

قطاع التجزئة

لقد عملت شركة النفط العمانية للتسويق بكل عزم لتوسيع شبكة قطاع مبيعات التجزئة خلال عام 2010م وزيادة نموها ، الأمر الذي دفع لتسارع عجلة نمو قطاع التجزئة للوقود بالسلطنة نتيجة للاختيار المستنير للمواقع الجديدة للشبكة وتميز الخدمات.

ولقد أسهمت وحدات بيع التجزئة خلال السنة المنتهية بتاريخ 31 ديسمبر 2010 في التركيز بما نسبته 55% من العائدات الاجمالية والتي تعتبر الأعلى في تاريخ الشركة مما يحدونا في عام 2011 للاستمرار للتركيز على التحسين المستمر لمخططات التوسيع لنشر نقاط البيع بالتجزئة بالسلطنة، بالإضافة إلى الاستراتيجيات الكفيلة بالمحافظة على مستوى العوائد من النشاطات التجارية الأخرى ورفع مستوى الخدمات فيها.

وحصادًا للتطبيق المحكم لخطة التوسع في عام 2010، فقد تم إنشاء عشر محطات للوقود في عام 2010 ليصبح مجموع محطات الوقود عبر البلاد 122 وهو رقمًا قياسيًا لما تم إنجازه لمحطات الوقود خلال عام واحد. هذا بالإضافة إلى وجود 3 محطات وقود قيد الإنشاء حاليًا والتي يتوقع أن تباشر عملها خلال الربع الأول من عام 2011.

واستيعابًا لما تتطلبه المرحلة الاقتصادية القادمة ستكون إدارة الشركة أكثر حنكة وجدارة في مسيرتها نحو النمو والتوسع بغية حماية وتحسين عائدات المساهمين.

إن الكفاءة التشغيلية وخفض كلفتها وتوفير أعلى المعايير لخدمة الزبائن ستشكل بمجملها محور اهتمام الشركة وهدفها الذي يسترشد به على المدى البعيد، لذا لن ينثنى عزمنا في السعي لتحقيق الرضا الكلي لزبائننا من خلال توفير كافة متطلبات خدمة الزبائن وتلبية احتياجاتهم بحرفية عالية بالتزامن مع مضيئنا قدمًا في تطوير مهارات الكوادر العاملة في محطات البيع بالتجزئة وتحسين مستوى الخدمة مع التقيد بأعلى مستويات السلامة والمحافظة على البيئة.

إن تطوير مرافق البيع بالتجزئة بما يتماشى مع طموحات زبائننا سيبقى الشغل الشاغل من خلال الارتقاء بالتصاميم الإبداعية والإنشائية لمرافقنا وتزويدها بأحدث المعدات والنظم الأكثر فعالية. ويتجلى ذلك من خلال فريق ذو كفاءات عالية من المهندسين يسعون لضمان الجودة وتحقيق أطول فترة استخدام لمقتنيات الشركة من المعدات والأنظمة.

لقد شهد عام 2010 افتتاح ثمانية مراكز "أهلين" ومحطة لغسيل السيارات ومطعمين للوجبات السريعة كما أن الشركة الآن بصدد دراسة عدد من المواقع الاستراتيجية بهدف استكمال شبكتها من الخدمات المصاحبة وتحقيق تكاملها من أجل ضمان راحة زبائننا. وسنعمل في عام 2011 على الاستمرار في توسيع النشاط التجاري في المجالات الغير نفطية بهدف تعزيز الأداء الكلي لقطاع البيع بالتجزئة، حيث يتوقع بأن تستقطب مراكز "أهلين" الجديدة عددًا أكبر من الزبائن محققة هامش ربح أكبر لقطاع البيع بالتجزئة. وللعلم فقد تم الإعلان عن الهوية الجديدة لمراكز التسوق "أهلين" التابعة للشركة في مارس من 2009 وتبعه في عام 2010

الترويج والنشر المتلاحق للهوية التجارية الجديدة في معظم مراكز التسوق السابقة لتحمل اسم "أهلين". وسنواصل التغيير في بقية المراكز خلال عام 2011م بهدف إضفاء ثقافة التسوق الشبابية ذات الطابع الحيوي النشط على كل منظومة التسوق المصاحبة لمحطات التجزئة.

لقد كان لبرنامج مكافآت بسمة الأثر الملحوظ لمبيعات الوقود في قطاع التجزئة والذي شهد نمواً في عدد المبيعات لبطاقات بسمة ومبيعات إعادة التعبئة مما يتأمل منه أن يكون رافداً حيوياً لتنشيط وتحفيز مبيعات قطاع التجزئة. وعليه فقد تبنت الشركة خططا لتوسيع نطاق مقدمي الخدمات لمشاركي البرنامج وتقديم نقاط مكافآت إضافية وسهولة في تحصيل النقاط لكل زبائننا الموالين لخدماتنا ليستمتعوا بفوائد إضافية من البرنامج.

إن الشركة على يقين من جدوى خططها واستراتيجياتها الخاصة بقطاع البيع بالتجزئة التي ستأتي أكلها في المستقبل القريب بإذن الله لذا سيستمر هذا القطاع بتثبيت دعائم الشركة من خلال ما يعود به من أرباح تسهم بمجمعلها في النمو المضطرد للشركة.

بطاقات الوقود

مع تحسن الظروف الاقتصادية وزيادة حجم الإنفاق الحكومي شهد قطاع بطاقات الوقود في مجمله نمواً ملحوظاً بنحو 20% خلال عام 2010م عن العام المنصرم وبهذا حققت مبيعات الوقود عبر البطاقات نمواً مضطرداً يعتبر الأعلى في هذه الصناعة.

تبدو ملامح عام 2011 مبشرة بالخير مع إعلان الحكومة عن مشاريع جديدة وسينصب الجهد الرئيسي على استقطاب زبائن جدد مع الحفاظ على الزبائن الحاليين وذلك بالإرتقاء بخدمة الزبائن إلى مستويات أعلى وحث الزبائن على استخدام بطاقة بسمة بكل إمكانياتها. لقد تسنى لنا من خلال برنامج استبدال نقاط بسمة والعروض الترويجية المصاحبة زيادة مستوى العائد لزبائننا بواقع 20% نظراً لرواجها وتعرفهم على مزاياها التي لم يستغلوها مسبقاً.

القطاع التجاري

لقد شهد قطاع المبيعات التجاري تحسناً كبيراً مقارنة مع عام 2009 خاصة في قطاع الإنشاءات حيث تم الإعلان عن العديد من مشاريع البنية الأساسية شاملاً ذلك: المطارات، وقد تم المباشرة ببعض منها خلال العام الحالي.

يعزى هذا التحسن لعدد من العوامل التي أسهمت بمجملها في نمو النشاط التجاري الكلي، ومن هذه العوامل قيام وحدة المبيعات التجارية بإعادة هيكلة خططها واستراتيجياتها لتشمل قطاعات أخرى مثل قطاعي الطاقة والتعدين.

لقد كان لانتعاش أسعار النفط العالمية واستقرارها بمستويات أعلى مما هو مخطط له ضمن الموازنة أثرًا في دفع عجلة الاقتصاد الوطني وزيادة حجم الإنفاق. وقد استقطبت وحدة المبيعات التجارية بنجاح عددًا من المشاريع الجديدة خلال العام نفسه وهي الآن بكامل جاهزيتها لتقديم أداء أفضل للعام 2011 طالما استمر مؤشر النمو الاقتصادي بالارتفاع.

وببساطة فقد تركز الجهد على مدار العام على تخصيص المزيد من الوقت للعملاء، وتطوير العلاقات، وإيصال المنتج في الوقت المحدد، والأهم من ذلك تحصيل المستحقات بعد المبيعات. وقد تضافرت كل هذه المعايير لتحقيق النتائج المرجوة كما عززت أيضا العلاقات التجارية مع جميع عملاء الشركة. مع العام 2011 هنالك الكثير من التصورات الطموحة التي بالإمكان تحقيقها نظرًا للتحسن الكلي في الأوساط المالية العالمية. إن الخطة الاستثمارية التي أعلنت عنها الحكومة العمانية ستدفع بعجلة التنمية في السنوات المقبلة وسوف تساعد على استعادة الثقة وتحفيز الأنشطة الاقتصادية في السلطنة.

وسوف ينصب تركيز الفريق التجاري في عام 2011م على إقتناص الفرص الإستثمارية الجديدة، والتنفيذ الفعال لخدمة العملاء ورفع مستوى الثقة التي حققناها على مر الأعوام مع جميع العملاء.

قطاع الطيران

لقد كان عام 2010 عاما مميزًا لقطاع الطيران بفضل القوة التنافسية للعروض التي قدمتها وما أحتوته من أفضلية حيث حصلت الشركة بنجاح على 60% من عقد تزويد وقود الطيران للطيران العماني الذي سيستمر لمدة سنتين اعتبارًا من 1 مارس 2010، ومعه أصبحت شركة النفط العمانية للتسويق الشركة الرائدة في السوق في مجال تزويد الطيران في مطار مسقط الدولي. وتقخر الشركة بأن تكون جزءًا من نجاحات الطيران الرسمي للسلطنة في توسيع خطوطها إلى مدن جديدة عبر العالم على مدار السنة.

وبالإضافة إلى القائمة الحالية لشركات الطيران التجارية الكبرى والعقود الحكومية الرئيسية، تمكنت الشركة من الحصول على عقد تزويد وقود الطائرات لخطوط رسلان الدولية للطيران (فولغا دنبيير) في يونيو 2010 في مطار مسقط الدولي. وتعتبر خطوط رسلان الدولية رائدة في مجال الشحن الجوي المتخصص.

ومن المتوقع أن يزداد الطلب على وقود الطيران في مطار مسقط الدولي بشكل إيجابي في السنوات المقبلة مع نمو الطيران العماني وتوسع شبكة خطوط الطيران العالمية.

وجدير بالذكر أن الشركة ملتزمة بالعمل سويًا مع شركة بريتش بتروليوم الجوية كشريك فني من أجل الحفاظ على معاييرها الدولية المتعلقة بجودة الخدمات وتحسين نظامها التسويقي بهدف تحسين حجم مبيعاتها.

القطاع البحري

تميز عام 2010 ببداية النشاط التجاري في القطاع البحري حيث تمكنت الشركة بمساعدة شريكها ماتريكس البحرية القابضة من الحصول على ترخيص تزويد الوقود البحري في ميناء صحار. وتقدم الآن الشركة المساهمة نفط عمان ماتريكس للخدمات البحرية (MXO) أنواع مختلفة من الوقود البحري لشركات الشحن في الميناء بما في ذلك زيوت التشحيم للسفن.

وتتطلع الشركة من خلال مساهمتها في نفط عمان ماتريكس للخدمات البحرية تقديم خدماتها بأعلى معايير الجودة التشغيلية. وتنصب جهود الشركة حاليًا بالبحث عن تحقيق فرص أخرى في الموانئ الرئيسية الأخرى في سلطنة عمان لتقديم عروض مماثلة.

قطاع الزيوت

لقد كان لزيادة الأسعار خلال العام 2010 تأثيرًا قويًا في قطاع زيوت التشحيم المتعلق بالمركبات الخاصة في سلطنة عمان. بينما أظهر قطاع الزيوت التجارية نموًا ملحوظًا في زيوت التشحيم نظرًا للتعاقدات الجديدة مع مجموعة سعود بهوان وشركة جلفار المعروفة كأكبر شركة مقاولات إنشائية.

كما استثمرت الشركة بشكل فعال في العرض الترويجي لزيوت كاسترول ضمن بطولة الفيفا لكرة القدم مع كاسترول بحيث قامت بتحسين الزيوت التركيبية (Magnetec)، وشهدت مبيعات الشركة تحسنًا في كل من صحار و صلالة مع تكريس جهد الموظفين بشكل أكثر على العملاء.

كما أظهر قطاع تزويد الزيوت لمحطات توليد الكهرباء وقطاع حفارات آبار النفط نموًا ملحوظًا بواقع 8% من حجم المبيعات خلال عام 2010 وتشير الدراسات إلى وجود مؤشرات إيجابية للحصول على حصة أكبر خلال عام 2011.

تصدير الزيوت

لاقت منتجات الزيوت الحاملة للهوية التجارية "نفط عمان" قبولًا في الأسواق الخليجية لعام 2010 حيث أشارت النتائج أن معظم المبيعات لعام 2010 مصدرها الكويت والإمارات العربية المتحدة.

بالإضافة إلى ذلك بدء نشاط توزيع الزيوت "نفط عمان" في كينيا عام 2010. إلا أن حجم المبيعات الكلي لزيوت "نفط عمان" قد شهد إنخفاضًا عن مستوياته في الأعوام السابقة ومرد ذلك إلى تقلص المبيعات الخاصة بزيوت المحولات.

خدمة العملاء

تعتبر خدمة العملاء جوهر عمليات شركة النفط العمانية للتسويق ونظرًا لرؤيتها المتركزة على خدمة العملاء فقد سعت جاهدة لاستحداث نظم عمليات جديدة لتقديم خدمات عملاء بجودة عالية.

ولتحقيق التميز في الخدمة، قررت الشركة عام 2010 الانتقال إلى حقبة جديدة تمثلت ببناء ثقافة خدمة الزبائن لدى موظفيها، الأمر الذي شكل رؤية لتبني نظام الحوافز للتميز المبني على أساس خدمة العملاء. حيث يقدم هذا البرنامج حوافز تشجيعية مثل جائزة أفضل فريق، جائزة أفضل مدير، جائزة أفضل موظف، جائزة أفضل محطة وقود.

وعلى صعيد آخر يقوم مركز إتصال إمتياز يقوم بتلبية حاجات الزبائن من خلال إدارة وتنظيم طلبات العملاء وتقديم المساعدة التقنية، وخدمات الطوارئ، وإدارة شكاوى العملاء.

إن الشركة تسعى لرصد تطلعات عملائها متفاعلة معها بإسلوب إستباقي. وقد حققت خدمة العملاء تقدمًا جيدًا حتى الآن وتمكنت من تحسين عدد من الخدمات.

العمليات والهندسة والصحة والسلامة والبيئة

حققت إدارة مستودعات المخازن التابعة لشركة النفط العمانية للتسويق وشريكها إتجازًا آخر في تحقيق 6713 يومًا من التشغيل الآمن بدون أية إصابات مضيعة للوقت تماشيًا مع الزيادة المضطردة في حجم التخزين والتعبئة ليتواكب مع حجم مبيعات المنتجات الموردة بأمان وكفاءة. ويعتبر هذا الأمر مؤشرًا على العمليات الآمنة والتي تعتبر الأساس لنجاح العمليات. وقد تمكنت الإدارة المشتركة لمستودعات المخازن من ضخ بأمان أكثر من بليون متر مكعب من الوقود.

ولقد باشرت الشركة بعدة تغييرات جذرية في طريقة تعاملها مع العمليات اللوجستية الآمنة فيما يخص عمليات التوريد والتزويد والتي ساهمت بزيادة الكفاءة التشغيلية بمستودعات الوقود الحالية وأسطول التوزيع. ومن المتوقع أن تسهم هذه المبادرة في خفض كلفة أسطول التوزيع والتي تعتبر العنصر الأهم في تحديد الكلفة الكلية بعد كلفة المنتجات الموردة. وبالطبع ساهم ذلك في تقليص الحاجة إلى الاستثمار في توسيع المستودعات النفطية. كما يجدر بالذكر بأن إستحداث سلسلة من التحسينات في تطوير شبكة التوريد قد يمكننا من تقليص فاقد الوقت لأسطول المركبات نتيجة الأصفاف في طوابير الإنتظار وبالتالي تحسين الأداء.

إن عام 2010 عامًا مليئًا بالنجاحات التي حققتها عمليات الشركة حيث تم بذل كل ما من شأنه الحفاظ على مستوى أدائها العالمي فقد تواصلت عملياتها بتزويد الوقود خلال أيام الأسبوع وعلى مدار الساعة مما حسن من أداء العمليات بشكل فعال.

ومع ذلك كان عام 2010 عامًا مليئًا بالتحديات للنهوض بخط النمو الطموحة للشركة وإنتقالها إلى المستويات المرجوة.

وعلى صعيد المشاريع الهندسية فقد تكللت خطط دائرة الهندسة لتطوير القطاعات المختلفة بالشركة على حد سواء، إلى إحداث توسعة كبيرة في شبكتنا التجارية لمنافذ البيع وقاعدة العملاء. حيث شاركت هذه الدائرة بفعالية في إدارة أكثر من 25 مشروع تجاري و10 منافذ بيع بالتجزئة ساهمت بمجملها في زيادة كبيرة في حجم النمو خلال عام 2010.

وقد حافظت دوائر الدعم الهندسي والعمليات على إداؤها بالإشراف والمتابعة الحثيثة لجميع الموظفين والمقاولين لضمان التزامهم بقوانين الأمن والسلامة والبيئة الصادرة عن الشركة وذلك من خلال التواصل والتدريب والمتابعة المستمرة.

وبمساعدة فريق يكرس مجهوداته لصيانة المحطات داخليًا، استطاعت إدارة المستودعات المشتركة من تحقيق الهدف المتمثل في صيانة كامل المعدات الداخلية دون حدوث أي أعطال تذكر. وقد كانت النتيجة أداء مستمر وناجح لمستودعات التخزين والتوريد طوال الأسبوع على مدار الساعة.

ويجدر بالذكر فقد حصلت مؤخرًا إدارة المستودعات المشتركة على شهادة الإيزو للجودة.

تكنولوجيا المعلومات

لقد شكل عام 2010 تحديًا مشوقًا لفريق تكنولوجيا المعلومات، مع وجود عدد من المشاريع الجارية بشكل متزامن مع المحافظة على استمرار عمل النظم الموجودة والتي تتطلب دعمًا فنيًا في الوقت نفسه. حيث تمكن الفريق من إنجاز المهام المطلوبة منه بنجاح كبير، ضمن المستويات والمعايير المطلوبة. إن إدارة تكنولوجيا المعلومات تدعم جميع المهام المتعلقة بإدارة الشركة على أوسع نطاق عملياتها والتي تتوزع بين أكثر من خمس مناطق مثل (المكتب الرئيسي للشركة، المطار، المستودعات، صحار وصلالة). لقد شهد عام 2010 العديد من الدراسات وتطوير البرامج الحاسوبية فيها.

نظم إدارة الأعمال وإدارة الموارد

بعد دراسة مكثفة لمتطلبات العملاء، طرحت الشركة مناقصة لتطوير النظم المعلوماتية للشركة بإشراف إستشاري قام بالإشراف على الأعمال الهندسية الأولية وحتى توقيع عقود التنفيذ. فقد بدأت على نهاية عام 2010 المرحلة الأولى من مشروع تطوير نظم الأعمال وإدارة الموارد ومن المتوقع أن تنتهي المرحلة الأولى منه بحلول شهر يوليو من عام 2011. يشمل المشروع حزمة من البرامج تتعلق بالأنظمة المالية وإدارة الموجودات والمشتريات والمخزونات والتوريد.

تحويل محطات الوقود لنظام آلي بالكامل

تم إجراء دراسة مفصلة قام بها ممثلين من إدارات الهندسة والتجزئة وتكنولوجيا المعلومات والدراسات جارية حاليًا لتركيبة هذا النظام من خلال تنصيب وحدة (POC) في بيئة تجريبية يتم خلالها اختبار سرعة الاستجابة ومستوى الاتصال لشبكة الهاتف الخليوي بهدف ربط جميع محطات الوقود بمركز تكنولوجيا المعلومات، فعلى سبيل المثال سنتمكن من مراقبة الخزانات الموجودة تحت الأرض، ومعرفة قراءة المضخات من المكتب الرئيسي مباشرة. كما سنتمكن من جمع معلومات عن البيع النقدي من كل محطة على حدة لنتمكن من إجراء تحليل دقيق لمعدل البيع في كل محطة. كما سيتم من خلال هذا النظام جمع البيانات عن بطاقات تعبئة الوقود عبر قاعدة بيانات إلكترونية جواله.

خدمة الطلبات عبر الإنترنت

ستساهم هذه الخدمة فريق تكنولوجيا المعلومات، على تلبية نداءات الخدمة في داخل الشركة، وتلبية بعض إحتياجات المدققين الماليين، ومساندة فريق تكنولوجيا المعلومات في الاستخدام الأمثل للوقت وإصدار تقارير المتعلقة بسرعة الخدمة.

برنامج تنبيهات مركز الاتصال

يعد هذا المشروع نجاحاً أحرزته فريق العمل في الشركة، حيث يهدف المشروع للرد بشكل احترافي على المكالمات الواردة للأقسام من العملاء، وسيقوم البرنامج بتسجيل المكالمات وتوجيهها عبر البريد الإلكتروني والرسائل القصيرة على شكل تنبيهات للفريق المختص بمحتوى المكالمات لسرعة الرد على العميل، مع توفير كامل المتابعة للموضوع محل الاتصال مع إتاحة خاصية تقديم التقارير عن أداء الموظفين في كيفية تناول محتوى وحل المشكلات.

برنامج حماية فورتى جيت لأمن الشبكة الخاصة الافتراضية (VPN)

تم إعداد هذا البرنامج لحماية شبكة معلومات الشركة عن أي إختراق لها والتحكم في الدخول إليها من خلال تنصيب برنامج الحماية فورتى جيت، وتفعيل خاصية الشبكة الخاصة الافتراضية لفريق عمل الشركة بغرض توصيلهم للعمل عن بعد تماماً وكأنهم يعملون من داخل مكاتبهم.

رخص برنامج أوراكل

تم شراء وتطوير نسخ متعددة من برنامج أوراكل

الموارد البشرية

يعود فضل النجاحات التي سطرتها شركة النفط العمانية للتسويق إلى الإستخدام الأمثل لاستراتيجيات إدارة الموارد البشرية الناجحة على جميع مستويات بدءاً من استقطاب كوادر الإدارة العليا إلى التوزيع الفعال للموظفين الرئيسيين بالإضافة إلى إستحداث بيئة عملية ومنتجة وبناءه.

وبعد أن تخلصت الشركة من تداعيات التراجع الاقتصادي العالمي تمكنت الإدارة من تطوير نظم إدارة الأداء الهادف الذي شمل استراتيجيات متكاملة للشركة وخطط الأهداف الجماعية لفرق العمل والأهداف الفردية والتي أدت إلى توضيح ملامح القدرات التي تستمتع بها الموارد البشرية خدمة للأهداف التجارية الرئيسية للشركة.

إن الميزة التنافسية للكفاءات البشرية التي تمتلكها الشركة التي تم توجيهها لتحقيق إنجازات ريادية مكنت الشركة من أن تتبوء مكانة كأحد أسرع الشركات نموًا من بين نظيراتها، وقد كان بعض مما عزز ذلك وجود القيم والمعايير المهنية العالية التي نهجتها الإدارة من خلال موظفي الشركة بإقتدار.

لقد نجح مجلس الإدارة والإدارة العليا على مستوى حوكمة الشركة في موازنة التوجيهات من خلال تأسيس "لجنة المكافآت في المجلس" والتي تهدف إلى توفير مزيد من التركيز على تطوير الموارد البشرية وعلى كافة المستويات بدءًا من تنفيذ مراجعات فعالة لسياسة الموارد البشرية، وتطوير خطط تعاقب الوظائف وتطبيق المعايير الدولية المعترف بها، وموازن المكافآت المحلية بالإضافة إلى إرساء إطار عمل فعال لإدارة المخاطر المرتبطة بتطوير الموارد البشرية.

إن إدارة الشركة العمانية للتسويق ش.م.ع.ع تؤمن تمامًا بأن مفتاح النجاح هو في الإدارة الصحيحة لموظفيها في كافة الشؤون والخطط الرامية إلى نموها. وتحقيقًا لتلك الغاية فقد تم تطوير إطار لتلقي ردود فعل الموظفين بما في ذلك مسح سنوي للموظفين وردود فعل من أسفل الهرم الإداري ومن خلال جلسات "وجهًا لوجه مع الرئيس التنفيذي" وبرنامج الملتقى (وهو عبارة عن تجمع إبداعي ربع سنوي عام للموظفين يهدف إلى التواصل مع الموظفين حول أداء الشركة وخطط التوجهات المستقبلية).

وتفخر شركة النفط العمانية للتسويق بقيامها بممارسة مسؤولياتها الإجتماعية إتجاه الوطن والمواطن من خلال توظيف الشباب العمانيين الموهوبين واستثمار طاقاتهم وزيادة نسبة التعمين إلى 87% والتي نالت على تقدير وزارة القوى العاملة مؤخرًا كأحد أفضل الشركات تحقيقًا للتعمين بالسلطنة. كما تواصل الإدارة جهودها في تطوير الخريجين من الشباب العماني من خلال برامج تدريب داخلية تهدف إلى رفدهم بالمهارات التي تمكنهم من الإلتحاق بالوظائف مستقبلًا وتطوير تخصصاتهم المهنية.

وإدراكًا منها لأهمية التعاون مع نظيراتها وشقيقاتها من الشركات في دعم أهداف المسؤولية الإجتماعية للشركة وتطوير الموارد البشرية فقد ساهمت الشركة مؤخرًا بتأسيس منتدى الموارد البشرية لتبادل الخبرات والتصدي للتحديات المتوقعة بشكل إيجابي.

المسؤولية الاجتماعية للشركة

تواصل شركة النفط العمانية للتسويق دعم الأنشطة الاجتماعية المتنوعة والمبادرات بكافة أرجاء السلطنة. وتركزت جهودها في عام 2010 على دعم الشباب في مجال التعليم والأنشطة الرياضية من خلال التعاون المثمر والبناء مع الجمعيات المحلية المختلفة.

وكانت الشركة شريكاً فعالاً في عام 2010 في ندوة السلامة المرورية حيث قدمت شعارها الجديد "كن حذراً" والتي ترمز إلى مبادرات الشركة في مجال الصحة والسلامة والبيئة بما في ذلك السلامة على الطريق، وشاركت الشركة خلال الندوة مع شركة المستدامة "سالم وسالمة" حيث وفرت لها منبراً لإيصال مبادراتها في السلامة المرورية.

وفي عام 2010 قررت الشركة أيضاً الانضمام إلى منظمة "ركاز" الغير حكومية لإطلاق حملتها التي حملت شعار "حلو... نعيش بمسؤولية" حيث تستهدف الحملة الشباب اليافع الذي ينشر القيم الثقافية العمانية، وقد تم إطلاق الحملة في شهر فبراير واستمرت حتى شهر مايو 2010. بدأت الحملة بتقديم المحاضرات وورش عمل في أماكن مختلفة من البلاد كجامعة السلطان قابوس وصلالة. كما واصلت الشركة مساهمتها باتجاه الجمعية العمانية للمعوقين، حيث قدمت شركة النفط العمانية للتسويق مقاعد متحركة شخصية إنطلاقاً من مسؤوليتها للوفاء بواجبها كشركة ذات مسؤولية اجتماعية.

ولقد تبنت شركة النفط العمانية للتسويق سياسات تتماشى مع طموحات مساهمينا ومجلس الإدارة في مسؤولياتها الاجتماعية نحو الوطن والمواطن. وتخطط الشركة خلال عام 2011 إلى تعزيز مسؤولياتها الاجتماعية من خلال التعاون مع المزيد من المؤسسات التي تعني بالسلامة المرورية ومواصلة التركيز على الشباب من خلال الرياضة والبرامج التوعوية.

نظرة مستقبلية

بالنظر إلى المستقبل فإن عام 2011 عاماً يبشر بالأفضل حيث من المتوقع ان يزداد الطلب على المنتجات النفطية جنباً إلى جنب مع النمو الإقتصادي المتوقع لسلطنة عمان.

يواصل قطاع البيع بالتجزئة دوره كمحرك دافع للنمو بالشركة. وقد وضعت الاستثمارات الاستراتيجية المنتقاة لزيادة عوائد المساهمين والإفاء بالإنزام الشركة في تزويد الوقود لكل أنحاء السلطنة، وسوف تجني الشركة ثمار هذا كله في السنوات القادمة بإذن الله.

وفي ظل بيانات الإنفاق المخطط لها من قبل الحكومة عام 2011م فقد هيئت الشركة نفسها لزيادة حصتها السوقية في النشاط التجاري كما يعتبر حجم الإنفاق المتوقع مؤشراً إيجابياً في ارتفاع نسبة التنمية بالسلطنة وحاجتها للوقود في البلاد.

إن تفعيل الأنشطة في مطار مسقط الدولي سوف يعزز من مكانة شركة النفط العمانية للتسويق كأفضل مزود لوقود الطائرات. كما أن الاستثمارات الاستراتيجية في القوى العاملة ومعدات الطاقة العالية ستزيد من مستوى كفاءة عمليات المطار.

إن إدخال النشاط التجاري البحري جاء في وقته سيما وأن سلطنة عمان في طريقها لأن تصبح ذات دور تجاري رائد بالمنطقة. وستسعى الشركة أن تسجل حضورها ليس فقط في ميناء صحار بل أيضا في موانئ أخرى، وهذا التطور سوف يسهم بشكل إيجابي في صافي الدخل.

وعلى الرغم من هذه التوقعات المأمولة إل ان نطف عمان تتوقع إستمرار المنافسة في كافة قطاعات النشاط التجاري خاصة في مجال البيع بالتجزئة. وفي ظل هذه التحديات المستقبلية سوف لن تألوا الشركة جهداً في توسيع شبكتها وتحسين جودة منتجاتها وخدماتها وخفض التكلفة التشغيلية وتطوير مواردها البشرية بشكل أفضل. وسوف تواصل الشركة لعب دورها الإجمالي في المساهمة في تطوير هذا القطاع.

إن التركيز في العام القادم بإذن الله تعالى سينصب على تعزيز مكانة الشركة في السوق وبنفس الوقت تحقيق التميز في عملياتها ورفع مستوى الكفاءة لدى موظفيها كعوامل فاعلة لاستمرار النمو وتحقيق الأرباح. وبالله التوفيق وعليه التكلان.

وبهذا اختتم مراجعتي لأداء العمليات لعام 2010م ، متمنياً لكم التوفيق في العام الجديد 2011م.

شكراً لكم.

المهندس عمر بن أحمد سالم قطن

الرئيس التنفيذي