

تقرير مناقشات وتحليل الإدارة

مقدمة

استطاعت شركة النفط العمانية للتسويق خلال هذا العام تحقيق مزيداً من التميز في السلطنة من خلال التنوع الكبير في الخدمات المقدمة للزبائن وأيضاً من خلال مواكبة التطور السريع الذي يمر به العالم من خلال تطور التقنيات الحديثة والحلول الذكية لعمليات شراء سريعة وآمنة.

حيث أكملت الشركة جهودها وسعيها لتكون الوجهة الواحدة لمرتادين محطات الخدمة المنتشرة في السلطنة وخارجها، كما نتطلع إلى مستقبل واعد، وملتزم بتعزيز التقدم الاقتصادي والاجتماعي في سلطنة عُمان والمساهمة فيه حيث نواصل الابتكار في جميع قطاعات الصناعة وإثرائها وتطويرها. علاوة على ذلك، فإن فرقنا تعمل على تقديم أقصى قدر من الخدمات للعملاء بهدف تسهيل وتوفير متطلباتهم الاستهلاكية. وسواصل دائماً لتحقيق طموحاتنا مع التطورات الجارية في السلطنة المستمدة من رؤية عُمان 2040، التي تقود الشركة وتقدم السلطنة في السنوات المقبلة..

الصحة، والسلامة، والبيئة، والجودة، والدعم الفني والاستدامة

تولي شركتنا اهتماماً كبيراً لحياة الأفراد والمجتمع والبيئة، حيث أننا لا نالوا جهداً في توفير بيئة عمل آمنة لحماية موظفينا وزبائننا وعامة الناس وأصول الشركة كذلك، وباعتبار السلامة إحدى دعائم عمليات الشركة، فقد حققت الشركة إنجازاً غير مسبوق بهذا الصدد حيث أن الشركة لم تسجل وقوع أي إصابات مضيعة للوقت خلال 11 مليون ساعة عمل سواء في عملياتها بالسلطنة أو في نطاق أعمالها في المملكة العربية السعودية وجمهورية تنزانيا. والجدير بالذكر أيضاً أن الشركة لم تسجل أي حوادث مرورية خلال النقل اللوجستي للوقود لجميع مناطق السلطنة كم لم تسجل أي حوادث بيئية خلال عمليات الشركة في العام المنصرم.

ومن أجل الاستمرار في ترسيخ ثقافة الأمن والسلامة لدى الشركة وموظفيها وعملائها 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 ادارة الطوارئ واستمرارية

الاعمال نظمت الشركة العديد من تمارين الاستجابة للطوارئ والاخلاء كان ابرزها تمرين مشترك المستوى الثالث مع الدفاع المدني في احدى محطاتها بصحار وقد تم تفعيل خطة استمرارية الاعمال ولجنة ادارة الازمات 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 الشركة منذ عام 2015 في مجال ادارة الجودة ISO9001 ومجال ادارة البيئة ISO14001 ومجال ادارة الصحة والسلامة المهنية ISO45001 ومجال ادارة أمن المعلومات ISO27001 ومجال ادارة استمرارية الاعمال ISO22301 وبما أن الشركة وسعت انشطتها في مجال تقديم الاغذية والمشروبات كان لزاما بناء نظام لضمان سلامة الاغذية والمشروبات وعليه فقد حصلت الشركة على شهادة ISO22000 والتي تضمن وجود نظام ادارة سلامة الغذاء في الشركة. عليه فأن الشركة قامت بالعديد من الفحوصات والرقابة الدورية وطورت الكثير من عملياتها وسياساتها لكي تستوفي جميع اشتراطات الحصول على هذه الشهادات. وقد عملت الشركة على توسيع نظام ادارة الجودة في مرفقاتها الاخرى مثل محطة تعبئة الوقود البحري بالدقم لضمان جودة الخدمات ولكسب ثقة العملاء المحليين والدوليين.

كما أن فريق ادارة البحوث والتطوير الفني عمل خلال عام 2022 على تطوير منتجات جديدة حسب حاجة السوق سواء منتجات زيوت السيارات وغيرها من المنتجات المصاحبة وضمان استيفاءها لشروط الجودة العالمية API ودعم التسويق الدولي لهذه المنتجات ومراقبة انتاج الزيوت وعمليات الفحص المخبري الدوري. وبطبيعة الحال كان العملاء هم مركز اهتمام دائم حيث تم الوقوف على جميع الملاحظات والشكاوي الواردة والتحقيق الفني حول الملاحظات التي تتعلق بجودة المنتج او المعدات الفنية. وكان لهذه الجهود الاثر الطيب ال في ارضاء العملاء والجهات الحكومية.

واستمرارا لخطة الاستدامة بالشركة وتبني الممارسات الصديقة للبيئة من اجل تقليل انبعاثات الكربون الناتج من عملياتها للمساهمة في تحقيق الرؤى البيئية في خطة 2040 ولتحقيق هدف السلطنة في تحقيق الحياد الكربوني 2050 فأن الشركة استثمرت في عدة مشاريع حيث اصبح اجمالي المحطات المزودة بالواح الطاقة الشمسية 11 محطة بلغ اجمالي انتاجها 1200 ميجاوات من الطاقة وساهمت في تخفيض 841 طن من ثاني اكسيد الكربون كما تم تركيب 10 معدات اضافية لمعالجة الابخرة الكربونية بحيث بلغت 13 معدة والتي ستساهم في تخفيض اطنان من انبعاثات الكربون سنويا. وكجزء من مشاريعها الابتكارية و واجبها الوطني في خفض انبعاثات الكربون في مجال النقل فأن الشركة طورت منتج الديزل الحيوي مع احدى الشركات المصنعة في السلطنة وبادرت في تسويقها تجاريا لتوفير الوقود البديل النظيف كأول شركة تسويق نفطية توفر هذا المنتج في السلطنة وايضا ما تميزت به الشركة في عام 2022 هو توسيع

شبكة أجهزة شحن السيارات الكهربائية الى 10 أجهزة سريعة بطاقة 120 كيلو وات و 180 كيلوات في محطاتها والتي غطت خطوط النقل الرئيسية في السلطنة لخدمة اصحاب السيارات الكهربائية وتأتي كل هذه الجهود للمساهمة في الخطط الوطنية للحد من انبعاثات الكربون.

الموارد البشرية

أصبحت شركة النفط العمانية للتسويق من الشركات الرائدة كواحدة من الجهات لمن لديه الطموح للانضمام للقطاع الخاص والباحثين عن التطور الوظيفي ضمن مؤسسة تعنى بتطوير كوادرها البشرية.

اهتمت شركة النفط العمانية للتسويق بشكل متزايد بالتعمين على جميع المستويات الوظيفية، والذي تم تحقيقه من خلال زيادة معدل التعمين بنسبة بلغت 89% بنهاية عام 2022 ويعد هذا إنجازاً مهماً بما أن مجال العمل يتطلب موظفين يمتلكوا مهارات معينة لخدمة مجموعة واسعة من العملاء عبر شبكة البيع للأفراد وعمليات الشركة بشكل عام.

تقوم الشركة بتوظيف المواهب العمانية المناسبة في الوظائف الملائمة في الوقت المناسب لتصبح الجهة التي يود الجميع العمل لديها في قطاع تسويق الوقود. واطلقنا برنامجاً للتدريب الإداري وبرنامجاً 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.

البيع بالتجزئة

يعتبر قسم البيع بالتجزئة من الأعمال الأساسية للشركة ويستمر في النمو وفقاً للخطة وفي عام 2023 أدخلت الشركة محطة خدمة جديدة في العاصمة، و 3 محطات خدمة جديدة قيد التنفيذ، وأكملت إعادة بناء وتجديد 2 من محطات الخدمة، ليصل إجمالي عدد المحطات الى 233 محطة في سلطنة عمان والذي سيجعل المواقع الجديدة تقدم خدمات إضافية لتلبي جميع احتياجات العملاء في مكان واحد مثل "الوقود والمحلات التجارية والعناية بالسيارات والمواد الغذائية.

وقود ألتيماكس 98، أعلى وقود أوكتان طرحته الشركة في يناير 2018 بسلطنة عمان ومتوفر الآن في 85 محطة خدمة بالسلطنة، ومستمر في التوسع أكثر للوصول إلى جميع عملائنا.

يعمل قسم البيع بالتجزئة لدينا في إدارة 106 من محطات الخدمة الخاصة به (45% من شبكة البيع بالتجزئة بأكملها) مما يدل على خبرة شركة النفط العمانية للتسويق في إدارة محطات الخدمة بكفاءة وجودة. وقد أدى ذلك الى تقديم معايير متميزة لخدمة العملاء، فضلا عن جعل العلامة التجارية للشركة العلامة الرائدة في تسويق الوقود وفقا لنتائج المسح الذي شارك فيه عملاء.

قطاع التسوق والأطعمة والخدمات: متجر التسوق السريع (أهلين) حيث يوفر المواد الغذائية والخدمات الأخرى مثل الصراف الآلي وغيرها وهذا جزء آخر من أعمال التجزئة التي تخدم العملاء الزائرين بمحطاتنا. تعمل الشركة على تحويل محطات الخدمة الخاصة بها إلى محطة واحدة مع مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات. محلات أهلين هي مساهم رئيسي في شبكاتنا ولدينا شبكة إجمالية من 58 متجر أهلين؛ التي يتم تشغيل 11 متجرا منها من قبل شركة أهلين الدولية وبوجود أعضاء فريق مدربين تدريباً جيداً وضمن قطاع التسوق والأطعمة والخدمات، كما يوجد لدينا 28 مركز للعناية بالسيارات، و10 مقاهي أهلين و9 مقاهي أمازون كافييه. كما قدمت الشركة خط جديد في قطاع التسوق والأطعمة والخدمات من خلال شراكتنا مع العلامات التجارية العالمية المعترف بها في صناعة الوجبات السريعة "ستيرز" و ديبونيرس بيتزا. ونجحت الشركة في افتتاح 3 منافذ ستيرز و 2 منافذ بيتزا ديبونيرس في العاصمة مسقط.

ونحن نؤمن بالتجربة الرقمية من خلال توفير الاتصال والدفع الإلكتروني مع ثواني بالإضافة إلى الشاشات الرقمية في 42 محطة خدمة. وشملت العروض والخدمات في محطات الخدمة لدينا أيضا مرافق الصراف الآلي، وتسهيلات دفع الفواتير، وغسيل الملابس، ومكتب البريد والمزيد في المستقبل وتلبية احتياجات العملاء، بما يلبي احتياجاتهم.

بطاقات الوقود هي واحدة من أكثر الأقسام ديناميكية في تجارة التجزئة والتي أضافت قيمة كبيرة إلى الشركة والعملاء. وقد أدت الخدمات الممتازة التي تقدمها بطاقات شركة النفط العمانية للتسويق للوقود ومجموعة متنوعة من حلول التزود بالوقود إلى أن تكون الشركة هي الخيار الأفضل في السوق وأن تستمر في الريادة.

تمكنا في عام 2022 من تحقيق مجموعة من الإنجازات الرائعة بما في ذلك:

* الحفاظ على النمو المتزايد لمبيعات بطاقات الوقود بنسبة 30%

* زيادة عملاء "التعبئة الإلكترونية" بنجاح

* تأمين 58% من حصة السوق في نظام الدعم الوطني مما يعكس مستوى متميز من ثقة العملاء في بطاقات وقود الشركة

* تعزيز مبيعات البطاقات المصرفية من خلال زيادة عدد الأجهزة بنقاط البيع في محطات الخدمة لدينا.

المبيعات الدولية

واصلت الشركة توسعها دوليًا في مجال البيع بالتجزئة، في ديسمبر من عام 2022، تمكنت الشركة من تشغيل 16 محطة خدمة في المملكة العربية السعودية و 11 محطة خدمة في جمهورية تنزانيا، إلى جانب نجاحها في توفير محطات خدمة جديدة (قيد الإنشاء) في المملكة العربية السعودية .

الأعمال التجارية

تمكن تطوير الأعمال التجارية من تحقيق استقرارٍ وتقدمًا فيما يتعلق بكمية الوقود المباعة في عام 2022م 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 كمحطات الوقود المتنقلة. كما تمكن فريق الوقود التجاري من طرح منتج الوقود الحيوي الصديق للبيئة وتوقيع أول اتفاقية في السلطنة لتوريد هذا المنتج والذي يعد نقلة نوعية في السلطنة. تعتبر الحلول المتكاملة والابتكار هي الدعائم الرئيسية لنمو الأعمال التجارية في عام 2022 م، 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، حيث مكنتنا هذه الاستراتيجية من كسب ثقة عملاء جدد والحفاظ على عملائنا السابقين بهامش ربح جيد، مما أدى إلى زيادة الحصة السوقية للشركة في بعض القطاعات المهمة. كما أننا قمنا بتعزيز هويتنا الجديدة “B2Smart” والتي تم إطلاقها في عام 2019 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.

وعلى الرغم من جميع التحديات الاقتصادية، فقد تمكن فريقنا من مواصلة العمل مع عملاء الشركة في جميع أنحاء البلاد، كما أننا فخورون بأن نكون جزءًا من العديد من المشاريع الاستراتيجية التي من شأنها تعزيز القدرة التنافسية لعمان وتحقيق نمو مستدام في المستقبل.

وقود الطائرات

شهد قطاع الطيران زيادة في الحجم مقارنة بالعام الماضي مع افتتاح المزيد من شركات الطيران وإعادة فتح وجهاتها. نحن مستمرين في تقديم خدمات متميزة لعملائنا الرئيسيين مثل الطيران العماني وطيران السلام والعديد من شركات الطيران الدولية والمحلية. على الرغم من المنافسة الشديدة في هذا القطاع، فإننا ملتزمون بتقديم خدماتنا وفقاً لمعايير الصحة والسلامة والبيئة والكفاءة التشغيلية والجودة المعترف بها دولياً في صناعة الطيران؛ ستقدم الشركة المزيد من الخدمات الآلية لعملياتها والتي ستهدف إلى تحقيق كفاءة تشغيلية أعلى وتقديم الخدمات مع وضع متطلبات العملاء في مقدمة خطتنا.

الزيوت

تعتبر زيوت نفط 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. كانت زيادة المبيعات في عام 2022 على مستوى عالٍ، وقد تحقق ذلك من خلال اكتساب المزيد من الحصة السوقية وكذلك اختراق قنوات التوزيع الجديدة. بالإضافة إلى ذلك، استمرت زيوت التشحيم الخاصة بنا في النمو في العديد من الأسواق الخارجية. من المتوقع أن تستحوذ علامتنا التجارية على المزيد من حصة السوق في السنوات القادمة في عمان وخارجها مع التركيز على الأنشطة التسويقية المتنوعة والاستفادة من الحملات التسويقية / الرقمية المخصصة. كما ساهم إطلاق كل من مراكز العناية بالسيارات "Optimo Swift" و "LubExpress" خلال عام 2022 في زيادة ظهور العلامة التجارية في جميع أنحاء السلطنة وخارجها.

حققت أعمال BP / Castrol نمواً ثابتاً في قطاع التركيبات، فقد حافظت على مكانتها المتميزة في الصناعة تحت راية كاسترول التي تسيطر بنطاق واسع على زيوت التشحيم، وينصب التركيز على الابتكار وتلبية معاييرنا العالية مع منتجات عالية الجودة.

خدمة العملاء

يهتم قسم خدمة العملاء بشكل مستمر في العناية بزبائن الشركة من خلال التواصل المستمر الذي يتجلى في نظام مركز العناية بالعملاء والرد على جميع الاستفسارات والاستماع إلى الشكاوي وتنفيذ طلبات الوقود، كما يسعى القسم للوصول إلى عملائه من خلال الفعاليات السنوية وزيارة كافة محافظات السلطنة من خلال فعالية "أسبوع خدمة العملاء" في شهر أكتوبر بحضور الإدارة التنفيذية والمدراء في الشركة وذلك من خلال زيارة العديد من محطات الخدمة والتحدث إلى العملاء.

تطوير الأعمال

قامت شركة النفط العمانية للتسويق بتشييد وإكمال وتشغيل محطة الوقود في ميناء الدقم خلال عام 2021، وبدأت العمليات بشكل متكامل في عام 2022. توفر المحطة زيت الوقود منخفض الكبريت (VLSFO) وزيت الغاز البحري (MGO) كل ذلك وفقاً لأحدث مواصفات الوقود البحري الدولي منخفض الكبريت، للسفن التي ترسو في الميناء والمياه المحيطة به، مع الأنشطة الأخرى.

تم تحقيق أهداف العمل لعام 2022 بنجاح، مع نمو كبير في حجم الأعمال وتحقيق مستويات عالية من خدمة العملاء. توسعت الأعمال لتشمل جميع الموانئ في سلطنة عمان وتظهر أيضاً نمواً إقليمياً قوياً. لا تزال توقعات نمو الأعمال واعدة للغاية، وذلك مع بدء تشغيل المصفاة في الدقم في الربع الأخير من عام 2023، مما سيساهم في توليد زيادة كبيرة في حجم الشحن في الميناء، حيث سيشكل عامل جذب لأعمال النقل البحري. وتفتخر الشركة بشراكتها مع شركة ميناء الدقم حيث ستساعد في تطوير الأعمال البحرية، وستشكل مركزاً استراتيجياً للوقود في المستقبل.

تقنية المعلومات وإدارة البيانات

يعد مشروع تقنية المعلومات وإدارة البيانات مشروعاً كبيراً مثل Oracle EBS Property Manager-IFRS 16 وهي أداة لإدارة الأصول و الممتلكات العقارية، مثل إدارة الممتلكات، وتخصيص المساحات، والأهم من ذلك، إدارة الإجراءات بتكامل مع تطبيقات متقدمة مثل المدفوعات والمبالغ المستحقة وأنظمة أخرى. نظراً لأن أمان البيانات هو الشغل الشاغل لأي منظمة، فقد تمكن فريق تقنية المعلومات وإدارة البيانات في عام 2022 من إكمال مشاريع الأمان الرئيسية بما في ذلك المعلومات الأمنية وإدارة الأحداث (SIEM) ومركز العمليات الأمنية (SOC) ومنع تسرب / فقدان البيانات (DLP) وأداة التوعية الأمنية. وإيماناً بأهمية تطبيق الممارسات الصديقة للبيئة، تمكن فريق تقنية المعلومات بأتمتة مذكرات تسليم الفواتير لتكون إلكترونية باستخدام رسائل البريد الإلكتروني بدلاً من طباعة نسخة مطبوعة، كما أن إطلاق نظام المشتريات الإلكتروني يعتبر مثالا آخرًا للمبادرات الصديقة للبيئة حيث ساعد النظام في تقليل الحاجة إلى المعاملات الورقية بجانب تسهيل الإجراءات وإعطاء المتعاقدين لدينا إمكانية الدخول إلى النظام إلكترونياً.

تمكّن فريق تكنولوجيا المعلومات وإدارة البيانات خلال عام 2022 من تنفيذ حزمة برامج محاسبية لشركة Duqm Bunker؛ استمراراً في دعم البيئة من خلال تقديم مبادرات صديقة للبيئة في الشركة، وقد دخلت تكنولوجيا المعلومات وإدارة البيانات في شراكة مع الإدارات الأخرى من خلال أتمتة المزيد من عملياتها التي لا تتطلب إلى نسخ مطبوعة من المطالبات، مثل فواتير المبيعات اليومية للطيران، وأتمتة مخزون الوقود، والتوريد، وعمليات العقود.

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.

التركيز على العملاء أدى إلى إنجازات كبيرة هذا العام. شهد برنامج الولاء لدينا زيادة في المشاركة بفضل حملاتنا التسويقية. علاوة على ذلك، فإن وقود ألتيماكس هو الخيار المفضل للعديد من عملائنا، مما يدل على تفضيل عملائنا لشركة نفط عمان للتسويق وترسيخنا كشركة رائدة في البلاد.

ومن خلال حملاتنا المباشرة لقنوات البيع المختلفة، حققنا أيضاً نمواً كبيراً في مبيعات زيوت التشحيم. بالإضافة إلى ذلك، قمنا بتحسين خدمة أوبتيمو سويفت وخدمات لوب إكسبريس، مما يجعلها أكثر ملاءمة وتبسيطاً لعملائنا.

تظهر هذه الإنجازات التزامنا برؤيتنا، ونحن لا نزال نقدم خدماتنا باستمرار وتوفير تجارب عملاء استثنائية. من خلال التركيز على تقديم الخدمات المناسبة لعملائنا في الوقت المناسب.

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 السباقّة في هذا المجال فإنها تولي كل الاهتمام بهذا المجال من خلال تقديم أفضل الحلول الذكية للأفراد والعملاء التجاريين.

وفي سعيها المستمر تقوم دائرة التحول الرقمي بتطبيق الاستراتيجية الرقمية للشركة والتي تستند على إطلاق منتجات جديدة تقدم ما يعزز تجارب المستخدم للأفراد والشركات، ونتيجة للتطوير المستمر لتطبيق نفط عُمان تزايد عدد مرات تحميل التطبيق ليتجاوز عدد المستخدمين النشطين أكثر من 150 ألف مستخدم.

ونظرا لما يشهده العالم الرقمي من تطور كبير في الذكاء الاصطناعي وانترنت الأشياء واستخدام نواتجها في الأعمال التجارية، فقد باشرت الشركة عدة مشاريع قائمة بالذكاء الاصطناعي من أجل تحسين تجربة المستخدمين ونقلها إلى مستويات متقدمة لكي يستطيع العميل تحقيق الاستفادة القصوى من مختلف منتجات وخدمات الشركة.

النظرة المستقبلية

شركة النفط العمانية للتسويق، ستواصل دورها في تنفيذ استراتيجية التفكير المستقبلي، والوصول الى استثمارات جديدة ومشاريع مشتركة وعائدات متزايدة في قطاع الخدمات الغير نفطية.

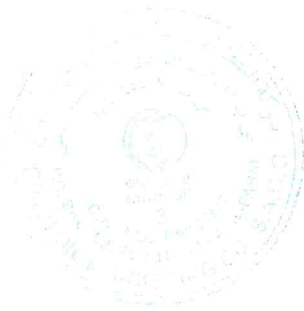
تتمثل أهداف الشركة الرئيسية في أن تصبح المسوق الأكثر تركيزا على العملاء في دول مجلس التعاون الخليجي مع تطوير حضور الشركة بشكل مستدام محليا ودوليا. نحن نعمل على توسيع محطات الخدمة لدينا خارج السلطنة إلى المملكة العربية السعودية وتنزانيا. لقد وضعنا أيضا خططا لتنفيذ نموذج فريد للبيع بالتجزئة من شأنه أن يساعد في بناء سمعتنا كمتجر شامل. أصبحت محطات الخدمة لدينا وجهات متنوعة إلى جانب ذلك، نحن نمضي قدما في مفهومنا الجديد لمحطات الخدمة "المتكاملة" التي تقدم مجموعة من المرافق: منافذ الصرافة، والصالات الرياضية، والمطاعم، ومكاتب البريد، وغسيل الملابس، ومناطق العاب الأطفال ومراكز التسوق للعائلات.

بالإضافة إلى ذلك، تتضمن خارطة الطريق الخاصة بنا توسيع خط زيوت التشحيم لدينا داخل المنطقة وخارجها مع وجود منتجاتنا في العديد من البلدان في جميع أنحاء المنطقة.

الجدير بالذكر أن الشركة قامت بتطوير الخطة الخمسية الجديدة (2022-2026) ، والتي يقودها التنوع والنمو المحلي والدولي والتحول نحو توريد الطاقة المتجددة.

نحن نعمل على توسيع بصمتنا، وتنويع عدد مصادر الإيرادات مع تجاوز احتياجات العملاء لتزويدهم دائما باحتياجاتهم المرغوبة.

وبهذا أختتم مراجعتي للأداء التشغيلي للشركة لعام 2022.



طارق بن محمد الجنيدي

الرئيس التنفيذي