

تقرير رئيس مجلس الإدارة

المساهمون الكرام،

بالإنابة عن مجلس الإدارة، يسرني تقديم التقرير السنوي لشركة النفط العُمانية للتسويق للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2019م.

وفي مطلع التقرير نتقدم بتعازينا الصادقة لجميع أفراد الوطن على فقد باني عمان الحديثة جلالة السلطان قابوس بن سعيد بن تيمور المعظم، ونسأل الله له الرحمة والمغفرة، ممتنين لكل ما قدمه في خدمة عمان لجعلها في مصاف الدول المتقدمة والمزدهرة.

الصحة، والسلامة، والبيئة، والجودة، والدعم الفني والاستدامة

وتمضي الشركة قدماً في وضع الصحة والسلامة والبيئة والجودة والدعم الفني والاستدامة في مقدمة أولوياتها، وذلك بتطبيق النظم والسياسات المتعلقة بهذا الخصوص في جميع عمليات الشركة.

حيث حققت الشركة رقماً قياسياً بالعمل لعدد 17 مليون ساعة عمل بدون حوادث مضيعة للوقت وبمعدل يقل عن 0.3 بما يخص معدل الحوادث المسجلة والذي يعتبر تطوراً ملحوظاً بالمقارنة مع عام 2018، كما لم تسجل الشركة أية حرائق أو حوادث بيئية خلال العام في جميع منشأتها، كما أن فعاليات أسبوع الأمن والسلامة الذي تقيمه الشركة عمل على زيادة معدل تفاعل موظفي الشركة وإدارتها بما يخص الأمن والسلامة، وتحرص الشركة على إقامة المنتدى السنوي لمقاوليها بهدف تبادل الخبرات والالتزام بأفضل الممارسات لنشر ثقافة السلامة عبر جميع عمليات الشركة.

ومن الجدير بالذكر أن شركتكم نجحت بالمحافظة على التزامها بشهادات الجودة الممنوحة لها 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، كما قامت الشركة ببناء أول محطة خدمة خضراء في السلطنة ضمن شبكة البيع بالتجزئة في محافظة مسقط، حيث تتميز المحطة بالعديد من المزايا البيئية كاستخدام الطاقة الشمسية في توليد الطاقة الكهربائية وتوفير شاحن الكهرباء للمركبات التي تعمل بالكهرباء ونظاماً لاستعادة الأبخرة بالإضافة إلى أكياس بلاستيكية قابلة للتحلل.

الأداء المالي

لقد حافظت شركتكم على ريادتها في قطاع تسويق الوقود بالرغم من العمل في بيئة عمل مليئة بالتحديات مما أثر على مبيعات الشركة حيث بلغ إجمالي المبيعات ... مليون ريال عُماني مقارنة مع 625.387 مليون ريال عُماني في عام 2018م، أما أرباح الشركة فقد بلغت ... مليون ريال عُماني مقابل 8.088 مليون ريال عُماني في عام 2018م، ويعزى هذا إلى التبعات الناتجة من اضمحلال قيمة الأصول الغير مولدة للنقود الخاصة بمحطة تخزين ميناء الفحل والذي أثر جوهرياً على النتائج المالية، وتماشياً مع استراتيجية الشركة وتحولها ضاعفت الشركة استثماراتها في مجال التسويق والرقمنة مع مواصلة الابتكار في قطاعي الوقود وغير الوقود، وأخيراً زادت الشركة من حجم استثماراتها في الأسواق الخارجية على سبيل المثال في المملكة العربية السعودية وتنازانيا.

تواصل شركتكم نموها الاستراتيجي من خلال تطبيق استراتيجية توسع تستند على الاستثمار في المشاريع الأكثر تنافسية ذات الجدوى الاقتصادية العالية، كما ان تنوع استثماراتنا الخارجية والتركيز على الابتكار والقيمة المضافة عمل على ترسيخ المكانة السوقية للشركة على المدى البعيد من خلال استدامة ربحية الشركة، كما أن الشركة واصلت نهج إدارة التكاليف باحترافية

وتحسين إنتاجيتها، ولا يزال الوضع المالي للشركة راسخاً بإجمالي أصول تناهز ... مليون ريال عُمانى كما في 31 ديسمبر 2019م، وقد بلغت المصاريف الرأسمالية ما مجموعه مليون ريال عُمانى ممولة بالكامل من إجمالي عائدات الشركة.

ولا تزال **وحدة البيع بالتجزئة** تشكل المحور الأساسي لنمو أعمال الشركة وعائداتها، حيث ان النهج الاستراتيجي للشركة تركز حول توسيع شبكة البيع بالتجزئة وذلك بهدف زيادة الحصة السوقية الخاصة بالشركة بالإضافة إلى تطوير المنتجات والخدمات المقدمة في محطاتنا بهدف إسعاد العملاء، حيث عملت الشركة على إضافة 13 محطة وقود جديدة في عام 2019م وبلغ عدد محطات الوقود 224 محطة متكاملة ساعدت على قيادة الشركة لقطاع تسويق الوقود بما يخص عدد محطات الخدمة ومبيعات الوقود.

الوقود الأعلى أداء في السلطنة "ألتيماكس" بنسبة أوكتان 98 يعتبر قصة نجاح لشركتكم، حيث تقدم محطات الخدمة لدينا مجموعة متكاملة من منتجات وخدمات الوقود وغير الوقود بالإضافة إلى العروض المبتكرة والمطورة، كما أطلقت الشركة أول نموذج للمحطة المتكاملة في السلطنة وهي محطة خدمة على مساحة 10,000 متر مربع في جامعة السلطان قابوس، وتفخر الشركة لكونها مزود الوقود الوحيد المتواجد على شارع الباطنة السريع عبر أربع محطات وقود متنقلة.

ومن الجدير بالذكر أن سياسة الشركة التي تعتمد على إثراء تجربة العملاء من خلال تحويل محطات الوقود إلى محطة متكاملة الخدمات والمنتجات المتنوعة لاقت قبولا طيبا، وبعد إطلاق كافي أمازون في عام 2018، تسعى الشركة الآن إلى إطلاق اثنين من المطاعم العالمية "ديبونيرز بيتزا و ستيرز برجر" في مواقع مختارة، بالإضافة إلى محلات التسوق السريع "أهلين" ومراكز أوبتيمو للعناية بالسيارات ومقهى أهلين المطور، حيث ساهمت جميع هذه الخدمات في الارتقاء بتجربة العملاء في محطات الشركة المختلفة، وانعكس ذلك كذلك على قيادة علامتنا التجارية لقطاع تسويق الوقود من خلال استئمان للعملاء أجري مؤخرا، وتسعى الشركة دائما إلى استكشاف أنشطة وخطط تجارية جديدة لتدعيم مجموعة الخدمات والعروض التي تقدمها في المحطات وذلك لجعل نפט عمان وجهة دائمة للعملاء.

وبالرغم من المنافسة الشديدة فقد شهد **قطاع الأعمال التجارية** ارتفاعا ملحوظا في كمية الوقود المباعة والحصة السوقية هذا العام مقارنة بالعام الماضي، وقد تم التركيز على تعزيز كفاءة تسليم الطلبات للعملاء والتحالفات التجارية وتقديم الحلول للعملاء من خلال الابتكارات التكنولوجية مثل "محطة الوقود المتنقلة" وغيرها من الحلول، وتعتزم الشركة استكشاف كافة الفرص المتاحة واستغلال جميع التقنيات الحديثة في هذا القطاع لمواصلة مسيرة النجاح والاستفادة من مشاريع التنمية الاقتصادية الجديدة وخصوصاً في المناطق الاقتصادية المستحدثة، كما أننا سوف نواصل نهجنا المستند على الإبتكار التقني لتوفير أفضل الحلول لفائدة جميع أصحاب المصلحة.

وقد تمكنت **وحدة أعمال قطاع الطيران** من الحفاظ على معدل المبيعات بالرغم من التحديات المختلفة في عام 2019م، حيث تم الاحتفاظ بمعظم عقود الخطوط الجوية الرئيسية وتمكنا من الحصول على أعمال إضافية مع شركة طيران السلام في مطار مسقط الدولي وصحار.

أما **وحدة الزيوت** فقد تطور الأداء في عام 2019م، حيث أن زيوت المحركات التي تحمل علامة "نفط عُمان" قد شهدت نموا ملحوظا في المبيعات بمقدار 36% مقارنة بالعام المنصرم، حيث تلقى هذه الزيوت رواجاً جيداً في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حيث تعتبر من الزيوت ذات الجودة العالية، مما سهل عملية توسيع النطاق الجغرافي لهذه العلامة والدخول لأسواق وبلدان جديدة، وسوف تستمر الشركة في تسويق هذه المنتجات من خلال الحملات الترويجية من أجل الوصول إلى أسواق عالمية جديدة في قارتي آسيا وأفريقيا.

وفيما يخص وحدة الأعمال البحرية فتنصبّ جهود الفريق بالشركة على توسيع قاعدة العملاء لتشمل جميع الموانئ، كما أن الشركة حالياً في طور بناء محطة للتزود بالوقود والمرافق التابعة لها في ميناء الدقم والتي من المتوقع ان يبدأ تشغيلها في الربع الأول من عام 2021م، حيث من المتوقع أن تعمل هذه المحطة على توفير الوقود البحري والديزل وزيت التشحيم الخاصة بالسفن لجميع السفن الراسية في الميناء والمياه الإقليمية المجاورة.

وبناءً على ذلك فإن مجلس إدارة الشركة يرفع توصياته الى الجمعية العمومية السنوية لإقرار توزيع أرباح بواقع 60 ببسة للسهم الواحد للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2019م، على أن يتم اعتماد التوصية من قبل المساهمين في اجتماع الجمعية العمومية السنوي.

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 وبرنامج التوجيه المباشر عبر الإدارة العليا للشركة بالإضافة إلى بناء القدرات عبر الأنشطة الجماعية التي تقيّمها الشركة ومسابقات الإبداع، وقد كانت هذه المنهجية سبباً بأن أصبحت نطفة عمان للتسويق إحدى أفضل الشركات المحلية في عُمان من حيث توفير البيئة المناسبة للعاملين لديها.

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، كما بلغت نسبة التعمين في الشركة ما نسبته 84% بدون المساس بجودة الخدمات المقدمة للزبائن، وتعد هذه النسبة مرتفعة قياساً على خصوصية هذا القطاع التي تتطلب مهارات مهنية عالية لخدمة مختلف الزبائن في مختلف القطاعات، وعلاوة على ذلك قامت الشركة بإطلاق أكاديمية التدريب الخاصة بها بجانب برنامج تشجيع الابتكار الذي يتماشى مع قيم الشركة.

المسؤولية الاجتماعية للشركة

وكجزء من استراتيجية الشركة بما يخص المسؤولية الاجتماعية فقد احتفلت بالفائزين من مبادرة تسويق هذا العام بالتعاون مع صندوق الرفد، حيث تعنى هذه المبادرة بدعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتطوير قدراتهم التسويقية، وأطلقت الشركة حملة عطاء الرامية إلى نشر ثقافة العطاء في المجتمع من خلال التبرع بـ 10% من مبيعات محلات أهلين المختارة للأعمال الخيرية، بالإضافة إلى ذلك ومن باب تطوير القدرات المحلية قامت الشركة بتوفير ثلاثة منح دراسية مدفوعة التكاليف لمدة ثلاث سنوات لبرنامج الماجستير في الإدارة العامة ضمن كلية الاقتصاد والعلوم السياسية بالتعاون مع جامعة السلطان قابوس، كما واصلت الشركة هذا العام نشر ثقافة السلامة المرورية عبر قرية السلامة المرورية الرامية إلى رفع مستوى الوعي لدى الناشئة وأولياء أمورهم كذلك حول أهمية حزام الأمان والممارسات الآمنة أثناء القيادة، وعلاوة على ذلك، وبالتعاون مع وزاره التقنية والاتصالات وكذلك الهيئة العامة للصناعات الحرفية، أطلقت الشركة مبادرة "حرفتي" الرامية إلى تمكين الحرفيين العمانيين في مجال التسويق الرقمي، حيث تم اختيار 100 من الحرفيين ليلتحقوا ببرنامج تدريبي في مجال التصميم والتسويق، لتسويق منتجاتها مهنياً والاستفادة من المنصات الاجتماعية بشكل أفضل، كما قدمت الشركة معدات متخصصة (أجهزة المساعدة السمعية الذكية والكراسي المتحركة والنظارات المخصصة) للطلبة ذوي الاحتياجات الخاصة، وقد رافق ذلك برنامجاً لتدريب أسر الطلاب على استخدام لغة الإشارة لمساعدتهم على التواصل الفعال مع أبناءهم.

النظرة المستقبلية

تضل التوقعات المستقبلية للاقتصاد الوطني إيجابية في العام المقبل والذي من المتوقع أن ينعكس إيجاباً على أداء الشركة كذلك، وعلاوة على ذلك، تعمل شركتكم بتطبيق خارطة طريق واضحة المعالم مبنية على أربع ركائز لقيادة الشركة نحو تحقيق النمو

المستدام، حيث أن الشركة تستند على "البحث عن الفرص المتاحة في الأسواق الجديدة" و "زيادة الإيرادات الناتجة عن المبيعات الغير نفطية" و "استكشاف استثمارات جديدة" بجانب "تحسين كفاءة إدارة المصروفات". سيستمر قطاع البيع بالتجزئة في استحداث مواقع استراتيجية محلية جديدة لمحطات الوقود في مختلف أرجاء الوطن وادخال خدمات جديدة في المحطات بالإضافة إلى محلات التسوق السريع "أهلين" ومختلف الخدمات كذلك، كما سنواصل على نفس النهج في كل من المملكة العربية السعودية وتنزانيا.

وستركز 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.

وحتى تتمكن الشركة من مواجهة التحديات والتغلب عليها فلا بدّ لها من مواصلة عملها الإبداعي، وإفساح المجال لكل التحسينات اللازمة للحفاظ على ريادتها في قطاع تسويق الوقود، 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 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، كما سنواصل جهودنا في تطوير خدمة العملاء والارتقاء بها تحقيقاً لشعارنا الذي نتبناه في الشركة: "أنت تثق ونحن نهتم".

إن الشركة 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، بالإضافة إلى وزارة النفط والغاز ووزارة التجارة والصناعة وشركة أوكيو وبلدية مسقط ووزارة البلديات الإقليمية والمياه وشرطة عمان السلطانية وباقي المؤسسات الحكومية وشركات القطاع الخاص، وكذلك لكافة التجار المتعاملين معنا، وجميع موظفينا على دعمهم المتواصل.

وبالنيابة عن أعضاء مجلس الإدارة وجميع الموظفين العاملين بالشركة فإننا نعاهد السلطان هيثم بن طارق بن تيمور المعظم، بأن نواصل البذل والعطاء لما فيه خدمة عمان، مأمّرين بأمره ومقتفين نهجه وسياسته الرشيدة.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته،،،

ملهم بن بشير الجرف
رئيس مجلس الإدارة