كلمة رئيس مجلس الإدارة

كلمة رئيس مجلس الإدارة

الدكتور سلطان أحمد الجابر
رئيس مجلس الإدارة، أدنوك للتوزيع

عام 2025 كان مميّزاً لشركة "أدنوك للتوزيع"، حيث واصلت الشركة تقدمها للتحول من مزوّد تقليدي للوقود، إلى منصّة رائدة ومتكاملة لقطاع التنقّل والتجزئة. واستمرت الشركة في تطوير منظومة شاملة من الخدمات، تشمل: الوقود، وتجارة التجزئة، وحلول التنقّل العصرية، من خلال بيئة تشغيلية ديناميكية ومتغيّرة، عزّزت صلابة نموذج أعمال الشركة وقدرتها على تحقيق نمو مستدام طويل الأمد.

20+
مبادرة مدعومة بالذكاء الاصطناعي عبر نطاق أعمالنا

15.7 مليار لتر
كميات الوقود

وفي عام 2025، سجّلت "أدنوك للتوزيع" أقوى أداء مالي في تاريخها، حيث بلّغت الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء 4.28 مليار درهم، وحققت نمواً يتجاوز 11% مقارنة بالعام السابق، وارتفع صافي الربح بأكثر من 15% ليصل إلى 2.79 مليار درهم. ويؤكد هذا الأداء التنفيذ المنضبط لأعمالنا الأساسية في مجال الوقود، والنمو المتواصل لمساهمة قطاع التجزئة غير الوقود، والتوسع المستمر في عملياتنا الدولية. ووفقاً لسياسة توزيع الأرباح المعتمدة، تم صرف 2.57 مليار درهم كتوزيعات إجمالية عن عام 2025، بما يؤكد التزامنا الراسخ بتقديم عوائد جذابة، وواضحة، ومستدامة لمساهمينا.

وفي مجال التشغيل، شكل 2025 عاماً بارزاً في التنفيذ المنضبط، حيث نجحنا في تجاوز هدف الـ 1,000 محطة عبر دولة الإمارات والمملكة العربية السعودية وجمهورية مصر العربية قبل الموعد المخطط له. وعزّز هذا الإنجاز قدرتنا على تحقيق مستهدفات التوسع السنوية، ورسّخ قابلية النمو المتنامية لشبكة محطاتنا على امتداد أسواقنا الرئيسة.

وبالاستفادة من هذا الزخم، **قمنا بتسريع تحقيق طموحاتنا للنمو طويل الأمد**، حيث قمنا بتحديث مستهدفات توسعة شبكة محطات الخدمة على المدى المتوسط من 1,000 إلى 1,150 محطة بحلول عام 2028. ويؤكد هذا القرار ثقتنا الراسخة في مسار النمو المستقبلي للشركة، وقدرتنا على توجيه رأس المال نحو فرص توفر عوائد عالية في الأسواق ذات الأولوية.

وبالتزامن مع ذلك، نحن مستمرون في التركيز على تحقيق توسّع نوعي يُضيف قيمة حقيقية لأعمالنا داخل الدولة وخارجها، مع دراسة دخول أسواق جديدة لتعزيز القيمة طويلة الأمد لمساهمينا. ويتمثّل طموحنا في ترسيخ مكانة "أدنوك للتوزيع" كمنصّة عالمية رائدة لخدمات التنقّل والتجزئة العصرية، نتوسع فيها بأسلوب مدروس في الأسواق التي تنسجم مع نموذج أعمالنا القابل للنمو وخبراتنا التشغيلية، وتوفّر عوائد مستدامة على المدى الطويل.

وفي الوقت نفسه، **ضاعفنا تركيزنا على تنمية أعمال التجزئة ذات هوامش الربحية العالية**، حيث أعلنّا عن هدف واضح يتمثل في مضاعفة معاملات التجزئة لغير الوقود بحلول عام 2030 مقارنة بمستويات عام 2023. وسجّل قطاع التجزئة غير الوقود نمواً لافتاً، حيث ارتفع إجمالي أرباح القطاع بنسبة 14.4% على أساس سنوي، مدعوماً بزيادة نسبتها 9.3% في عدد المعاملات، بما يعزّز الدور المتنامي لهذا القطاع ضمن قاعدة أرباحنا المتنوعة.

هذا التحوّل نحو تجارب تجزئة مبتكرة وأكثر ربحية يتجسد من خلال مبادرات مثل "ذا هَب من أدنوك" والهوية الجديدة لعلامة "واحة من أدنوك". ففي عام 2025، أطلقنا الهوية الجديدة لعلامة "واحة من أدنوك" مع استمرار التركيز على توسيع تشكيلة منتجات الأطعمة والمشروبات الطازجة عالية الجودة، بما يعزّز حضورها كإحدى العلامات الأكثر تميزاً وانتشاراً في الدولة.

وأطلقنا كذلك ست وجهات من "ذا هب من أدنوك"، وهو نموذج جديد من محطات الخدمة المتكاملة يجمع بين خدمات الوقود وشحن المركبات الكهربائية والعناية بالسيارات، إلى جانب عروض متكاملة لأسلوب الحياة. وانسجاماً مع "عام الأسرة" في دولة الإمارات، صُمّمت هذه الوجهات لتكون محطات ترحّب بالعائلات والمجتمعات، وتوفر لهم أماكن مريحة للتوقف والاستراحة والتواصل، مع مرافق مُهيّأة خصيصاً لخدمة احتياجات المجتمعات المحيطة. ونخطط لتوسيع نطاق "ذا هب من أدنوك" ليصل إلى 30 موقعاً بحلول عام 2030، مع استهداف تحقيق نحو 110 مليون درهم من الأرباح السنوية قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء بحلول نهاية العقد.

ويُساهم "مكافآت أدنوك"، الذي يعد برنامج الولاء الرائد في قطاع التنقّل والتجزئة في تعزيز هذا النمو، فقد تجاوز عدد أعضائه 2.6 مليون عضو خلال عام 2025، مع انضمام أكثر من 350 ألف عضو جديد خلال العام. ويصل البرنامج اليوم إلى أكثر من نصف سائقي المركبات في دولة الإمارات، بما يعزّز مستويات التفاعل والاحتفاظ بالعملاء، ويؤكد مكانته كأكبر برنامج ولاء في هذا القطاع على مستوى الدولة.

وتشكل التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي ركيزة محورية في نموذج عملياتنا. ففي نهاية العام الماضي، كان لدينا أكثر من 20 مبادرة معززة بالذكاء الاصطناعي تم تنفيذها أو ما تزال قيد التطوير في مجالات تحليل التسعير، وتحسين سلاسل الإمداد، وإدارة الأصول، وتعزيز التفاعل مع العملاء، بما يرفع كفاءة التشغيل ويدعم مرونة الهوامش. كما يتيح لنا نموذج "توقع الطلب على الوقود" تحقيق دقة تبلغ 95%، ما يُسهم في تحقيق وفورات كبيرة في التكاليف. ويجسد هذا التطور القائم على الذكاء الاصطناعي قدرة الشركة على المنافسة في بيئة تنقّل سريعة التطور.

وبالنظر إلى المستقبل، كنا ثقة باستمرار الزخم والنمو المنضبط في عام 2026، حيث أطلقنا مؤخراً أحد أكبر مراكز الشحن فائق السرعة للمركبات الكهربائية في العالم، وكشفنا عن خريطة طريق لتكامل البنية التحتية لشحن المركبات الكهربائية على شبكة الطرق السريعة الرئيسية في دولة الإمارات بحلول نهاية عام 2027. ومع تخطيطنا لإنشاء 20 مركز شحن على الطرق السريعة بحلول 2027، من بينها 15 مركزاً يُتوقّع أن يدخل الخدمة بنهاية 2026، تواصل "أدنوك للتوزيع" إرساء ركائز لمنظومة التنقّل الكهربائي لمسافات طويلة في مختلف أنحاء الدولة.

كذلك، نخطط لإضافة 60 إلى 70 محطة خدمة جديدة، و50 إلى 60 نقطة شحن إضافية للمركبات الكهربائية، بما يعزّز منظومتنا المتكاملة لخدمات التنقّل. كما سنواصل توسيع نطاق "ذا هَب من أدنوك"، بما يدفع نمو أرباح قطاع التجزئة غير الوقود، ويعزز دورها المتنامي ضِمن نموذج أعمالنا.

وفي الربع الثاني من عام 2026، سنُطلق إحدى أكبر الشبكات الإعلانية في قطاع التجزئة في دولة الإمارات، وهي خطوة محورية ضمن جهودنا في مجال التحول الرقمي، تجمع بين الشاشات الرقمية داخل المتاجر والإعلانات عبر التطبيق، ومن خلال شبكات التواصل الاجتماعي مستندة على تحليل دقيق للمعاملات يمكّن للعلامات التجارية من الوصول إلى العملاء في الوقت المناسب وقياس العوائد من الإعلانات. وباعتبار أن "أدنوك للتوزيع" تستحوذ على اثنتين من كل ثلاث معاملات للوقود في دولة الإمارات، وبما أن محطّاتنا تستقبل ملايين الزيارات أسبوعياً، لدينا منصة فعّالة لتحويل وقت انتظار العملاء إلى فرص ترويجية للعلامات التجارية. وتمتلك منظومة مشاريع الشبكات الإعلانية لقطاع التجزئة القدرة على تحقيق ما يصل إلى 36.7 مليون درهم من الأرباح التراكمية قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء خلال خمس سنوات، بما يوفّر مصدر إيرادات جديداً قابلاً للنمو، ويعزّز مكانة الشركة كمنصة تعتمد الحلول الرقمية في قطاع التجزئة.

أيضاً في الربع الثاني من العام الحالي، سنقوم بتطبيق نظام SWIFT المتطوّر للدفع الذاتي، المعزّز بتقنيات الذكاء الاصطناعي، في خمسين من أبرز مواقع "واحة من أدنوك". وتم تطوير هذا النظام في دولة الإمارات، ويعتمد على تكنولوجيا الرؤية الحاسوبية والتعلّم الآلي للتعرّف بصرياً على عدة منتجات في وقت واحد وخلال أجزاء من الثانية، بما يُسهم في تقليص متوسط وقت الدفع بنسبة 60% ورفع الكفاءة التشغيلية

وتأكيداً على ثقتنا في قوة نموذج أعمالنا على المدى الطويل، أعلنا العام الماضي عن تمديد سياسة توزيع الأرباح لنهاية عام 2030. ووفقاً لهذه السياسة، سيستمر المساهمون في تلقي 2.57 مليار درهم أو 75% من صافي الربح كحد أدنى، أيهما أعلى.

وفي عام 2026، نعزّز التزامنا بتقديم عوائد قوية ومتّسقة من خلال التحوّل إلى توزيعات أرباح ربع سنوية، بما يوفّر توزيعات أكثر انتظاماً على مدار العام. وسيستلم المساهمون توزيع أرباح النصف الثاني من عام 2025 في شهر أبريل 2026، وستبدأ التوزيعات الربع سنوية في شهر يونيو مع بدء تطبيق الدورة الجديدة. وبإجمالي يقارب 1.9 مليار درهم، سيتم صرف توزيعات تعادل 15.4 فلساً للسهم الواحد، في خطوة تمنح المساهمين فرصة استثنائية لتعزيز عوائدهم والاستفادة من فترات توزيعات أكثر تقارباً.

ويستند تقدّم "أدنوك للتوزيع" إلى التزام راسخ بتعزيز قدرات وتمكين كفاءات كوادرها. ففي عام 2025 وحده، قدّمنا أكثر من 800,000 ساعة تدريب لموظفينا عبر سلسلة القيمة لأعمالنا، بهدف تعزيز مهارات السلامة والأداء وتحمل المسؤولية. وفي عام 2026، سنواصل الاستثمار في تطوير الكفاءات الإماراتية، ودعم سلاسل التوريد الوطنية، وتمكين رواد الأعمال المحليين. ومع قوة عاملة تضم أكثر من 13,700 موظف يمثلون 81 جنسية، نواصل الاستثمار في القدرات التي تدعم الأداء والابتكار وتُعزّز القيمة المستدامة على المدى الطويل.

في الختام، أود التأكيد على أن كوادر "أدنوك للتوزيع" هم ركيزة أساسية في تحقيق النجاح والتقدّم، وأنتهز هذه الفرصة لأتوجه بخالص الشكر والتقدير لكافة موظفينا، ولزملائي في مجلس الإدارة ومسؤولي الإدارة التنفيذية على التزامهم ودعمهم. كما أتقدم بالشكر لشركائنا وعملائنا والمجتمعات التي نزاول أعملنا فيها على ثقتهم المستمرة.

وأنا على ثقة بأن الأسس الراسخة والرؤية الاستراتيجية الواضحة التي تستند إليها "أدنوك للتوزيع"، تؤكد المكانة المتميزة للشركة والتي تتيح لها الاستمرار في خلق قيمة مستدامة لمساهمينا ولجميع أصحاب المصلحة.