

نيابة عن مجلس الإدارة، يسرني أن أقدم لكم التقرير السنوي لشركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع عن السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2023.

### الصحة والسلامة المهنية والبيئة والجودة والبحوث الفنية والاستدامة

يُشكّل موظفينا في شركة النفط العمانية للتسويق وعمالنا والمجتمعات التي نقدم لها خدماتنا أكثر مواردنا قيمة، حيث نلتزم بتوفير بيئة عمل آمنة لموظفينا وعمالنا، وعامة الناس، والحفاظ على ممتلكات وأصول الشركة، وباعتبار السلامة إحدى دعائم عمليات الشركة، حافظت الشركة على سجل السلامة المتمثل في عدم وقوع أي إصابات مضيعة للوقت خلال 18 مليون ساعة عمل، والجدير بالذكر أيضا أن الشركة لم تسجل أي حوادث مرورية خلال النقل اللوجستي للوقود لجميع مناطق السلطنة كما لم تسجل أي حوادث بيئية خلال عمليات الشركة في العام المنصرم.

ومن أجل الاستمرار في ترسيخ ثقافة الأمن والسلامة لدى الشركة وموظفيها وعمالها و المتعاقدين معها نظمت الشركة العديد من المبادرات والمناشط خلال أسبوع الأمن والسلامة السنوي لضمان مشاركة جميع أصحاب المصلحة في مختلف فعاليات الأمن والسلامة والبيئة كما تم عقد ملتقى السلامة السنوي للمقاولين ومناقشة أهم الدروس المستفادة وتكريم متميزي الاداء في مجال السلامة والبيئة، ومن أجل ضمان جاهزية الشركة في إدارة الطوارئ واستمرارية الاعمال نظمت الشركة العديد من تمارين الاستجابة للطوارئ والاخلاء كان ابرزها تمرين مشترك المستوى الثالث مع الدفاع المدني في احدى محطاتها، وقد تم تفعيل خطة استمرارية الاعمال ولجنة إدارة الأزمات بالشركة.

وبما أن ثقافة الشركة تركز على العناية بالعملاء وتوفير الخدمات ذات الجودة العالية فقد استمرت الشركة بالمحافظة على استيفاء جميع اشتراطات معايير الجودة الايزو وتم تجديد جميع شهادات الايزو التي حصلت عليها وامثالها لخمسة معايير مختلفة: ISO9001:2015 (نظام إدارة الجودة)، ISO14001:2015 (نظام الإدارة البيئية)، ISO45001:2018 (نظام إدارة الصحة والسلامة المهنية) ISO27001:2013 ( نظام إدارة أمن المعلومات)، ISO 22301:2019 (نظام إدارة استمرارية الأعمال)، وفي عام 2022 حصلت شركة النفط العمانية على شهادة ISO 22000:2018 (لنظام إدارة سلامة الأغذية) لتتوافق مع استراتيجيتها في التوسع في الأغذية والمشروبات. كما قامت الشركة بتوسيع نظام إدارتها ليشمل محطة وقود السفن في الدقم لضمان تزويد عملائها بنظام مؤهل.

فيما يتعلق بالبحث والتطوير، نجح الفريق الفني للشركة في تطوير زيوت تشحيم مختلفة وفقاً لاحتياجات السوق وتسجيل العديد من المنتجات لدى المنظمة الدولية (API) لتسويق المنتجات في السوق الدولية. بالإضافة إلى ذلك، أكمل الفريق الفني خطة مراقبة الجودة الفنية للتأكد من أن الوقود وزيوت التشحيم ضمن المواصفات وتلبية متطلبات

العملاء. باعتبارنا شركة تركز على العملاء، فقد تم التعامل مع جميع الشكاوى وإغلاقها في الوقت المناسب بما يحقق رضا العملاء. كما نجح الفريق الفني في إطلاق منتج الديزل الحيوي، وتعد الشركة هي الوحيدة التي تقوم بتسويق هذا المنتج كوقود بديل ونظيف.

كجزء من التزامها بنشر الطاقة المستدامة والنظيفة في عملياتها والمساهمة في الجهود الوطنية لتحقيق هدف الحياد الكربوني 2050. قامت شركة النفط العمانية للتسويق بتشغيل 12 محطة من محطات الخدمة الخاصة بها بالطاقة الشمسية: وهي متصلة مباشرة بشبكة توزيع الكهرباء ويمكنها إعادة الطاقة إلى الشبكة مقابل تعرفه متفق عليها مع هيئة تنظيم الكهرباء. يصل توليد الطاقة الشمسية إلى 1.5 ميغاوات ويساهم في تقليل 1.1 مليون طن من ثاني أكسيد الكربون. تمتلك شركة النفط العمانية أيضاً 23 وحدة لاستعادة الابخرة البترولية في محطاتها لتقليل انبعاثات الكربون الناتجة عن عمليات تحميل وتفريغ الوقود.

وفيما يتعلق بالطاقة الكهربائية، قامت شركة النفط العمانية للتسويق بتأسيس شركة مشتركة متخصصة لتوفير حلول شحن المركبات الكهربائية (EVO)، وقد أنهت الشركة هذا العام 2023 بتركيب 80 شاحناً نشطاً في 39 موقعاً في السلطنة بما في ذلك الطرق السريعة. وقد تجلّى ذلك من خلال الحملة التي أطلقتها الشركة لإختبار شواحنها ابتداءً من دولة الإمارات العربية وصولاً إلى محافظة ظفار -ولاية صلالة. انتهت الشركة أيضاً من تقديم مقترحها وتقييمها الفني لمشروع محطة التزود بالهيدروجين الأخضر لدعم استراتيجية التقليل من انبعاثات الكربون.

## الأداء المالي

عززت مجموعة شركات النفط العمانية للتسويق سلسلة نجاحاتها، حيث شهدت زيادة في مبيعاتها، وصلت الإيرادات إلى 819 مليون ريال عماني في عام 2023 مقارنة بـ 802 مليون ريال عماني في عام 2022، بزيادة قدرها 2.2%.

واصلت الشركة الأم بنجاح مسار نموها في نطاق عملياتها الأساسي في سلطنة عمان، وحافظت على مكانتها كشركة رائدة في السوق مع زيادة إيراداتها بنسبة 1% خلال عام 2023. حيث بلغت الأرباح التشغيلية المحققة لعام 2023 لتصل إلى 13.15 مليون ريال عماني، بزيادة قدرها 11% لتصل إلى 1.3 مليون ريال عماني مقارنة بعام 2022 البالغ 11.85 مليون ريال عماني.

تماشياً مع استراتيجية المجموعة للأعوام 2022-2026، يستمر التوسع الدولي في سوق المملكة العربية السعودية ليصل إلى 30 محطة خدمة حتى نهاية عام 2023، مقارنة بـ 16 محطة في نهاية عام 2022. وقد أدى ذلك إلى نمو

كبير بنسبة 164٪ حققت من خلالها الشركة التابعة في المملكة العربية السعودية إيرادات تصل الى 33 مليون ريال عماني مقارنة بـ 12.3 مليون ريال عماني في عام 2022. هذا النمو الكبير والمستمر له تأثير سلبي على المدى القصير والمتوسط نتيجة نظام المحاسبة الدولي IFRS 16، مما أدى الى خسارة لهذا العام بمقدار 2.3 مليون ريال عماني مقارنة بـ 1.1 مليون ريال عماني في عام 2022. ومن المتوقع ان يكون هنالك اثر ايجابي ملموس على المدى الطويل والتي تتماشى مع استراتيجية التوسع وتطلعات النمو المستمر في المملكة العربية السعودية.

شركة السلطنة للطاقة في تنزانيا هي أيضاً إحدى الشركات التابعة للمجموعة والتي تشكل جزءاً من استراتيجية التوسعات الدولية للشركة الأم خارج سلطنة عمان. حققت عمليات الشركة في تنزانيا إنجازاً مهماً في تحقيق الربحية خلال العام، حيث شهدت نمواً في الإيرادات بقيمة 18 مليون ريال عماني مقارنة بـ 7.4 مليون ريال عماني في عام 2022. وقد أدى ذلك بشكل إيجابي إلى تحقيق أرباح قبل الضريبة لهذا العام بقيمة 0.14 مليون ريال عماني مقارنة بخسارة قدرها 0.5 مليون ريال عماني في عام 2022. ومن المتوقع أن تستمر هذه النتائج في اتجاه إيجابي في الأعمال المستقبلية.

واجهت شركة محطة الدقم لنقل الوقود (DBT) التي بدأت عملياتها خلال عام 2021 في سلطنة عمان، ظروف مضطربة خلال عام 2023 بسبب الصراع في أوكرانيا، مما أثر سلباً على إمدادات الوقود والأعمال البحرية في المنطقة. تسببت هذه العوامل في تدهور كبير في ربحية الشركة منذ الربع الثاني حيث بلغت خسارة العام 1.7 مليون ريال عماني مقارنة بـ 0.05 مليون ريال عماني في عام 2022. تعد شركة (DBT) استثماراً كبيراً للمجموعة وهي استراتيجية بطبيعتها نظراً لموقعها بالإضافة إلى توافرها مع افتتاح شركة OQ8، والذي سوف تساهم بشكل إيجابي في عام 2024 وما بعده.

خضعت شركة أهلين الدولية ش.م.م العاملة في سلطنة عمان لعملية إعادة هيكلة استراتيجية خلال عام 2023، والتي من المتوقع أن تؤدي إلى تحسين الكفاءة التشغيلية وربحية الأعمال. كان هناك عنصران رئيسيان لإعادة الهيكلة، هما إيقاف الاستثمارات في أعمال الامتياز الغذائي لشركة Famous Brand's استجابةً للخسائر المالية المستمرة المتكبدة ما بعد جائحة كورونا. بالإضافة إلى ذلك، كان نشاط إعادة الهيكلة الاستراتيجي الآخر هو التشغيل المباشر لمتاجر أهلين وإضفاء مظهر جديد عليها، ومن ثم التركيز على الاستثمار في هذا القطاع. ومن خلال توحيد الشبكة، نتوقع أن تنعكس هذه التغييرات بشكل إيجابي في الأعوام القادمة، مقارنة بأداء عام 2023 والذي سجل خسارة قدرها 1.4 مليون ريال عماني مقارنة بـ 0.8 مليون ريال عماني في عام 2022.

على الرغم من أن الشركة الأم قد حققت زيادة في الإيرادات والأرباح التشغيلية لعام 2023 مقارنة بعام 2022، إلا أن دمج أداء هذه الشركات التابعة في أداء المجموعة أدى إلى انخفاض الأرباح بمقدار 2.8 مليون ريال عماني ليصل الربح بعد الضريبة للمجموعة إلى 4.1 مليون ريال عماني مقارنة بـ 6.9 مليون ريال عماني في عام 2022. وعلى الرغم من أن هذه الاستثمارات في الشركات التابعة أثرت على ربحية المجموعة في عام 2023، إلا أنه من المتوقع أن تؤدي إلى زيادة عوائد المساهمين على المدى الطويل.

## الموارد البشرية

تأسست العلامة التجارية لشركة النفط العمانية للتسويق وسمعتها ونجاحها على أساس النزاهة الشخصية والمهنية وأصبحت الشركة أيضًا جهة مفضلة للعمل لديها نظرًا لما تقدمه من فرص عمل متميزة إلى جانب فرص التطوير المهني لشريحة كبيرة من الأشخاص.

حققت الشركة نسبة تعمين بلغت 90٪ بنهاية عام 2023 ويعد هذا إنجازًا مهمًا بما أن مجال العمل يتطلب موظفين بمهارات معينة لخدمة مجموعة واسعة من العملاء عبر شبكة البيع للأفراد وعمليات الشركة بشكل عام.

ولمواصلة تحسين أدائها، نكرس جهودنا لتنمية قدرات رأس المال البشري لدينا عبر مختلف أعمالنا؛ إذ نوفر لهم فرصًا لتعزيز معرفتهم فيما يتعلق بالكفاءات المتخصصة والمحددة بالإضافة إلى مجموعة واسعة من المهارات التطبيقية والمهارات التقنية والإبداعية. بما أننا نؤمن بأهمية تنمية مهارات موظفينا من خلال برامج تدريبية تنافسية، اطلقنا برنامج للتدريب الإداري وبرنامج لإكساب موظفينا بالمهارات والإمكانات المناسبة. علاوة على ذلك، جرى تحسين منصة التعلم الإلكتروني لتتضمن أكثر من 60 ألف برنامج تدريبي يمكن الوصول إليه عبر الإنترنت من خلال تطبيقات الهاتف النقال.

وبصفتها شركة عُمانية يافعة مدفوعة بالحماس إلى جانب كونها تفخر بأنها من الشركات الرائدة في قطاع الطاقة في سلطنة عُمان وشريكًا مهمًا في تطوير بنيتها التحتية، تسعى الشركة باستمرار إلى تعزيز قوتها العاملة الحالية. ونظرًا لكونه أحد العوامل الرئيسية لأهداف الشركة طويلة الأجل، تقوم الشركة بتوظيف المواهب العمانية المناسبة في الوظائف الملائمة في الوقت المناسب لتصبح الجهة التي يود الجميع في العمل لديها في قطاع تسويق الوقود.

## المسؤولية الاجتماعية للشركة

قدمت الشركة دعمها لأكثر من 10 جمعيات مختلفة في السلطنة عن طريق وضع صناديق التبرع الخاصة بهم في أكثر من 40 متجر أهلين. كما قامت الشركة بتقديم دعم لمركز الجودة لتأهيل وتدريب الأطفال المصابين باضطراب طيف التوحد بمحافظة ظفار. كما أطلقت الشركة حملتها الخيرية الرمضانية السنوية "عطاء"، وسعت الحملة في عامها السادس على التوالي إلى خدمة المحتاجين من خلال مجموعة من المبادرات الخيرية المختلفة.

في إطار التزامها بإعداد وتطوير قادة المستقبل، وبالتعاون مع وزارة العمل وذلك في إطار استراتيجية الشركة للمسؤولية الاجتماعية؛ استقبلت الشركة الدفعة الثانية من برنامجها التدريبي "مركز خبرة" لعام 2023 ، وقد قامت الشركة بتصميم هذا البرنامج خصيصاً للخريجين الجدد بحيث يضم دورات تدريبية للمبتدئين ل يتيح للمشاركين اكتساب العديد من الخبرات العملية والمهنية، إضافة إلى المهارات الأساسية ذات الصلة بتخصصاتهم خلال فترة دراستهم الجامعية، ويشمل عدة جوانب مختلفة تتضمن الصحة والسلامة والبيئة، والتسويق، والمبيعات، وتطوير الأعمال، وشؤون الشركات، إضافة إلى المتاجر، والغذاء.

وأطلقت الشركة بالتعاون مع مركز الشباب، برنامجها للمسؤولية الاجتماعية "تمكّن" بهدف تمكين الشباب العماني من تحقيق طموحاتهم والانطلاق في قطاع ريادة الأعمال الحرة المستقلة، ويركز البرنامج على بناء قدرات وإمكانات الشباب في العمل الحر المستقل الذي يقوده الشباب المحلي، إضافة إلى تمكين المشاركين من تعزيز مهاراتهم في التفكير الإبداعي والمهارات الأخرى اللازمة لتشغيل مشاريعهم وأعمالهم بشكل ناجح.

كما دعمت الشركة مبادرة المدارس المعززة للصحة أيضاً، من خلال تزويد المدارس الفائزة بشاشات رقمية ذكية بالتعاون مع وزارة التربية والتعليم ومنظمة الصحة العالمية.

وقد التزمت الشركة بدعم الهيئة العمانية للأعمال الخيرية بنسبة 33% من الميزانية السنوية للشركة المخصصة لبرنامج المسؤولية الاجتماعية، وتواصل الشركة جهودها في البحث عن فرص لدعمها بفائدة مستدامة للمجتمع.

## نظرة عامة

إن النظرة المستقبلية للاقتصاد الوطني إيجابية، حيث من المتوقع أن تنعكس على أداء الشركة. علاوة على ذلك، تستمر شركتكم في اتباع خطتها الاستراتيجية لمدة خمس سنوات (2022 - 2026) والتي ستعكس خريطة طريق واضحة للنمو والتي تركز على النمو المحلي والدولي بالإضافة إلى تعزيز توفير الطاقة المتجددة. تواصل الشركة ابتكار وتطوير مبادرات جديدة لضمان جميع الفرص الممكنة التي من شأنها تعزيز الأداء العام للشركة بطريقة مستدامة.

**البيع بالتجزئة:** يعتبر قسم البيع بالتجزئة من الأعمال الأساسية للشركة ويستمر في النمو وفقاً للخطة المعتمدة، في عام 2023 أدخلت الشركة محطة خدمة جديدة في مسقط، و 3 محطات خدمة جديدة قيد التنفيذ، وأكملت إعادة بناء وتجديد 3 من محطات الخدمة، ليصل إجمالي عدد المحطات إلى 235 محطة في سلطنة عمان.

**قطاع التسوق والأطعمة والخدمات:** متجر التسوق السريع (أهلين) والذي بلغ عددها بنهاية العام إلى 59 متجراً، حيث تخدم العملاء الزائرين بمحطاتنا وتوفر المواد الغذائية والخدمات الأخرى مثل الصراف الآلي وغيرها. تعمل الشركة على تحويل محطات الخدمة الخاصة بها إلى محطة واحدة مع مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات.

**المبيعات الدولية:** واصلت الشركة توسعها دولياً في مجال البيع بالتجزئة، حيث تمكنت الشركة من تشغيل 30 محطة خدمة في المملكة العربية السعودية و 12 محطة خدمة في جمهورية تنزانيا بنهاية عام 2023، إلى جانب نجاحها في توفير محطات خدمة جديدة (قيد الإنشاء) في المملكة العربية السعودية.

**الأعمال التجارية:** تمكن تطوير الأعمال التجارية من تحقيق استقراراً وتقدماً فيما يتعلق بكمية الوقود المباعة في عام 2023م وتم تحقيق نتائج متقدمة، وذلك من خلال تبني استراتيجية تعتمد على تحسين كفاءة نقل الوقود إلى عملائنا وعمل تحالفات استراتيجية بالإضافة إلى طرح حلول تقنية مبتكرة.

**وقود الطائرات:** شهد قطاع وقود الطيران بالشركة زيادة في الحصة السوقية مقارنة بالعام الماضي، حيث تستمر الشركة في تقديم خدمات متميزة لعملائها الرئيسيين مثل الطيران العماني وطيران السلام والعديد من شركات الطيران الدولية والمحلية.

**الزيوت:** تعتبر زيوت نפט عمان العلامة التجارية الأسرع نمواً في مجال زيوت التشحيم في سلطنة عمان، كما استمرت المنتجات في تلقي قبول واسع مع زيادة قاعدة العملاء في جميع أنحاء البلاد. على الرغم من التحديات في الأسواق الخارجية وانخفاض قيمة العملة، فإننا نتوقع زيادة في حصتنا في السوق في السنوات القادمة. يتضمن نهجنا الاستراتيجي دخول أسواق نمو جديدة، والاستفادة من الأنشطة التسويقية المتنوعة، والاستفادة من الحملات التسويقية والرقمية المخصصة لتحقيق النمو المستدام في السلطنة وعلى المستوى الدولي.

**التسويق:** بهدف العناية والتركيز على العملاء في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، نهدف دائماً إلى التميز من خلال تقديم خدمات مبتكرة تلبي احتياجات عملائنا وتصل إليهم أينما كانوا في رحلتهم. مهمتنا هي تقديم تجارب استثنائية لا ترضي عملائنا فحسب، بل تسعدهم وتعزز ولائهم.

**التحول الرقمي:** يلعب التحول الرقمي دوراً ريادياً في المؤسسات حيث يعتبر الواجهة الأولى للمؤسسات في ظل التحول الرقمي مؤخرًا في مختلف القطاعات، ولكون شركة النفط العمانية للتسويق إحدى الشركات السباقة في هذا المجال فإنها تولي كل الاهتمام بهذا المجال من خلال تقديم أفضل الحلول الذكية للأفراد والعملاء التجاريين.

كما لا يفوتنا التأكيد على أن مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية لن يألوا جهداً في مواجهة التحديات، وهم على ثقة بأن الشركة سوف تواصل الأداء الإيجابي لمواكبة تطورات جميع الأطراف ذوي العلاقة. الشركة ملتزمة ومستعدة لمواجهة التحديات المستقبلية: ونثق في أننا سنواصل تقديم القيمة لجميع أصحاب المصلحة.

### شكر وتقدير

وختاماً، يطيب لي أن أنتهز هذه الفرصة للإعراب عن عميق شكري لكافة زبائننا الكرام، من مؤسسات حكومية وشركات القطاع الخاص، وكذلك لكافة التجار المتعاملين معنا، وجميع موظفينا على دعمهم المتواصل. وبالأسالة عن نفسي ونيابة عن أعضاء مجلس الإدارة وجميع الموظفين العاملين بالشركة يطيب لنا أن نتقدم بخالص شكرنا و عميق امتناننا للمقام السامي لمولانا حضرة صاحب الجلالة السلطان هيثم بن طارق آل 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،

رئيس مجلس الإدارة