

تقرير مناقشات وتحليل الإدارة

مقدمة

بالرغم من التحديات التي واجهتها شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع ("الشركة") في عام 2021م، فقد بذلت الشركة جهودها للتعاطي مع تفشي جائحة كورونا (كوفيد-19) لمواكبة جميع المتغيرات المصاحبة لهذه الجائحة، حيث قامت الشركة بأخذ جميع التدابير الاحترازية لضمان موصلة عملياتها 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.

سواصل دائمًا مواءمة طموحاتنا مع التطورات الجارية في السلطنة المستمدة من رؤية عُمان 2040، حيث إننا نؤمن بمسؤوليتنا تجاه جميع أصحاب المصلحة مع تنمية الشركة في نهج مستدام.

الصحة والسلامة والبيئة والجودة والدعم الفني والاستدامة

تعتبر الصحة والسلامة والبيئة والجودة والدعم الفني والاستدامة محور عمليات الشركة وذلك بسن القوانين والنظم بما يتوافق مع هذه المعايير في جميع أعمال الشركة، حيث نلتزم بتوفير بيئة عمل آمنة لموظفينا وعمالنا. حافظت الشركة خلال عام 2021م على سجل السلامة من الإصابات المضيعة للوقت بدون إصابات في 32 مليون ساعة عمل في سلطنة عُمان وجمهورية تنزانيا، ومع ذلك فقد شهدت الشركة في المملكة العربية السعودية (المنتسبة لشركة النفط العمانية للتسويق) حادثة واحدة مضيعة للوقت في الربع الأول من عام 2021م. وقد بلغ إجمالي معدل الإصابات المسجلة لدى الشركة عمومًا 0.4. كما حققت الشركة رقمًا قياسيًا آخر في مجال السلامة للعام الرابع على التوالي، حيث لم تسجل أي حادث مروري كبير في نقل وقودها في السلطنة، حيث قطعت الشركة 117 مليون كيلومتر خلال عمليات نقل الوقود العام الماضي. بالإضافة إلى ذلك، لم تشهد الشركة أي حريق أو حادث بيئي في مرافقها العامة.

كما تجدر الإشارة بأن الشركة تعاملت بكفاءة مع الأوضاع الغير مسبوقه 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. ومن ثم اتخذت الشركة جميع الإجراءات اللازمة من خلال تفعيل العمل من المنزل والحد الأدنى من الحضور المكتبي وتطبيق آليات السلامة من خلال عقد ورش عمل واستضافة متخصصين من القطاع الصحي لتوعية الموظفين حول الوباء وإجراءات السلامة وأهمية التطعيم. وقد حرصت الشركة على توفير جرعتين من اللقاح لجميع موظفيها في السلطنة وخارجها. كما تم تفعيل خطة إدارة الأزمات خلال "إعصار شاهين" الذي كان يهدف إلى إعادة جميع محطات الخدمة التي تعرضت مباشرة لتأثير الإعصار في غضون فترة قصيرة في حالة أمانة، مما ضمن استئناف إمدادات الوقود في وقت قياسي من ما لا يزيد عن ست ساعات في معظم المناطق المتضررة.

وقد حافظت الشركة على شهادات الجودة العالمية الممنوحة لها (ISO) بما يخص نظام الإدارة المتكامل، وضمن قائمة الممارسات المستدامة التي تتبعها الشركة دعماً 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 محطاتها 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 والأوكياس الصديقة للبيئة القابلة للتحلل لأول مرة في السلطنة في محطات الوقود.

الموارد البشرية

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

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 بلغت 87% بنهاية عام 2021م، ويعد هذا إنجازًا مهمًا بما أن مجال العمل يتطلب موظفين متمتعين بمهارات معينة لخدمة مجموعة واسعة من العملاء عبر شبكة البيع للأفراد وعمليات الشركة بشكل عام.

ولمواصلة تحسين أدائنا، 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.

وفي ضوء توسع أعمال الشركة دوليًا، وبما أننا نؤمن بأهمية تنمية مهارات موظفينا من خلال برامج تدريبية متنسقة، أطلقنا برنامج الشركة للتدريب الإداري وبرنامج الشركة لتخطيط تعاقب الموظفين وذلك 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 عمانية يافعة 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.

البيع بالتجزئة

يعد قطاع البيع بالتجزئة من أهم قطاعات الأعمال في الشركة والذي شهد نموًا قويًا على الرغم من تأثير جائحة كوفيد – 19 على قطاع البيع للأفراد. افتتحت الشركة في عام 2021م أربعة محطات خدمة جديدة في مواقع متميزة في السلطنة، حيث بلغ العدد الإجمالي لمحطات الشركة في سلطنة عمان 234 محطة. وتعمل الشركة حاليًا في المرحلة الأولى من مشروع محطة الخدمة الكبرى الثانية والتي سيتبلور من خلالها مفهوم محطات الخدمة المحورية في محافظة مسقط.

كما أن وقود "ألتيماكس 98" عالي الأداء والذي أطلقته الشركة لأول مرة في عمان أصبح متوفرًا الآن في 66 محطة خدمة مقارنة مع 52 محطة في عام 2020م، حيث ان الشركة هي شركة تسويق الوقود الوحيدة التي تباع وقود "ألتيماكس 98" في السلطنة بهدف تجاوز توقعات العملاء واحتياجاتهم بمنتجات وخدمات عالية الجودة.

يتولى قسم البيع بالتجزئة تشغيل عدد 101 محطة خدمة (45% من شبكة البيع بالتجزئة) مما يدل على خبرة الشركة في إدارة محطات الخدمة بكفاءة عالية ومعايير جودة رائدة. وقد ساهمت كفاءتنا التشغيلية المتميزة في رفع معايير خدمة العملاء وإدارة النقد كذلك، بالإضافة إلى جعل العلامة التجارية للشركة العلامة التجارية المفضلة في مجال تسويق الوقود وفقًا لآخر استطلاع محلي للعملاء.

يُعد التسوق وتناول الطعام وتوفير الخدمات جزءًا مهمًا من أعمال البيع للمنتجات الغير النفطية لدينا، إذ تعمل الشركة على تحويل محطات الخدمة الخاصة بها إلى محطة شاملة تتضمن مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات. تعد متاجر أهلين مساهمًا رئيسيًا في شبكة المتاجر والأغذية والخدمات الخاصة بنا وذلك بإجمالي 59 متجرًا إلى جانب 31 متجرًا تديرها أطراف أخرى. نعمل على إسعاد عملائنا من خلال توفير 66 مطعمًا للخدمة السريعة و 27 مركزًا للعناية بالسيارات و15 مقهى يحمل العلامة التجارية "أهلين" و 10 مقاهي تحمل العلامة التجارية "أمازون". ونظرًا لأهمية التطور الرقمي، قمنا بتوفير خدمات الدفع الإلكتروني مع خلال خدمة "ثواني"، وايضاً توفير الشاشات الرقمية في 35 محطة خدمة لعرض الإعلانات. تتضمن العروض والخدمات في محطات الخدمة لدينا أيضاً أجهزة الصراف الآلي ومجموعة متنوعة من التسهيلات الخاصة بسداد الفواتير وغسيل الملابس ومكاتب البريد إلى جانب توفير المزيد من هذه التسهيلات في المستقبل لتلبية احتياجات عملائنا.

تعد بطاقات الوقود واحدة من أكثر الأقسام ديناميكية في أنشطة البيع للأفراد والتي أضافت قيمة كبيرة للشركة والمستخدمين النهائيين. أدت الخدمات الممتازة لبطاقات وقود الشركة إلى جانب المجموعة المتنوعة من حلول التزود بالوقود إلى أن تكون الشركة الخيار المفضل في السوق بالإضافة إلى مواصلتها الريادة من خلال الحلول الذكية للتزود بالوقود.

تمكنا في عام 2021 من تحقيق مجموعة من الإنجازات الرائعة والتي تتضمن:

- الحفاظ على النمو المتزايد للمبيعات باستخدام بطاقات الوقود.
- الزيادة الناجحة في عدد عملاء المستخدمين للنظام الإلكتروني للتزود بالوقود.
- الاستحواذ على 55% من سوق نظام الدعم الوطني وتمثل هذه النسبة مستوى متميزًا من ثقة عملائنا في الشركة.

- تعزيز التسهيلات الخاصة بطرق الدفع الموثوقة من خلال زيادة عدد أجهزة نقاط البيع في محطات الخدمة الخاصة في جميع أرجاء سلطنة عُمان.

المبيعات الدولية

في عام 2021م، واصلت الشركة توسعها دوليًا في مجال البيع بالتجزئة، ونهاية عام 2021م تمكنت من تشغيل 11 محطة خدمة في المملكة العربية السعودية وجمهورية تنزانيا، إلى جانب نجاحها في توفير محطات خدمة جديدة (قيد الإنشاء) في المملكة العربية السعودية (جدة) والتي ستسمح للشركة بالعمل في مناطق جديدة بخلاف المنطقة الشرقية. وفي جمهورية تنزانيا، افتتحت الشركة محطتين خدمة خارج دارالسلام (في منطقة أروشا).

الأعمال التجارية

نجحت أعمالنا التجارية في استقرار متميز فيما يتعلق بكمية الوقود المباع في عام 2021م إلى جانب تحقيق زيادة ملحوظة في الأرباح وذلك مقارنة بعام 2020م، وعلى الرغم من أن قطاع الأعمال شهد انخفاضًا عامًا في الأداء وزيادة في شراهة المنافسة، استمرت الشركة في التركيز على تعزيز كفاءة توفير الخدمات وإبرام التحالفات وتقديم الحلول النهائية للعملاء من خلال الابتكارات التكنولوجية الخاصة بنا مثل توفير "محطة الوقود المتنقلة" والخدمات المخصصة التي يجري تخصيصها وفقًا لاحتياجات العملاء. كان ولا يزال الابتكار والحلول المتكاملة من ركائز تحقيق نموًا في مجال الوقود التجاري في عام 2021م. لقد أعدنا عرضًا ذو قيمة مميزة إلى جانب خطط تقسيم واضحة لأعمالنا، إذ مكنا ذلك من توسيع حصتنا في السوق في العديد من القطاعات إلى جانب تلبية احتياجات العملاء واستهداف احتياجات العملاء في كل قطاع. ثمة عوامل رئيسية أخرى مكنتنا من تحقيق نموًا وتمثل في تنفيذ أعمال تجارية جديدة إلى جانب الاحتفاظ بالعملاء الحاليين في جميع القطاعات مع الحفاظ على هامش ربحية جيدة.

الطيران

في عام 2021م، تمكنا من الحفاظ على توفير الخدمات لجميع شركات الطيران الكبرى في مطار مسقط الدولي بالرغم من تأثير جائحة كوفيد - 19 خلال العام، وخاصة في النصف الأول من العام. ومع ذلك، وفي النصف الثاني من العام، تحققت زيادة مطردة في حجم الأعمال. لقد سعينا لاستهداف المزيد من العملاء الدوليين العاملين في مطار مسقط الدولي من خلال توفير الخدمات لمزيد من شركات الطيران الدولية.

وفي ظل وجود أكثر من 30 عميلًا منتظمًا من العملاء العاملين في مجال الطيران، تمكنا من إعادة تزويد أكثر من 10.300 طائرة بالوقود بأمان خلال عام 2021م بنجاح فاق توقعات عملائنا، إلى جانب الامتثال الدائم لأعلى معايير وإجراءات الصحة والسلامة والبيئة والجودة.

الزيوت

تُعتبر الشركة الأسرع نمواً في مجال زيوت التشحيم في سلطنة عُمان واستمرت المنتجات في نيل استحسان كبير إلى جانب زيادة قاعدة العملاء في جميع أنحاء السلطنة. شهد حجم المبيعات زيادة إضافية بنسبة 11٪ في عام 2021م وذلك مقارنة بعام 2020م مما ترتب عليه زيادة الحصة السوقية والاستحواذ على قنوات جديدة للتوزيع. علاوة على ذلك، استمرت مبيعات زيوت التشحيم الخاصة بنا في النمو في العديد من الأسواق الخارجية مع وصول الشحنة الأولى إلى الهند بحلول الربع الأخير من عام 2021م. ومن المتوقع أن تستحوذ علامتنا التجارية على المزيد من الحصة السوقية في السنوات القادمة في سلطنة عُمان وخارجها مع التركيز على أنشطة التسويق المتنوعة والاستفادة من الحملات التسويقية والرقمية المخصصة. علاوة على ذلك، قد ترتب على استمرار الاهتمام بمراكز العناية بالسيارات "أوبتيمو سوبفت" ومنافذ بيع "لوب إكسبريس" في عام 2021م زيادة في ظهور العلامة التجارية وحقوق الملكية في جميع أنحاء سلطنة عُمان وخارجها.

خدمة العملاء

كان عام 2021م هو العام الذي عادت فيه أنشطة الشركة بشكل عام وأنشطة خدمة العملاء بشكل خاص وذلك نظراً لاستمرار تحديات عام 2020م. وكان أحد الإنجازات الرئيسية لعام 2021م هو إطلاق "الدليل التشغيلي للعناية بالعملاء"، إذ يُعتبر من الأهمية بما كان الحصول على معيار تشغيل فريد يتطرق إلى مشاكل العملاء المحدثة بالإضافة إلى دعمه للأهداف العامة للشركة من خلال اهتمامه بالعملاء.

بالرغم من التحديات الناجمة عن جائحة كوفيد - 19 ووفائنا بوعدنا المتمثل في "أنت تثق ونحن نهتم"، تمكن قسم خدمة العملاء من تنظيم فعالية "اسبوعاً واحداً لخدمة العملاء" في شهر أكتوبر بحضور كامل أفراد الإدارة التنفيذية والمديرين في الشركة وذلك من خلال زيارة العديد من محطات الخدمة. ومع مراعاة إجراءات التباعد الاجتماعي والاحتياطات الخاصة بالصحة والسلامة والبيئة، تولت الإدارة التنفيذية بقيادة القائم بأعمال الرئيس التنفيذي دور خدمة العملاء وتلقي التعقيبات والاقتراحات والإجابة على استفساراتهم من ثم احتفظت الإدارة بالنتائج الإجمالية للتفاعل الخاص بالعملاء وتبعها إعداد التحاليل وخطط العمل.

تطوير الأعمال

بعد منح رخصة مستودع وقود السفن وتوقيع اتفاقية إيجار الأرض في وقت سابق مع شركة ميناء الدقم، أنجزت الشركة أعمال بناء رصيف لتخزين وقود السفن في ميناء الدقم في النصف الأول من عام 2021م مع بدء التشغيل في يوليو 2021م. يستوعب الرصيف 30.000 متر مكعب من الصهاريج والمرافق الملحقة بها وصُمم لتخزين درجات مختلفة من وقود السفن مثل الوقود الثقيل منخفض الكبريت ووقود الديزل البحري وكذلك مواد التشحيم البحرية للسفن التي ترسو في الميناء والمياه المحيطة به. يتميز الرصيف بالمرونة الكاملة للتعامل مع أنواع مختلفة من المنتجات، بما في ذلك الوقود البحري منخفض الكبريت الذي سيحتاجه العملاء الآن بشكل متزايد وفقاً للوائح البحرية الدولية. تعاقدت شركة النفط العمانية للتسويق مع الشركة العمانية للصهاريج ش.م.م بموجب اتفاقية تشغيل وصيانة طويلة الأجل لضمان معايير تشغيل وسلامة رائدة لعمليات الرصيف.

يجري توفير خدمات وأنشطة السفن الخاصة للشركة بالكامل من خلال بارجة وقود موجودة الآن بدوام كامل في ميناء الدقم إلى جانب إمكانية البارجة على توفير الخدمات للموانئ الأخرى في سلطنة عُمان. تتولى البارجة توفير الوقود الثقيل والمازوت البحري إلى جانب توفير المازوت البحري من خلال الشاحنات البرية حسب مقتضى الحال ولتلبية متطلبات العملاء. نفتخر الشركة بشراكتها مع كلاً من الشركة العُمانية للصهاريج ش.م.م وشركة ميناء الدقم وذلك فيما يتعلق بالمساعدة في تطوير أعمال وقود السفن البحرية باعتباره مركزاً استراتيجياً مستقبلياً للسفن في سلطنة عُمان. علاوة على ذلك، قامت الشركة خلال عام 2021م بتشغيل محطة خدمة كبرى في جامعة السلطان قابوس والتي تُعد الأولى من نوعها وتتضمن سلسلة كاملة من الخدمات المتنوعة بأحدث التقنيات في المنطقة التي تلبي الاحتياجات البيئية والمجتمعية وتتضمن محطة الخدمة الكبرى على مركز تسوق تجاري مزود بمرافق مختلفة.

تقنية المعلومات

خلال عام 2021م، تولى قسم إدارة تقنية المعلومات والبيانات بإدارة مشاريع كبرى لتحقيق نموًا في الأعمال وتلبية احتياجات العملاء. خلال عام 2021م، جرى الموافقة على استراتيجية قسم إدارة تقنية المعلومات والبيانات والتي تضمنت التحديات الرئيسية الخاصة بالقطاع مثل الأمن السيبراني وإدارة البيانات. علاوة على ذلك، تهتم الاستراتيجية بكفاءة الخدمات وتوفير أحدث التقنيات التي تهدف إلى تبسيط الأعمال اليومية وتأمين البيانات والتقنيات المستخدمة، وأولت الاستراتيجية أهمية للقدرات داخل القسم وللاستفادة من القوى العاملة بأقصى قدر ممكن مع الحفاظ على تنفيذ المهام بالجودة المطلوبة.

لأغراض الامتثال للوائح ومتطلبات ضريبة القيمة المضافة الحكومية، تمكن قسم تقنية المعلومات من ضبط وتهيئة ضريبة القيمة المضافة في أنظمة الشركة الأساسية مثل نظام تخطيط موارد المؤسسات والتشغيل الآلي لمحطات الخدمة ونظام الملاحة وغيرها من الأنظمة.

واستمرارًا من قسم تقنية المعلومات في دعم البيئة من خلال تقديم مبادرات صديقة للبيئة في الشركة، عقد قسم تقنية المعلومات شراكة مع الأقسام الأخرى من خلال التشغيل الآلي لمعظم العمليات التي لا تتطلب طباعة وثائق مثل المطالبات والمبيعات اليومية للشركات العاملة في مجال الطيران والفواتير والتشغيل الآلي لعمليات مخزون الوقود.

علاوة على ذلك، جرى تطبيق أنظمة للحفاظ على أمن البيانات وذلك لتعزيز مستوى الأمان ولضمان الامتثال للعمليات الصحيحة من جانب جميع أقسام الشركة وذلك باستخدام الأدوات الصحيحة والحديثة.

التسويق

نحاول دائمًا إحداث فارق بين شركة النفط العمانية للتسويق ومنافسيها من خلال تقديم خدمات جديدة ومبتكرة لعملائنا الكرام وتوفير خدماتنا إليهم أينما كانوا.

كان عام 2021م حافلاً بالحماس بالنسبة للشركة، إذ شهد برنامج الولاء الخاص بنا زيادة تصل إلى أكثر من 100 ألف مستخدم، إلى جانب افتتاحنا لمتجر "أهلين" المصمم حديثاً في محطة الخدمة الكبرى في جامعة السلطان قابوس، بالإضافة إلى افتتاحنا لأول فرع لمطعم "ستيرز" في سلطنة عُمان. قمنا بتوفير وقود بأعلى أوكتان (ألتيماكس 98) إلى أكثر من 65 محطة خدمة في جميع أنحاء سلطنة عُمان مما مكن عملائنا من تجربة وقود بأعلى درجة أوكتان في سلطنة عُمان. نحن فخورون بأن نكون المسوق المفضل من العملاء المستحقين لنظام الدعم الوطني بحصة سوقية تزيد عن 55%. ويمكن لعملائنا من المستحقين لنظام الدعم الوطني أيضاً الاستفادة من نقاط الولاء. علاوة على ذلك، قمنا بتوفير خدمات جديدة، مثل تقديم كافة الأصناف المتواجدة في قائمة طعام مقهى أمازون كيتو، وأحدث وحدة أوتوماتيكية لغسل السيارات في سلطنة عُمان في فروع "أوبتيمو سويفت".

لقد مكنا كل ذلك من الاهتمام بعملائنا بصفحتهم ركيزة أساسية في استراتيجيتنا وأهدافنا المتمثلة في أن نكون محطة خدمة شاملة.

التحول الرقمي

شهد الجانب الرقمي، الذي يجري من خلاله التعامل مع العملاء بشكل مباشر، تطوراً غير مسبوق خلال العقد المنصرم. ومنذ أن تحول اهتمام الشركة إلى العملاء، لعب الجانب الرقمي دوراً رائداً داخل الكيانات التي تشهد تطوراً دائماً في الشركة. وفي الواقع، يجري التعامل مع معظم عملائنا عبر الإنترنت في الوقت الحالي.

بدأت الشركة في تقديم منتجات جديدة وتطبيق التحول الرقمي المتقدم على وظائف الشركة فيما يتعلق بالتواصل مع العملاء وتنفيذ العمليات الداخلية. كما نعمل على تحسين تجربة المستخدم على تطبيق "عالم أومكو" مما ساهم في زيادة أعداد المستخدمين المسجلين إلى أكثر من 100 ألف مستخدماً علاوة على ذلك، جرى تجديد برنامج الولاء بالكامل ودمجه مع تطبيق الهاتف النقال؛ إذ يمكن للعملاء الاطلاع على رصيد نقاطهم واسترداد نقاطهم عبر الإنترنت. جرى تطبيق نظام نقاط المكافآت على "متجر أهلين" و"مقهى أمازون" و"أوبتيمو سويفت" لتشجيع العملاء على تجربة مجموعة كاملة من الخدمات التي تقدمها الشركة.

النظرة المستقبلية

سنواصل لعب دور رئيسي في المسار التصاعدي للتنمية الذي تُطبقه سلطنة عُمان. ولتطبيق استراتيجية التفكير المستقبلي، نستكشف استثمارات جديدة وتأسيس ائتلافات وزيادة الإيرادات غير الناجمة عن أنشطة بيع الوقود "التسوق وتناول الطعام وتوفير الخدمات".

تتمثل أهداف الشركة الرئيسية في أن تصبح المسوق الأكثر اهتماماً بالعملاء في دول مجلس التعاون الخليجي إلى جانب التطوير المستدام للشركة على الصعيدين المحلي والدولي. نعمل على توسيع محطات الخدمة الخاصة بنا لتشمل أماكن خارج سلطنة عُمان مثل المملكة العربية السعودية وجمهورية تنزانيا. لقد وضعنا أيضاً خطاً لتنفيذ نموذج فريد للبيع للأفراد من شأنه أن يساعد في بناء سمعتنا بصفقتنا محطة خدمة شاملة لكي نُصبح محطات الخدمة بنا هي الوجهة

وتتضمن خارطة الطريق الخاصة بنا توسيع خط زبوت التشحيم لدينا داخل المنطقة وخارجها مع تواجد حالي في العديد من البلدان في جميع أنحاء المنطقة.

والجدير بالذكر، قامت الشركة في البدء في تطوير الخطة الخمسية الجديدة (2022 – 2026) والتي تركز على النمو المحلي والدولي والتحول في تزويد الطاقة المتجددة.

نحن نعمل على توسيع نطاق تواجدنا وتنويع مصادر الإيرادات إلى جانب العمل على توفير خدمات تتجاوز احتياجات العملاء للحفاظ دائمًا على توفير احتياجاتهم.

طارق بن محمد الجنيدي

الرئيس التنفيذي



✍️