

**عمليات الشركة وأهدافها:**

تعمل الشركة بشكل أساسي في مجال تسويق وتوزيع المنتجات النفطية مثل بنزين 95 وبنزين 91 والديزل ووقود الطائرات والكيروسين والزيوت.

تمارس الشركة نشاطها من أجل تحقيق الأهداف التالية:

1. تعزيز صافي حقوق المساهمين وصرف عوائد مناسبة ودائمة.
2. زيادة حصتها في السوق في كل القطاعات التشغيلية والتعامل بكفاءة مع المنافسة السائدة.
3. ترسيخ مكانة الشركة في السوق وذلك من خلال تقديم خدمات أفضل للزبائن وشعار متميز للشركة.
4. توظيف وتمكين الشباب العُماني.
5. الالتزام الكامل بالمحافظة على الصحة المهنية والسلامة والبيئة.

**إدارة عمليات الشركة**

تدير الشركة عملياتها من خلال القطاعات الآتية: -

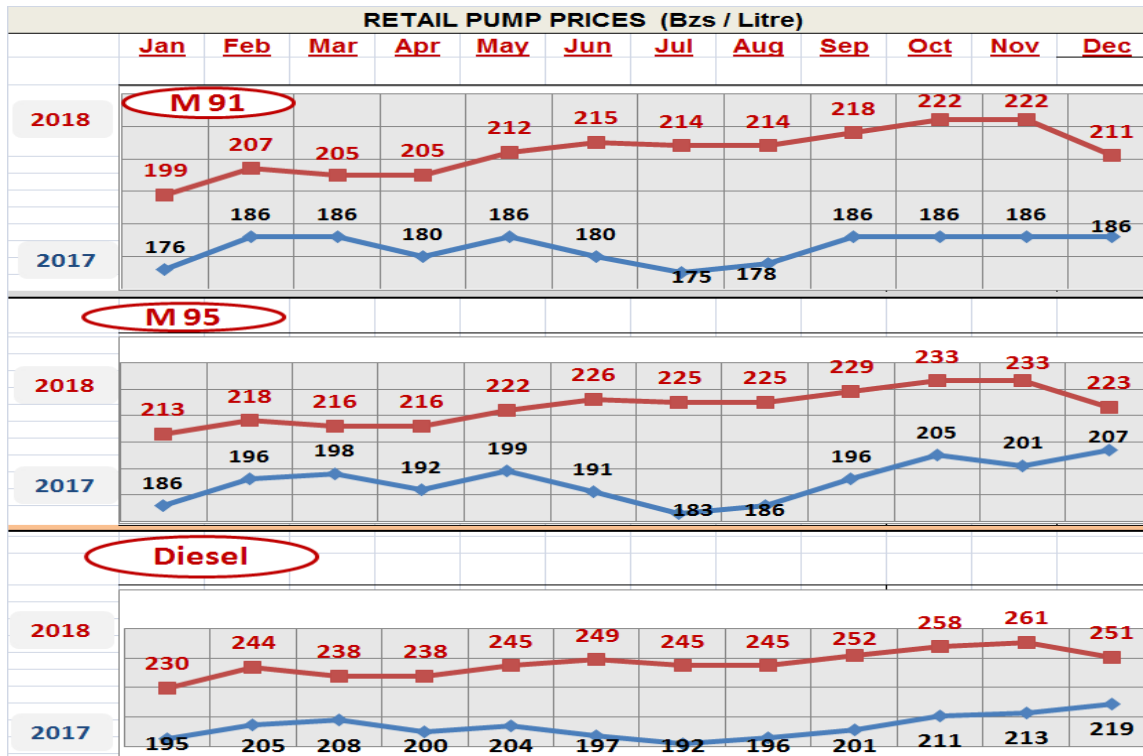
1. مبيعات التجزئة
2. المبيعات التجارية
3. المبيعات الأخرى (تتضمن مبيعات الطيران ومبيعات الزيوت)

أداء هذه القطاعات مستعرض أدناه:

**1. مبيعات التجزئة**

لا يزال قطاع مبيعات التجزئة المورد الرئيسي لإيرادات الشركة وذات الأولوية طويلة الأمد. وقد استمرت مبيعات هذا القطاع عند نفس مستوى مبيعات عام 2017.

وارتفعت إيرادات مبيعات التجزئة بنسبة 17٪ مقارنة بعام 2017 ، ويعود ذلك الى ارتفاع أسعار الوقود المحلي خلال العام. وفيما يلي توضيح لأسعار الوقود خلال العام :



فيما يلي التطورات الرئيسية في قطاع تجارة التجزئة:

- 1- افتتاح 13 محطة جديدة خلال عام 2018، وبذلك بلغ إجمالي عدد المحطات 218 محطة في نهاية العام.
  - 2- سيتم افتتاح 5 محطة جديدة في بداية عام 2019، وهي الآن تحت مراحل الإنشاء النهائية.
  - 3- أعلنت وزارة النفط الغاز عن هيكل موحد لأسعار الوقود لجميع منتجات التجزئة اعتباراً من 1 مارس 2018. هذا، بالإضافة إلى انخفاض النشاط في مستودع الوقود المشترك في ميناء الفحل وذلك بسبب افتتاح شركة النفط العُمانية للمصافي والصناعات البترولية مستودع وقود جديد في الجفنين ، مما قلص الهامش الربحي للشركة.
- ومع تطوير طرق جديدة ومناطق سكنية وتطوير شامل للمناطق الريفية، فإن الشركة تواصل تركيزها في تطوير البنية التحتية لقطاع التجزئة والاستثمار في العديد من المشاريع في جميع أنحاء البلاد.

## 2. المبيعات التجارية

المها هي الشركة الرائدة في قطاع المبيعات التجارية في السوق المحلية، ويعد هذا القطاع إني أكبر قطاع للشركة من حيث الإيرادات. ولكن يظل هذا القطاع شديد التنافسية وحساساً بالنسبة للأسعار ، حيث يؤدي تقديم المنتج في الوقت والمكان المناسب دوراً رئيسياً في الحفاظ على العملاء ونموهم. ونظراً لانخفاض الطلب من قبل قطاع الإنشاءات والقطاعات الصناعية الأخرى محلياً ، انخفضت حجم مبيعاتنا التجارية خلال العام.

## 3. المبيعات الأخرى

تتكون المبيعات الأخرى من مبيعات وقود الطائرات والزيوت. شهد هذا القطاع نمواً بنسبة 33٪ في حجم الإيرادات مقارنة بعام 2017 ، ويرجع ذلك أساساً إلى زيادة إمدادات الوقود إلى الطيران العماني وشركات الطيران التجارية الأخرى في مطار مسقط الدولي. كما ساهمت زيادة الإمدادات إلى عملائنا الرئيسيين في القطاع الحكومي في نمو قطاع الطيران خلال عام 2018.

ومن أجل المضي قدماً ، وضعت الشركة خططها للاستفادة من شركات طيران جديدة والتي ستسهم في نمو مبيعات وقود الطائرات في الفترة القادمة.

وفيما يخص قطاع الزيوت، سجل هذا القطاع نمواً بنسبة 53٪ في 2018 مقارنة مع 2017 ، ويرجع ذلك أساساً إلى زيادة الطلب على زيوت المها التي تحمل علامتها التجارية ، وتأمين عقود جديدة وإدخال منتجات وخدمات جديدة.

## الأداء المالي

الزيادة / (الانخفاض)	2018 مليون ريال عماني	2017 مليون ريال عماني		
			مليون ريال عماني	%
الإيرادات	488.7	431.7	57.0	13%
المصروفات	(24.5)	(24.0)	0.5	2%
صافي الربح بعد الضريبة	5.1	5.0	0.1	2%
صافي الأصول	46.1	49.5	(3.4)	(7%)

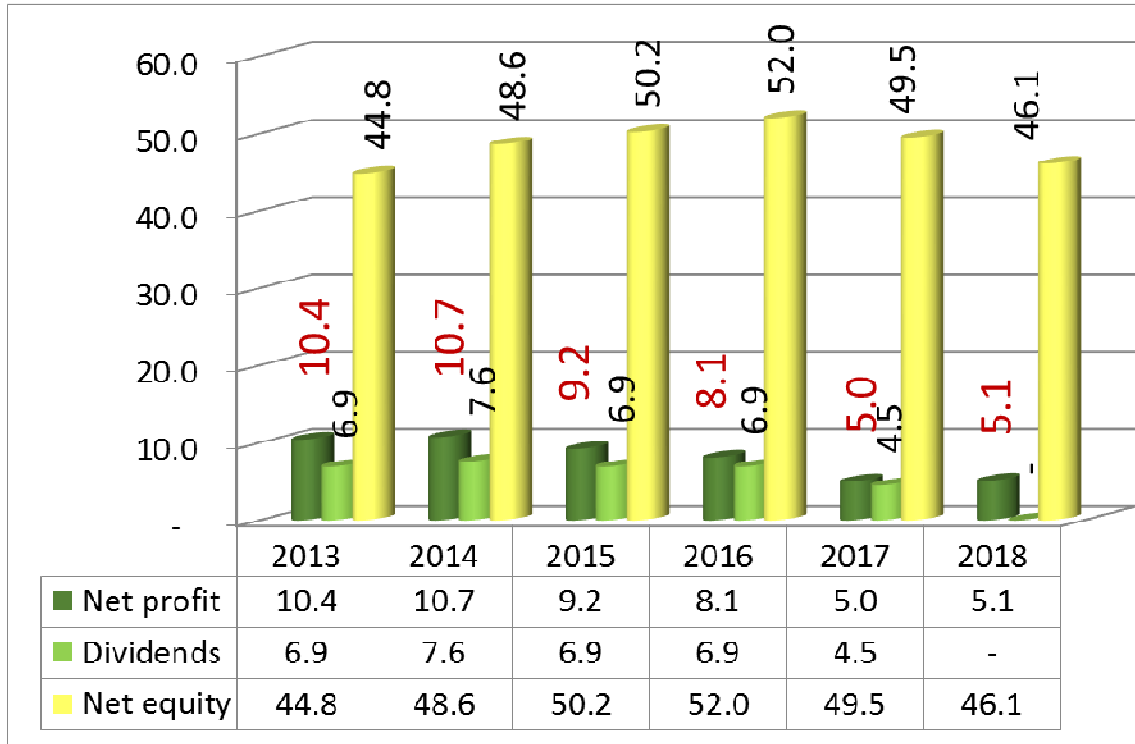
العائد على السهم – ريال عماني	0.074	0.073
صافي الأصول للسهم – ريال عماني	0.668	0.718
العائد على حقوق الملكية - %	11.2%	10.1%

لقد ارتفعت الإيرادات لتصل إلى 488.7 مليون ريال عماني في عام 2018 مقارنة مع 431.7 مليون ريال عماني في 2017، أي بارتفاع بلغ 57 مليون ريال عماني وبنسبة بلغت 13 % ، ويعزى ذلك إلى ارتفاع إيرادات قطاع الطيران وقطاع الزيوت والذي قابله انخفاض في المبيعات التجارية.

وارتفعت المصروفات بمقدار 0.5 مليون ريال عُُماني أي بنسبة بلغت (2%) ، ويعود ذلك بشكل رئيسي إلى ارتفاع تكاليف الموظفين والاستهلاك ورسوم الترخيص والمصاريف الفنية و المصاريف الأخرى ، بعد تخفيض مخصص الإنخفاض في قيمة الذمم المدينة و تكاليف النقل والصيانة والتسويق.

وقد ارتفع صافي الربح بعد الضريبة إلى 5.1 مليون ريال عُُماني في عام 2018 مقارنة مع 5 مليون ريال عُُماني في عام 2017، بزيادة قدرها 0.1 مليون ريال عُُماني (2%). وذلك بسبب الزيادة في حجم المبيعات والإنخفاض في المصروفات الضريبية نتيجة للاعتراف بالضريبة المؤجلة على زيادة مخصصات انخفاض قيمة الذمم المدينة التي تم إنشاؤها مع اعتماد المعيار الدولي رقم "9 الأدوات المالية" والذي أصبح حيز التنفيذ بتاريخ 01 يناير 2018.

يوضح الرسم البياني أدناه صافي الربح وتوزيعات الأرباح وصافي حقوق الملكية منذ عام 2013:



#### إدارة التدفق النقدي

لقد أظهرت التدفقات النقدية من العمليات نمواً إيجابياً نتيجة لتحسن عمليات التحصيل من زبائننا الرئيسيين. كما ساعدت الكفاءة في إدارة رأس المال العامل على تخفيض رسوم التمويل.

#### الفرص المتاحة والمعوقات والمخاطر:

إن طول فترة انخفاض أسعار النفط وانخفاض النشاط في قطاعي البناء واللوجيستية يجعل توقعات الأعمال المستقبلية صعبة للغاية. ومع ذلك نحن ملتزمون بالبقاء إيجابيين ونتطلع إلى الاستفادة من الفرص الناشئة من خلال التركيز على مجالات النمو الرئيسية كتوسيع شبكة البيع بالتجزئة ، وزيادة حجم مبيعات الطيران والزيوت.

إن الطلب المتزايد على الطاقة في العام القادم يعد العامل الرئيسي لنمو أعمالنا ، مما يعزز من قيمتنا السوقية كواحدة من أفضل مشغلي محطات البيع بالتجزئة في البلاد. ولقد وضعنا خططنا لزيادة حصتنا في قطاع البيع بالتجزئة بناءً على الفرص المتاحة من خلال زيادة عدد المحطات في مختلف مناطق السلطنة.

## الصحة والسلامة والبيئة

تضع الشركة صحة وسلامة الأشخاص الذين يعملون لديها بشكل مباشر أو غير مباشر على رأس أولوياتها. لذلك واصلت الشركة خلال العام تقديم التدريب اللازم للتعريف بأهمية الصحة والسلامة في مواقع العمل. كما عمدت الشركة على تقييم اللوائح التي وضعتها الحكومة والشركة من خلال القيام بتدقيق عن طريق موظفي الصحة والسلامة والإستعانة بخبرات خارجية.

هذا ، وتسعى الشركة لمواصلة الجهود في مراقبة وتقييم المخاطر المتعلقة بالصحة والسلامة في عملياتها والعمل على تخفيفها ، مما يساهم في الحفاظ على مبادئ الصحة والسلامة لديها.

## الموارد البشرية

تؤمن شركة المها بأهمية موارد البشرية والتي تعدها المفتاح الرئيسي للنجاح والتقدم.

في عام 2018 ، كان تعزيز وتطوير الهيكل التنظيمي من أولويات الشركة من خلال الجهود التنموية المستمرة. كما قامت الشركة بعدة مبادرات لتطوير موظفيها خلال العام لمواجهة التحديات الجديدة في بيئة العمل من خلال التدريب وبرامج التطوير.

بلغ عدد موظفي المها 285 موظفاً بنهاية عام 2018 وبنسبة تعمين 80%.