

## تقرير مناقشات وتحليل الإدارة

### مقدمة

واصلت شركة النفط العمانية للتسويق ريادتها لقطاع تسويق المنتجات النفطية من حيث نمو الأعمال بالرغم من التحديات التي واجهناها في عام 2019م، وسوف نستمرّ بعزيمتنا المتقدة التي لا تلين لتحقيق النمو والتطور المنشود لتقديم ما يفوق تطلعات زبائننا الكرام من خلال تبني استراتيجية تتمركز حول تطلعات الزبائن وتعتمد على الابتكار في جميع العمليات اليومية، كما أننا نحافظ على نفس المستوى من الأداء حيثما تواجدنا في المملكة العربية السعودية وتنزانيا من خلال محطات الوقود وزبوت التشحيم.

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، 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 17 مليون ساعة عمل كما سجلت ما يقل عن 0.3 كنسبة مئوية بما يخص جميع الحوادث المسجلة خلال العام، والجدير بالذكر أيضاً أنه وللعام الثالث على التوالي لم تسجل الشركة أي حوادث مرورية خلال النقل اللوجستي للوقود لجميع مناطق السلطنة، وإضافة إلى ذلك حققت الشركة إنجازاً رائعاً هذا العام حيث لم تسجل الشركة حريق في أي من محطاتها أو حوادث بيئية.

ولنشر ثقافة الأمن والسلامة لدى الشركة قامت الشركة بتنظيم العديد من المبادرات والمناشط خلال أسبوع الأمن والسلامة السنوي لضمان مشاركة جميع أصحاب المصلحة في مختلف فعاليات الأمن والسلامة والبيئة، كما تظل السلامة على الطريق من أولويات الشركة، حيث واصلت الشركة تقديم برنامج تدريبي لموظفيها ومتعاقديها في مجال القيادة الوقائية الآمنة، ويتم مراقبة المركبات الخاصة بالشركة والمتعاقدين من خلال نظام تعقب للتأكد من التزام قادة المركبات بالقيادة الآمنة، كما واصلت الشركة غرس ثقافة القيادة الآمنة لدى الناشئة من خلال فعالية قرية السلامة المرورية التي أقيمت في كل من مسقط وصلالة ونزوى والبريمي.

إنّ فلسفة الشركة القائمة على الصحة والسلامة والأمن والبيئة والتي تحرص على تطبيقها في كافة جوانب عملها هي مزيج يجمع بين الثقافة والممارسة. ويترجم موظفونا هذه الثقافة إلى واقع ملموس من خلال تقييم المخاطر في جميع عملياتنا إضافة إلى تحليل معايير السلامة الحالية لتحسين تقنيات الاستجابة، وبناء على هذا النهج الذي تتبعه الشركة فقد حافظت الشركة على

شهادات الجودة الأربعة وهي شهادة الأيزو 9001 في إدارة الجودة وشهادة الأيزو 14001 في إدارة البيئة وشهادة الأيزو 27001 في إدارة أمن المعلومات وشهادة الصحة والسلامة المهنية 18001.

وضمن قائمة الممارسات المستدامة التي تتبعها الشركة دعماً للتوجهات الصديقة للبيئة وصون مواردها وترشيد استهلاك الطاقة المتجددة، قامت الشركة بتغذية سبعة محطات من محطاتها بالطاقة الشمسية، فقد قامت الشركة بربط محطاتها مباشرة بشبكة توزيع الكهرباء بحيث يتم تغذية الطاقة الزائدة للشبكة في مقابل التعرفة المتفق عليها من قبل هيئة تنظيم الكهرباء، كما قامت الشركة بتركيب جهاز شحن المركبات الكهربائية في محطاتها الخضراء الأولى في الرسيل، ويأتي ذلك ضمن التزام الشركة بالمساهمة في إيجاد مستقبل أكثر استدامة بالسلطنة تماثياً مع الاستراتيجية الوطنية الرامية إلى الحدّ من انبعاثات غاز ثاني أكسيد الكربون الضارة بالبيئة.

## الموارد البشرية

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

ومع وجود كادر متخصص يبلغ قوامه 237 موظفاً وموظفة على درجة عالية من التأهيل حتى نهاية ديسمبر 2019م، فقد نسبة التعمين 84%، الجديد بالذكر ان نسبة التعمين العالية صاحبها ارتفاع في جودة الخدمة المقدمة للعملاء، حيث تعتبر هذه النسبة عالية قياساً على احتياج هذا النوع من الشركات إلى العمالة المتخصصة ذات المهارة العالية لتقديم خدمات لمختلف شرائح المستفيدين من خدمات الشركة، ومنذ بداية رحلتنا، فقد اعتبرنا تطوير قدراتنا البشرية من أولوياتنا، وقد تجلّى ذلك في توفير الكفاءات المتميزة على مستوى قطاعات محددة إضافة إلى مجموعة واسعة من المهارات التطبيقية والعلمية والإبداعية التي من شأنها رفع مستوى أدائنا.

ولمواصلة نهج تطوير كوادرنا البشرية من خلال برامج تطوير مستمرة قمنا بإطلاق أكاديمية نفط عمان للتسويق والتي تتضمن مدربين من خارج وداخل الشركة يعملون على رفع كفاءة العاملين لدينا في مختلف المجالات، ومن باب تنويع مصادر التدريب والتطوير بدأنا عملية إلحاق الموظفين بدورات عبر الإنترنت إضافة إلى دورات التوجيه الفردي من خلال قيام مدراء العموم بتوجيه موظف واحد بشكل شهري.

وكشركة فنية وحيوية ذات روح عُمانية أصيلة، تفخر بكونها صاحبة الريادة في قطاع الخدمات النفطية في السلطنة وشريكاً مهماً في تطوير بنيته الأساسية، تسعى نفط عُمان على نحوٍ دؤوب لدعم القوى العاملة باعتبار ذلك جزءاً أساسياً من أهداف الشركة على المدى الطويل. ويبدو ذلك جلياً في توظيف المواهب العُمانية المناسبة في المستوى الوظيفي المناسب في التوقيت المناسب بحيث تصبح نفط عُمان الوجهة المفضلة للعمل لدى الشباب العُماني.

## البيع بالتجزئة

يعد قطاع البيع بالتجزئة من أهم قطاعات الأعمال في الشركة، حيث واصل قطاع البيع بالتجزئة قيادة نمو المبيعات وذلك بإضافة 13 محطة جديدة في عام 2019م بالإضافة إلى المحطة المتكاملة الأولى في السلطنة على مساحة 10,000 متر مربع، ليرتفع مجموع محطات نفط عُمان إلى 224 محطة، كما يجدر الإشارة إلى أن الشركة هي الشركة الوحيدة المتواجدة على طريق الباطنة السريع من خلال تشغيل أربع محطات وقود متنقلة، وإلى جانب بناء محطات جديدة فقد عملت الشركة على

تجديد وتطوير المحطات الحالية بالإضافة إلى إضافة مبنيين تجاريين من المتوقع أن يساهما في زيادة مبيعات الوقود في الأعوام القادمة.

وقود "ألتيماكس 98" عالي الأداء والذي أطلقته الشركة لأول مرة في عمان في مطلع عام 2018م أصبح متوفرا الآن في 37 محطة خدمة مقارنة مع 17 محطة في العام المنصرم.

هذا ويقوم قطاع البيع بالتجزئة بالإدارة والإشراف المباشر على 101 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 مما ساهم في جعل العلامة التجارية لشركة نفط عمان للنسويق العلامة التجارية الرائدة في مجال تسويق الوقود وفقاً لاستطلاع للعملاء أجري مؤخراً.

شهد قطاع البيع بالتجزئة للمنتجات غير النفطية والتمثل في التسوق والتغذية والخدمات نموا ملحوظا، والذي يشكّل 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 123 محل، وبالإضافة إلى محلات أهلين فإننا نسعى إلى خدمة عملائنا من خلال المحلات الأخرى مع وجود 39 مطعم من مطاعم الخدمات السريعة وعدد 25 مركز للعناية بالمركبات، و15 مقهى أهلين وعدد 7 كافي أمازون، وانطلاقاً 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 تطلعات 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 2019م بما يخص بطاقات الوقود كما هم مبين أدناه:

- المحافظة على معدل نمو مضطرد في مبيعات بطاقات الوقود
- زيادة عدد زبائن خدمة e-Fill
- 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 بزيادة عدد أجهزة الدفع الإلكتروني في المحطات

## الأعمال التجارية

تمكن فريق عمل الأعمال التجارية من تحقيق نموا ملحوظا بما يخص كمية الوقود المباعة في عام 2019م بالمقارنة مع العام الماضي بالرغم من أن قطاع الأعمال التجارية شهد تراجعا عاما في الأداء وتزايدت حدة التنافس فيه، وذلك من خلال 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 الدعائم الرئيسية لنمو الأعمال التجارية في عام 2019م، وقد عملنا على تعزيز مكانتنا التجارية من خلال دراسة احتياج كل شريحة من عملائنا ووضع الحلول المناسبة لكل شريحة مما مكنتنا 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 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.

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

## الطيران

تمكنت وحدة أعمال قطاع الطيران في عام 2019م من الحفاظ على أغلب العقود المبرمة مع أغلب شركات الطيران بالإضافة إلى التوقيع مع طيران السلام في مطاري مسقط الدولي وصلالة وبعض الشركات الأخرى، حيث نجحنا في استقطاب عدد من العملاء الدوليين في مطار مسقط الدولي.

ومن الجدير بالذكر أن الشركة تمكنت من ضمان وجودها في مطار صحار الدولي من خلال توقيع عقد لمدة عامين مع مطارات عمان.

ومع التعامل مع أكثر من 20 عميل بشكل منتظم في مجال الطيران، فإننا قمنا بتزويد أكثر من 11,300 طائرة بالوقود خلال العام 2019م، كما أننا ملتزمون بتوفير خدمات تلبية احتياجات العملاء وتتفق مع أعلى المعايير الدولية للصحة والسلامة والبيئة والجودة.

## الزيوت

تعد زيوت نפט عمان للتسويق من الزيوت الأكثر نمواً في قطاع الزيوت في السلطنة، لقد لقيت هذه العلامة التجارية قبولاً واستجابة كبيرين مما أدى إلى توسع قاعدة المستهلكين لهذه الزيوت في السلطنة، وكنتيجة لذلك زادت مبيعات الزيوت بما مقداره 36% هذا العام بالمقارنة مع العام الماضي 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 "Optimo Swift" و منافذ "LubExpress" خلال عام 2019م في زيادة بروز العلامة التجارية وقيمتها السوقية في جميع أنحاء سلطنة عمان وخارجها.

حققت زيوت BP Castrol نموا متواصلا خلال العام 2019م بالمحافظة على مكانتها المتميزة في السوق، كما أنه تحت لواء زيوت كاسترول تم التركيز على الابتكار لتلبية معاييرنا العالمية لإنتاج منتجات ذات جودة عالية.

## خدمة العملاء

يعد العام 2019م عام محوري لدائرة العناية بالعملاء حيث يعد استكمالاً لنجاح الأعوام الماضية، حيث أن إطلاق بطاقة "بسة بلس" يعتبر إنجازاً جوهرياً يضاف إلى سلسلة إنجازات الشركة وينتظر ان تكون هذه البطاقة إضافة إلى مختلف مبادرات الشركة.

وانطلاقاً من نهجنا الجديد في إحياء أسبوع خدمة العملاء هذا العام ولترجمة شعار الشركة " أنت تثق ونحن نهتم" لواقع عملي قامت دائرة العناية بالعملاء إقامة هذه المناسبة في كل من أبريل وأكتوبر، وكجزء من فعاليات أسبوع العناية بالعملاء قامت الإدارة التنفيذية بالشركة والموظفين بقيادة الرئيس التنفيذي بزيارة عدد من محطات تعبئة الوقود وتولوا مسؤولية تزويد السيارات بالوقود لإظهار روح التعاون والتكاتف مع العاملين. كما اغتتمت الإدارة الفرصة للحديث مع الزبائن والحصول على رؤية شاملة حول كيفية تقديم خدمات أفضل لهم وتحليل ملاحظات الزبائن ورسم خطة عملية لذلك.

وكوسيلة لزيادة التفاعل مع العملاء أطلقت الشركة مبادرة جديدة في عام 2019م من خلال إقامة مأدبة غداء ربع سنوية لعدد من العملاء بحضور الرئيس التنفيذي للشركة.

ولكون الشركة استحوذت على الحصة السوقية الأكبر بما يخص مشتركين بطاقات الدعم الوطني، فقد واصلت دائرة العناية بالعملاء استقبال عدد كبير من الاتصالات من المستفيدين للاستفسار حول بطاقات الدعم الوطني.

## تطوير الأعمال

عقب توقيع شركة النفط العمانية للتسويق اتفاقية ترخيص مع شركة ميناء الدقم لتزويد السفن بالوقود واتفاقية أخرى لاستئجار موقع للشركة في الميناء باشرت الشركة وضع الخطة اللازمة لإنجاز المشروع، حيث أن الشركة تعمل حالياً على بناء محطة تزويد السفن بالوقود والمرافق التابعة لها والتي من المتوقع أن تنجز في الربع الأول من عام 2021م، 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 شاحنات النقل البري إلى أن يتم تشغيل المحطة بشكل كامل، كما أن الشركة باشرت عمليات تزويد السفن بالوقود الثقيل بواسطة البارجة المتواجدة في الميناء، وإتينا فخورون بكوننا شريكاً استراتيجياً لشركة ميناء الدقم للمساهمة في تطوير الأعمال البحرية، إذ من المتوقع أن يصبح هذا الميناء مركزاً استراتيجياً في المستقبل القريب.

## تقنية المعلومات

في عام 2019م أنجزت دائرة تقنية المعلومات الكثير من المشاريع ذات التأثير المباشر على إدارة عمليات الشركة، حيث تم الانتهاء من تطبيق نظام إدارة موارد المؤسسة لمحلات التسوق السريع والذي سهل عملية إدارة 101 من محلات أهلين للتسويق السريع، حيث يستطيع الآن فريق عمل الشركة من إصدار تقارير خاصة بأداء المحلات وتحليل بياناتها.

وإيماناً بأهمية تطبيق الممارسات الصديقة للبيئة قامت دائرة تقنية المعلومات بأتمتة مذكرات تسليم الفواتير لتكون إلكترونية باستخدام رسائل البريد الإلكتروني بدلاً من طباعة نسخة مطبوعة، كما أن إطلاق نظام المشتريات الإلكتروني يعتبر مثلاً آخرًا للمبادرات الصديقة للبيئة حيث ساعد النظام في تقليل الحاجة إلى المعاملات الورقية بجانب تسهيل الإجراءات وإعطاء المتعاقدين لدينا إمكانية الولوج إلى النظام إلكترونياً.

ومن الجدير بالذكر أن أتمتة نظام تخطيط الميزانية السنوية يعد إحدى المبادرات المطبقة في العام 2019م، حيث عمل هذا النظام على تسريع عملية تخطيط الميزانية السنوية بدقة عالية، بالإضافة إلى أتمتة عملية متابعة مستحقات الشركة عبر البريد الإلكتروني بحيث يرسل النظام مخاطبات إلكترونية بشكل مباشر، مما ساهم في تقليل الوقت والجهد في متابعة مستحقات الشركة والتركيز على المبادرات الأخرى التي تعمل على رفع مستوى رضى العملاء.

## التسويق

انطلاقاً من رؤية الشركة لنصبح 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.

هدفنا هو إرضاء عملائنا وخلق تجارب لا تُنسى من خلال وضع عملائنا في قلب ما نقوم به ونوفر لهم ما يريدون في رحلتهم تحت سقف واحد.

قام فريق التسويق بمراجعة وتحليل كل قطاعات الأعمال في الشركة بهدف التعرف على احتياجات العملاء في كل قطاع وذلك للتأكد من تقديم القيمة المضافة لجميع العملاء.

تقوم دائرة التسويق بالتفاعل مع العملاء والشركة كذلك، حيث لا تألوا جهداً في تطوير المنتجات والخدمات بهدف الوصول إلى رضى العملاء وسعادتهم بالخدمات المقدمة، نحن نقدم مدخلات وملاحظات قيمة لضمان تقدم المؤسسة وحصول عملائها على الأفضل دوماً.

## 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.

وقد بدأت دائرة التحول الرقمي تطبيق المرحلة الثانية من الاستراتيجية الرقمية للشركة والتي تستند على إطلاق منتجات جديدة بالإضافة إلى رقمنة الأعمال بشكل عام والإجراءات الداخلية، وبإطلاق تطبيق "عالم أومكو" تزايد عدد مرات تحميل التطبيق بما نسبته 2,300% بالمقارنة مع التطبيق القديم.

ومن الجدير بالذكر كذلك أنه تم إطلاق منصات متخصصة لرقمنة الإجراءات الداخلية كمنصة إدارة علاقات العملاء التجاريين ومنصة إدارة علاقات عملاء زيوت التشحيم، كما تم إعادة تصميم برنامج الولاء كلياً ليتكامل مع التطبيق الإلكتروني بحيث يستطيع العملاء الاطلاع على عدد النقاط المسجلة واستبدال النقاط الخاصة بهم عبر التطبيق، كما أصبح العملاء قادرين على استبدال النقاط في كل من أهلين وكافي أمازون ومركز أوبتيمو للعناية بالمركبات لكي يستطيع العميل تحقيق الاستفادة القصوى من مختلف منتجات وخدمات الشركة.

## النظرة المستقبلية

تتسم النظرة المستقبلية للعام القادم بالإيجابية حول الأداء العام للاقتصاد، حيث تشير تقارير صندوق النقد الدولي أن من المتوقع أن تصبح عُمان أسرع اقتصادات المنطقة نمواً حيث من المتوقع أن ينمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي بنسبة تزيد على خمسة في المائة.

نحن ملتزمون بمواصلة لعب دور رئيسي في المساهمة في المسار التصاعدي لاقتصاد عمان بمواصلة التخطيط الاستراتيجي، حيث نسعى لاستكشاف استثمارات جديدة ومشاريع مشتركة وزيادة الإيرادات غير النفطية بالإضافة إلى مواصلة الاستثمار في رأس المال البشري لبلوغ هدفنا عبر التواجد بين أفضل 5 شركات لتسويق الوقود في منطقة الخليج بحلول العام 2025م.

يتمثل هدفنا في أن نصبح السوق الأكثر تمركزاً حول العملاء في الخليج في الوقت الذي تطور فيه بشكل مستدام حضور الشركة محلياً ودولياً على حد سواء، فها نحن نوسع تواجدا الإقليمي عبر التواجد في المملكة العربية السعودية وتنازانيا 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، كما أننا ماضون في تطبيق مبادراتنا الصديقة للبيئة والتي تشمل 7 محطات تعمل بالطاقة الشمسية بجانب محطاتنا الخضراء.

بالإضافة إلى ذلك، تشمل خريطة الطريق لدينا أيضاً توسيع رقعة تواجدا بما يخص زيوت التشحيم داخل المنطقة وخارجها، حيث اننا 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، وبهذا نحن نستهدف دوماً الاستدامة ونظهر روح المسؤولية.

وبذلك نختم مراجعتنا للأداء التشغيلي لشركة نפט عُمان لعام 2019م.

**والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته،**

ديفيد خليفة

الرئيس التنفيذي