

فنيّة، وحيوية، والروح عُمانية: هذه هي الرموز الثلاثة الرئيسية التي تدفع شركة النفط العُمانية للتسويق على استلهاام قيمها من المعايير العالمية ومن الموروث المحلي، من خلال تقديم مستويات غير مسبوقة من الخدمة والثقة والرعاية والإبتكار.

## قطاع التجزئة

لقد أظهر قطاع التجزئة، والذي يُعتبر من أهم قطاعات الشركة، نمواً نشطاً عن طريق تحقيق حجم مبيعات تجاوز عتبة المليار لتر. وقد طبق هذا القطاع استراتيجية نمو حثيث، والتي ركّزت فيه على تلافي الثغرات الموجودة في شبكة التوزيع، مع رفع معدل النمو بما يضمن تحقيق الأهداف بعيدة المدى، وكذلك تعزيز المنتجات والخدمات التي توفرها شبكة التوزيع الحالية، نتج عن ذلك إضافة 12 محطة جديدة كبرى موزعة على المواقع الحيوية والاستراتيجية في مختلف أنحاء السلطنة. ومع نهاية عام 2012 وصل عدد محطات التعبئة إلى 144 محطة تغطي كافة أرجاء السلطنة. وعلاوةً على ذلك، فقد تم تحديث ثلاثة مواقع قائمة بالفعل كجزء من برنامج "التوسيع وإعادة البناء" الذي يهدف إلى تجديد منافذ البيع بالتجزئة بهدف استقطاب المزيد من الزبائن وإضافة المزيد من الأعمال التجارية.

قام قطاع التجزئة بتصميم وتبني استراتيجية نموٍ فعالة هدفها المحافظة على مستوى النمو، وتعزيز الخدمات المتنوعة التي توفرها شبكة التوزيع الحالية. وقد تم إعداد استراتيجية قطاع التجزئة للتعامل مع كافة القطاعات التجارية، بما في ذلك قطاع التجزئة غير النفطية، والذي ساهم بصورة ملحوظة في تعزيز حجم ونمو العائدات في قطاع التجزئة.

كما حافظ قطاع التجزئة غير النفطية على نموه المتسارع على امتداد السلطنة، بهدف إتاحة تجربة "المحطة الواحدة الشاملة" لكافة الزبائن. وتم في هذا الصدد إضافة عدد كبير من محلات التسوق السريع "أهلين" إلى الشبكة، مع طيف واسع من المنتجات والخدمات التي تستمر في اجتذاب الزبائن، مما يساعد على تعزيز هامش الأرباح في قطاع التجزئة.

وشهد هذا العام تدشين 10 محلات "أهلين" جديدة، مما أدى إلى زيادة عدد هذه المحلات ليصل إلى 81 محلاً على امتداد الشبكة بنهاية العام. كما وقد ارتفع عدد مراكز غسيل السيارات العاملة في الشبكة والتي تحمل العلامة التجارية "نפט عُمان" إلى 13 مركزاً.

وكجزء من توجه الشركة نحو تنويع خدماتها، فقد قام قطاع التجزئة غير النفطي بإطلاق مشروع "مياه أهلين"، وتم توقيع الاتفاقيات مع كل من: شركة تعبئة المياه ، ومع شركائنا في تشغيل محلات "أهلين" ؛ "إنهانس" و" كيمي رانداس". كما تم تدشين مشروع "مياه أهلين" (متوفرة بأحجام 500 مل و 1 لتر) وبدأ توزيعها قرب نهاية العام على كامل شبكة محلات التسوق السريع.

وقد أعدت الشركة خطاً لعام 2013 لإضافة مرافق جديدة لتعزز من العوائد ضمن محلات التسوق السريع الحالية، بالإضافة إلى تلك التي سيتم تجديدها . وسيتم زيادة عدد مطاعم الوجبات السريعة، مع إضافة علامات تجارية مثل "هانجري باني" وغيرها خلال العام الجديد.

لقد استمر قطاع التجزئة في التركيز على التميز في التشغيل خلال عام 2012 من خلال معالجة أي تجاوزات تتعلق بأمور الصحة والأمن والسلامة والبيئة، وتدريب كافة الموظفين في المواقع لتعزيز الإجراءات السليمة القائمة. بالإضافة إلى ذلك، ولضمان محافظة الشركة على معاييرها فيما يخص التشغيل وخدمة الزبائن، فإن حوالي 40% من مواقع شبكة التجزئة تخضع للإشراف المباشر من قبل الشركة ، مع التأكيد على استمرار تدريب كافة موظفي المحطات على إجراءات الصحة والأمن والسلامة والبيئة وتقديم أجود الخدمات للزبائن.

وسيقوم قطاع التجزئة على امتداد العام القادم بمشيئة الله مواصلة جهوده لإضافة مواقع استراتيجية جديدة لمنافذ البيع، بالتوازي مع تطوير المرافق القائمة لتلبية كافة تطلعات العملاء. ويبدل القطاع قسارى جهده في الحصول على أحدث الأجهزة والمعدات وأكثرها فعالية، معتمداً في ذلك على دعم فريق الهندسة والصيانة لضمان توفير أصول ذات موثوقية عالية وعمر افتراضي طويل.

وسيستمر التركيز على توسيع الأعمال التجارية غير النفطية خلال عام 2013 لإضافة المزيد من القيمة المضافة على الأداء الكلي لوحدة قطاع التجزئة.

## بطاقات الوقود

خلال عام 2012، ساهمت مبيعات بطاقات الوقود بصورة ملحوظة في إجمالي المبيعات في قطاع البيع بالتجزئة، وكان ذلك نتيجة الحصول على قاعدة زبائن جدد في كل من القطاعين

الحكومي والخاص، بالإضافة إلى الزيادة التي شهدتها مبيعات بطاقات "إجابة" و"بسمة".  
والشركة الآن بصدد تدشين بطاقة "بسمة" المجددة مع مطلع عام 2013.

وفي ظل مشاريع الإنفاق الحكومي المتوقعة في عام 2013، فإن شركة النفط العمانية للتسويق تتطلع إلى توسيع قطاع بطاقات الوقود لتصبح أحد أهم ركائز النمو ضمن قطاع البيع بالتجزئة، من خلال السعي لجذب المزيد من الزبائن، مع المحافظة في نفس الوقت على ولاء الزبائن الحاليين، عبر تقديم خدمات راقية المستوى في هذا القطاع.

## القطاع التجاري

لقد كان عام 2012 عاماً مميزاً بالنسبة للقطاع التجاري في شركة النفط العمانية للتسويق. في ظل التحسن الكبير الذي شهدته الأوضاع الاقتصادية، والمتوافق مع زيادة الإنفاق الحكومي على العديد من المشاريع المرتبطة بتطوير البنية الأساسية، فقد تم إعلان وإرساء عدد من المشاريع الكبرى لبناء طرق وسدود ووحدات صناعية، بالإضافة إلى محطات جديدة لتوليد الطاقة الكهربائية. ومع حزمة العقود المجزية وحجم المبيعات المتزايد، فإن وحدة الأعمال التجارية في الشركة قد نجحت في تأمين النصيب الأكبر من تزويد تلك المشاريع الجديدة بالوقود، مع المحافظة بالطبع على المشاريع القائمة والعملاء الحاليين.

لقد كان بالفعل إنجازاً كبيراً يُحسب للقسم التجاري أن يتمكن من المحافظة على هوامش الربح رغم المنافسة القوية من الشركات الأخرى. إن عقود تمويل محطات الطاقة الإضافية الجديدة مثل شركة كهرباء المناطق الريفية، وكذلك المناقصات الكبرى لتمويل بعض شركات النفط والغاز هي بعض أبرز الأمثلة على المشاريع الجديدة التي تم الحصول عليها في عام 2012.

وخلال العام بأكمله تم التركيز "ولا زال"، على تكريس المزيد من الوقت للخدمة العملاء، وعلى تطوير العلاقات، وتسليم المنتج في المواعيد المحددة، والأهم من ذلك هو تحصيل المستحقات في موعدها بعد البيع. ولقد ساهمت وتضافرت كل هذه المعايير والإجراءات في إحراز النتائج المرجوة، كما وأسهمت أيضاً في تعزيز العلاقات التجارية مع جميع شركاء الأعمال التجارية.

وسيستمر تركيز الفريق التجاري منصباً على اقتناص المزيد من الفرص الاستثمارية الجديدة، وعلى التنفيذ الفعّال في ما يخص خدمة العملاء، إلى جانب تعزيز الثقة التي دأبت الشركة على بنائها على مر السنين مع كافة الشركاء التجاريين، بُغية تحقيق الأهداف الموضوعية على المدى البعيد من قبل مجلس الإدارة والإدارة العليا في شركة النفط العمانية للتسويق.

وبهذه العزيمة ستستمر الشركة بالعمل يداً بيد مع كافة عملائها وشركائها التجاريين، للمحافظة على معاييرها الدولية وشبكة توزيعها، ولتعزيز حجم مبيعاتها.

## قطاع الطيران

لقد واجه قطاع الطيران ظروفاً صعبة في السوق مع تناقص حجم المبيعات بسبب عدم الاستمرار في عقد التزويد الذي تم إبرامه سابقاً مع أحد أهم العملاء.

ولكن على الرغم من ذلك، لم تتوانى الشركة في تعزيز محفظة أعمالها من خلال تأمين عملاء جدد. وبوجود أكثر من عشرين عميلاً من شركات الطيران العالمية، فإن الشركة تقوم بتزويد أكثر من 10000 طائرة بالوقود سنوياً. حيث أن الشركة تقوم بخدمات التزويد بالوقود بما يلبي كافة متطلبات العملاء، مع الالتزام الكامل بأعلى معايير الصحة والأمن والسلامة والبيئة في هذا المجال.

ومن الجدير بالذكر أن شركة "بريتش بترولיום" (Air-BP) ما تزال الشريك الفني والتجاري للشركة. وهذا من شأنه أن يساعد الشركة بلا شك على المحافظة على معاييرها الدولية العالية المتعلقة بجودة الخدمات، ناهيك عن الاستفادة من شبكة علاقات شركة بريتش بترولיום ونفوذها في سوق مبيعات وقود الطيران.

## القطاع البحري

لقد كان عام 2012 عاماً ناجحاً لمشروعنا المشترك، شركة "نفط عمان ماتريكس للخدمات البحرية ش.م.م" (MXO)، حيث نجح في جذب زبائن جدد للتزويد بوقود السفن في ميناء صحار. مما أدى إلى زيادة عوائد المبيعات مقارنة بعام 2011. ومع خطة المبيعات المحكمة

التي تم وضعها، فإن فريق المبيعات المتحمس على كامل الاستعداد لإحراز المزيد من النجاح في عام 2013.

ولن تدخر شركة النفط العمانية للتسويق جهداً في سبيل استشراف المزيد من الفرص لتوسيع أعمالها لتشمل موانئ أخرى، وتقديم مختلف أنواع الوقود البحري، بما في ذلك زيوت التشحيم للسفن.

## قطاع الزيوت

شهد قطاع الزيوت نمواً إجمالياً بلغت نسبته 16% في منتجات بي بي/كاسترول، وهي تعتبر الأعلى في السنوات الست الأخيرة. ولقد كانت المساهمة الأكبر في نمو مبيعات الزيوت المحلية من الخدمات المقدمة للمؤسسات.

وقد شهد قطاع الزيوت نجاحاً ملحوظاً في مجال الإنشاءات نتيجة الاستثمار الذي تقوم به السلطنة في قطاع البنية الأساسية والإنشاءات. وقد انتقل التركيز من فئة مراكز البيع على الطرق العامة إلى زيوت المحركات التركيبية وشبه التركيبية.

وخلال عام 2012، تم اختيار شركة النفط العمانية للتسويق من قبل شركة "كاسترول" كسفير توزيع زيوت التشحيم في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وقد تم اختيار الشركة رغم المنافسة القوية من قبل أبرز الموزعين العالميين، وذلك بفضل الله ثم بفضل التطبيق الدائم لأرقى الممارسات في هذا القطاع، واستلهاً أعلى المعايير في هذه الصناعة، والتي أهلت الشرك للحصول على جائزة "نادي سفراء كاسترول" من شركة "جلوبال كاسترول إنرجي" عن أفضل أداء في قطاع حفارات آبار النفط.

وليس هذا فحسب، فقد كانت الشركة أحد ثلاثة ضيوف دعوتهم شركة "بريتش بتروليوم" لحضور دورة الألعاب الأولمبية في لندن في المملكة المتحدة.

## تصدير الزيوت

خلال عام 2012 استطاعت زيوت "نفط عُمان" إضافة بلدان جديدة إلى قائمة عملائها، ضمت اليمن، وقطر، والبحرين، وبنجلاديش، والصومال، إضافة إلى ميانمار. كما تم توقيع اتفاقية مع موزع عراقي في الربع الأخير من عام 2012، على أن يبدأ التوريد في شهر يناير 2013. وإن

القبول الذي تلقاه زيوت "نפט عُمان" في كل من اليمن وقطر والبحرين ليدعو إلى الكثير من التفاؤل، وقد حظت العلامة التجارية بمزيد من القبول في هذه البلدان، وفي أجزاء أخرى من العالم.

## خدمة العملاء

تقع خدمة العملاء المميزة في قلب العمليات التجارية لشركة النفط العمانية للتسويق، حيث توفر منصة انطلاق لنمو مستمر، الأمر الذي سيساهم بدوره في تعزيز الصورة الايجابية للشركة وسمعتها.

إن خدمة العملاء تعني في ما تعنيه القدرة على التفهم العميق، ومن ثم الاستجابة الفعالة لحاجات الزبون واهتماماته، الأمر الذي سيؤدي في نهاية المطاف إلى خلق وزيادة ولاء العملاء، كما سيزيد عدد الزبائن الدائمين.

ويدرك جميع موظفي شركة النفط العمانية للتسويق أهمية تطبيق أعلى معايير أخلاقيات العمل عند التعامل مع العملاء، حيث يجب أن يشعر العملاء الكرام بأن مصالحهم يتم أخذها بشكل جدي وبعين الاعتبار على الدوام.

و لضمان تحقيق الشركة لمستويات خدمة عملاء ممتازة، فقد تم تعيين فريق متكامل من المتخصصين من أجل:

1. التعامل مع استفسارات العملاء والرد عليها
2. تصميم نظام لإدارة علاقات العملاء
3. تطوير استراتيجية خبرة التعامل مع العملاء
4. إجراء أبحاث واستبيانات وتقييم للخدمات المقدمة
5. تطوير برامج تدريب على التعامل مع العملاء
6. تصميم برامج تحفيز للموظفين
7. المراجعة المستمرة لعمليات خدمة العملاء وتطويرها المستمر

ويدير قسم خدمة العملاء كافة عملياته بالتوافق مع قيم الشركة وسمعتها التجارية بطريقة ودية، مع حماسٍ ملؤه الإلتزام والقدرة على الاستماع لما يطرحه الزبائن والعملاء لخدمتهم.

## العمليات والهندسة

لقد حققت إدارة المستودعات المشتركة والتي تديرها الشركة إنجازاً آخر، وذلك بتحقيق 7415 يوماً ( 20 سنة و 3 أشهر) من التشغيل الآمن بدون تسجيل أية إصابات مضيعة للوقت أثناء التعامل مع الزيادة المضطردة في عمليات التخزين والتعبئة لكل من شركة النفط العمانية للتسويق وشريكها داخل المستودعات، ليتواكب مع حجم المبيعات والمنتجات الموردة بأمان وكفاءة. ويعتبر هذا الأمر مرة أخرى مؤشراً على العمليات الآمنة، والتي تعتبر الأساس لنجاح العمليات.

كما كان عام 2012 عاماً آخر من النجاح في منشأة التخزين والتوزيع. بحيث تبذل الشركة كل ما في وسعها للمحافظة على أعلى المعايير العالمية التي تميز أداءها. ولقد عززت خطة التشغيل (على مدى 7 أيام في الأسبوع و لفترة 24 ساعة في اليوم) الأداء التشغيلي إلى حد كبير لمواكبة الإحتياجات اليومية.

متل عام 2012 تحدياً كبيراً مع خطط النمو الطموحة إلى رفع الشركة إلى مصاف جديدة من النجاح. وبالرغم من ذلك فقد بقيت معايير الصحة والسلامة والأمن والبيئة هي محط اهتمام الشركة أثناء العمليات اللوجستية والعمليات داخل المستودعات. حيث لايزال العمل جارياً في مشروع توسيع المضخات والذي من المتوقع أن يساهم بشكل كبير في زيادة كفاءة استخدام البنية التحتية القائمة للتخزين. وفي مجال النقل فقد أضافت الشركة أربع قاطرات وخمس مقطورات (شاحنات نقل الوقود) إلى أسطولها لتحل محل الناقلات القديمة الموجودة.

كما ساعد دعم دائرة الهندسة في خطط التطوير سواءً في قطاع التجزئة أو في القطاع التجاري في التوسع الملحوظ في منافذ شبكة التوزيع وفي قاعدة زبائن الشركة. وخلال عام 2012 ساهمت الدائرة بشكل فاعل في أكثر من 28 مشروعاً تجارياً و 12 موقعاً جديداً في قطاع

التجزئة، والتي ستؤدي دون شك إلى زيادة كبيرة في حجم مبيعات الشركة. إضافة إلى ذلك، فإن الشركة أكملت بنجاح 3 مهام إعادة تأهيل وإعادة بناء محطات قائمة، وكذلك تغيير الهوية التجارية لأربع محلات التسوق السريع.

وكذلك شاركت الدائرة في صيانة شبكة الشركة (في القطاع التجاري وفي منافذ البيع)، الأمر الذي عزز من الأداء العالي والموثوقية للشبكة طوال العام.

## الصحة والسلامة والأمن والبيئة

لقد كان الأداء الإجمالي في الشركة فيما يتعلق بأعمال الصحة والسلامة والأمن والبيئة خلال عام 2012 متمشياً مع الأهداف الموضوعية. حيث كان معدل وقوع الحوادث المضيعة للوقت "صفرًا" لكل مئة ألف ساعة عمل للفرد، والذي يعتبر أداءً ممتازاً بمقاييس هذا القطاع. كما تم اتخاذ العديد من إجراءات التطوير المرتبطة بالصحة والسلامة والأمن والبيئة خلال عام 2012، وفي هذا المجال تم تقديم السياسة والسياسات المكتملة لها، وإدخال دليل نظام إدارتها المعدل، وكذلك تدشين بطاقة الصحة والأمن والسلامة والبيئة للموظفين، وتدشين برمجيات إدارة الصحة والأمن والسلامة والبيئة، إضافة إلى إطلاق حملة "أتعهد". وبهذا فإن الدائرة تعكس التزام الشركة الراسخ بالمحافظة على البيئة لتعزيز ثقافة الأمان.

## تكنولوجيا المعلومات

شهد عام 2012 تنفيذ العديد من المشاريع المتعلقة بتقنية المعلومات. فقد تم في هذا العام تنفيذ ومباشرة بالمشاريع التي جرى تحديدها عام 2011 وفي الأعوام التي سبقتها بنجاح.

## أما أبرز إنجازات عام 2012 فتشمل:

التطبيق الناجح لبرنامج رائد في مجال الصحة والأمن والسلامة والبيئة، والذي رفع اسم شركة النفط العمانية للتسويق عالياً كشركة رائدة تمارس سياسات الصحة والأمن والسلامة والبيئة بكل دقة.



ومتابعة تنفيذ مشروع "إي تطوير، e-Tatweer"، والذي هو عبارة عن مشروع لتخطيط موارد المؤسسة، والعمل جارٍ حالياً في المرحلة الأولى (المالية والمشتريات وإدارة طلبات شراء الزيوت)، والمرحلة الثانية (إدارة الموارد البشرية والتوظيف الإلكترونية وإدارة جدول الرواتب) على أن يتم تطبيق برنامج من "أوراكل" لإدارة الأنشطة اللوجستية في عام 2013 بعد الانتهاء من المرحلتين الأولى والثانية.

كما جرى قطع أشواط كبيرة في مشروع آلية محطة التعبئة، حيث تم إنجاز المشروع التجريبي بنجاح في ثلاثة مواقع رائدة. ومن شأن هذه العملية أن تترقي بتجربة العملاء معنا إلى مستويات أعلى، كما ستجلب العديد من الفوائد لقطاع البيع بالتجزئة، منها على سبيل المثال منع عمليات الاحتيال، والحصول على الموافقات إلكترونياً.

كما عمدت دائرة تقنية المعلومات هذا العام للعمل في إطار شهادة "أيزو 27001"، وقدمت الوثيقة الأساسية للتطبيق الفعلي في العام القادم. ومن الجدير بالذكر أن شهادة "أيزو 27001" هي المعيار العالمي لأفضل الممارسات في مجال نظم إدارة أمن المعلومات. وسوف تقوم شركة النفط العمانية للتسويق رسمياً بتحديد نظام الإدارة الذي سيضع أمن المعلومات تحت الضوابط الإدارية الصريحة.

وقد تم بنجاح تطبيق خادم "مايكروسوفت شير بوينت". حيث يسمح هذا النظام للمستخدمين بالدرجة الأولى بمشاركة الوثائق بطريقة آمنة وسليمة كخطوة مبدئية. ومن ثم يمكن للخصائص المتقدمة لخادم "شير بوينت" أن تساعد الشركة على إدارة أمن أصول وثائق الشركة من خلال تقييد عملية نسخ الملفات غير المرخصة على أجهزة تخزين خارجية.

## الموارد البشرية

إن النجاحات التي سطرتهها شركة النفط العمانية للتسويق في الفترة الأخيرة يمكن أن تُعزى بشكل كبير إلى التطبيق الناجح للاستراتيجيات السليمة في إدارة الموارد البشرية على كافة المستويات، بدءاً من استقطاب كوادر الإدارة التنفيذية العليا والحفاظ عليها، وصولاً إلى تطوير الكوادر البشرية في شركة النفط العمانية للتسويق، ناهيك عن تأسيس بيئة العمل البناءة، والإجراءات والسياسات التي تتميز بالكفاءة.

واستمراراً لاستراتيجياتنا في توظيف الأفراد، فإن الإدارة تقوم بمراقبة أهداف استراتيجية توظيف الكوادر البشرية لضمان توافقها مع الأهداف والغايات الشاملة للشركة بما يساعد على إعادة تأسيس الالتزام، وتضافر الجهود بين الطرفين المعنيين في مواجهة التحديات المشتركة.

وقد جاءت المقاربة المنهجية التي اتبعها مجلس إدارة الشركة وإدارتها لنيل جائزة حوكمة الشركات، ولجعل الشركة تتبوأ موقعاً ريادياً بين أقرانها من الشركات الأخرى، مكملّة بالمعايير الأخلاقية السامية التي تتم ممارستها على كافة المستويات. إن هذا الإنجاز ليعكس عملية التطور الناجحة التي اجتازتها شركة النفط العمانية للتسويق، بهدف جذب المواهب الصحيحة والقيادات والحفاظ عليها، والتي جعلتها قادرة على خلق هذه الثقافة العميقة المبنية على الأداء العالي، والمتماشية مع المعايير المعترف بها عالمياً.

إن إدارة شركة النفط العمانية للتسويق تؤمن بشكل جازم بأن مفتاح النجاح هو من خلال الاندماج الصحيح للموظفين المعنيين في مختلف شؤون وأنشطة الشركة. وتحقيقاً لتلك الغاية فقد تم تطوير وتنفيذ إطار عمل شامل لتلقي آراء الموظفين، بما في ذلك إجراء مسح سنوي للموظفين، وتلقي الآراء وردود الفعل من أسفل الهرم الإداري، ومن خلال جلسات "وجهاً لوجه مع الرئيس التنفيذي"، وكذلك برنامج الملتقى (والذي هو عبارة عن اجتماع عام وربيع سنوي مبتكر للتواصل مع الموظفين حول المواضيع الرئيسية). بالإضافة إلى ذلك، وبناءً على توجيهات مجلس الإدارة ولجنة المكافآت في المجلس، انتهت الإدارة من إجراء دراسة موازين المكافآت والتي تهدف إلى تقييم مدى التنافسية والعدالة الموجودة في هيكل الأجور في الشركة مقارنةً مع ما هو سائد في السوق المحلي.

وقد دعمت الإدارة خلال عام 2012 ستة من موظفيها لاتباع برنامج خاص بالقيادة في مدرسة الأعمال في لندن تم تنفيذه محلياً. وتم ترشيح دفعة أخرى مكونة من 4 موظفين لتلتحق بالبرنامج المذكور خلال عام 2013. ويجدر التنويه إلى أن الإدارة قد بدأت عدداً من المشاريع الهادفة إلى رعاية المواهب لضمان استمرار القيادة والموارد البشرية الماهرة، ومن أمثلة هذه المبادرات: خطة الخريجين الشباب، خطة الدراسات العليا، وكذلك إجراء عدد من برامج التطوير والتدريب الرئيسية للموظفين، مثل: تطوير القيادة، وتقييم العمل، وبرنامج إعداد المدربين، والإدارة المالية للمتخصصين غير الماليين، والتدريب على خدمة العملاء، والتوظيف، وبرنامج إدارة المواهب والاحتفاظ بها.

## المسؤولية الاجتماعية للشركة

بصفتها شركة خلاقة وتحمل رؤيا خاصة بها، تواصل شركة النفط العمانية للتسويق ريادتها لعدد من المبادرات الاجتماعية في كل ركن وزاوية من السلطنة، من خلال التعاون المبدع مع عدد من المنظمات والهيئات الوطنية.

وقد ضمت شركة النفط العمانية للتسويق جهودها إلى البرنامج الوطني الرامي إلى محاربة حوادث الطرق، وذلك من خلال تنفيذ عدد من المبادرات للحفاظ على موقعها كداعم لأفضل ممارسات السلامة، سواء داخل أو خارج مكان العمل.

ولقد شهد عام 2012 أيضاً اهتماماً متزايداً بصفحة شركة النفط العمانية للتسويق "كن حذراً" على شبكة التواصل الاجتماعي (Facebook) الموجهة إلى الشباب. حيث تعتبر هذه الصفحة أداة حديثة ومبتكرة تتواصل بها الشركة مع العامة. وتستخدم الشركة صفحتها على شبكة التواصل الاجتماعي كمنبر لتثقيف الجمهور حول السلامة المرورية.

كما استمرت الشركة في دعمها للمؤسسة العربية غير الربحية "ركاز" في إطلاق حملتها "صحتك سمعتك". حيث تهدف الحملة إلى المساعدة على تحسين حياة الناس من خلال تعزيز السلوك الحسن في المجتمع، ورعاية القيم الأخلاقية عند الشباب العماني بين عمر 14 و20 عاماً عبر سلسلة من المحاضرات والفعاليات المخصصة لهذا الغرض.

ومن الجدير بالذكر أن شركة النفط العمانية للتسويق على علاقة وثيقة مع كل من الجمعية العمانية للمعوقين، وجمعية النور للمكفوفين، حيث قدمت الشركة مقاعد متحركة شخصية وتجهيزات أخرى لذوي الاحتياجات الخاصة.

كما انضمت الشركة أيضاً في عام 2012 إلى مبادرة "ساعة الأرض"، والتي يشارك بها مليارات من البشر حول العالم لرفع مستوى الوعي حول أهمية الحفاظ على البيئة. وهو أكبر عمل تطوعي على الإطلاق يشهده العالم. فلقد تم إطفاء كل الأجهزة غير الأساسية لمدة ساعة كاملة في المكتب الرئيسي لشركة النفط العمانية للتسويق، بالإضافة إلى استضافة فعالية تثقيفية في مواقف السيارات بالشركة تهدف لرسم مثال يحتذى به، ولتكون قدوة للمواطنين في تخفيض استهلاكهم للطاقة.

إن رد الجميل تجاه المجتمع ينعكس بشكل جلي في الالتزام والتفاني المتمثل في موظفين الشركة، حيث أسست الشركة العديد من فرص التطوع للموظفين، والتي تظهر تاريخ شركة النفط العمانية للتسويق في تجسيد فلسفة التكامل الاجتماعي، بالإضافة كذلك إلى إتاحة فرص التدريب للعديد من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إدارة محطات غسيل السيارات وفي النقل.

إن المسؤولية الاجتماعية للشركة هي جزء لا يتجزأ من أعمال شركة النفط العمانية للتسويق. ولقد تبنت الشركة مجموعة قيم تتوافق مع تطلعات المساهمين ومجلس الإدارة، سعياً منها لتحقيق أهداف المسؤولية الاجتماعية. وفي عام 2013، ستمضي الشركة قُدماً في كافة مبادراتها المتعلقة بمسؤوليتها الاجتماعية تجاه المجتمع.

## النظرة المستقبلية

إن الشركة يحذوها التفاؤل تجاه المستقبل بشكل عام، وتجاه عام 2013 بشكل خاص. حيث أن الخطط التي أعلنت عنها الحكومة بالإضافة إلى الخطط الموضوعية بشأن التركيز على الإنفاق على مشاريع البنية الأساسية سيساهم بالمزيد من النمو الاقتصادي للسلطنة، وسيضمن استمرارية الطلب على المنتجات النفطية وخاصة الديزل في القطاع التجاري.

وسيبقى قطاع التجزئة الذي يشكل أهم محور لعمليات الشركة، العنصر الأساسي الدافع لنمو الشركة. كما ستمضي الشركة في استراتيجيتها الرامية لتعزيز حضورها في كافة أنحاء السلطنة من خلال استحداث المزيد من المواقع الاستراتيجية التي من شأنها تحقيق أعلى العوائد.

وعلى الرغم من جميع العوامل التي تبعث على التفاؤل، إلا أن الشركة مدركة بأن المنافسة ستبقى قائمة في جميع القطاعات التجارية، ولا سيما قطاع التجزئة. وفي إطار استعداداتها لمواجهة التحديات المتزايدة في المستقبل، ستواصل الشركة تركيزها على توسيع شبكة توزيعها، ورفع جودة الخدمات والمنتجات التي تقدمها، إلى جانب مبادرات خفض التكلفة التشغيلية، والاستمرار في تطوير رأس المال البشري للشركة. كما ستواصل الشركة تأدية رسالتها المتمثلة في المساهمة في تطوير هذا القطاع من الأعمال بشكل عام.

إن التركيز في العام القادم سينصب - بإذن الله تعالى- على تعزيز وتقوية الموقع الريادي للشركة في السوق، بالتوازي مع تحقيق التميز على صعيد العمليات، وتعزيز العوائد لجميع المساهمين وأصحاب المصلحة.

وبهذا فإنني أختتم مراجعتي لأداء العمليات لعام 2012م ، سائلاً لكم المولى عزوجل التوفيق في العام الجديد 2013م.

شكراً لكم.

المهندس عمر بن أحمد سالم قطن

الرئيس التنفيذي