



أخبار

Q4 - 2025



CELEBRATING
32
YEARS OF
EXCELLENCE

مرحبًا بكم في أخبار المها!

انضموا إلينا في رحلة زاخرة بالقصص الملهمة عن التطور والشغف، وتعرّفوا على شخصيات استثنائية تسطر قصة نجاح المها.





المحتويات

٤	كلمة الرئيس التنفيذي - المهندس/حمد المغدري
٥	المهندس/حمود بن صالح العامري - رئيس القطاع الفني
٦	حملة التبرع بالدم لتعزيز صحة المجتمع
٧	توقيع مذكرة تفاهم بين شركة المها وجامعة مسقط
٨	شراكة آمنة مع تنمية نـفـط عُـمـان تمتد لأكثر من ٢٥ عامًا
٩	حفل إطلاق وقود Powerplus ٩٨
١٠	زيارة الرئيس التنفيذي لمصنع تاتسونو في اليابان
١١	زيارة فريق زيوت التشحيم لمصانع الزيوت في الهند
١٢	الاحتفال بيوم المرأة العُمانية
١٣	زيارة فريق المنتجات غير النفطية لمعرض الفرناشايز العربي - دبي
١٤	احتفالات اليوم الوطني العُماني
١٦	مشاركة فريق التخطيط الاستراتيجي وإدارة المخاطر في معرض أديبك ٢٠٢٥
١٧	تقديم القيمة بمفهومها الأشمل يتجاوز حدود الأعمال التقليدية
١٨	دروس الحياة - د. جورج زكريا
١٩	تنفيذ تمرين إخلاء ناجح في مستودع وقود مطار مسقط الدولي
٢٠	خطوات صغيرة نحو صحة نفسية أفضل
٢٢	لماذا يمكن لإشعارات هاتفك أن تنتظر؟
٢٣	تسجيل عميل بطاقات الوقود رقم ٣,٠٠٠
٢٤	جاوب واربح

رئيسنا التنفيذي المهندس/حمد المغدري



” إن غرس ثقافة الشراكات التجارية في المجتمع التجاري هو مسار إيجابي نحو تحقيق النمو الاقتصادي.“

المهندس حمد بن سالم المغدري



المهندس حمود بن صالح العامري
رئيس القطاع الفني - شركة المها لتسويق
المنتجات النفطية

مسيرة مهنية راسخة وخببرات ممتدة

يمتلك المهندس حمود بن صالح العامري خبرة مهنية تتجاوز العقدين في مجالات التشغيل وإدارة المشاريع. انضم إلى شركة المها لتسويق المنتجات النفطية في عام ٢٠٢٠ بمنصب مدير التشغيل، ثم عُيّن رئيساً للقطاع الفني، حيث يقود منظومة العمل الفني والتشغيلي بكفاءة عالية.

بدأت مسيرته المهنية في مطلع الألفية بدائرة المخازن في وزارة الكهرباء والمياه، ثم شغل منصب مدير المخازن في شركة كهرباء المناطق الريفية عام ٢٠٠٦ مع انطلاق مرحلة خصصة قطاع الكهرباء، وفي عام ٢٠١١ تولى منصب مدير التشغيل، ثم مدير المشاريع في عام ٢٠١٧، وأسهم في تنفيذ عدد من المشاريع الاستراتيجية والحيوية.

قيادة استراتيجية وتكامل تشغيلي

يتولى في منصبه الحالي الإشراف على القطاع الفني، الذي يُعد أحد الركائز الأساسية لأعمال الشركة، ويضم ثلاث دوائر رئيسية: دائرة الهندسة والمشاريع، ودائرة التشغيل والصيانة، ودائرة إدارة وتشغيل المحطات.

ويقود المهندس حمود أكبر فريق عمل في الشركة يضم أكثر من ١٧٠ موظفًا وموظفة موزعين على المكتب الرئيسي ومطار مسقط الدولي، ويشمل ذلك فرق تعبئة الطائرات، وإدارة الخزانات، وتلبية احتياجات عملاء قطاع الأعمال (B2B) عبر خدمة «فيولي»، إلى جانب قسم الورشة المختص بفحص صهاريج الوقود وإصدار شهادات الجودة.

كما يشرف على فرق هندسية وفنية متعددة التخصصات لتنفيذ المشاريع وأعمال الصيانة، إضافة إلى فريق إدارة وتشغيل المحطات المسؤول عن توفير الكوادر وتأهيلهم وتدريبهم، ومتابعة الأداء والمبيعات، وضمان الجودة والارتقاء بخدمة العملاء.

مؤهلات أكاديمية وتطوير مهني

يحمل المهندس حمود العامري درجة البكالوريوس في الهندسة الكهربائية من جامعة كاليفورنيا الهندسية، كما درس وتلقى التدريب في المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD) بمدينة لوزان في سويسرا، حيث حصل على دبلوم Building of Talent، إلى جانب عدد من البرامج والدورات المتخصصة.

رؤية قيادية داعمة للنمو

ينتهج المهندس حمود العامري أسلوبًا قياديًا يركز على الابتكار وتمكين الكفاءات، ويؤمن بأهمية الاستثمار في التدريب والتأهيل أثناء العمل وتعزيز دور الكوادر الوطنية، بما يساهم في دعم نمو شركة المها وتعزيز قدرتها التنافسية في السوقين المحلي والإقليمي.

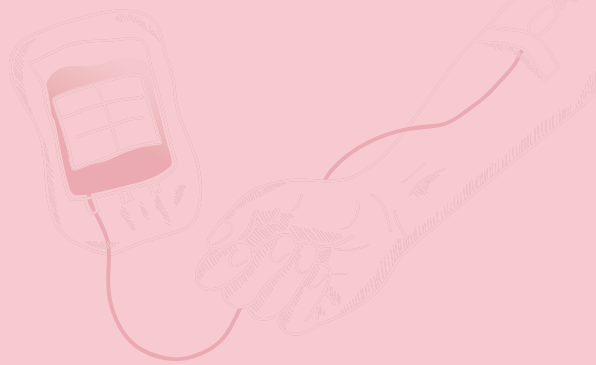
حملة التبرع بالدم المها تنبض بالخير



نظمت شركة المها لتسويق المنتجات النفطية حملة للتبرع بالدم في الجمعية العمانية للسيارات، وذلك ضمن مبادرتها الإنسانية "المها تنبض بالخير" الهادفة إلى دعم المجتمع وتعزيز روح المسؤولية المجتمعية.

شهدت الحملة مشاركة واسعة من موظفي الشركة وزوار الفعالية، الذين حرصوا على المساهمة في إنقاذ الأرواح وتزويد بنك الدم المركزي بالاحتياجات اللازمة، وقد تم تنفيذ الحملة بالتعاون مع الفرق الطبية المختصة التي أشرفت على جميع إجراءات التبرع وفق أعلى معايير السلامة.

وتأتي هذه المبادرة ضمن سلسلة من المسؤولية الاجتماعية التي تنظمها المها سنوياً، انطلاقاً من إيمانها بأهمية تعزيز العمل الإنساني وترسيخ ثقافة العطاء بين الموظفين والمجتمع.



إنجازات

المها لتسويق المنتجات النفطية وجامعة مسقط توقعان مذكرة تعاون استراتيجية



وسيُسهم هذا التعاون في تغذية المناهج الجامعية بخبرة ميدانية حقيقية من واقع قطاع الطاقة والنفط، من خلال تقديم ملاحظات الصناعة (Industry Feedback) لتطوير البرامج الأكاديمية وتحديثها بما يتلاءم مع متطلبات السوق.

وفي جانب البحث والابتكار، تنص المذكرة على دعم البحوث العلمية والمشاريع المشتركة بين الجانبين في مجالات النفط والطاقة واللوجستيات، إلى جانب تشجيع الابتكار والتقنيات الحديثة في قطاع النفط والغاز والطاقة، بهدف إيجاد حلول مستدامة تسهم في تعزيز كفاءة القطاع ورفع مساهمته في الاقتصاد الوطني.

وتأتي هذه الشراكة انسجامًا مع النهج الاستراتيجي لشركة المها في المسؤولية الاجتماعية، وتركيزها على الاستثمار في رأس المال البشري العُماني، من خلال دعم التعليم والتدريب والابتكار. كما تؤكد على دور جامعة مسقط كمؤسسة أكاديمية رائدة في إعداد وتأهيل الكفاءات الوطنية لقيادة المستقبل.

وتجسّد هذه الاتفاقية رؤية مشتركة نحو تمكين الشباب العُماني وتطوير مهاراتهم القيادية والمهنية، بما يعزز تكامل الجهود الوطنية في مواءمة مخرجات التعليم مع احتياجات سوق العمل، والمساهمة في بناء اقتصاد متنوع ومستدام.

في خطوة تعكس التزامهما المشترك بدعم الكوادر الوطنية وتعزيز الشراكة بين قطاعي التعليم والصناعة، وقعت شركة المها لتسويق المنتجات النفطية ش.م.ع. مع مذكرة تعاون مع جامعة مسقط، بحضور نخبة من القيادات الأكاديمية والتنفيذية من الجانبين. وقد وقع المذكرة كل من المهندس حمد بن سالم المغدري، الرئيس التنفيذي لشركة المها، والأستاذ الدكتور خميس اليحيائي، رئيس جامعة مسقط.

تهدف هذه المذكرة إلى بناء جسور فاعلة بين التعليم الأكاديمي والواقع المهني، من خلال إتاحة برامج تدريبية متقدمة وفرص تأهيل عملية لطلبة وخريجي جامعة مسقط، في مجالات إدارة اللوجستيات وسلاسل التوريد، وإدارة النقل، والمحاسبة والمالية، وإدارة الأعمال. ويأتي ذلك في إطار سعي الجانبين إلى تمكين الكفاءات العُمانية الشابة بالمعارف والمهارات التي تؤهلها للمنافسة والتميز في سوق العمل، وبما ينسجم مع رؤية عُمان ٢٠٤٠ وأهداف التنمية المستدامة.

كما تتضمن المذكرة تعاونًا أكاديميًا يشمل مشاركة ممثلين من شركة المها في المجلس الاستشاري لكلية النقل والخدمات اللوجستية (FT&L)، والمساهمة في تقديم محاضرات تخصصية لطلبة البكالوريوس والدراسات العليا في مجالات سلاسل الإمداد والعمليات.

إنجازات

شركة المهما تتلقى تكريماً من شركة تنمية نفط عُمان تقديراً لشراكة تمتد لأكثر من ٢٥ عاماً دون إصابات أو تعطل في العمل.



ويعكس هذا التكريم عمق العلاقة الاستراتيجية بين الشركتين، وجهود المهما المستمرة في دعم أهداف السلامة والاستدامة والتميز التشغيلي بما يتماشى مع قيم شركة تنمية نفط عُمان

كرّمت شركة تنمية نفط عُمان شركة المهما لتسويق المنتجات النفطية تقديراً لشراكتها الطويلة والتميّزة التي استمرت لمدة ٢٥ عاماً، تميّزت خلالها بسجل حافل بالإنجازات ودون أي تعطل في العمليات أو وقوع إصابات وقت العمل (LTI).

وقد تم تسليم درع تذكاري لشركة المهما، كإشادة بالأداء المتميز لفريق العمل والتزامه بأعلى معايير السلامة والصحة والبيئة في إدارة عقد تزويد الوقود لمواقع شركة تنمية نفط عُمان.



وقود عالي الأداء ينطلق من عُمان نحو مستقبل القيادة الذكية

POWER PLUS 98



أن هذا الوقود الجديد يوفر احترامًا أفضل وقوة أعلى وتجربة قيادة أكثر نظافة، بما يعكس التزام المها بالأداء والابتكار. ويبيع المنتج مرونة كبيرة للسائقين، إذ يمكن خلطه بأمان مع وقود M90 أو M91 دون أي تأثيرات سلبية، مما يمنح المستخدمين حرية أكبر في اختيار الوقود المناسب لاحتياجاتهم. ويتوفر "باور بلس 98" حاليًا في عدد من محطات المها بمحافظة مسقط، من بينها محطة الغبرة الشمالية والحيل والموالح الشمالية والمعبيلة الحديثة ومرتفعات الأنصب والخوض بجانب جامعة السلطان قابوس، على أن تعمل الشركة على توسيع نطاق التوزيع تدريجيًا ليشتمل مختلف محافظات السلطنة خلال الأشهر القادمة وفقًا لاحتياجات السوق.

ومع دخول شركة المها فئة الوقود عالي الأوكتان، يأتي "باور بلس 98" ليجسد الكفاءة التقنية والقيمة العملية كمنتج وطني صُمم في عُمان ومن أجل عُمان، وليس شكل خطوة جديدة في مسيرة الشركة نحو تقديم حلول مبتكرة تعزز تجربة القيادة وتواكب تطلعات السائقين في السوق المحلي

في خطوة تعكس التزام شركة المها لتسويق المنتجات النقطنية بالابتكار وتلبية احتياجات السوق المحلي، أعلنت الشركة عن إطلاق وقود "باور بلس 98"، وهو وقود عالي الأوكتان صُمم خصيصًا للمحركات الحديثة التي تتطلب احتراقًا دقيقًا واستجابة فعالة. ويتميز هذا المنتج بكونه مصنعًا محليًا في سلطنة عُمان، ليجسد رؤية وطنية نحو تعزيز القيمة المحلية في قطاع الطاقة.

يمتاز "باور بلس 98" بقدرته على تحقيق احتراق متكامل يقلل من ظاهرة الطرُق داخل المحرك، مما يضمن أداءً أكثر سلاسة وقوة قصوى دون اهتزازات. كما يوفر استجابة أسرع لدواسة الوقود مقارنة بالوقود التقليدي، وهو ما يجعله الخيار الأمثل للمركبات الحديثة ذات الضغط العالي، خاصة في ظروف القيادة التي تتطلب أداءً قويًا مثل السفر لمسافات طويلة أو القيادة على الطرق الجبلية.

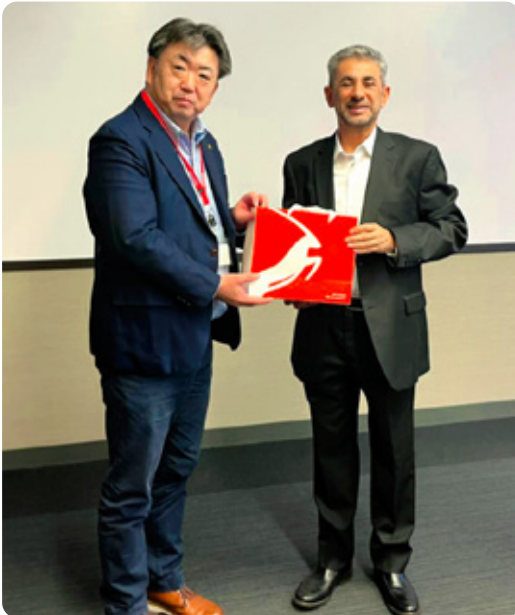
وفي تعليق على هذا الإطلاق، أكد المهندس حمد بن سالم المغدري، الرئيس التنفيذي لشركة المها، أن إطلاق "باور بلس 98" يمثل محطة مهمة في مسيرة الشركة نحو تقديم منتجات مبتكرة تلبى تطلعات العملاء، مشيرًا إلى

الرئيس التنفيذي لشركة المها لتسويق المنتجات النفطية يزور مصنع تاتسونو في اليابان لتعزيز التعاون الصناعي



البوسعيدي، حيث تم مناقشة فرص توسيع آفاق التعاون الاقتصادي والاستثماري بما يساهم في دعم رؤية الشركة نحو التطوير المستدام وتعزيز حضورها الإقليمي والدولي. تأتي هذه الزيارة تأكيداً على التزام شركة المها بتطوير شراكاتها العالمية وتعزيز تبادل الخبرات مع كبرى الشركات الصناعية في العالم، بما يساهم في الارتقاء بمستوى الخدمات والمنتجات التي تقدمها لعملائها في سلطنة عُمان وخارجها.

في إطار العلاقات الاستراتيجية الممتدة لأكثر من خمسة عشر عامًا بين شركة المها لتسويق المنتجات النفطية وشركة تاتسونو اليابانية، قام الرئيس التنفيذي لشركة المها المهندس حامد المغدري بزيارة رسمية إلى مصنع تاتسونو في اليابان، وذلك للاطلاع على أحدث التقنيات الصناعية في مجال تصنيع مضخات الوقود والمعدات النفطية، وبحث سبل تعزيز التعاون المشترك بين الجانبين. وخلال الزيارة، التقى الرئيس التنفيذي بسعادة سفير سلطنة عُمان لدى اليابان سعادة الدكتور محمد بن سعيد



زيارة فريق الزيوت لمصنع (سدارت لزيوت وتشحييم المركبات) في الهند



وجاءت هذه الدورة في إطار التعاون البناء وتبادل الخبرات بين الشركتين، بهدف رفع مستوى الوعي الفني لفريق المبيعات في هذا المجال، وتعزيز كفاءتهم الفنية ومعرفتهم التقنية بما يساهم في تقديم أفضل الحلول والخدمات لعملاء الشركة.

قام مصنع «سدارت لزيوت وتشحييم المركبات» في جمهورية الهند بعقد دورة تدريبية متخصصة لفريق الزيوت بشركة المهاس للتسويق المنتجات النفطية، تناولت أحدث التقنيات والممارسات في مجالات تصنيع الزيوت، واختبار جودتها، وتطبيقاتها في الصناعات الخفيفة والثقيلة وقطاع المركبات.



شركة المها تحتفل بالمرأة العُمانية

ولاقَت الجلسة تفاعلاً كبيراً من موظفات المها، حيث شهدت مشاركة نشطة في النقاشات وطرح الأسئلة وتبادل التجارب. كما تخللت الفعالية مسابقات تفاعلية أضفت أجواءً من المرح، وأسهمت في تعزيز الترابط وروح الود بين الموظفات.

ومن خلال تنظيم هذه الفعالية، تؤكد شركة المها التزامها بدعم وتمكين المرأة، وتوفير منصات تعزز المعرفة وتحتفي بإنجازاتها، بالإضافة إلى تعزيز بيئة عمل إيجابية وشاملة تمكن المرأة من التطور والتميز.

وفي ختام الفعالية، عبّرت الموظفات عن شكرهن وتقديرهن لهذه المبادرة التي جمعت بين الفائدة والمتعة، وأظهرت اهتمام الشركة المستمر بالاحتفاء بعطاء المرأة ودورها الريادي.

احتفلت شركة المها لتسويق المنتجات النفطية بيوم المرأة العُمانية من خلال فعالية خاصة لموظفات الشركة، تقديراً لجهودهن ودورهن المؤثر في بيئة العمل. وتمحورت فعالية هذا العام حول التوعية والتمكين وتبسيط الضوء على دور المرأة في المجتمع وأهمية دعمها داخل بيئة العمل.

وشهدت الفعالية استضافة الفاضلة منى العوفية، وهي ناشطة اجتماعية بخبرة تتجاوز ٣٠ عامًا، قدّمت خلالها جلسة ثرية تناولت فيها تطوُّع المرأة وأثره العميق في خدمة المجتمع وتعزيز قيم العطاء والمسؤولية. كما تطرّقت العوفية للحديث عن صحة المرأة وأهمية الوعي الوقائي، والحفاظ على توازن صحي بين متطلبات العمل والحياة اليومية.



فريق المنتجات غير النفطية يستكشف فرصًا واعدة في معرض الفرانشايز العربي دبي



شارك فريق المنتجات غير النفطية في معرض الفرانشايز العربي الذي أقيم في دبي خلال الفترة من ١٣ إلى ١٤ نوفمبر، والذي جمع نخبة من أبرز العلامات التجارية الإقليمية والدولية تحت سقف واحد. وقد شارك الفريق بجناح خاص، عرض من خلاله رؤيته وتوجهاته، إلى جانب الاطلاع على مجموعة واسعة من مفاهيم الامتياز التجاري في مختلف القطاعات.

جاءت هذه المشاركة بهدف بحث فرص الشراكة الاستراتيجية والتعرف على نماذج امتياز مبتكرة يمكن تطبيقها في محطات الشركة، دعمًا لخطط المها الرامية إلى تنويع مصادر الدخل وتعزيز الإيرادات غير النفطية بما يضمن نموًا مستدامًا للأعمال.

وتجسّد الزيارة حرص الشركة على رفع مستوى التوحيد والجودة في محطاتها من خلال اختيار أفضل شركاء الامتياز القادرين على تمثيل العلامة التجارية للمها بالشكل الأمثل في مختلف المواقع.

كما أسهم المعرض في توفير رؤى مهمة حول اتجاهات السوق والتطورات الحديثة في قطاع الامتياز، إضافة إلى مساحة واسعة للتواصل مع صنّاع القرار وتبادل الخبرات مع ممثلي الشركات العالمية.

وقد اختتم فريق المنتجات غير النفطية مشاركته بعدد من الفرض الواعدة التي سيجري تقييمها ومتابعتها خلال المرحلة المقبلة، تأكيدًا للالتزام الشركة بتوسيع محفظة الامتيازات عالية القيمة، وبما يدعم استراتيجيتها طويلة المدى ويعزز تجربة العملاء في محطاتها.

شركة المها تحتفل باليوم الوطني العُماني



احتفلت شركة المها لتسويق المنتجات النفطية باليوم الوطني العُماني من خلال فعالية خاصة جمعت موظفي الشركة في أجواء مليئة بالفخر والانتماء والروح الوطنية.

استهل الحفل بكلمة الرئيس التنفيذي الذي قدّم التهاني بهذه المناسبة الغالية، مؤكّدًا اعتزاز الشركة بمسيرة النهضة المباركة وبجهود الموظفين ودورهم الفاعل في تعزيز نجاحات الشركة ودعم مسيرتها.

وتضمنت الفعالية عدة فقرات وطنية تعكس الهوية العُمانية، منها فقرات طلابية، وفن العازي، وفقرات شعرية، والتي أسهمت في إثراء الاحتفال بروح التراث والانتماء الوطني.

وفي ختام الحفل، استمتع الموظفون بالأجواء الوطنية المميزة، معبرين عن سعادتهم بمشاركة هذه المناسبة الغالية وإحساسهم بالفخر تجاه الوطن.

وجاء الاحتفال ليجسّد التزام شركة المها بالاحتفاء بموظفيها وتعزيز الروح الوطنية بينهم، مؤكّدًا أهمية مثل هذه الفعاليات في توطيد الانتماء والفخر بالهوية العُمانية.



فريق التخطيط الاستراتيجي وإدارة المخاطر يشارك في معرض أديبك ٢٠٢٥ في أبوظبي

وتفاعل الفريق مع أبرز المتخصصين في القطاع ومقدمي الحلول التقنية والخبراء الصناعيين، ما أتاح مناقشات قيّمة حول حلول مبتكرة لتعزيز كفاءة العمليات وتقوية أطر إدارة المخاطر. كما ساهمت الزيارة في تحديد فرص شراكات وتطوير مستقبلية تتوافق مع الأهداف الاستراتيجية للشركة وخطط نموها المستقبلي.

قامت دائرة التخطيط الاستراتيجي وإدارة المخاطر بزيارة معرض أديبك ٢٠٢٥ في أبوظبي، حيث أتاحت للفريق فرصة الاطلاع على مجموعة واسعة من التقنيات والابتكارات الحديثة التي تشكّل مستقبل قطاع الطاقة.

وقد وفّرت الزيارة رؤية شاملة حول أفضل الممارسات العالمية في مجالات العمليات، والصيانة، والسلامة، والتحول الرقمي، والاستدامة.



تقديم (القيمة) بمفهومها الأشمل يتجاوز الإطار المعتاد للأعمال التجارية

أما الثقة، فهي لا تُشتري، بل تُكتسب، نكتسبها من خلال اعتماد الصراحة والصدق، ووضع السلامة في المقام الأول دائماً. تنمو الثقة عندما تتطابق الأفعال مع الأقوال، وتترسخ عندما يرى الناس شركة تفعل الصواب بدافع رغبة الصادقة في الالتزام بالمبدأ، لا بدافع الإيجار الجماهيري أو التنظيمي.

إن تقديم قيمة حقيقية يعني النظر إلى ما هو أبعد من الحاضر؛ يعني ذلك دعم الاحتياجات طويلة الأجل، ودعم الاقتصاد المحلي، واحترام البيئة، وهذا أمرٌ جوهري في قطاع الطاقة. تُثبت شركة المهـا للبتـرول أن الموثوقية والثقة ليستا مجرد كلمات تُداول على الصفحات وعناوين المقالات، بل هما أدوات عملية نستخدمها لتحسين أدائنا.

في النهاية، تتبع القيمة الدائمة من الاستمرارية. هذه الصفات، الموثوقية والثقة والالتزام بالتميز، هي بالضبط ما سيكون الدليل النبراس في مسيرتنا في عامنا المقبل.

لنكن صريحين عندما نقول أنه يبدو عالم الأعمال التجارية الراهن وكأنه يتحرك بوتيرة أسرع من أي وقت مضى، وفي مثل هذه الأوقات، ما نتوق إليه حقاً هو الاستقرار. قد تأتي أحداث الصيحات الرائجة في وقت ما وتذهب كما جاءت لكن الموثوقية والثقة تظلان سر النجاح الحقيقي. بالنسبة لعملائنا وشركائنا ومجتمعاتنا، فإن «القيمة» التي نقدمها تتجاوز مجرد منتج أو خدمة. إنها راحة البال العميقة التي تتبع من معرفة أن الوعود ستنفذ بأمان ومسؤولية دائماً وبلا استثناء.

إن الموثوقية لا تأتي «بضربة حظ» كما يقال، بل هي نتاج العمل الجاد والأنظمة المتينة؛ وتعني ضمان سير العمليات بسلاسة، وامتلاك المهارة اللازمة لحل المشكلات دون توقف. عندما تستثمر الشركة في أفضل البنى الأساسية والكفاءات البشرية، فإنها تخلق اليقين في عالم مليء بالتقلبات؛ وهذا يُمكن جميع المعنيين من التوقف عن القلق بشأن الاحتمالات، والبدء بالتخطيط لمستقبلهم بثقة تامة.



دروس الحياة

د. جورجي زكريا - MSc, MBA, MPhil, DBA



أكاديمية. منذ الصغر، كنت أتجول بين كتب مكتبة والدي الخاصة وأقرأ كتبهم العلمية كهواية. هذا الشغف بالقراءة رافقني طوال حياتي وساعدني كثيرًا، خصوصًا في الفترات التي لم أكن أعرف فيها ماذا أدرس بعد المدرسة.

لماذا ٢ - إيجاد الدافع

في حياة كل إنسان، تحكمنا هرمية الاحتياجات الشهيرة لماسلو. تبدأ بالاحتياجات الأساسية (الغذاء، المأوى، الملابس)، ثم الأمان (الاستقرار)، ثم الحب والانتماء (العائلة، الأصدقاء)، ثم التقدير (الاحترام والثقة)، وأخيرًا تحقيق الذات. وبعد أن تجاوزت المراحل الأربع الأولى، لم يتبق لي سوى المرحلة الخامسة. من المهم أن يحدد كل شخص موقعه على هذا السلم.

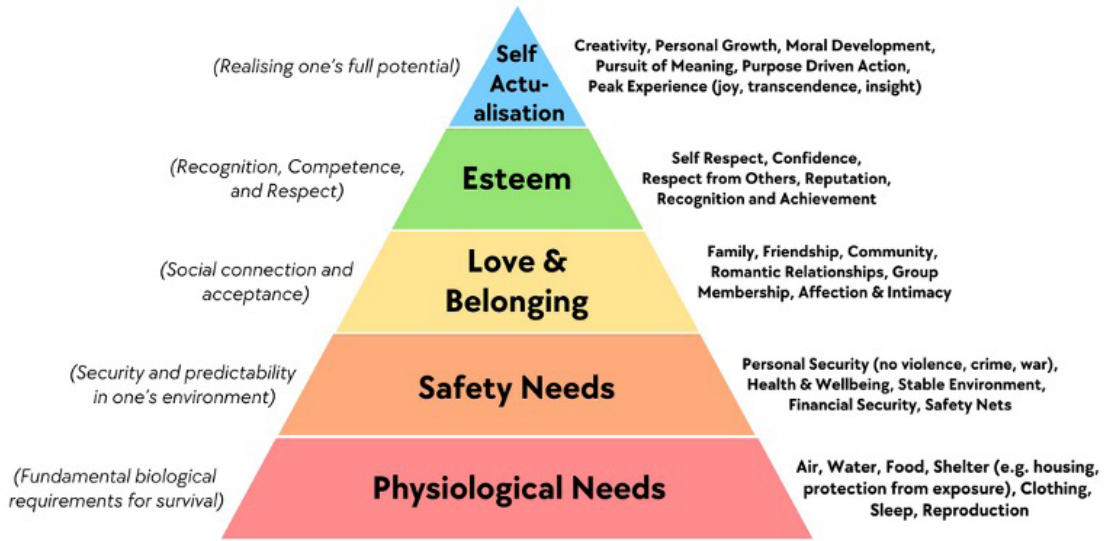
حصلت مؤخرًا على درجة دكتوراه في إدارة الأعمال، لكن هذا المقال لا يتحدث عن الدكتوراه بحد ذاتها ولا عني شخصيًا، بل عن الإجابة على أسئلة الخمسة (لماذا) التي حاولت من خلالها تحليل السبب الحقيقي الذي دفعني لاتخاذ هذا القرار كهدف استراتيجي في مرحلة متقدمة من مسيرتي المهنية.

طلب مني فريق الإعلام أن أكتب هذا المقال بطريقة قد تُلهم شخصًا واحدًا على الأقل في رحلته التعليمية، وهذا هو الهدف الأساسي من هذه السطور.

لماذا ١ - البدء والنهاية في الذهن

لطالما رغبت في الحصول على درجة الدكتوراه كنقطة نهاية لمسيرتي التعليمية، خاصة وأنني أُنتمي إلى عائلة





دروس إضافية تعلمتها في الرحلة:

الأصدقاء والمعارف قد يأتون ويذهبون، خاصة عندما يعرفون أن وقت فراغك مخصص للدراسة فقط، لكن من يهتمون حقًا يبقون ويصبحون كالعائلة.

كثرة الشهادات بعد الاسم لا تجعل الإنسان أكثر أهمية أو ثراءً؛ فجميعنا متساوون في القيم الإنسانية الأساسية، بعيدًا عن المسميات الاجتماعية.

السعادة التي نشعر بها عند دعم الآخرين ومساعدتهم على النمو سعادة لا يضاهاها أي إنجاز آخر

إذا كان أي شخص يفكر في استكمال دراسة الماجستير أو الدكتوراه ويحتاج إلى دعم أو توجيه، فأنا دائمًا متاح للدعم، وبإبي مفتوح للجميع.

ملاحظة:

مع خالص التقدير للدكتور ستيفن كوفي والدكتور أبراهام ماسلو على إسهاماتهما العميقة في فهم الإنسان والحياة.

لماذا ٣ - التعلم لا يتوقف

أدركت أن التعلم لا يتوقف أبدًا، ولا يوجد عمر محدد للتعلم. فالحياة تعلمنا يوميًا دروسًا جديدة، حتى وإن لم نحصل على شهادة رسمية مقابلها. كل من حولك يمكن أن يضيف لك معرفة جديدة تجعلك تفكر بعمق، إلى درجة أن فريقنا أحيانًا يصف ما أقدمه لهم بـ "فيض المعلومات" الذي يتجاوز التسويق.

لماذا ٤ - معنى جديد للحياة

كطالب ناشئ لديه مسؤوليات متعددة، ومع وجود تحديات صحية وعمل بدوام كامل يتطلب الكثير، يصبح من الصعب أحيانًا حتى النهوض من السرير، الذهاب إلى العمل، الحفاظ على الابتسام لساعات طويلة، ثم العودة إلى المحاضرات والندوات والواجبات. في هذه المرحلة، يصبح من الضروري بناء نظام دعم حقيقي في العمل والمنزل ومع قلة صادقة من الناس، وهؤلاء هم من يمنحون حياتك معنى جديدًا.

لماذا ٥ - إعادة ابتكار الذات

العالم يتحرك بوتيرة متسارعة جدًا. عندما أنظر إلى دراستي السابقة في MBA أو حتى MPhil، ألاحظ أن المعرفة في التسويق وإدارة الأعمال تغيرت بشكل جذري. كان عليّ أن أعيد ابتكار نفسي مرارًا وتكرارًا حتى أتمكن من قيادة فريق الشباب. في بدايات عملي، كنا نضع استراتيجيات لعشر سنوات، ثم خمس سنوات، واليوم لا تتجاوز خططنا التسويقية ثلاث سنوات بسبب سرعة التغير والانفجار المعرفي

تمرين إخلاء ناجح في مستودع وقود مطار مسقط الدولي

في إطار التزامها بتطبيق أعلى معايير السلامة المهنية وتعزيز جاهزية الاستجابة للطوارئ، نفذ فريق شركة المها لتسويق المنتجات النفطية بنجاح تمرين إخلاء في مستودع وقود مطار مسقط الدولي، وذلك بمشاركة عدد من الجهات المعنية ذات العلاقة.

وجاء هذا التمرين بهدف اختبار كفاءة خطط الطوارئ، ورفع مستوى التنسيق بين الفرق المشاركة، وضمان الجاهزية الكاملة للتعامل مع مختلف السيناريوهات المحتملة، بما يضمن سلامة الأفراد واستمرارية العمليات التشغيلية دون أي انقطاع.



وشهد التمرين مشاركة فعّالة من:

- الهيئة العامة للدفاع المدني والإسعاف - شرطة عُمان السلطانية
- فريق الإطفاء بمطارات عُمان
- الفريق الطبي بمطارات عُمان

ويأتي تنفيذ هذا التمرين ضمن الجهود المشتركة بين المها ومطارات عُمان والجهات المختصة لتعزيز منظومة الأمن والسلامة، وتطوير آليات الاستجابة السريعة للحالات الطارئة، بما ينسجم مع أفضل الممارسات والمعايير المعتمدة في هذا المجال.

وتتقدم شركة المها بجزيل الشكر والتقدير لجميع الفرق المشاركة على تعاونهم البناء، ومستوى الاحترافية العالي الذي عكس روح العمل المشترك والالتزام بضمان بيئة عمل آمنة ومستدامة



خطوات صغيرة نحو صحة نفسية أفضل

كثيراً ما تتعامل مع عقولنا كآلات، متوقعين منها العمل بلا توقف. مع ذلك، إلا أن الصحة النفسية لا تقل أهمية عن الصحة البدنية. في عالمنا المزدحم بالمواعيد النهائية وقضاء ساعات طويلة أمام الشاشات، ننسى غالباً أن نمح أنفسنا الراحة التي هي المصدر الرئيس لشحن الطاقات؛ والخبر السار في هذه المسألة هو أنك لست بحاجة إلى تغيير جذري في نمط حياتك لتتسرع بتحسّن، فالأفعال الصغيرة الدائمة هي الأفضل دائماً.

قوة التوقف

ابدأ بمنح نفسك الإذن بالتوقف عن الانغماس الدائم في نشاطاتك اليومية المعتادة.

إن الابتعاد عن الشاشة لمدة خمس دقائق فقط للتمدد أو التنفس بعمق بمثابة زر «إعادة ضبط» لذاتك. هذه الاستراحات القصيرة تقلل التوتر والارهاق وتحسّن تركيزك.

ابق على تواصل بمن حولك

نحن كائنات اجتماعية، ولذا فإن إجراء محادثة سريعة مع زميل أو مكالمة هاتفية مع صديق تمنحنا شعوراً بالانتماء. يذكّرنا التواصل الهادف بأننا لسنا وحدنا في هذا العالم، وكما يُقال، المشكلة إذا شاركتها مع غيرك قلت وطأتها وخفت حدتها.

احترم جسدك

لا يمكنك بناء عقل قوي بجسد منهك. ومن هنا فالعادات البسيطة، مثل إعطاء الأولوية للنوم، وتناول الطعام الصحي، والمشي يومياً، تساعد على بناء قوة الاحتمال النفسية والعاطفية والتوفد الذهني.

كن رحيماً بنفسك

وأخيراً، تخلّ عن السعي للكمال، ولا بأس إن مرت بك أيام سيئة في بعض الأحيان، فالصحة النفسية لا تعني السعادة الدائمة، بل تعني امتلاك الأدوات اللازمة للتعافي عند مواجهة الصعوبات.

عندما تدعم المؤسسات هذه العادات الصحية، يكون الجميع راحياً.

باتخاذ هذه الخطوات الصغيرة اليوم، نبني غداً أكثر صحة وسعادة ومرونة للجميع.



لماذا يمكن لإشعارات رسائل هاتفك أن تنتظر

القيادة، يصبح هذا الجهاز الذكي سلاحاً فتاكاً. القيادة المشتتة عادة سيئة، وهي من الأسباب الرئيسية للحوادث في جميع أنحاء العالم، الحقيقة بسيطة: إن القدرة على إنجاز مهام متعددة في وقت واحد خرافة فلا يمكنك التركيز على الطريق والشاشة في الوقت نفسه.

تخيل هذا الموقف: أنت تقود سيارتك على الطريق، رن هاتفك! يضيء. مجرد نظرة سريعة لتغيير الأغنية أو قراءة رسالة، أليس كذلك؟ خطأ. في تلك اللحظة، أنت تقود السيارة وأنت شبه أعمى.

نحن نعيش في عالم شديد الترابط، لكن خلف عجلة



إذن، إليكم الفكرة
لحياة أكثر أماناً:
افصل نفسك عن
العالم الرقمي
لتستطيع التواصل
معه من جديد.

الجميع، من عائلات وأصحاب عمل ومستخدمي وسائل النقل اليومية، إلى تغيير هذه الثقافة.

لنعقد اتفاقاً عندما يكون محرك سيارتك قيد التشغيل، لا مجال للمشتتات. كن السائق الذي يركز على القيادة، كن السبب في وصول الجميع إلى منازلهم سالمين، قد بذكاء، وكن متيقظاً، وأتقن فن القيادة الآمنة دون تشتيت.

اجعل سيارتك ملاذاً آمناً خالياً من كافة مظاهر التكنولوجيا، ضع هاتفك في صندوق القفازات أو فَعَل وضع «عدم الإزعاج»، إنه خيار بسيط ذو فائدة عظيمة، ألا وهي الوصول إلى المنزل سالماً.

تتبنى شركة المها هذه القضية إيماناً منها بأن أئمن وقود في سيارتك ليس في خزان الوقود، بل هو انتباهك. وندعو

إنجازات

بطاقات الوقود: ٢٠ عامًا من الابتكار والنمو المستدام

منذ ٢٠ عامًا، ومع إطلاق بطاقات الوقود في السوق، وضعت الشركة هدفًا واضحًا يتمثل في تقديم حلول مبتكرة تتجاوز المفهوم التقليدي للتزود بالوقود، إلى جانب لعب دور فاعل ومؤثر في تطوير هذا القطاع الحيوي.

وعلى مر السنوات، شهدت خدمات بطاقات الوقود تطورًا ملحوظًا لتشمل أربعة أنواع رئيسية: بطاقة الدفع الآجل، البطاقة المدفوعة مسبقًا، ملصق NFC، وتقنية RFID، بما يلبي احتياجات مختلف شرائح العملاء. ويُعد نظام الدفع الآجل الخيار الأكثر طلبًا، حيث يساهم بأكثر من ٧٠٪ من إجمالي المبيعات، مما يعكس ثقة العملاء الكبيرة واعتمادهم المتزايد على هذه الخدمة.

وخلال هذا الربع، احتفلت الشركة بتسجيل العميل رقم ٣,٠٠٠,٠٠٠ في محطة مفصلية تؤكد نجاح الاستراتيجية المتبعة والجهود المتواصلة التي يبذلها فريق العمل. ويجسد هذا الإنجاز روح التعاون والطاقة الإيجابية التي يقدمها فريقا المبيعات والعمليات، وللذان كان لهما دور أساسي في تحقيق هذا النمو.

ومع هذا الإنجاز، تواصل الشركة التزامها بالحفاظ على نفس الزخم، والاستمرار في تطوير خدماتها، وتعزيز حضورها في السوق، بما يواكب تطلعات العملاء ويدعم خطط النمو المستقبلي بثقة واستدامة.



تحدي اكتشاف الاختلافات الستة

سيحصل ٣ فائزين على بطاقات وقود
بقيمة ٢٠ ريال عُماني



CELEBRATING **32** YEARS OF EXCELLENCE

Today, we proudly mark 32 years of fueling Oman's journey. From humble beginnings to becoming a trusted name across the Sultanate, Al Maha thanks you for being part of our story. Here's to the road ahead.

Al Maha - With you everywhere.

