



تقرير رئيس مجلس الإدارة

المساهمون الكرام،

بالإنابة عن مجلس الإدارة، يسرني تقديم التقرير السنوي لشركة النفط العُمانية للتسويق للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2017م، والذي يفضل قراءته مع البيانات المالية المدققة، وتقرير حوكمة الشركات وتقرير المسؤولية الاجتماعية بالإضافة إلى تقرير مناقشة وتحليل الإدارة لتفادي الازدواجية والتداخل في البيانات.

الأداء التجاري والمالي

بعد عام مليء بالتحديات لوحظ تحسن إيجابي في أداء قطاع تسويق الوقود، كما أن خطتنا الاستراتيجية الطموحة انعكست إيجاباً على مكانة الشركة في القطاع مما يجعلنا متفائلين بمستقبل أداء الشركة.

هذا ومن الجدير بالذكر بأن إجمالي عوائد شركتكم في عام 2017م شهد ارتفاعاً بمقدار 21% حيث بلغ إجمالي المبيعات 514.5 مليون ريال عُماني مقارنة مع 425.9 مليون ريال عُماني في عام 2016م، أما أرباح الشركة فقد بلغت 8.9 مليون ريال عُماني مقابل 9.6 مليون ريال عُماني في العام السابق، حيث أن تطور الأداء يستند على الإدارة المالية الفعالة لشركتكم وإلى ارتفاع أسعار الوقود وزيادة كفاءة إدارة مخزونات الشركة بالإضافة إلى إطلاق حاوية الوقود المتنقل للشركات لأول مرة في السلطنة، ومن العوامل التي أدت إلى ارتفاع مبيعات الشركة كذلك الحملات الترويجية التي قامت بها الشركة وزيادة عدد محطات الوقود.

تتطلع شركتكم للمستقبل بتفاؤل من خلال تطبيق استراتيجية توسع تستند على الاستثمار في المشاريع الأكثر تنافسية ذات الجدوى الاقتصادية العالية، كما أن تنوع استثماراتنا الخارجية والتركيز على الابتكار والقيمة المضافة سوف ينمي المكانة السوقية وربحية الشركة على المدى البعيد.

ولا يزال الوضع المالي للشركة راسخاً بإجمالي أصول تناهز 135 مليون ريال عُماني كما في 31 ديسمبر 2017م. وقد بلغت المصاريف الرأسمالية ما مجموعه 4.5 مليون ريال عُماني ممولة بالكامل من إجمالي عائدات الشركة.

وبناءً على ذلك فإن مجلس إدارة الشركة يرفع توصياته إلى الجمعية العمومية السنوية لإقرار توزيع أرباح بواقع 60 بيسة للسهم الواحد للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2017م، على أن يتم اعتماد التوصية من قبل المساهمين في اجتماع الجمعية العمومية السنوي.

تعتزم الشركة التركيز على التوسع الاستراتيجي المدروس والعمل بمرونة للتعامل مع متغيرات السوق من حيث تنفيذ مشاريع بربحية أفضل وبتكلفة أقل.





كما واصلت شبكة البيع بالتجزئة النمو من منطلق توسيع رقعة التواجد الجغرافي للشركة في مختلف محافظات السلطنة، حيث بلغ عدد محطات الوقود 196 محطة متكاملة تقدم مختلف المنتجات والخدمات، ولا تزال وحدة البيع بالتجزئة تشكل المحور الأساسي لأعمال شركة النفط العُمانية للتسويق، ان النهج الاستراتيجي للشركة تركز حول توسيع شبكة البيع بالتجزئة وذلك بهدف زيادة الحصة السوقية الخاصة بالشركة.

ومن الجدير بالذكر أن سياسة الشركة بما يخص التسوق السريع في محطات نفط عمان لاقت قبولا جيدا لدى العملاء حيث ركزت الشركة على توفير التنوع الذي يحتاجه العميل من حيث الخدمات المقدمة في المحطة، وتسعى الشركة دائما إلى توفير العلامات التجارية العالمية بالإضافة إلى محلات التسوق السريع "أهلين" والتي ساهمت جميعها في إثراء تجربة العميل عند التوقف في إحدى محطات نفط عمان، وتسعى شركتكم دائما في استكشاف أنشطة وخطط تجارية جديدة لتدعيم مجموعة الخدمات والعروض التي تقدمها في المحطات وذلك لجعل نفط عمان وجهة دائمة للعملاء.

وبما يخص قطاع الأعمال التجارية فقد شهد القطاع ارتفاعا في كمية الوقود المباعة هذا العام مقارنة بالعام 2016 وعلى الرغم من التحديات الاقتصادية لوحدة التنافس في قطاع الأعمال التجارية، إلا إن وحدة الأعمال التجارية بالشركة ساهمت في دعم الأداء العام للشركة، وقد عقدت الشركة العزم على استكشاف كافة الفرص المتاحة واستغلال جميع التقنيات الحديثة في هذا القطاع مثل حاويات الوقود المتنقلة وغيرها من الحلول التقنية لمواصلة مسيرة النجاح والاستفادة من مشاريع التنمية الاقتصادية الجديدة وخصوصاً في المناطق الاقتصادية المستحدثة.

هذا، وقد شهد أداء وحدة الزيوت تحسنا في مبيعات زيوت نفط عمان وانخفاضا في كمية المبيعات الخاصة بالزيوت التي تحمل الشركة وكالتها الحصرية في السلطنة، حيث واصلت أسعار هذه الزيوت في الارتفاع مما انعكس سلبا على كمية الزيوت المباعة خلال العام.

أما زيوت المحركات التي تحمل علامة "نفط عُمان" والمصنعة للاستهلاك المحلي والتصدير الخارجي فقد شهدت تحسنا ملحوظا في المبيعات، حيث تلقى هذه الزيوت رواجا جيدا في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وسوف تستمر الشركة في تسويق هذه المنتجات من خلال الحملات الترويجية من أجل الوصول إلى أسواق عالمية جديدة في قارتي آسيا وأفريقيا.

وقد حافظت وحدة أعمال الطيران على صدارتها بما يخص الحصة السوقية في مطار مسقط الدولي، حيث حافظت الشركة على ذات القدر من كمية الوقود المباعة خلال العام 2017م مقارنة بالعام المنصرم.

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

وفيما يخص استحواذ شركتكم على ما نسبته 40% من أسهم شركة لوب كيم الصناعية الدولية ش.م.م. "لوب كيم" والذي هو عبارة عن مصنع لمزج الزيوت، فقد ساهم هذا الاستثمار في استمرارية توريد زيوت التشحيم "نفط عمان" والتي بدورها أدت إلى فتح فرص أعمال جديدة.



كما أن الشركة تتأهب للتوسع المستقبلي في المملكة العربية السعودية من خلال التوقيع على اتفاقية بناء أول محطة خدمة لها في المملكة.

الصحة، والسلامة، والأمن، والبيئة وضمان الجودة

وتمضي الشركة قدماً في وضع الصحة والأمن والسلامة والبيئة وضمان الجودة في مقدمة أولوياتها، وقد تم تطبيق المعايير والإجراءات بهذا الخصوص في كافة عمليات الشركة.

وانطلاقاً من هذا النهج حققت الشركة رقماً قياسياً بالعمل لمدة 25 عاماً دون حوادث مضيعة للوقت بمنشآتها لتخزين وتوزيع الوقود بميناء الفحل.

وبعد حصول الشركة على أربع شهادات للجودة وهي شهادة الأيزو 9001 في إدارة الجودة وشهادة الأيزو 14001 في إدارة البيئة وشهادة الأيزو 27001 في إدارة أمن المعلومات وشهادة الصحة والسلامة المهنية 18001، فقد حافظت الشركة على هذا الإنجاز في العام 2017م من خلال تطابق أعمال الشركة مع نظام الإدارة المتكامل بعد اجتياز التدقيق الأولي الذي تقوم به جهات الاختصاص المانحة لشهادات الجودة.

إدارة الموارد البشرية

تُعد الموارد البشرية من أهم الأصول في الشركات وتعتمد إنجازاتها على جهودهم، وانطلاقاً من ذلك تستمر الشركة في تطوير كوادرها البشرية المؤهلة عبر التدريب المتواصل وتعزيز العمل الجماعي، وصولاً إلى تطوير قدرات وإمكانيات الشركة لبناء فريق عمل موحد، وقد كانت هذه المنهجية سبباً بأن أصبحت نفط عمان إحدى أفضل الشركات المحلية في عُمان.

هذا، وتستمر الشركة في تطبيق استراتيجية جديدة لإدارة الموارد البشرية، الأمر الذي ساهم في رفع كفاءة الموظفين ومستوى الرضا لديهم وتوطيد علاقتهم بالشركة على المدى البعيد.

المسؤولية الاجتماعية للشركة

وكجزء من استراتيجية الشركة بما يخص المسؤولية الاجتماعية فقد احتفلت الشركة بالدفعة الأولى من مبادرة تسويق وأطلقت المبادرة للعام الثاني للتوالي، حيث تعنى هذه المبادرة بدعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتطوير قدراتهم التسويقية، كما قامت الشركة بدعم جميع الأندية الرياضية في السلطنة من خلال برنامج وقودنا لتخفيف العبء عن كاهل الأندية بما يخص تكاليف استهلاك الوقود، وأطلقت الشركة حملة عطاء الرامية إلى نشر ثقافة العطاء في المجتمع من خلال التبرع بـ 10% من مبيعات محلات أهلين المختارة لإحدى الجمعيات الخيرية.



النظرة المستقبلية

وضعت شركتكم خطط مدروسة لقيادة التغيير القادم لتعزيز ثقافة الشركة ورفع معايير كفاءة تقديم الخدمات وتبسيط الإجراءات الداخلية لمواجهة التحديات المستقبلية، والغرض الرئيسي هو تحويل الشركة إلى منظمة أكثر ديناميكية من خلال تبني معايير أخلاقية وتقديم خدمات استثنائية لتلبية احتياجات جميع المستفيدين من خدمات الشركة، كم أن خطة الشركة 2016م-2021م تعتبر أساساً لتحديد التحديات القادمة ووضع الحلول المناسبة لتجاوز هذه التحديات من خلال تبني خطوات استباقية لتطوير الأداء ومواجهة التحديات المستقبلية.

سيستمر قطاع البيع بالتجزئة في استحداث مواقع استراتيجية جديدة لمحطات الوقود في مختلف أرجاء الوطن وادخال خدمات جديدة في المحطات بالإضافة إلى محلات التسوق السريع "اهلين".

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 ومشاريع تطوير شبكات الطرق الرئيسية تساهم في المحافظة على مستوى الطلب على منتجاتنا وخدماتنا.

وسوف يعزز قطاع الطيران من استفادته من النمو القوي المتوقع نتيجة للمشاريع التوسعية التي تجري في مطار مسقط الجديد.

وحتى تتمكن الشركة من مواجهة التحديات والتغلب عليها فلا بدّ لها من مواصلة عملها الإبداعي، وإفساح المجال لكل التحسينات اللازمة، والاستفادة من فرص الاستثمار المتاحة لضمان الحفاظ على مكانتها المميزة في السوق، كما ستواصل الشركة جهودها لتعزيز تميزها في كافة عملياتها التشغيلية والخدمات التي تقدمها، إلى جانب استمرار مبادرات خفض التكلفة التشغيلية ومراجعة الاستراتيجيات التجارية لمواكبة كافة التغييرات والتحديات المستقبلية التي يفرضها السوق.

هذا، ولن تدخر الشركة جهداً في سبيل تطوير الكفاءات البشرية ورفع مستوى الاعتماد على الأنظمة الحديثة، إلى جانب الحفاظ على أفضل الممارسات المتعلقة بنواحي الصحة والأمن والسلامة والبيئة والجودة، مع التركيز بشكل خاص على تحقيق الكفاءة من حيث التكلفة التشغيلية دون أن يكون ذلك على حساب جودة المنتجات والخدمات المقدمة للزبائن، والتي سيستمر العمل على تحسينها بصورة دائمة، كما سنواصل جهودنا في تطوير خدمة العملاء والارتقاء بها تحقيقاً لشعارنا الذي نتبناه في الشركة: "اهتمامنا يتعدى الوقود".

إن شركتكم متأهبة لمواجهة كافة التحديات، ونحن على ثقة تامة بأن الشركة ستستمر بتحقيق أفضل العائدات لكافة المساهمين بإذن الله.



شكر وتقدير

وختاماً، 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، وجميع موظفينا على دعمهم المتواصل.

وبالأصالة عن نفسي ونيابة عن أعضاء مجلس الإدارة وجميع الموظفين العاملين بالشركة يطيب لنا أن نتقدم بخالص شكرنا وعميق امتناننا للمقام السامي 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 والرقى والتقدم.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته،،،

ملهم الجرف
رئيس مجلس الإدارة

7