدة 20 عاماً دون حوادث مضيعة للوقت بمنشأتها لتخزين وتوزيع الوقود بميناء الفحل. وهو شاهد آخر على التزام الشركة الحثيث بنواحي الصحة والأمن والسلامة والبيئة في كافة أوجه عملياتها.

الكوادر البشرية

من البديهي أن الكوادر البشرية تمثل أهم الأصول في أي شركة. وإن أعظم الشركات قد تم بناؤها على يد أفضل موظفيها. وانطلاقاً من ذلك تستمر الشركة في تطوير كوادرها البشرية المؤهلة عبر التدريب المتواصل وتعزيز العمل الجماعي، وصولاً إلى تطوير قدرات وإمكانيات الشركة والحصول على فريق عمل موحد ومتكامل. وكان من ضمن المبادرات الأساسية التي تم إستحداثها برامج التدريب المشتركة مع برنامج "تكاتف"، وذلك بهدف تشكيل القيادات المستقبلية في مجموعة شركات النفط العمانية .

ومن ناحية ايمان الشركة بمبدأ التعمين، فإن الشركة تُعتبر من ضمن الأعلى في القطاع بنسبة 83% في مختلف المستويات الوظيفية.

النظرة المستقبلية

تتسم النظرة المستقبلية للعام القادم بالإيجابية مع توقع ازدياد الطلب على المنتجات البترولية بالتزامن مع نمو الاقتصاد المحلي للسلطنة، والذي من المتوقع أن يرتفع بنسبة 7% عام 2013.

وتستعد الشركة لمواجهة منافسة حادة في كافة القطاعات الشركة بوتيرة مضطربة، ولا سيما في قطاع البيع بالتجزئة. حيث تسعى الشركة للمحافظة على حصتها الحالية من السوق جنباً إلى جنب مع العمل على خلق فرص أخرى جديدة لتحسين إدارة العوائد الربحية. وعليه، وفي قطاع البيع بالتجزئة سوف تستمر الشركة في استحداث مواقع استراتيجية جديدة لمحطات الوقود وادخال خدمات جديدة في محلات التسوق السريع "أهلين".

وستتركز جهود وحدة الأعمال التجارية على الحصول على العقود الجديدة التي يتم إسنادها في مجال البنية الأساسية، والتي تعلن عنها الحكومة والقطاع الخاص، الأمر الذي من شأنه أن يؤثر إيجابياً على الشركة. حيث أن المشاريع المرتبطة بالبنية الأساسية، إلى جانب مشاريع تطوير شبكة الطرق الرئيسية، سوف تحافظ على مستوى الطلب ضمن مستويات معقولة وبخاصة الطلب على الديزل.

وسيعزز قطاع الطيران والقطاع البحري من استفادته من النمو القوي المتوقع نتيجة لمشاريع التوسعة التي تجري في كل من مطاري مسقط وصلالة. كما أن النمو المشجع في ميناء صحار، والأنشطة المتنامية في ميناء الدقم وفي ميناء صلالة، سيسهم في زيادة عائدات الشركة. وكل هذه التطورات التي سبق ذكرها تمثل بحق بشائر خير في مسيرة الشركة على المدى الطويل نحو تقديم أفضل وأجود الخدمات لربائنها في السلطنة.

ولا بد للشركة حتى تتمكن من مواجهة هذه التحديات والتغلب عليها، من أن تمضي في عملها الإبداعي، وتفسح المجال لكل التحسينات اللازمة لضمان موقعها واسمها في السوق. وستواصل الشركة جهودها للتركيز على تميزها في الخدمات المقدمة وفي أسلوب التشغيل، إلى جانب مبادرات خفض التكلفة التشغيلية، مع الاستمرار في مراجعة الاستراتيجيات التجارية لمواكبة كافة التغييرات والتحديات المستقبلية التي يفرضها السوق.

ولن ننخر الشركة جهداً في سبيل تطوير الكفاءات البشرية، ورفع مستوى الاعتمادية على الأنظمة الحديثة، إلى جانب أفضل الممارسات المتعلقة بنواحي الصحة والأمن والسلامة والبيئة، مع التركيز بشكل خاص على تحقيق الكفاءة من حيث التكلفة التشغيلية، بدون أن يكون ذلك على حساب جودة المنتجات والخدمات المقدمة للزبائن، والتي سيستمر العمل على تحسينها بصورة دائمة. وتستمر الشركة مع برنامج "تكاتف" بتعاون مع شركة النفط

العمانية "الأم" وذلك لتدريب وتأهيل القيادات على مواجهة التحديات والتطورات المستقبلية في الإدارة. ويقدم هذا البرنامج إلى كافة شركات التابعة والشقيقة لشركة نפט العمانية "الأم".

إن مجلس إدارة الشركة وإدارتها ملتزمون تماماً بمواجهة كافة التحديات، وعازمون على التغلب عليها في سبيل تحقيق النمو الحثيث المنشود خلال عام 2013. وتملأهم الثقة واليقين بأن الشركة ستستمر بتحقيق أفضل العائدات لكافة المساهمين.

شكر وتقدير

ختاماً يطيب لي أن أنتهز هذه الفرصة للإعراب عن عميق شكري لكافة زبائننا الكرام، من مؤسسات حكومية ومن شركات القطاع الخاص، وكذلك لكافة التجار المتعاملين معنا وبخاصة أصحاب محطات الوقود وموظفيهم، وموظفينا على دعمهم المتواصل. كما أجدد التأكيد على التزامنا الراسخ بتحقيق أعلى مستويات الخدمات في جميع الظروف.

وبالإضافة عن مجلس الإدارة بطيب لنا أن أتقدم بخالص شكرنا وعميق امتناننا لمولانا صاحب الجلالة السلطان قابوس بن سعيد المعظم حفظه الله ورعاه، والذي بفضل قيادته الحكيمة وتوجيهاته السامية السديدة ستواصل السلطنة دائماً وأبداً مسيرتها في طليعة ركب الحضارة والرفي والتقدم.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

سالم بن عبد الله الرواس
رئيس مجلس الإدارة