

تقرير مناقشات وتحليل الإدارة

مقدمة

بالرغم من التحديات التي واجهتها شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع. في عام 2020م فقد بذلت الشركة جهودها للتعاطي مع تفشي جائحة كورونا لمواكبة جميع المتغيرات المصاحبة لهذه الجائحة، حيث قامت الشركة بأخذ جميع التدابير الاحترازية لضمان موصلة عمليات الشركة بما لا يؤثر على سير العمل مع تطبيق أعلى معايير السلامة للموظفين والعملاء على حد سواء.

وإن الشركة تتطلع نحو مستقبل مشرق تلتزم فيه بتعزيز مساهماتها في جميع جوانب الحياة الاقتصادية والاجتماعية في السلطنة من خلال مواصلة الابتكار والتطوير في جميع قطاعات هذه الصناعة الحيوية، كما أن فريق العمل لدينا يركز على تقديم خدمات ومنتجات تعمل على إثراء تجربة العملاء.

وسوف تظل طموحاتنا على الدوام متوافقة مع حركة التنمية في السلطنة لدعم نمو الشركة والاقتصاد المحلي كذلك، وكشركة رائدة في قطاع تسويق الوقود نؤمن بمسؤوليتنا تجاه جميع أصحاب المصلحة لمواصلة النمو المبني على الاستدامة.

الصحة، والسلامة، والبيئة، والجودة، والتقنية والتنمية المستدامة

يعتبر الصحة والسلامة والبيئة والجودة والتقنية والتنمية المستدامة محور عمليات الشركة وذلك بسن القوانين والنظم بما يتوافق مع هذه المعايير في جميع أعمال الشركة، وقد نجحت الشركة من التحول من مرحلة الوعي بقواعد السلامة إلى نشر ثقافة السلامة لدى الموظفين حيث انعكس ذلك على الأداء العام بما يخص الأمن والسلامة، فقد حققت الشركة إنجازا غير مسبوق بهذا الصدد حيث أن الشركة لم تسجل وقوع أي إصابات مضيعة للوقت خلال 24 مليون ساعة عمل، كما سجلت ما يقل عن 0.2 كنسبة مئوية بما يخص جميع الحوادث المسجلة خلال العام والذي يظهر تطور أداء الشركة في هذا المجال بالمقارنة مع العام المنصرم، ولم تسجل الشركة حريق في أي من مرافقها أو حوادث بيئية خلال العام 2020م.

كما تجدر الإشارة بأن الشركة تعاملت بكفاءة مع الأوضاع الغير مسبوقة بما يخص انتشار جائحة كورونا (كوفيد 19) حيث تم تفعيل خطة إدارة الأزمات بما تشتمل عليه من تطبيق مباشر لجميع الممارسات الصحية الآمنة وجميع إجراءات السلامة للحد من تأثير الجائحة على الشركة وعملياتها.

وقد حافظت الشركة على شهادات الجودة العالمية الممنوحة لها (ISO) بما يخص نظام الإدارة المتكامل، وضمن قائمة الممارسات المستدامة التي تتبعها الشركة دعما للتوجهات الصديقة للبيئة وصون مواردها وترشيد استهلاك الطاقة، قامت الشركة بتغذية سبعة محطات من محطاتها بالطاقة الشمسية والتي نجحت من خلالها الشركة بتوليد ما مقداره 393 ميغاواط من الطاقة الكهربائية مما انعكس على مضاعفة الوافر في الطاقة الكهربائية المستهلكة إلى ثلاثة أضعاف، وتجدر الإشارة كذلك إلى قيام الشركة بتدشين محطات الخضراء الثانية في محافظة مسقط والتي يتم تغذيتها بالكهرباء من خلال ألواح الطاقة الشمسية، كما توفر المحطة جهاز شحن المركبات الكهربائية بالإضافة إلى نظام إعادة تدوير الأبخرة الناتجة من عمليات التزود بالوقود والأكياس الصديقة للبيئة القابلة للتحلل لأول مرة في السلطنة في محطات الوقود.

الموارد البشرية

يرتكز اسم الشركة وسمعتها ونجاحها على النزاهة الشخصية والمهنية، حيث أصبحت الشركة من الشركات الرائدة كواحدة من أفضل الوجهات لمن لديه الطموح للانضمام للقطاع الخاص والباحثين عن التطور الوظيفي ضمن مؤسسة تعنى بتطوير كوادرها البشرية.

في ضوء الظروف الاقتصادية والوبائية التي أثرت على جميع القطاعات في جميع أنحاء العالم خلال العام الحالي، تمكنت الشركة من الحفاظ على مكانتها بين قائمة أفضل أصحاب العمل، من خلال قدرتها على تجنب السيناريوهات المختلفة التي قد تسبب بشكل مباشر أو غير مباشر بفقدان بعض المواهب وبالتالي فقدان الخبرة والمعرفة.

نظرًا لأنه كان هدفًا استراتيجيًا دائمًا للشركة فقد اهتمت شركة النفط العمانية للتسويق بشكل متزايد بالتعمين على جميع المستويات الوظيفية، والذي تم تحقيقه من خلال زيادة معدل التعمين خلال العام الحالي بنسبة 2% ليصل إلى 86% بنهاية ديسمبر 2020م، ويعتبر هذا الإنجاز مهما قياسا على احتياج هذا النوع من الشركات إلى العمالة المتخصصة ذات المهارة العالية لتقديم خدمات لمختلف شرائح المستفيدين من خدمات الشركة، كما ستواصل الشركة جهودها لمواصلة إجراءات التعمين في السنوات القادمة بما يخدم الوطن والمواطنين.

وفي ضوء توسع أعمال الشركة دوليا، فإننا نعمل على تطوير المواهب العمانية التي بدأت تتبوأ مكانها في المناصب القيادية في المكاتب الإقليمية والدولية للشركة، كما تم وضع بعض الخطط لتعزيز جاهزية موظفينا لدعم استراتيجيات التوسع الدولية الخاصة بالشركة، لذلك ومن أجل الاستمرار في رفع مستوى أدائنا، فإننا نكرس جهودنا لتطوير قدرات رأس المال البشري لدينا عبر أعمالنا المختلفة: فنحن نوفر لهم الفرص لتعزيز معرفتهم بشأن بعض المهارات الخاصة بالإضافة إلى مجموعة واسعة من المهارات التطبيقية والتقنية والإبداعية.

البيع بالتجزئة

يعد قطاع البيع بالتجزئة من أهم قطاعات الأعمال في الشركة، حيث واصل قطاع البيع بالتجزئة قيادة نمو المبيعات وذلك بإضافة 8 محطات جديدة في عام 2020م بالإضافة إلى المحطة المتكاملة الأولى في السلطنة على مساحة 10,000 متر مربع، ليرتفع مجموع محطات نفط عُمان إلى 229 محطة، كما يجدر الإشارة إلى أن الشركة هي الشركة الوحيدة المتواجدة على طريق الباطنة السريع من خلال تشغيل محطتين متنقلتين للوقود على هذا الطريق الحيوي، وإلى جانب بناء محطات جديدة فقد عملت الشركة على تجديد وتطوير بعض المحطات الحالية للارتقاء بمستوى الخدمة المقدمة في هذه المحطات.

كما أن وقود "التيماكس 98" عالي الأداء والذي أطلقته الشركة لأول مرة في عمان أصبح متوفرا الآن في 52 محطة خدمة مقارنة مع 37 محطة في عام 2019م، حيث ان الشركة هي شركة تسويق الوقود الوحيدة التي تباع وقود "التيماكس 98" في السلطنة بهدف تجاوز توقعات العملاء واحتياجاتهم بمنتجات وخدمات عالية الجودة.

هذا ويقوم قطاع البيع بالتجزئة بالإدارة والإشراف المباشر على 104 محطة تعبئة والتي تشكل ما نسبته 45% من الشبكة الحالية والذي يبرهن على قدرة الشركة التشغيلية في إدارة محطات الوقود، وقد ساهمت كفاءتنا التشغيلية المتميزة في رفع معايير خدمة العملاء وإدارة النقد كذلك.



يعتبر قطاع البيع بالتجزئة للمنتجات غير النفطية والمتمثل في التسوق والتغذية والخدمات قطاعا هاما والذي يشكل شريحة مهمة أخرى في تجارة البيع بالتجزئة، فإن الشركة تعمل على تنويع الخدمات والمنتجات المقدمة في محطاتنا لكي يحصل الزبون على جميع ما يحتاج تحت مظلة واحدة، وإن الغالبية العظمى من الإيرادات المتأتية من هذا القطاع تنتج من محلات "أهلين"، حيث بلغ عدد محلات أهلين 80 محلا، وبالإضافة إلى محلات أهلين فإننا نسعى إلى خدمة عملائنا من خلال المحلات الأخرى مع وجود 30 مطعما وعدد 22 مركز للعناية بالمركبات، و15 مقهى أهلين وعدد 9 كافي أمازون بالإضافة إلى 3 مراكز "أوبتيمو سويفت" للعناية بالمركبات و12 محلا "لوب إكسبرس" لتبديل الزيوت، وانطلاقا من إيماننا بالتحول الرقمي قمنا بتوفير خدمة الدفع الإلكتروني من خلال تطبيق "ثواني" وتدشين شاشات رقمية للإعلانات في 28 محطة خدمة، كما أن خدماتنا في المحطات تتضمن أجهزة الصرف الآلي ودفع المستحقات والخدمات البريدية بالإضافة إلى الكثير من الخدمات التي سوف ندشنها لمواكبة تطورات زبائننا الكرام.

تفخر الشركة بشريحة أخرى من قطاع تجارة البيع بالتجزئة لديها وهي بطاقات الوقود والتي أضافت قيمة كبيرة إلى الشركة والعملاء على حد سواء، حيث أن الخدمة الممتازة والحلول الذكية التي تقدمها دائرة بطاقات الوقود ساهمت في الحفاظ على ريادة الشركة بما يخص بطاقات الوقود.

وقد تمكنت الشركة في تحقيقي العديد من الإنجازات خلال العام 2020م بما يخص بطاقات الوقود كما هم مبين أدناه:

- المحافظة على أفضل الممارسات والخدمات بما يخص خدمة العملاء لعملائنا الحاليين في ظل الأوضاع الراهنة
- النجاح في زيادة مبيعات شرائح e-Fill للعملاء الحاليين وعملاء جدد كذلك
- قيادة القطاع بما يخص عدد المستخدمين لبطاقات الدعم الوطني من خلال الاستحواذ على ما نسبته 55% من إجمالي مستخدمي البطاقات مما يعكس ثقة العملاء في الشركة
- زيادة المبيعات من خلال البطاقات البنكية وذلك بتوفير أجهزة الدفع الإلكتروني عن بعد في المحطات

الأعمال التجارية

تمكن فريق عمل الأعمال التجارية من المحافظة على علاقات العمل الجيدة مع العملاء مما ساهم في الحفاظ على مستوى ممتاز من المبيعات التجارية، وذلك بالرغم من أن قطاع الأعمال التجارية شهد تراجعا عاما في الأداء وتزايدت حدة التنافس فيه، ولكن تمكن الفريق من الوصول إلى شريحة جديدة من العملاء مع الحفاظ على العملاء السابقين، حيث تعتبر شركة تنوير إحدى أكبر نجاحاتنا من خلال الفوز بمنافسة تزويد الوقود لثلاثة أعوام قادمة، ويعزى نجاحنا إلى تبني استراتيجية تعتمد على تحسين كفاءة نقل الوقود إلى عملائنا وعمل تحالفات استراتيجية بالإضافة إلى طرح حلول تقنية مبتكرة كمحطة الوقود المتنقلة، حيث أن الحلول المتكاملة والابتكار هي الدعام الرئيسية لنمو الأعمال التجارية في عام 2020م، وقد عملنا على تعزيز مكانتنا التجارية من خلال دراسة احتياج كل شريحة من عملائنا ووضع الحلول المناسبة لكل شريحة مما مكننا من زيادة حصتنا السوقية، كما أننا قمنا بإطلاق هويتنا الجديدة "B2Smart" والتي تعتبر هي المحرك الرئيسي لعروضنا المقدمة لعملائنا والمبنية على التحول الرقمي الذي نؤمن بأنه سيساعدنا على تطوير خدماتنا للوصول إلى ما يطمح إليه عملاؤنا.

الطيران

يعتبر قطاع الطيران أحد أكبر القطاعات المتأثرة بجائحة كورونا خلال العام 2020م، وقد أثر إغلاق مطار مسقط في الفترة من مارس وإلى أكتوبر 2020م على الأداء العام لقطاع الطيران حيث تم إيقاف تشغيل جميع شركات الطيران التجارية الدولية باستثناء عدد قليل من الخطوط الجوية المحلية.

الزيوت

تعد زيوت نفط عمان للتسويق من الزيوت الأكثر نمواً في قطاع الزيوت في السلطنة، لقد لعبت هذه العلامة التجارية قبولاً واستجابة كبيرين مما أدى إلى توسع قاعدة المستهلكين لهذه الزيوت في السلطنة، وكنتيجة لذلك زادت مبيعات الزيوت بما مقداره 6% هذا العام بالرغم من الأوضاع الراهنة بعد انتشار جائحة كورونا، مستحوذين على حصة سوقية أكبر وقنوات توزيع جديدة، بالإضافة إلى ذلك، استمرت زيوت التشحيم في النمو في العديد من الأسواق الخارجية، ومن المتوقع أن تستمر علامتنا التجارية في اكتساب المزيد من الحصة السوقية في السنوات القادمة في سلطنة عمان وخارجها وذلك بالاستفادة من الحملات التسويقية الرقمية، كما ساهم إطلاق مراكز العناية بالسيارات "أوبتيمو سويفت" و"منافذ" "لوب إكسبرس" خلال عام 2019م في زيادة بروز العلامة التجارية وقيمتها السوقية في جميع أنحاء السلطنة.

حافظت زيوت BP Castrol على مكانتها السوقية المتميزة خلال العام 2020م من خلال التركيز على الابتكار لتلبية معاييرنا العالمية لإنتاج منتجات ذات جودة عالية، حيث ساهمت هذه الاستراتيجية في الحفاظ على الحصة السوقية بما يخص المبيعات التجارية للعملاء، بينما تأثرت الأعمال بما يخص مبيعات الزيوت للأفراد وذلك نتيجة لفرض منع الحركة خلال العام بسبب جائحة كورونا.

خدمة العملاء

بذل فريق عمل خدمة العملاء جهوداً جبارة لمواصلة تقديم خدمة عالية المستوى للعملاء في ظل جائحة كورونا وما ترتب على الجائحة من العمل بطاقم عمل أقل يعمل عن بعد، وقد أثبت الفريق قدرته على تقديم مستوى عالي من الأداء والمحافظة على مستوى الخدمة المقدمة في أصعب الظروف.

ولمواصلة عملية استطلاع رأي العملاء تم إعادة إطلاق برنامج المتسوق الخفي والذي يقوم بجمع المعلومات حول الخدمات المقدمة للعملاء، حيث تم مشاركة التقرير الناتج من الاستطلاع مع الدوائر ذات العلاقة في الشركة لوضع خطط عمل لتحسين الخدمات المقدمة.

وبالرغم من الجائحة وتبعاتها فقد واصل فريق عمل خدمة العملاء تقديم خدماته لعملاء برنامج الدعم الوطني من خلال تلقي مكالماتهم وتسجيل ملاحظاتهم والرد على استفساراتهم.

إحدى ركائز استراتيجيات الشركة هو أن تكون الشركة الرائدة في مجال بيع وتسويق الوقود البحري في السلطنة، ويعتمد قطاع النقل البحري بشكل أساسي على توفر وقود السفن، حيث إن وجود مثل هذه الخدمة في الموانئ العمانية سيعزز القدرة التنافسية للموانئ العمانية ويساهم في رؤية عام 2040م لجعل عمان مركزاً لوجستياً مهماً في المنطقة، ولتحقيق هذه الرؤية بدأت الشركة بناء محطة تخزين الوقود البحري في ميناء الدقم والذي من المتوقع أن تنجز في مطلع العام 2021م، ستكون المحطة حجر الزاوية لاستراتيجية الشركة لخدمة الموانئ الأخرى بالإضافة إلى وضع ميناء الدقم كميناء مجهز بالكامل، وقد تمكن فريق العمل من تخفيف الآثار الناتجة عن جائحة كورونا التي أثرت على سير عمل المشروع وتقليل تأثير التأخير المتوقع، حيث تضم المحطة 30 ألف متر مكعب من الخزانات والمرافق الإضافية، وسوف توفر هذه المحطة الوقود الثقيل والوقود البحري، إضافة إلى زيوت التشحيم البحرية للسفن الراسية في الميناء والمياه المحيطة به، تتميز المحطة بالقدرة الكاملة على توفير مختلف أنواع المنتجات بما في ذلك الوقود البحري منخفض الكبريت والذي سيتزايد الطلب عليه الآن تماشياً مع اللوائح البحرية الدولية الجديدة، هذا وقد تمت مباشرة أعمال تزويد الوقود للسفن في الدقم في هذه الأثناء عن طريق البارجة البحرية وشاحنات النقل البري لتلبية احتياجات العملاء، ، وإننا فخورون بكوننا شريكاً استراتيجياً لشركة ميناء الدقم للمساهمة في تطوير الأعمال البحرية، إذ من المتوقع أن يصبح هذا الميناء مركزاً استراتيجياً في المستقبل القريب.

وبما يخص تطور أعمال البيع بالتجزئة دولياً فإن أفرع الشركة في كل من المملكة العربية السعودية وتنازانيا تواصل نموها حسب الخطة المرسومة.

وكجزء من استراتيجية الشركة لتطوير العائدات الغير نفطية بالإضافة إلى خلق تجربة تسوق متكاملة وغير مسبقة للعملاء تم بناء مركز أهلين في منطقة السوادي، ويعد هذا المشروع هو الأول للشركة في مجال التطوير العقاري بدون توفير خدمة التزود بالوقود، حيث أنه يعتبر مجمع تجاري يضم مختلف العلامات التجارية التابعة لشركة النفط العمانية للتسويق مع غيرها من العلامات التجارية الأخرى، ومن المؤمل ان يساعد هذا المشروع في زيادة الإقبال على منطقة السوادي السياحية ودعم الاقتصاد المحلي كذلك، وبجانب المجمع التجاري يضم هذا المشروع المخزن المركزي لزيوت نفط عمان مما سوف يزيد من القدرة التنافسية لنشاط الشركة في قطاع الزيوت.

تقنية المعلومات

في عام 2020م أنجزت دائرة تقنية المعلومات الكثير من المشاريع ذات التأثير المباشر على إدارة عمليات الشركة، حيث تم الانتهاء من تجهيز مركز بيانات الشركة في المبنى الجديد مع جميع احتياجات البنية الأساسية بما يخص تقنية المعلومات والذي تم الانتقال إليه مؤخراً، حيث نجح فريق العمل من الإدارة السلسلة للانتقال دون التأثير على عمليات الشركة، حيث تم تصميم مركز البيانات ليدعم استمرارية أعمال الشركة مع وجود المرونة لاستيعاب نمو أعمال الشركة في المستقبل.

كما لعبت دائرة تقنية المعلومات دوراً هاماً لتوفير بيئة عمل آمنة خلال جائحة كورونا، حيث قامت الدائرة بتوفير الدعم اللازم لموظفي الشركة لمساعدتهم في إدارة أعمالهم عن بعد بكل يسر وسهولة.

وبالتعاون مع الدوائر الأخرى عملت دائرة تقنية المعلومات على تنفيذ مبادرات صديقة للبيئة من خلال أتمتة بعض النظم لتجنب استخدام الأوراق المطبوعة، كما عملت الدائرة على تطوير إدارة المشاريع في الشركة، حيث قام فريق العمل بتطوير تطبيق لأتمتة الإجراءات الخاصة بدائرة الهندسة مثل طلب المخططات وتقييم المشاريع وتسليم الموافقات وخطة التنفيذ وما شابهها من أعمال حتى تسليم المشاريع.

وأخيراً تم التركيز على أمن البيانات من أجل تحسين مستوى أمن المعلومات في الشركة، وذلك لضمان إتباع الإجراءات الصحيحة باستخدام أحدث النظم والتقنيات.

التسويق

انطلاقاً من رؤية الشركة لتصبح أكثر شركة ضمن شركات تسويق الوقود تمركزاً حول العملاء في الخليج، تم إنشاء دائرة التسويق في عام 2018م بهدف إبراز الفوارق بين الشركة ومنافسيها من حيث تقديم خدمات مبتكرة على الدوام لجميع عملائها حيثما كانوا.

في وقت سابق من هذا العام، أطلقت الشركة تطبيق "عالم أومكو" وهو تطبيق فريد من نوعه مليء بالميزات الجديدة والفريدة من نوعها التي تمنح تجربة التزود بالوقود بعداً جديداً بالكامل، يستخدم هذا التطبيق المتكامل أحدث التقنيات لتمكين عملائه من سداد مدفوعات الوقود عبر الإنترنت، والاستفادة من نقاط المكافآت واستردادها وفتح الشارات وتحديد موقع أقرب محطة خدمة، والقيام بأكثر من ذلك بكثير.

في خضم جائحة كورونا ولتقليل الاتصال الجسدي في محطات الخدمة الخاصة بالشركة، أطلقت الشركة بطاقات الوقود الافتراضية "بسمه بلس" لجعل تجربة التزود بالوقود رقمية بالكامل، حيث يمكن للعملاء إدارة بطاقتهم عن بعد عبر تطبيق "عالم أومكو"، كما جعلت بطاقات بسمه بلس المدفوعة مسبقاً عملية الدفع بأكملها أسرع وأكثر سلاسة مع الحفاظ على سلامة العملاء والموظفين على حد سواء.

من خلال وضع عملائنا في قلب ما نقوم به قام فريق التسويق بمراجعة وتحليل كل قطاعات الأعمال في الشركة بهدف التعرف على احتياجات العملاء في كل قطاع، وذلك لتطوير عروض قيمة جديدة وتقديم العديد من المبادرات الأخرى التي تضمن نمو الشركة بشكل أكبر مع منح عملائها تجربة لا مثيل لها، كما سيشهد العام 2021م إطلاق العديد من المبادرات التي سوف تعمل على تمييز عروض الشركة بشكل أكبر وتعمل على نقل قطاع تسويق الوقود إلى مستويات جديدة.

التحول الرقمي

يلعب التحول الرقمي دوراً ريادياً في المؤسسات حيث يعتبر الواجهة الأولى للمؤسسات في ظل التحول الرقمي مؤخراً في مختلف القطاعات، ولكون شركة النفط العمانية للتسويق في طور التحول لتصبح أكثر تمركزاً حول العملاء ينظر لدائرة التحول الرقمي أن تقود التواصل مع العملاء لكونهم أكثر استخداماً للمنصات الاجتماعية والتقنية.

أطلقت دائرة التحول الرقمي في عام 2020م النسخة الثانية من تطبيق "عالم أومكو" والذي جذب ما يزيد عن 60 ألف عميل جديد يتمتعون بمزايا التطبيق الفريدة، كما تلاحظ أن نسبة المستخدمين النشطين للتطبيق بلغت 90% شهرياً، ومن خلال التطبيق تم إطلاق بطاقة "بسمه بلس" الافتراضية والتي استحوذت على ما نسبته 25% من إجمالي معاملات بطاقات الوقود مسبقاً الدفع والذي يثبت نجاح البطاقة الافتراضية في إحداث تحول جديد في السوق نحو تجربة رقمية بالكامل.

علاوة على ذلك ولتكملة التجربة الرقمية في محطاتنا قمنا بتطبيق استراتيجية عمل جديدة لشاشات LED بهدف تحويلها إلى لوحات إعلانية رقمية ذكية تحظى باهتمام أكبر من المعلنين المحليين بميزاتها الجديدة التي تركز على التخصيص وسهولة الإدارة، وقد أثبتت استراتيجية العمل الجديدة نجاحاً كبيراً من خلال الوصول إلى الأهداف المالية على الرغم من التحديات التي واجهناها في عام 2020م.

وبفضل المنصة الرقمية المتقدمة أصبحت الشركة قادرة على جذب المؤسسات الكبيرة من خلال توسيع خدماتها وعروضها لموظفي هذه الشركات، من خلال تقديم عروض ترويجية وخدمات رقمية حصرية تهدف إلى زيادة ولائهم واهتمامهم بمنتجات الشركة نفط عمان للتسويق.

ساهم التسويق الرقمي من خلال برنامج المكافآت الجديد وتطبيق "عالم أومكو" بتوجيه أكثر من 29 ألف عميل إلى منافذ مختلفة في شبكة البيع بالتجزئة بما في ذلك محلات أهلين وكافي أمازون وأوبتيمو سويقت.

النظرة المستقبلية

نحن ملتزمون بمواصلة لعب دور رئيسي في المساهمة في المسار التصاعدي لاقتصاد عُمان بمواصلة التخطيط الاستراتيجي، حيث نسعى لاستكشاف استثمارات جديدة ومشاريع مشتركة وزيادة الإيرادات غير النفطية بالإضافة إلى مواصلة الاستثمار في راس المال البشري.

يتمثل هدفنا في أن نصبح السوق الأكثر تمركزاً حول العملاء في الخليج في الوقت الذي نطور فيه بشكل مستدام حضور الشركة محلياً ودولياً على حد سواء، فها نحن نوسع تواجدنا الإقليمي عبر التواجد في المملكة العربية السعودية وتنزانيا كذلك، كما وضعنا خططاً لتنفيذ نموذج أعمال فريد من شأنه المساعدة في بناء سمعتنا بحيث نصبح الخيار الأول للعملاء عبر تقديم مختلف الخدمات والمنتجات في محطاتنا، ونحن نمضي قدماً بتطبيق نموذجنا الجديد " المحطة المتكاملة" والتي توفر مختلف الخدمات كمنافذ تحويل العملات والصالات الرياضية والمطاعم ومكاتب البريد ومناطق لعب للأطفال ومراكز التسوق للعائلات.

بالإضافة إلى ذلك، تشمل خريطة الطريق لدينا أيضاً توسيع رقعة تواجدنا بما يخص زيوت التشحيم داخل المنطقة وخارجها، حيث أننا متواجدون حالياً في عشر دول مثل كينيا وقطر والبحرين.

نحن بصدد توسيع نطاق أعمالنا، وتنويع مصادر تدفق الإيرادات الخاصة بالشركة، كما أننا نستهدف تجاوز احتياجات العملاء لإعطائهم ما يريدون دائماً.

وبذلك نختم مراجعتنا للأداء التشغيلي لشركة نفط عُمان للتسويق لعام 2020م.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته،



حسين بن جامع بيت إسحاق

القائم بأعمال الرئيس التنفيذي