



التقرير السنوي

# ANNUAL REPORT 2024



التقرير السنوي





حضرة صاحب الجلالة  
السلطان هيثم بن طارق المعظم - حفظه الله ورعاه

OOMCO 20  
24

## المحتويات

٢	رؤية الشركة ومهمتها وقيمها الأساسية
٤	أعضاء مجلس الإدارة
٥	الإدارة العليا
٦	تقرير رئيس مجلس الإدارة
١٥	تقرير التحليل الإداري ٢٠٢٤
٢٧	تقرير المسؤولية الاجتماعية
٣٠	تقرير تنظيم وإدارة الشركة
٥٥	التقرير والبيانات المالية الموحدة



## رؤية الشركة ومهمتها وقيمها الأساسية

### رؤية الشركة

نتطلع لنكون أكثر شركات الوقود تمركزاً حول العناية بالعملاء ضمن شركات تسويق الوقود في الخليج العربي، من خلال العمل على استدامة تحويل قطاع تسويق الوقود إلى مركز خدمات متكامل يعنى بالعملاء.

### مهمة الشركة

نصنع تجربة متميزة لإسعاد عملائنا من خلال منتجات ملائمة وعالية الجودة بالإضافة إلى خدمات متكاملة ذات قيمة مضافة، نحن نشري تجربتكم بالإبتكار المتجدد.



## أعضاء مجلس الإدارة



المهندس / عبد العزيز بن سعود الرئيسي  
رئيس مجلس الإدارة



أمل بنت سهيل بهوان  
نائب رئيس مجلس الإدارة



حمزة بن موسى بن باقر  
عضو



حسين بن عبدالرضا بن محسن اللواتي  
عضو



مشاعل بنت ياسين بن موسى  
عضو



أريج بنت أحمد الطوقي  
عضو



حسين بن علي بن حمد الراشدي  
عضو

## الإدارة التنفيذية



طارق بن محمد الجندي  
الرئيس التنفيذي



حسين بن جامع الإسحاقي  
مدير عام البيع والتجزة المحلية



م/ عامر بن سهيل جعوب  
مدير عام الأعمال التجارية



خميس بن ناصر الشعيبي  
مدير عام الخدمات المشتركة



طالب بن عمر المعدي  
مدير عام الإمداد



مصعب فارس بنجارادي  
الرئيس المالي



جابر بن منصور الوهبي  
مدير عام - التخطيط الاستراتيجي ،  
تطوير الأعمال ، البيع بالتجزئة الدولي  
والتسويق والتحول الرقمي



رحمة عزت أمين البوسعيدية  
المستشار العام للشؤون  
القانونية والإمتثال



محمد بن حسن المجيني  
المدير العام المساعد للصحة والسلامة  
المهنية والبيئة والجودة والبحوث الفنية  
والإستدامة

## تقرير رئيس مجلس الإدارة



### المساهمون الكرام،

بالإنابة عن مجلس الإدارة، يسرني تقديم التقرير السنوي لشركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع. المجموعة للفترة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤ م.

### الصحة والسلامة والبيئة والجودة والبحوث الفنية والاستدامة

في شركة النفط العمانية للتسويق، يعتبر موظفونا وعملاؤنا والمجتمعات التي نقدم لها خدماتنا من أسمى وأثمن مواردنا. ونحن ملتزمون بتوفير بيئة عمل آمنة لموظفينا وعملائنا، بالإضافة إلى الحفاظ على سلامة المجتمع، وأصول الشركة. حيث حققت شركة النفط العمانية للتسويق

في عام ٢٠٢٤ إنجازاً كبيراً في مجال السلامة، حيث انها لم تسجل أي إصابات مفقودة الوقت (LTI) على مدار ٦ مليون ساعة عمل. كما نجحت الشركة في إتمام ٢١ مليون كيلومتر من نقل الوقود عبر سلطنة عُمان دون وقوع أي حادث مروري كبير. ولم تشهد أي من مرافق الشركة حوادث ناتجة عن الحرائق أو المخاطر البيئية، مما يعكس التزام الشركة بالسلامة والحد من المخاطر.

قدمت الشركة العديد من المبادرات المبتكرة لتأمين بيئة عمل آمنة في محطات الوقود، وأماكن التسوق، ضمن حملتها «السلامة على الطرق»، و «أسبوع السلامة والصحة والبيئة (HSEQ)»، وبرامج التوعية بمحطات الخدمة. هذه المبادرات شملت الموظفين والمقاولين وأصحاب المصلحة، مما عزز من ثقافة السلامة والمسؤولية المجتمعية.

خلال ٢٠٢٤ ظل الاستعداد للطوارئ أولوية قصوى، حيث تم تنفيذ عدة تدريبات لتعزيز قدرات الاستجابة، بما في ذلك محاكاة حوادث المرور، وتدريب حريق الطائرات، وتمارين استجابة تسرب الوقود في محطة الدقم، وإخلاء المستودعات. بالإضافة إلى ذلك، تعاونت الشركة مع الدفاع المدني و OPAL لتنفيذ تدريب شامل لإدارة الأزمات واستجابة الطوارئ، مما يضمن جاهزية فعالة للكوارث والمرونة التشغيلية.

إن ثقافة السلامة والصحة والبيئة في شركة النفط العمانية للتسويق متجذرة في جميع العمليات، حيث يتم دمج السياسات وأفضل الممارسات والمراقبة المستمرة. تطبق الشركة السياسات الاستراتيجية، والتدقيق، ومراجعة الأداء لدفع التحسين المستمر. وفي عام ٢٠٢٤، أكملت الشركة بنجاح تدقيق المراقبة الذي أجرته شركة SGS، مما يضمن الامتثال لستة معايير دولية معترف بها لأنظمة الإدارة.

نظام إدارة الصحة والسلامة المهنية نظام إدارة أمن المعلومات

ISO 9001:2015 نظام إدارة الجودة

ISO 14001:2015 نظام إدارة البيئة

ISO 45001:2018 نظام إدارة الصحة والسلامة المهنية نظام

ISO 27001:2013 إدارة أمن المعلومات

ISO 22301:2019 نظام إدارة استمرارية الأعمال

ISO 22000:2018 نظام إدارة سلامة الأغذية

كما قامت الشركة بتوسيع أنظمة الإدارة المعتمدة لتشمل عمليات تحميل الوقود في الدقم، مما يضمن توفير خدمات مؤهلة وموحدة لعملائها.

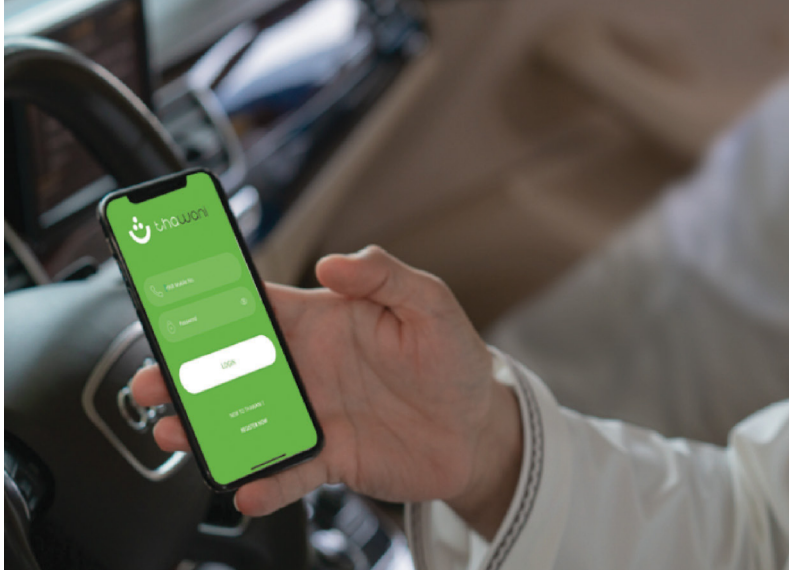
لحفاظ على جودة المنتجات للأسواق المحلية والتصدير، قام الفريق الفني بتنفيذ عمليات

تدقيق منتظمة وزيارات ميدانية للمصانع الإنتاجية، مما يضمن أعلى معايير الجودة لجميع المنتجات المصدرة. ونجح الفريق في تطوير تركيبات جديدة لزيت التشحيم بناءً على احتياجات السوق، وقام بتسجيل العديد من المنتجات لدى المنظمات الدولية مثل API لتسهيل دخولها إلى الأسواق العالمية. بالإضافة إلى ذلك، أطلقت الشركة مجموعة من المنتجات البديلة والقوية لضمان موقف تنافسي راسخ واستمرار ريادتها في الصناعة.

كما تستمر الشركة في دعم رؤية عمان لحيد الكربون بحلول عام ٢٠٥٠، من خلال مساهماتها في تقليل انبعاثات الكربون عبر حلول الطاقة المستدامة. في عام ٢٠٢٤

- قامت بتزويد ١٢ محطة خدمة بأنظمة طاقة شمسية، تولد ١,٩ جيجاوات من الطاقة النظيفة وتقلل من ١,٣٥٢ طنًا من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون.
- أنشئت ٢٣ وحدة لاسترجاع أبخرة الوقود (VRUs) في محطات الخدمة، لالتقاط أبخرة الوقود خلال عمليات التحميل والتفريغ، مما أدى إلى تقليص إضافي في انبعاثات ثاني أكسيد الكربون بمقدار ١,٢٤٢ طنًا.
- نشرت تقريرها الأول في مجال الحوكمة البيئية والاجتماعية والإدارية (ESG) لعام ٢٠٢٣، مما يعزز التزامها بالاستدامة والشفافية.

نجحت شركة النفط العمانية للتسويق في عام ٢٠٢٤، في بيع أكثر من ٢ مليون لتر من البيوديزل (B5 - B20) لتلبية الطلب المتزايد على حلول الوقود البديلة. وتمكنت الشركة أيضًا من توسيع حلول شحن السيارات الكهربائية عبر مشروعها المشترك، EVO، حيث تم تركيب ١٣٣ نقطة شحن في ٦٦ موقعًا في أرجاء سلطنة عمان.



في مجال التنقل الأخضر، أطلقت الشركة مبادرتين رئيسيتين، هما: شراكتهما مع «طلبات» لحلول التوصيل باستخدام الدراجات الكهربائية، ومشروع النقل القائم على الهيدروجين لدعم مبادرة الممر الأخضر الوطني في سلطنة عُمان.

## الأداء المالي

حققت شركة النفط العُمانية للتسويق (المجموعة) نموًا بنسبة ٢٣٪ في صافي الأرباح، مسجلة أرباحًا بعد خصم الضرائب بلغت ٥,١ ملايين ريال عُمني في عام ٢٠٢٤. جاء هذا النمو مدفوعًا بالأداء القوي لقطاع التجزئة في الشركة الأم، وتحسن نتائج الشركات التابعة الرئيسة، والإدارة الفعالة للتدفقات النقدية. يعكس هذا الإنجاز التزام الإدارة بالنمو المستدام، وتعظيم قيمة المساهمين، وتعزيز مكانة المجموعة في السوق. ومن خلال نهج مالي منضبط وتركيز مستمر على تميز العلامة التجارية، تواصلت المجموعة الحفاظ على موقعها الريادي في القطاع. سجلت الشركة الأم انخفاضًا طفيفًا في الإيرادات بنسبة ٢٪ مقارنة بالعام السابق، ويعزى ذلك بشكل رئيسي إلى تراجع بنسبة ١٩٪ في قطاع الطيران و٢٣٪ في القطاع التجاري، نتيجة زيادة المنافسة في السوق وتخفيض الأسعار في العروض. ومع ذلك، تظل الشركة ملتزمة بأعلى معايير السلامة، مع انتهاج سياسة اختيار العقود بدقة لضمان تحقيق ربحية طويلة الأجل وتجنب الاتفاقيات غير المجدية. وعلى الرغم من هذه التحديات، حقق قطاع التجزئة - الذي يمثل جوهر الأعمال - نموًا بنسبة ٧٪ في الإيرادات على أساس سنوي، مما يعكس الأداء المتميز لفريق التجزئة الذي يواصل تعزيز مكانة الشركة بفضل التزامه برضا العملاء وولائهم.

حققت شركة «أهلين العالمية ذ.م.م» نموًا بنسبة ١١٠٪ في الإيرادات مقارنة بالعام السابق، لتصل إلى ٩,٢ مليون ريال عُمني، مدعومة بتحسين الكفاءة التشغيلية، وإعادة تصميم متاجر «أهلين». كما استفادت الأعمال من توسع «أمازون كافي»، الذي شهد افتتاح فرعين إضافيين، ليصل إجمالي عدد الفروع إلى ١٤ فرع. وعلى الرغم من أن الشركة لا تزال تسجل خسائر، فقد تقلصت خسائرها السنوية بمقدار ٧٦٦ ألف ريال عُمني مقارنة بالعام السابق، لتبلغ ٦٤٠ ألف ريال عُمني. ويعمل فريق «أهلين» على تنفيذ استراتيجية واضحة لتعزيز الربحية الإجمالية ودفع النمو المستدام للمجموعة.

حققت «أومكو مارين» تحولًا ملحوظًا في عام ٢٠٢٤، حيث نجحت في تقليص خسائرها بمقدار ١,٤٩ مليون ريال عُمني مقارنة بالعام السابق، لنتهي العام بخسارة صافية قدرها ٢٣٣ ألف ريال عُمني فقط. وجاء هذا التحسن نتيجة تحول استراتيجي في العمليات، إلى جانب شراكة رئيسة مع «ترافيجورا مارين»، والتي مهدت الطريق لإنشاء مشروع مشترك، يمثل خطوة محورية في إعادة توجيه «أومكو مارين» نحو تحقيق الربحية والمساهمة في النجاح المستقبلي للمجموعة. ومع هذا الزخم الجديد، أصبحت الشركة في وضع قوي للمساهمة في دفع عجلة النمو خلال السنوات القادمة.

وصلت عمليات المجموعة في تنزانيا إلى مرحلة مهمة في عام ٢٠٢٤، حيث سجلت نموًا بنسبة ٣٢٪ في الأرباح التشغيلية قبل الفوائد والضرائب (EBIT) على أساس سنوي. جاء هذا النمو مدفوعًا بتنوع مصادر الإيرادات، لا سيما من خلال زيادة مبيعات قطاع الأعمال (B٢B) ومع ذلك، واجهت الشركة تحديات تتعلق بتذبذب أسعار الصرف في السوق المحلية، مما أثر على أدائها المالي الإجمالي، حيث سجلت خسارة قدرها ٣٨٨ ألف ريال عُمني مقارنة بالعام السابق. ويعمل فريق الإدارة في تنزانيا على تنفيذ استراتيجيات لتخفيف المخاطر المحتملة وضمان استدامة النمو على المدى الطويل.

لا تزال عمليات «أومكو السعودية» تمثل محورًا استراتيجيًا رئيسًا للمجموعة، مع استمرار الاستثمار في توسيع الشبكة وتعزيز الربحية. وفي عام ٢٠٢٤، أجرت الإدارة العليا مراجعة استراتيجية لعمليات الشركة لتقييم فرص النمو المستقبلية وتعزيز مساهمة الشركة في أداء المجموعة بشكل عام. وقد وسعت «أومكو السعودية» شبكتها إلى ٣٧ محطة خدمة بنهاية العام، بإضافة سبع محطات جديدة، ما يمثل نموًا بنسبة ١٩٪ مقارنة بالعام السابق. وعلى الرغم من التوسع المعتدل في عدد المحطات، إلا أن الإيرادات ارتفعت بنسبة ٥٥٪ على أساس سنوي، مدفوعة بتحسين الكفاءة التشغيلية والأداء في المحطات القائمة.

تتأثر ربحية «أومكو السعودية» بمعيار المحاسبة الدولي (IFRS 16)، الذي تم اعتماده في عام ٢٠١٩، ويؤثر على التقارير المالية لعقود الإيجار طويلة الأجل. ووفقًا لهذا المعيار، يتم الاعتراف مبدئيًا بمصاريف الاستهلاك والفوائد عند توقيع العقود الجديدة، مما قد يؤدي إلى تسجيل خسائر محاسبية في المدى القصير، لكنها لا تعكس الأداء النقدي الفعلي أو الصحة المالية طويلة الأجل للشركة. ولتقديم صورة أكثر وضوحًا عن الأداء وسط التوسع السريع واکتساب عقود الإيجار طويلة الأجل، تعتمد «أومكو السعودية» على قياس أدائها بناءً على الأرباح قبل الفوائد والضرائب المعدلة (EBIT)، مستبعدة التأثيرات المحاسبية غير النقدية لمعيار (IFRS 16).

في عام ٢٠٢٤، بلغت الأرباح قبل الفوائد والضرائب المعدلة لـ «أومكو السعودية» ١,٧ مليون ريال عُمني، بزيادة ملحوظة عن ٧٠٠ ألف ريال عُمني في العام السابق، مما يعكس النمو القوي للأعمال ونجاح استراتيجية التوسع. ولا تزال الإدارة العليا ومجلس الإدارة ملتزمين بتعزيز عمليات «أومكو السعودية» ونموها، بما يتماشى مع الأهداف الاستراتيجية طويلة الأجل للمجموعة.

## تطوير الأعمال

تتبع شركة النفط العُمانية للتسويق استراتيجية نمو تعتمد على التميز على المستويين المحلي والدولي. فعلى الصعيد المحلي، حافظت الشركة على تشغيل ٢٣٧ محطة خدمة حتى نهاية سبتمبر ٢٠٢٤، دون إضافة أي محطات جديدة خلال الربع الثالث. أما على الصعيد الدولي، فتدير الشركة ٣٧ محطة خدمة في المملكة العربية السعودية، كما حصلت رسميًا على شهادة الامتياز التجاري في ٦ نوفمبر ٢٠٢٤ وفي جمهورية

تنزانيا، ظل عدد محطات الخدمة ثابتاً عند ١٢ محطة، دون أي إضافات جديدة خلال الربع الرابع.

تتميز محطات الخدمة الشاملة بتقديم مجموعة واسعة من الخدمات التي تلبي احتياجات العملاء في المناطق الحضرية، حيث توفر تجربة تسوق متكاملة وخيارات متنوعة من المأكولات والمشروبات. ويأتي ذلك تماشياً مع رؤية الشركة لتوسيع نطاق حضورها الدولي وتقديم خدمات رائدة على مستوى عالمي.

وانطلاقاً من استراتيجيتها الطموحة، تواصل الشركة ريادتها في تطوير القطاع من خلال تقديم منتجات وخدمات مبتكرة في مختلف مجالات أعمالها، محلياً ودولياً. وتسعى أومكو السعودية إلى بناء علامة تجارية متكاملة تتجاوز تقديم الوقود، عبر إنشاء سلسلة متميزة من مراكز الخدمة التي توفر حلولاً متكاملة تشمل التسوق والمنتجات الغذائية والخدمات عالية الجودة.

## إدارة الموارد البشرية

تأسست العلامة التجارية لشركة النفط العمانية للتسويق وسمعتها ونجاحها على أساس النزاهة الشخصية والمهنية وأصبحت الشركة أيضاً جهة مفضلة للعمل لديها نظراً لما تقدمه من فرص عمل متميزة إلى جانب فرص التطوير المهني لشريحة كبيرة من الأشخاص.

حققت الشركة نسبة تعمين بلغت ٩١ ٪ بنهاية عام ٢٠٢٤ ويعد هذا إنجازاً مهماً بما أن مجال العمل يتطلب موظفين بمهارات معينة لخدمة مجموعة واسعة من العملاء عبر شبكة البيع للأفراد وعمليات الشركة بشكل عام.

وبصفتها شركة عمانية يافعة مدفوعة بالحماس إلى جانب كونها تفخر بأنها من الشركات الرائدة في قطاع الطاقة في سلطنة عُمان وشريكا مهماً في تطوير بنيتها التحتية، تسعى الشركة باستمرار إلى تعزيز قوتها العاملة الحالية. ونظراً لكونه أحد العوامل الرئيسية لأهداف الشركة طويلة الأجل، تقوم الشركة بتوظيف المواهب العمانية المناسبة في الوظائف الملائمة في الوقت المناسب لتصبح الجهة التي يود الجميع العمل لديها في قطاع تسويق الوقود.

## المسؤولية الاجتماعية للشركة

تواصل شركة النفط العمانية للتسويق التزامها بمسؤوليتها الاجتماعية، مع التركيز على المبادرات التي تدعم المجتمع وتعزيز التنمية المستدامة. كجزء من هذا الالتزام، قدمت الشركة دعماً لجمعية إحسان الخيرية عوناً لها على تقديم الخدمات الأساسية للمحتاجين وتعزيز مبادراتهم في المجتمع.

قدمت الشركة دعماً لجمعية إحسان الخيرية عوناً لها على تقديم الخدمات الأساسية للمحتاجين وتعزيز مبادراتهم في المجتمع، كما قدمت الشركة أيضاً بطاقات وقود لجمعية النور للمكفوفين لدعم مركباتهم. وقدمت أيضاً بطاقات الوقود لبنك الطعام العماني لتوصيل وجبات الإفطار للعائلات المحتاجة. كما أطلقت الشركة حملتها الخيرية الرمضانية السنوية «عطاء»، وسعت الحملة في عامها السابع على التوالي إلى خدمة المحتاجين من خلال مجموعة من المبادرات الخيرية المختلفة، في إطار التزامها بإعداد وتطوير قادة المستقبل، وبالتعاون مع وزارة العمل وذلك لتحقيق استراتيجية الشركة للمسؤولية الاجتماعية؛ احتفلت الشركة بتخريج الدفعة الثانية من برنامجها التدريبي «خبرة» لعام ٢٠٢٤، وقد قامت الشركة بتصميم هذا البرنامج خصيصاً للخريجين الجدد بحيث يضم دورات تدريبية للمبتدئين ليتيح للمشاركين اكتساب العديد من الخبرات العملية والمهنية، إضافة إلى المهارات الأساسية ذات الصلة بتخصصاتهم خلال فترة دراستهم الجامعية.

وفي إطار شراكتها مع مركز الشباب، تم ختام النسخة الثانية من برنامج «تمكّن»، الذي يهدف إلى تمكين الشباب العُماني من تحقيق طموحاتهم والانطلاق في قطاع ريادة الأعمال الحرة. ويركز البرنامج على بناء قدرات وإمكانات الشباب في العمل الحر المستقل، إضافة إلى تمكين المشاركين من تعزيز مهاراتهم في التفكير الإبداعي والمهارات الأخرى اللازمة لتشغيل مشاريعهم وأعمالهم بشكل ناجح.

كذلك، تواصل الشركة دعمها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث قدمت فرصة لمجموعة من الشركات المتوسطة والصغيرة للمشاركة في سوق العيد لعرض وتسويق أعمالهم داخل مبنى الشركة خلال فترة عيد الأضحى. كما قامت الشركة بدعم المهرجان الخامس لذوي الإعاقة، تحت إشراف وزارة الثقافة والرياضة والشباب، بالإضافة إلى ذلك، خصصت الشركة ٢٠٪ من ميزانيتها لصالح الهيئة العمانية للأعمال الخيرية، لدعم برامج الإغاثة والرعاية الصحية والتعليم، مما يعزز التزام الشركة بالمبادرات الاجتماعية المتنوعة.

لا تقتصر مبادرات المسؤولية الاجتماعية للشركة على البرامج المذكورة أعلاه فقط؛ بل قامت شركتنا أيضاً برعاية العديد من المبادرات والبرامج التي ساعدت في بناء مجتمع أفضل وتوسيع دائرة المستفيدين لكي يتمتعوا بمزايا مستدامة؛ إذ بلغ إجمالي المبلغ المستثمر في برامج المسؤولية الاجتماعية للشركة لهذا العام ١١٧,٦٤٨ ريال عماني.

## النظرة المستقبلية

النظرة المستقبلية للاقتصاد الوطني تبدو إيجابية، ومن المتوقع أن ينعكس ذلك بشكل إيجابي على أداء الشركة. كما تواصل شركتكم تنفيذ استراتيجيتها الخمسية (٢٠٢٢ - ٢٠٢٦)، التي تُعد خارطة طريق واضحة للنمو، تركز على التوسع المحلي والدولي، وتعزيز استخدام الطاقة المتجددة. وتمضي الشركة قدماً في ابتكار وتطوير مبادرات جديدة لضمان استغلال جميع الفرص المتاحة التي تسهم في تعزيز الأداء العام للشركة بشكل مستدام.

## تقرير التحليل الإداري ٢٠٢٤



وفي هذا السياق، نؤكد أن مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية لن يدخروا جهداً في مواجهة التحديات حال ظهورها، وهم على ثقة بأن الشركة ستواصل تحقيق أداء إيجابي يلبي تطلعات جميع الأطراف ذات العلاقة.

### شكر وتقدير

وفي الختام، يسرني تقديم الشكر والتقدير لكافة زبائننا الكرام، من المؤسسات الحكومية وشركات القطاع الخاص، ولجميع التجار المتعاملين معنا، وأخص بالشكر موظفينا الأعزاء على دعمهم المتواصل.

وبالأصالة عن نفسي ونيابة عن أعضاء مجلس الإدارة وكافة الموظفين في الشركة، نتقدم بخالص شكرنا وعظيم امتناننا للمقام السامي لمولانا حضرة صاحب الجلالة السلطان هيثم بن طارق المعظم، حفظه الله ورعاه، الذي بفضل قيادته الحكيمة وتوجيهاته السديدة، تواصل السلطنة دائماً مسيرتها المظفرة في طليعة الحضارة والرفي والتقدم.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته،

بالإنابة عن مجلس إدارة الشركة

رئيس مجلس الإدارة

## المقدمة

حققت شركة النفط العمانية للتسويق (نفط عمان) خلال هذا العام مزيداً من التميز في السلطنة وخارجها 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 وأمنة.

حيث أكملت الشركة جهودها وسعيها لتكون الوجهة الواحدة لمرتادين محطات الخدمة المنتشرة في السلطنة وخارجها كما نتطلع إلى مستقبل واعد، ونلتزم بتعزيز التقدم الاقتصادي والاجتماعي في سلطنة عمان 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. وسنواصل دائماً لتحقيق طموحاتنا مع التطورات الجارية في السلطنة المستمدة من رؤية عمان ٢٠٤٠، التي تقود الشركة. وتقدم السلطنة في السنوات المقبلة.

## الصحة والسلامة والبيئة والجودة والدعم الفني والاستدامة

في شركة نفط عمان يعتبر موظفونا وعمالؤنا والمجتمعات التي نقدم لها خدماتنا من أسمى وأثمن مواردها. ونحن ملتزمون بتوفير بيئة عمل آمنة لموظفينا وعمالنا بالإضافة إلى الحفاظ على سلامة المجتمع، وأصول الشركة. حيث حققت شركة النفط العمانية للتسويق في عام ٢٠٢٤ إنجازاً كبيراً في مجال السلامة، حيث أنها لم تسجل أي إصابات مفقودة الوقت (LTI) على مدار ٦ مليون ساعة عمل. كما نجحت الشركة في إتمام ٢١ مليون كيلومتر من نقل الوقود عبر سلطنة عُمان دون وقوع أي حادث مروري كبير ولم تشهد أي من مرافق الشركة حوادث ناتجة عن الحرائق أو المخاطر البيئية، مما يعكس التزام الشركة بالسلامة والحد من المخاطر.

قدمت الشركة العديد من المبادرات المبتكرة لتأمين بيئة عمل آمنة في محطات الوقود، وأماكن التسوق، ضمن حملتها «السلامة على الطرق»، و «أسبوع السلامة والصحة والبيئة» (HSE)، وبرامج التوعية بمحطات الخدمة. هذه المبادرات شملت الموظفين والمقاولين وأصحاب المصلحة مما عزز من ثقافة السلامة والمسؤولية المجتمعية.

خلال ٢٠٢٤ ظل الاستعداد للطوارئ أولوية قصوى، حيث تم تنفيذ عدة تدريبات لتعزيز قدرات الاستجابة، بما في ذلك محاكاة حوادث المرور، وتدريب حريق الطائرات، وتمارين استجابة تسرب الوقود في محطة الدقم وإخلاء المستودعات. بالإضافة إلى ذلك، تعاونت الشركة مع الدفاع المدني و OPAL لتنفيذ تدريب شامل لإدارة الأزمات واستجابة الطوارئ، مما يضمن جاهزية فعالة للكوارث والمرونة التشغيلية.

إن ثقافة السلامة والصحة والبيئة في شركة النفط العمانية للتسويق متجذرة في جميع العمليات، حيث يتم دمج السياسات وأفضل الممارسات والمراقبة المستمرة تطبيق

الشركة السياسات الاستراتيجية، والتدقيق ومراجعة الأداء لدفع التحسين المستمر. وفي عام ٢٠٢٤، أكملت الشركة بنجاح تدقيق المراقبة الذي أجرته شركة SGS، مما يضمن الامتثال لستة معايير دولية معترف بها لأنظمة الإدارة:

- ISO 9001:2015 نظام إدارة الجودة

- ISO 14001:2015 نظام إدارة البيئة

- ISO 45001:2018 نظام إدارة الصحة والسلامة المهنية

- ISO 27001:2013 نظام إدارة أمن المعلومات

- ISO 22301:2019 نظام إدارة استمرارية الأعمال

- ISO 22000:2018 نظام إدارة سلامة الأغذية

كما قامت الشركة بتوسيع أنظمة الإدارة المعتمدة لتشمل عمليات تحميل الوقود في الدقم، مما يضمن توفير خدمات مؤهلة وموحدة لعملائها.

للحفاظ على جودة المنتجات للأسواق المحلية والتصدير قام الفريق الفني بتنفيذ عمليات تدقيق منتظمة وزيارات ميدانية للمصانع الإنتاجية، مما يضمن أعلى معايير الجودة لجميع المنتجات المصدرة. ونجح الفريق في تطوير تركيبات جديدة لزيت التشحيم بناءً على احتياجات السوق، وقام بتسجيل العديد من المنتجات لدى المنظمات الدولية مثل API لتسهيل دخولها إلى الأسواق العالمية بالإضافة إلى ذلك، أطلقت الشركة مجموعة من المنتجات البديلة والقوية لضمان موقف تنافسي راسخ واستمرار ريادتها في الصناعة.

كما تستمر الشركة في دعم رؤية عُمان لحياذ الكربون بحلول عام ٢٠٥٠، من خلال مساهماتها في تقليل انبعاثات الكربون عبر حلول الطاقة المستدامة.

في عام ٢٠٢٤: قامت بتزويد ١٢ محطة خدمة بأنظمة طاقة شمسية، تولد ١,٩ جيجاوات من الطاقة النظيفة وتقلل من ١,٣٥٢ طناً من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون. أنشئت ٢٣ وحدة لاسترجاع أبخرة الوقود (VRUS) في محطات الخدمة لالتقاط أبخرة الوقود خلال عمليات التحميل والتفريغ مما أدى إلى تقليص إضافي في انبعاثات ثاني أكسيد الكربون بمقدار ١,٢٤٢ طناً.

نشرت تقريرها الأول في مجال الحوكمة البيئية والاجتماعية والإدارية (ESG) لعام ٢٠٢٣، مما يعزز التزامها بالاستدامة والشفافية.

نجحت شركة النفط العمانية للتسويق في عام ٢٠٢٤، في بيع أكثر من ٢ مليون لتر من البيوديزل (B20 و B5) لتلبية الطلب المتزايد على حلول الوقود البديلة وتمكنت الشركة أيضاً من توسيع حلول شحن السيارات الكهربائية عبر مشروعها المشترك، EVO، حيث تم تركيب ١٣٣ نقطة شحن في ٦٦ موقعاً في أرجاء سلطنة عمان.

عالية. وقد ساهم ذلك في تقديم معايير متميزة لخدمة العملاء وتعزيز مكانة الشركة كعلامة تجارية رائدة في تسويق الوقود، وفقاً لنتائج استطلاعات آراء العملاء.

## قطاع التسوق والأطعمة والخدمات

يعد متجر أهلين للتسوق السريع من العناصر الأساسية ضمن قطاع التجزئة، حيث يوفر المواد الغذائية وخدمات متنوعة مثل الصراف الآلي. وتعمل الشركة على تحويل محطات الخدمة إلى وجهة متكاملة تقدم مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات تمتلك شبكة أهلين اليوم ٥٩ متجرًا، يتم تشغيلها بالكامل بواسطة فريق أهلين الدولية المدرب، وذلك اعتباراً من أكتوبر ٢٠٢٣. بالإضافة إلى ذلك تدير الشركة ٦٥ متجر تسوق سريع ٢٨ مركزاً للعناية بالسيارات، و ١٠ مقاهي أهلين، و ١٠ مقاهي أمازون كافيه

وقد قامت الشركة بإيقاف علامتي ستيرز ودوبنيرز بيتزا في سبتمبر ٢٠٢٣ نظراً لأدائهما غير المرضي.

## الحلول الرقمية والابتكار

تؤمن الشركة بتوفير تجربة رقمية متكاملة لعملائها، من خلال خدمات الدفع الإلكتروني عبر ثواني، إضافة إلى شاشات رقمية في ٥٠ محطة خدمة. كما تشمل الخدمات المتاحة في المحطات أجهزة الصراف الآلي، تسهيلات دفع الفواتير مكاتب البريد، وغيرها من الخدمات التي سيتم إضافتها مستقبلاً لتلبية احتياجات العملاء.

## بطاقات الوقود

يعد قطاع بطاقات الوقود من أكثر القطاعات حيويةً ضمن مبيعات التجزئة، حيث يضيف قيمة كبيرة للشركة والعملاء. وقد ساهمت حلول التزود بالوقود التي تقدمها شركة النفط العمانية للتسويق في جعلها الخيار المفضل في السوق.

### أبرز إنجازات عام ٢٠٢٤ في قطاع بطاقات الوقود:

- الحفاظ على نمو مبيعات بطاقات الوقود بنسبة ٦
- زيادة عدد عملاء خدمة التعبئة الإلكترونية
- تحقيق ٥٨٪ من حصة السوق في نظام الدعم الوطني، مما يعكس ثقة العملاء الكبيرة في بطاقات الوقود الخاصة بالشركة تعزيز مبيعات البطاقات المصرفية من خلال زيادة عدد أجهزة نقاط البيع في محطات الخدمة.

في مجال التنقل الأخضر، أطلقت الشركة مبادرتين رئيسيتين هما: شراكتها مع «طلبات» لحلول التوصيل باستخدام الدراجات الكهربائية، ومشروع النقل القائم على الهيدروجين لدعم مبادرة الممر الأخضر الوطني في سلطنة عُمان.

## الموارد البشرية

تأسست العلامة التجارية لشركة النفط العمانية للتسويق وسمعتها ونجاحها على أساس النزاهة الشخصية والمهنية وأصبحت الشركة أيضاً جهة مفضلة للعمل لديها نظراً لما تقدمه من فرص عمل متميزة إلى جانب فرص التطوير المهني لشريحة كبيرة من الأشخاص. حققت الشركة نسبة تعمين بلغت ٩١ ٪ بنهاية عام ٢٠٢٤ ويعد هذا إنجازاً مهماً بما أن مجال العمل يتطلب موظفين بمهارات معينة لخدمة مجموعة واسعة من العملاء عبر شبكة البيع للأفراد وعمليات الشركة بشكل عام.

وبصفتها شركة عمانية يافعة مدفوعة بالحماس إلى جانب كونها تفخر بأنها من الشركات الرائدة في قطاع الطاقة في سلطنة عُمان وشريكا مهماً في تطوير بنيتها التحتية، تسعى الشركة باستمرار إلى تعزيز قوتها العاملة الحالية. ونظراً لكونه أحد العوامل الرئيسية لأهداف الشركة طويلة الأجل، تقوم الشركة بتوظيف المواهب العمانية المناسبة في الوظائف الملائمة في الوقت المناسب لتصبح الجهة التي يود الجميع العمل لديها في قطاع تسويق الوقود.

## البيع بالتجزئة

تمثل مبيعات التجزئة أحد القطاعات الأساسية لشركة النفط العمانية للتسويق، حيث تواصل الشركة نموها وفقاً للخطة المعتمدة. وخلال عام ٢٠٢٤، أضافت الشركة محطة خدمة جديدة في مسقط، وبدأت تنفيذ ثلاث محطات جديدة، وأكملت إعادة بناء وتجديد ثلاث محطات أخرى، ليصل إجمالي عدد محطات الخدمة إلى ٢٣٥ محطة في سلطنة عمان. وتوفر هذه المحطات الجديدة خدمات متكاملة تلبي جميع احتياجات العملاء في موقع واحد، بما في ذلك الوقود، المتاجر العناية بالسيارات والمنتجات الغذائية.

يُعد وقود ألتيماكس ٩٨، الذي أطلقته الشركة في يناير ٢٠١٨، أعلى أنواع الوقود أوكتان في السلطنة، وهو متوفر الآن في أكثر من ١٠٠ محطة خدمة مع استمرار التوسع للوصول إلى جميع العملاء. كما نجح قسم البيع بالتجزئة في تأمين ثلاثة مواقع استراتيجية لإنشاء محطات خدمة متكاملة على طريق الباطنة السريع، مما يعزز تواجد الشركة على هذا الطريق الحيوي. ومن المتوقع أن تصبح هذه المحطات جاهزة للعمل خلال عامي ٢٠٢٤ و ٢٠٢٥.

تدير شركة النفط العمانية للتسويق بشكل مباشر ١٠٩ محطة خدمة، ما يمثل ٤٦٪ من إجمالي شبكة البيع بالتجزئة، مما يعكس خبرتها في إدارة المحطات بكفاءة وجودة

## المبيعات الدولية

في عام ٢٠٢٤، واصلت شركة النفط العمانية للتسويق (أومكو) توسيع نطاقها الدولي في قطاع التجزئة، حيث حققت تطورات كبيرة في المملكة العربية السعودية وجمهورية تنزانيا. فقد نجحت الشركة في تشغيل ٣٧ محطة خدمة عبر مختلف مناطق المملكة، مما يمثل علامة فارقة في مسيرتها نحو النمو. بالإضافة إلى ذلك، تمكنت الشركة من تأمين عدة مواقع جديدة لمحطات خدمة التي يجري إنشاؤها حالياً في المنطقتين الشرقية والغربية، مما يعزز استراتيجيتها التوسعية. واعترافاً بالديناميكيات السريعة للسوق حصلت الشركة على تصريح امتياز من السلطات الحكومية المعنية في المملكة، وهو إنجاز سيمكن الشركة من تحقيق عوائد من علامتها التجارية وخبراتها، ويعزز التوسع السريع عبر البلاد.

حافظت امكو على وجود قوي في تنزانيا، حيث تدبر ١٢ محطة خدمة. ويعكس هذا النمو الاستراتيجي التزام الشركة بتوسيع بصمتها وتعزيز الوصول إلى منتجاتها وخدماتها في الأسواق الرئيسية. علاوة على ذلك، حققت الشركة تقدماً كبيراً في عمليات بيع الوقود بالجملة، والتي أصبحت مساهماً رئيسياً في أدائها العام. ففي عام ٢٠٢٤، شكلت مبيعات الوقود بالجملة أكثر من ٧٥٪ من إجمالي مبيعات الوقود للشركة، مما يبرز قدرتها على تنويع مصادر الإيرادات والاستفادة من الفرص الناشئة في قطاع الطاقة.

الأعمال التجارية تمكن قطاع الوقود التجاري من الحفاظ على استقرار الأرباح وتوسيع محفظة عملائه، على الرغم من التحديات التي يواجهها القطاع بشكل عام وزيادة حدة المنافسة مع هوامش ربح ضيقة. استمر العمل على

تعزيز كفاءة التسليم، وتقوية التحالفات الاستراتيجية، وتقديم الحلول التكنولوجية المبتكرة للعملاء. يعتبر التركيز على الوقود البديل أحد العوامل الرئيسية التي ستسهم في بناء قاعدة عملاء جديدة في هذا القطاع، كما تساهم هذه الخطوة في الخطة الوطنية لخفض انبعاثات الكربون في السلطنة. استمر الابتكار والحلول المتكاملة في دفع أداء قطاع الوقود التجاري في عام ٢٠٢٤، ليشكل الأساس للنمو المستدام. قمنا بتطوير عرض قيمة مميز من خلال استراتيجيات تقسيم، واضحة مما مكننا من توسيع حصتنا السوقية عبر العديد من القطاعات مع تلبية احتياجات العملاء المحددة بالإضافة إلى ذلك، عززنا هويتنا «B2Smart» من خلال تشكيل عروض مبتكرة عبر منصات رقمية بهدف تحسين تجربة العملاء ورضاهم فضلاً عن تحسين الحلول الخاصة بالتنقل بشكل عام.

على الرغم من المشاريع المحدودة في البنية التحتية نفخر بأن نكون جزءاً من العديد من المشاريع الاستراتيجية التي ستعزز قدرة سلطنة عمان التنافسية وتدعم النمو الوطني المستدام في السنوات القادمة.

## وقود الطائرات

شهد قطاع الطيران مثل القطاعات الأخرى في قطاع التجارة ضغوطاً في الهوامش نتيجة المنافسة الشديدة والقوة التفاوضية الكبيرة لشركات الطيران. على الرغم من هذه التحديات تواصل شركة النفط العمانية للتسويق تركيزها على تعزيز الكفاءة التشغيلية من خلال الاستفادة من التقنيات المتقدمة واعتماد هيكل تكاليف مرنة تتمثل استراتيجياً الشركة في تحسين تكاليف الوحدات في السنوات القادمة الحفاظ على أعلى معايير الصحة والسلامة والبيئة والجودة (HSE) وتقديم خدمة عملاء استثنائية. طوال العام، حافظت شركة النفط العمانية للتسويق على مكانتها كمزود الوقود الرائد في مطار مسقط الدولي. استمر عملاؤنا الرئيسيون مثل الطيران العماني وطيران السلام في كونهم من بين أكبر عملاء تسليم الوقود، بالإضافة إلى العديد من شركات الطيران الدولية. ومع ذلك، شهدت كمية الوقود التي تم تزويدها للطيران العماني انخفاضاً نتيجة لبرنامج إعادة الهيكلة الجاري. وعلى الرغم من ذلك، بقي أداء القطاع قوياً، مدعوماً بالنمو المستمر في الطلب على الوقود من عملاء آخرين.

## الزيوت

واصلت زيوت نفط عمان تعزيز مكانتها في السوق المحلية محققة نمواً مستداماً عبر قنوات التوزيع المختلفة، مع التركيز المستمر على الجودة والتوسع في الأسواق المتميزة وترتكز استراتيجية الشركة على دخول أسواق جديدة، وتنفيذ مبادرات تسويقية مستهدفة، والاستفادة من الحملات الرقمية والترويجية لضمان تحقيق نمو مستدام محلياً ودولياً.

في عام ٢٠٢٤ سجلت زيوت BP وCastrol نمواً ملحوظاً مدفوعاً بالطلب القوي من قطاع النفط والغاز، وزيادة استخدام الزيوت الاصطناعية، وارتفاع الطلب على الزيوت المتخصصة يعكس هذا النمو ارتفاع النشاط الصناعي، ومتطلبات الأداء المتقدمة، والتركيز المتزايد على كفاءة عمليات الحفر وإطالة عمر الأصول، مما أدى إلى زيادة الإقبال على الزيوت عالية الأداء في البيئات القاسية.

شهد سوق الزيوت الاصطناعية توسعاً كبيراً نظراً لارتفاع الطلب على فترات تغيير الزيت الممتدة في القطاعات الصناعية وقطاع السيارات، حيث فضل العملاء الرئيسيون الزيوت الاصطناعية لقدرتها على

تحقيق الكفاءة البيئية والاستدامة كما زاد الطلب على الزيوت المتخصصة نظراً لمتطلبات الصناعات المتقدمة، حيث أوصت الشركات المصنعة للمعدات الأصلية (OEMS) باستخدام زيوت توفر حماية أكبر ضد التآكل واستدامة أعلى.

وعلى مستوى التسويق والتفاعل مع العملاء نفذت نفط عمان حملات رقمية وتقليدية عززت من وضوح العلامة التجارية وزيادة الوعي بالمنتجات مما ساهم في دعم قنوات التجزئة وتعزيز ولاء العملاء.

## خدمة العملاء

واصل قسم خدمة العملاء في نفط عمان جهوده لضمان تقديم خدمة استثنائية للعملاء في سلطنة عمان والمملكة العربية السعودية، وذلك من خلال التواصل المستمر عبر نظام مركز العناية بالعملاء، حيث يتم الرد على جميع الاستفسارات والتعامل مع الشكاوى، وتنفيذ طلبات الوفود بكفاءة، مما يعزز تجربة العملاء ويضمن رضاهم.

كما يحرص القسم على تعزيز التواصل المباشر مع العملاء من خلال الفعاليات السنوية وزيارات محطات الخدمة في مختلف محافظات سلطنة عمان وكان من أبرز المبادرات خلال عام ٢٠٢٤، إقامة فعالية «أسبوع خدمة العملاء» في شهر أكتوبر، حيث قام الإدارة التنفيذية والمديرون في نفط عمان بزيارة العديد من محطات الخدمة، مما أتاح فرصة للتفاعل المباشر مع العملاء وفهم احتياجاتهم بشكل أعمق. وفي إطار التوسع الدولي وتوحيد معايير الخدمة أطلقت نفط عمان مؤخراً دليل العمليات في تنزانيا، والذي يهدف إلى تحقيق مستوى عالٍ من الخدمة، وتعزيز الكفاءة التشغيلية، وضمان تجربة موحدة للعملاء في الأسواق الجديدة.

## تقنية المعلومات وإدارة البيانات

في عام ٢٠٢٤، واصل قسم تقنية المعلومات وإدارة البيانات في شركة النفط العمانية للتسويق مسيرته في التحول الرقمي محققاً إنجازات بارزة عززت الكفاءة التشغيلية، والابتكار التكنولوجي، والامتثال التنظيمي. من خلال تنفيذ مشاريع رئيسية، أسهم القسم في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للشركة، وتعزيز تكامل الأنظمة، وتحسين تجربة العملاء.

كان من أبرز إنجازات العام التنفيذ الناجح لنظام Oracle ERP في نفط عمان – المملكة العربية السعودية، مما أسهم في تحسين العمليات التجارية، وتعزيز إدارة المالية، وضمان الامتثال التنظيمي. وقد عزز هذا التطوير الكفاءة التشغيلية، ووفر أساساً قوياً للتوسع المستقبلي كما أكمل القسم بنجاح تكامل OQ FT

مما أدى إلى أتمتة العمليات وتبادل البيانات بسلاسة بين الوظائف التجارية الحيوية، مما ساعد على تحسين التنسيق التشغيلي وتعزيز كفاءة الأعمال.

في مجال إدارة الموارد البشرية، قدم القسم نظام HRMS لمنصة SFS، مما ساعد على أتمتة العمليات، وتعزيز كفاءة القوى العاملة، وضمان الامتثال التنظيمي وبهدف تعزيز الأمن السيبراني وحماية البيانات تم نشر المصادقة متعددة العوامل (MEA) عبر الأنظمة الحيوية، مما قلل من المخاطر المرتبطة بالوصول غير المصرح به وعزز مستويات الأمان والامتثال الرقمي. تظل حوكمة البيانات إحدى الأولويات الأساسية

للقسم، حيث تم إطلاق مشروع تصنيف البيانات لتحسين إدارة المعلومات، وتعزيز الأمان، وضمان الامتثال التنظيمي، مما ساهم في حماية البيانات الحساسة وتحسين كفاءة استخدامها كما تم تنفيذ مشروع إدخال الرقم الثاني للوحة jaba في البطاقات المفتوحة مما أدى إلى تحسين إدارة الأسطول وتعزيز تجربة العملاء وزيادة كفاءة العمليات. في إطار دعم الأداء المؤسسي، شهد نظام إدارة الأداء (PMS) في الموارد البشرية تحسينات جوهرية، مما عزز آليات تتبع الأداء وضمان التوافق مع أهداف الأعمال كما أطلق القسم إطاراً رقمياً لإدارة المسؤولية الاجتماعية للشركات والرعاية، مما أسهم في تسهيل عملية إدارة الرعاية وتعزيز الشفافية. وفي مجال الخدمات المالية الرقمية، كان تكامل NBO-B2B أحد الإنجازات الرئيسية، حيث مكّن الشركة من تنفيذ معاملات مالية سلسلة وأمنة مع شركائها المصرفيين، مما حسن الكفاءة المالية وقلل من أوقات المعالجة اليدوية كما ساعدت حلول إدارة الأصول على تحسين تتبع الأصول وجدولة الصيانة، وتعزيز الكفاءة التشغيلية، مما أدى إلى توفير التكاليف وتحسين استغلال الأصول.

أما في مجال إدارة العقارات والإيرادات، فقد تم أتمتة إدارة عقود الإيجار من خلال مبادرة إيرادات تأجير الممتلكات، مما ساهم في ضمان عمليات تجديد دقيقة، وتعقب الإيرادات، وتحسين عملية اتخاذ القرارات. كما عزز نشر Middleware التوافق بين الأنظمة، وتحسين كفاءة تبادل البيانات بين التطبيقات

المؤسسية المختلفة، مما أدى إلى رفع مستوى التكامل والاتصال بين الأنظمة الرقمية.

ختاماً، كان عام ٢٠٢٤ عامًا محوريًا لقسم تقنية المعلومات وإدارة البيانات، حيث شهد تطورات تكنولوجية كبيرة وتحسينات تشغيلية واسعة. ومن خلال الاستثمارات الاستراتيجية في التكنولوجيا، وتعزيز الأمن السيبراني، وتحسين إدارة البيانات، تواصل نفط عمان بناء قدراتها الرقمية، ودفع عجلة الابتكار، ودعم أهدافها الاستراتيجية طويلة الأجل.

## التسويق

في إطار التزام نفط عمان بتقديم تجربة متميزة للعملاء، تواصل إدارة التسويق والرقمنة تطوير استراتيجيات مبتكرة وحلول قائمة على احتياجات العملاء، مع التركيز على تعزيز النمو وزيادة التفاعل والاستفادة من التحول الرقمي لتقديم تجارب سلسلة تلبية تطلعات العملاء. حققنا خلال عام ٢٠٢٤ إنجازات بارزة عززت مكانتنا في السوق، حيث أسهمت الحملات التسويقية المستهدفة، مثل عرض يوم تولي الحكم، واحتفال ١٠٠ محطة، وعروض اليوم الوطني، في تحقيق نمو بنسبة ٧٢٪ في مبيعات وقود ألتيماكس ٩٨ مقارنة بالعام الماضي، متجاوزة الأهداف المحددة بنسبة ٦٢٪، مما يعكس ريادة نفط عمان في فئة الوقود الممتاز.

- ترحيل الاستضافة تحسين أداء الأنظمة واستقرار البنية التحتية الرقمية مما يضمن كفاءة تشغيلية أعلى.
- المواءمة المالية التلقائية تعزيز دقة العمليات المالية وتقليل المخاطر التشغيلية من خلال أتمتة المعاملات المحاسبية.
- تحسين تجربة التزود بالوقود تطوير آليات الخدمة لتوفير تجربة أكثر كفاءة وسلاسة للعملاء. وفي خطوة ريادية على مستوى السوق المحلي، أطلقت نفط عمان بالشراكة مع Citex أول تقنية Digital MID في السلطنة، مع تنفيذها التجريبي في محطة الخدمة بجامعة السلطان قابوس لا تمثل هذه المبادرة تقدماً تقنياً فحسب، بل تعد مصدر دخل جديداً يعزز تحول الشركة نحو الحلول الرقمية المتكاملة. تعكس هذه الإنجازات التزام نفط عمان المستمر بالابتكار والنمو وتعزيز رضا العملاء. ومن خلال التطوير المستمر لحلولها الرقمية، والاستفادة من أحدث التقنيات، وتقديم تجارب متكاملة ومبتكرة، تواصل نفط عمان تجاوز توقعات العملاء وترسيخ مكانتها الريادية في قطاعي الوقود والتجزئة.

## النظرة المستقبلية

تواصل شركة النفط العمانية للتسويق تنفيذ استراتيجيتها المستقبلية القائمة على التوسع الاستثماري وتعزيز المشاريع المشتركة وتنمية العائدات في قطاع الخدمات غير النفطية، مما يعزز مكانتها كشركة رائدة في مجال تسويق الوقود والخدمات المتكاملة.

تسعى الشركة إلى أن تصبح المسوق الأكثر تركيزاً على العملاء في دول مجلس التعاون الخليجي، من خلال التوسع المستدام محلياً ودولياً. وفي هذا الإطار، تعمل نفط عمان على توسيع شبكة محطات الخدمة خارج السلطنة، حيث يشمل النمو المملكة العربية السعودية، وتنزانيا، مما يعزز حضور الشركة في أسواق جديدة واعدة.

كجزء من رؤيتها المستقبلية وضعت الشركة خططاً لتنفيذ نموذج بيع بالتجزئة فريد من نوعه، يهدف إلى تحويل محطات الخدمة إلى وجهات متعددة الخدمات، مما يعزز سمعة الشركة كمركز شامل يلبي احتياجات العملاء المختلفة كما تمضي نفط عمان قدماً في تطوير مفهوم محطاتها المتكاملة والتي ستشمل مرافق متطورة مثل منافذ الصرافة، والصالات الرياضية والمطاعم، ومكاتب البريد وخدمات غسيل الملابس، ومناطق ألعاب الأطفال، ومراكز التسوق العائلية، مما يجعلها وجهات متكاملة توفر تجربة فريدة للعملاء. علاوة على ذلك تواصل الشركة توسيع خط إنتاج زيوت التشحيم، وتعزيز تواجدها في الأسواق الإقليمية والعالمية، مما يدعم مكانتها التنافسية عبر تقديم منتجات عالية الجودة تلبي احتياجات القطاعات المختلفة. وفي إطار التزامها بالنمو المستدام، تواصل نفط عمان تنفيذ خطتها الخمسية (٢٠٢٦ - ٢٠٢٢)، والتي تتمحور حول التنوع والتوسع المحلي والدولي، والانتقال نحو حلول الطاقة المتجددة، تماشياً مع التحولات العالمية في قطاع الطاقة.

وفي إطار تعزيز العلاقات مع العملاء، عقدت نفط عمان شراكات استراتيجية مع بنك مسقط، وبنك عمان الوطني، وبنك الأهلي وبنك ظفار والأهلي الإسلامي، لإطلاق عروض استرداد نقدي، مما أدى إلى زيادة الإقبال على محطات الوقود ومتاجر أهلين ومقاهي، أمازون وتعزيز الولاء للعلامة التجارية عبر مختلف القطاعات. كما شهد العام إطلاق مبادرات وقود مبتكرة، بما في ذلك المشروع التجريبي للخدمة الذاتية، وإعادة تصميم بطاقات الوقود، وإطلاق حملة بروكير لإضافات الوقود لمدة ستة أشهر، بهدف توفير حلول أكثر راحة وكفاءة للعملاء.

وسعيًا إلى توسيع قاعدة العملاء وتعزيز الحضور الرقمي، قامت نفط عمان بالترويج لبطاقات بسمه وتطبيق الشركة في فعاليات رئيسية، مثل الهيئة العمانية للاستثمار، وعمانتل، ونماء، ووزارة التربية والتعليم، وأسبوع الأعمال بجامعة السلطان قابوس، مما أدى إلى تسجيل أكثر من ١٠,٠٠٠ مستخدم جديد وتعزيز التفاعل الرقمي مع العملاء.

وفي قطاع التجزئة والخدمات، عززت كافييه أمازون وجودها في السوق عبر حملات تسويقية مستهدفة، وشراكات مع الموردين، وإطلاق عروض جديدة لصناديق القهوة، مما أسهم في زيادة الإقبال على الفروع وتعزيز التفاعل مع العلامة التجارية وفي المقابل، وسعت متاجر أهلين نطاق خدماتها من خلال استراتيجيات البيع المتقاطع مع البنوك ومنصات الولاء، مثل ثواني، وفوسكانو، مما عزز الحضور السوقي للعلامة التجارية.

أما في قطاع الأعمال (B2B)، فقد تم تنفيذ استراتيجيات قصيرة الأجل لتعزيز الربحية، إلى جانب وضع أسس مستدامة للنمو طويل الأمد. كما شهدت الشركة توسعاً ملحوظاً في قطاع النفط والغاز ضمن فئة زيوت التشحيم التجارية، مما عزز من حضور نفط عمان في الأسواق B2B، ورسخ مكانتها كشريك موثوق في قطاع الطاقة.

## التحول الرقمي

يوصل فريق التحول الرقمي وبرامج الولاء في نفط عمان قيادة مسيرة الابتكار والتطوير من خلال تقديم حلول رقمية متقدمة تهدف إلى تحسين تجربة العملاء، وتعزيز كفاءة العمليات، وترسيخ مكانة الشركة كرائدة في الحلول الرقمية وقطاع الولاء. ضمن استراتيجيتها لتعزيز الولاء للجميع، نجحت نفط عمان في توسيع نطاق استهداف العملاء وزيادة معدلات التفاعل، مما أسفر عن تسجيل أكثر من ١٠٥,٠٠٠ عميل جديد، وهو إنجاز يعكس مكانة الشركة الريادية في برامج الولاء. وفي إطار استراتيجيتها للتحول الرقمي، أطلقت الشركة مشاريع رقمية رئيسية تهدف إلى رفع كفاءة العمليات وتعزيز التجربة الرقمية، ومن أبرزها:

- مدفوعات – NFC تمكين عمليات الدفع الإلكتروني اللا تلامسي لتوفير تجربة أكثر سلاسة وأماناً للعملاء.

## تقرير المسؤولية المجتمعية للشركة لعام ٢٠٢٤



وبينما نواصل توسيع نطاق أعمالنا، وتنويع مصادر الإيرادات، وتقديم حلول مبتكرة تلبي توقعات العملاء وتتجاوز احتياجاتهم، فإننا على ثقة بأن استراتيجياتنا المستقبلية ستسهم في تحقيق نمو مستدام، وتعزيز مكانة نفط عمان كرائد في قطاع الوقود والخدمات المتكاملة وبهذا، نختتم مراجعتنا للأداء التشغيلي

للشركة لعام ٢٠٢٤، مؤكدين التزامنا بمواصلة الابتكار والتطوير لتحقيق رؤية الشركة المستقبلية.

**طارق بن محمد الجنيدي**  
الرئيس التنفيذي

لدعم برامج الإغاثة والرعاية الصحية والتعليم، مما يعزز التزام الشركة بالمبادرات الاجتماعية المتنوعة.

لا تقتصر مبادرات المسؤولية الاجتماعية للشركة على البرامج المذكورة أعلاه فقط؛ بل قامت شركتنا أيضاً برعاية العديد من المبادرات والبرامج التي ساعدت في بناء مجتمع أفضل وتوسيع دائرة المستفيدين لكي يتمتعوا بمزايا مستدامة؛ إذ بلغ إجمالي المبلغ المستثمر في برامج المسؤولية الاجتماعية للشركة لهذا العام ١١٧,٦٤٨ ريال عماني.

## طارق بن محمد الجنيدي

الرئيس التنفيذي

تبذل شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع «المجموعة» قصارى جهدها لدعم المجتمع من خلال العديد من المبادرات المعنية بالمسؤولية الاجتماعية للشركة سنوياً؛ حيث يتم وضع ميزانية مخصصة ويجري اعتمادها سنوياً من المساهمين خلال الاجتماع السنوي

للمجموعة العمومية لتشمل جميع مبادرات المسؤولية الاجتماعية للشركة والتي سيجري

تنفيذها في العام المقبل. وفي عام ٢٠٢٤، أطلقت شركة النفط العمانية للتسويق العديد من المبادرات بشأن المسؤولية الاجتماعية للشركة والتي تناولت فئات وقطاعات مختلفة من المجتمع بهدف تحقيق فوائد طويلة الأجل والوصول إلى أكبر قدر من المستفيدين.

قدمت الشركة دعماً لجمعية إحسان الخيرية عوناً لها على تقديم الخدمات الأساسية للمحتاجين وتعزيز مبادراتهم في المجتمع، كما قدمت الشركة أيضاً بطاقات وقود لجمعية النور للمكفوفين لدعم مركباتهم. وقدمت أيضاً بطاقات الوقود لبنك الطعام العماني لتوصيل وجبات الإفطار للعائلات المحتاجة. كما أطلقت الشركة حملتها الخيرية الرمضانية السنوية «عطاء»، وسعت الحملة في عامها السابع على التوالي إلى خدمة المحتاجين من خلال مجموعة من المبادرات الخيرية المختلفة، في إطار التزامها بإعداد وتطوير قادة المستقبل، وبالتعاون مع وزارة العمل وذلك لتحقيق استراتيجية الشركة للمسؤولية الاجتماعية؛ احتفلت الشركة بتخريج الدفعة الثانية من برنامجها التدريبي «خبرة» لعام ٢٠٢٤، وقد قامت الشركة بتصميم هذا البرنامج خصيصاً للخريجين الجدد بحيث يضم دورات تدريبية للمبتدئين ل يتيح للمشاركين اكتساب العديد من الخبرات العملية والمهنية، إضافة إلى المهارات الأساسية ذات الصلة بتخصصاتهم خلال فترة دراستهم الجامعية.

وفي إطار شراكتها مع مركز الشباب، تم ختام النسخة الثانية من برنامج «تمكّن»، الذي يهدف إلى تمكين الشباب العماني من تحقيق طموحاتهم والانطلاق في قطاع ريادة الأعمال الحرة. ويركز البرنامج على بناء قدرات وإمكانيات الشباب في العمل الحر المستقل، إضافة إلى تمكين المشاركين من تعزيز مهاراتهم في التفكير الإبداعي والمهارات الأخرى اللازمة لتشغيل مشاريعهم وأعمالهم بشكل ناجح.

كذلك، تواصل الشركة دعمها للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث قدمت فرصة لمجموعة من الشركات المتوسطة والصغيرة للمشاركة في سوق العيد لعرض وتسويق أعمالهم داخل مبنى الشركة خلال فترة عيد الأضحى. كما قامت الشركة بدعم المهرجان الخامس لذوي الإعاقة، تحت إشراف وزارة الثقافة والرياضة والشباب، بالإضافة إلى ذلك، خصصت الشركة ٢٠٪ من ميزانيتها لصالح الهيئة العمانية للأعمال الخيرية،

يسعدنا تقديم تقرير تنظيم وإدارة شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع للسنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م.

### سياسة الشركة:

يعد تقرير تنظيم وإدارة الشركة بمثابة حجر الأساس للشركة، إذ يعبر عن مدى التزامها بتطبيق هذه المبادئ الأساسية، كمعياراً للشفافية والنزاهة والمحاسبة التي بدورها تضمن الاستمرارية والنمو للشركة.

إن الشركة ملتزمة بتطبيق أعلى معايير حوكمة الشركات وتدعم تطبيق ميثاق حوكمة شركات المساهمة العامة الصادر في ٢٠١٥ والتعديلات اللاحقة عبر هيئة الخدمات المالية، حيث أن مجلس إدارة الشركة يضم ستة أعضاء مستقلين وعضو واحد غير مستقل يتكاملون مع فريق الإدارة التنفيذية الذي يجسد مزيجاً من المهنية والمعرفة والخبرة.

ولقد عملنا دوماً على إشراك ذوي الاختصاص الذين ساهموا بدورهم في وضع الاستراتيجية العامة للشركة بتوفير منظور خارجي للأمور والمساهمة في تقييم القرارات الخاصة بالأعمال، كما حظينا بنخبة طيبة من أعضاء مجلس الإدارة من ذوي الخبرة والاطلاع في قطاع الأعمال بشكل عام.

### مجلس الإدارة

#### أ) تشكيل المجلس

يتكون مجلس الإدارة من سبعة أعضاء غير تنفيذيين عُمانيين، ستة أعضاء مستقلين وعضو واحد غير مستقل. تم خلال عام ٢٠١٨م تعديل تعريف «العضو المستقل» و«الأطراف ذوي العلاقة» في مدونة ميثاق حوكمة الشركات المساهمة العامة من قبل هيئة الخدمات المالية، حيث أن الشركة ملتزمة بالتعديلات الصادرة من الهيئة بما يخص العضو المستقل.

وتحت إشراف مجلس الإدارة ورقابته، يقوم فريق الإدارة التنفيذية بالأعمال اليومية للشركة الذي يترأسه الفاضل/ طارق بن محمد الجنيدى الرئيس التنفيذي، كما يتكون فريق الإدارة التنفيذية بعضوية كل من الفاضل/ مصعب بن فارس بن جرادي والفاضل/ حسين بن جامع بيت إسحاق والفاضل/ خميس بن ناصر الشعبي والفاضل/ عامر بن سهيل جعوب والفاضل/ طالب بن عمر المعدي والفاضل/ جابر بن منصور الوهبي والفاضلة/ رحمة البوسعيدية والفاضل/ محمد بن حسن المجيني.



تتم دعوة الرئيس التنفيذي والرئيس المالي بصفة دائمة لحضور اجتماعات مجلس الإدارة.

#### (ب) عملية تعيين أعضاء مجلس الإدارة:

يتم تعيين أعضاء مجلس الإدارة ويتم إعادة انتخابهم في حالة الاستحقاق والتأهل لمدة جديدة في الانتخابات التي تجرى كل ثلاث سنوات في الجمعية العامة العادية السنوية للشركة، ويتوجب على المترشح ملء استمارة الترشيح وتقديمها إلى الشركة في فترة لا تقل عن خمسة أيام عمل قبل انعقاد الجمعية العمومية السنوية، حيث يتم نشر الإعلان بتاريخ الاجتماع السنوي في الصحف المحلية باللغتين العربية والإنجليزية قبل أسبوعين على الأقل من انعقاد الجمعية.

تتم عملية الترشيح والانتخاب وفق قانون الشركات التجارية والقوانين والإجراءات المنصوص عليها من قبل هيئة الخدمات المالية المتوافقة مع النظام الأساسي للشركة، وتعد الشركة برنامج تعريفي خاص لأعضاء مجلس الإدارة لتعريفهم بنشاطات الشركة وطبيعة أعمالها وبعض البنود المتعلقة بحوكمة الشركات كالسرية والافصاح عن مصالح الشركة.

#### (ج) الافصاح فيما يتعلق بتعيين أعضاء مجلس الإدارة أو إعادة تعيينهم:

خلال عام ٢٠٢٤، قامت الجمعية العامة العادية بتعيين ستة أعضاء جدد وإعادة تعيين الفاضلة أمل سهيل بهوان.

#### الأعضاء الستة الجدد هم:

١. عبدالعزيز سعود الرئيسي
٢. مشاعل ياسين موسى
٣. حمزة موسى باقر
٤. حسين علي الراشدي
٥. حسين عبدالرضا اللواتي
٦. أريج أحمد الطوقي

قام أعضاء مجلس الإدارة الجدد بتعيين عبد العزيز الرئيسي رئيساً لمجلس الإدارة وأمل سهيل بهوان نائبة لرئيس مجلس الإدارة خلال اجتماع عُقد مباشرة بعد الجمعية العامة السنوية.

#### (د) عدد اجتماعات مجلس الإدارة:

عقدت الشركة ثمان اجتماعات لمجلس الإدارة خلال السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م، وهي كالتالي:

٩ يناير ٢٠٢٤، ١٠ مارس، ٢٨ مارس، ١٣ مايو، ٢٢ يوليو (جلسة استراتيجية)، ١٥ أغسطس ٢٠٢٤، ١٤ نوفمبر ٢٠٢٤، و ١٢ ديسمبر ٢٠٢٤. ويكون الحد الأقصى للمدة الزمنية الفاصل الزمني بين أي اجتماعين لا يتجاوز الفترة التي حددتها هيئة الخدمات المالية والبالغة أربعة أشهر بحد أقصى.

#### (هـ) سجل حضور أعضاء مجلس الإدارة والعضويات في الشركات المساهمة العامة الأخرى

##### جدول رقم ١: بيانات حضور أعضاء مجلس إدارة الشركة لاجتماعات الشركة:

اسم عضو مجلس الإدارة	المنصب	اجتماعات مجلس الإدارة المنعقدة خلال العام	اجتماعات مجلس الإدارة التي جرى حضورها خلال العام	هل حضر آخر اجتماع جمعيّة عموميّة سنوي أم لا	العضويات في مجالس إدارة الشركات المساهمة العمانيّة العامة الأخرى
هلال علي سيف الخروصي (عضو مجلس الإدارة السابق)	عضو مجلس إدارة غير تنفيذي وغير مستقل	٨	٢	نعم	-
المكرمة السيدة روان أحمد البوسعيد (عضو مجلس الإدارة السابق)	نائب رئيس مجلس الإدارة وعضو غير تنفيذي ومستقل	٨	٢	نعم	-
أمل سهيل بهوان (عضو مجلس إدارة مُعادة تعيينها)	عضو غير تنفيذي ومستقل	٨	٨	نعم	نعم-٢

## المعلومات المقدمة لمجلس الإدارة:

بهدف تسهيل تنظيم وإدارة عمليات الشركة بالشكل الأنسب، تُقدم المعلومات التالية إلى مجلس الإدارة:

- مراجعة خطط العمليات السنوية التجارية وميزانية رأس المال وكل ما يستجد بشأنها
- النتائج الربع سنوية التي حققتها الشركة وعمليات أقسامها وقطاعاتها التجارية.
- نقاط البحث الأساسية في اجتماع لجنة التدقيق.
- عرض لأهم إشعارات الطلب والتحقيق والعقوبات.
- الحوادث الخطيرة أو المميتة.
- كافة المشاكل الناتجة عن النفايات السائلة أو التلوث.
- كافة المسائل المتعلقة بالالتزامات المالية المستحقة للشركة أو عليها، أو عدم سداد الديون المستحقة للشركة.
- كافة المسائل ذات الأهمية المتعلقة بالمسؤوليات العامة أو المطالبات الخاصة بالمنتج
- التفاصيل المتعلقة بكافة المشاريع أو اتفاقيات التعاون المشترك.
- جميع التعاملات التي يترتب عليها تبعات مالية بهدف ترويج الشركة وإبراز العلامة التجارية وحفظ حقوق الملكية الفكرية.
- المسائل ذات الأهمية والمتعلقة بالأيدي العاملة والحلول المقترحة لها.
- أهم التطورات في قسم الموارد البشرية والعلاقات الصناعية.
- بيع المواد العينية أو الاستثمارات أو الشركات الشقيقة أو الأصول خارج نطاق النشاط الطبيعي للشركة.
- تفاصيل عمليات التعامل بالعملات الأجنبية والخطوات المتخذة من قبل الإدارة للحد من المخاطر.

تشكل هذه المعلومات جزءاً من جدول أعمال مجلس الإدارة والتي توزع مسبقاً على أعضاء المجلس أو تقدم إلى المجلس أثناء انعقاده أو إلى اللجان المتخصصة التابعة للمجلس.

ويحث مجلس إدارة الشركة وكما هو مطلوب ايضاً بموجب قوانين حوكمة الشركات بإعتماد اللوائح الداخلية للشركة، ومن بينها اعتماد المبادئ والسياسات والإجراءات والممارسات للقيام بأعمال التجارية.

## ( و ) المعاملات الجوهرية للأطراف ذوي العلاقة:

لم يجر تنفيذ أي معاملات مع أطراف ذات صلة أو معاملات مالية أو إبرام علاقات مهمة مادياً بين شركة النفط العمانية للتسويق وأعضاء مجلس إدارتها في العام المنتهي

أحمد طفيل الرحمن	عضو غير تنفيذي ومستقل	٨	٢	لا	-
(عضو مجلس الإدارة السابق)					
سليم بيربخش الرئيسي	عضو غير تنفيذي وغير مستقل	٨	٢	نعم	نعم-٢
(عضو مجلس الإدارة السابق)					
المكرم/ محمد أبو بكر الغساني	عضو غير تنفيذي ومستقل	٨	٢	نعم	-
(عضو مجلس الإدارة السابق)					
معتر عامر الريامي	عضو غير تنفيذي ومستقل	٨	٢	نعم	-
(عضو مجلس الإدارة السابق)					
عبدالعزیز سعود الرئيسي	عضو غير تنفيذي ومستقل	٨	٦	لم يتم تعيينه بعد	-
مشاعل ياسين موسى	عضو مجلس إدارة غير تنفيذي وغير مستقل	٨	٦	لم يتم تعيينه بعد	-
حمزة موسى باقر	عضو غير تنفيذي ومستقل	٨	٦	لم يتم تعيينه بعد	-
حسين علي الراشدي	عضو غير تنفيذي ومستقل	٨	٦	لم يتم تعيينه بعد	-
حسين عبدالرضا اللواتي	عضو غير تنفيذي ومستقل	٨	٦	لم يتم تعيينه بعد	-
أريج أحمد الطوقي	عضو غير تنفيذي ومستقل	٨	٦	لم يتم تعيينه بعد	-

وقد تم تعريف العضو المستقل كما هو محدد في ثمانية مبادئ من قواعد حوكمة الشركات.

بتاريخ ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م والتي قد يكون لها تضارب محتمل مع مصالح الشركة بشكل عام، وكانت جميع المعاملات مع الأطراف ذات الصلة قائمة على أسس تجارية فقط لا غير.

**(ز) مكافآت أعضاء مجلس الإدارة وبدل حضور الجلسات والرواتب والمزايا:**  
يقترح مجلس الإدارة سياسة توزيع المكافآت والتي يتم اعتمادها في اجتماع الجمعية العمومية العادية بهدف استقطاب أفضل المهنيين والمتخصصين لتمكين الشركة من التوجه نحو الاستراتيجية الصحيحة وتحسين كفاءة العمليات.

تقاضى أعضاء مجلس الإدارة ٦٠٠ ريال عماني عن حضورهم كل اجتماع من اجتماعات مجلس الإدارة و ٣٠٠ ريال عماني عن حضورهم اللجان الفرعية الأخرى، كما أنهم يتقاضون المخصصات المالية حسب النحو المنصوص عليه في قانون الشركات التجارية واللوائح الصادرة عن هيئة الخدمات المالية في سلطنة عمان.

**جدول رقم ٢ : الرسوم المُسددة / مستحقة السداد لأعضاء مجلس الإدارة عن عام ٢٠٢٤م**

(١) أعضاء مجلس الإدارة السابقون

اسم عضو مجلس الإدارة	رسوم حضور الاجتماعات *
هلال علي سيف الخروصي (٢)	١,٤٠٠
المكرمة السيدة روان أحمد البوسعيد (١)	١,٤٠٠
أحمد طفيل الرحمن (١)	٩٠٠
سليم بيربخش الرئيسي (٣)	١,٨٠٠
المكرم محمد أبو بكر سالم الغساني (٢) (٣)	١,٨٠٠
معتر عامر محمد الريامي (١) (٢)	١,٣٠٠
الإجمالي	٨,٦٠٠

(٢) أعضاء مجلس الإدارة الحاليين

اسم عضو مجلس الإدارة	رسوم حضور الاجتماعات *
عبدالعزیز الرئيسي (٢)	٣,٦٠٠
حمزة موسى باقر (١)	٣,٩٠٠
أمل سهيل بهوان (٢)	٥,٠٠٠
أريج الطوقي (٣)	٣,٦٠٠
مشاعل ياسين (٢) (٣)	٤,٢٠٠
حسين الراشدي (١)	٣,٩٠٠
حسين اللواتي (١) (٣)	٤,٥٠٠
الإجمالي	٢٨,٧٠٠

\* تشمل:

رسوم حضور اجتماعات لجنة التدقيق.

رسوم حضور اجتماعات لجنة الاستثمار.

رسوم حضور اجتماعات لجنة الترشيح والمكافآت.

وسيتم دفع مكافأة لأعضاء مجلس الإدارة عن السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م بمبلغ ٩٨,٠٠٠ ريال عماني وذلك بعد اعتمادها من قبل المساهمين في اجتماع الجمعية العمومية السنوي وذلك بتاريخ ٢٧ مارس ٢٠٢٥م في الساعة ٣ مساءً عبر منصة مسقط للمقاصة والإيداع.

إجمالي المكافآت ورسوم الحضور والمصاريف المعوضة لجميع أعضاء مجلس الإدارة (السابقين والحاليين) خلال عام ٢٠٢٤ بلغ ٣٨,٢٩٠ ريال عماني.

**(ح) عضويات مجلس الإدارة في الشركات المساهمة العامة الأخرى واللجان التابعة لها:**

**جدول رقم ٣: يوضح تفاصيل عضويات أعضاء مجلس الإدارة في الشركات المساهمة العامة الأخرى واللجان التابعة لها**

اسم عضو مجلس الإدارة	الأعضاء الآخرين	المنصب
عبدالعزیز سعود الرئيسي	-	-
أمل سهيل سالم بهوان المخيني	١- شركة الجزيرة للمنتجات الحديدية ش.م.ع.ع	رئيس مجلس الإدارة
	٢- البنك الوطني العماني ش.م.ع.ع	رئيس مجلس الإدارة
حمزة موسى باقر	-	-
أريج الطوقي	-	-
مشاعل ياسين	١- أبراج لخدمات الطاقة	عضو مجلس الإدارة
حسين الراشدي	-	-
حسين اللواتي	١- شركة سيمكوب صلالة للمياه والكهرباء ش.م.ع.ع	عضو مجلس الإدارة

#### جدول رقم ٤ : بيانات حضور أعضاء لجنة التدقيق

اسم عضو مجلس الإدارة	المنصب	اجتماعات لجنة التدقيق المنعقدة خلال العام	اجتماعات لجنة التدقيق التي جرى حضورها خلال العام
حمزة موسى باقر	رئيس اللجنة	٤	٣
حسين الراشدي	عضو	٤	٣
حسين اللواتي	عضو	٤	٣

\*حضر أعضاء اللجنة السابقون الاجتماع الأول للجنة التدقيق لعام ٢٠٢٤

ولمزيد من التفاصيل عن لجنة التدقيق بما في ذلك أنشطتها خلال السنة المالية بالإمكان الاطلاع على تقرير لجنة التدقيق.

#### ٢- لجنة الاستثمار:

تتكون لجنة الاستثمار من ثلاثة أعضاء غير تنفيذيين، وتتكون اللجنة من كل من:

- ١- عبد العزيز سعود الرئيسي - رئيس اللجنة
- ٢- أمل سهيل بهوان - عضو
- ٣- مشاعل ياسين - عضو

يعتبر مدير قسم الاستراتيجيات اميناً للسر للجنة الاستثمار وتتم دعوة الرئيس التنفيذي والرئيس المالي بصفة دائمة لحضور اجتماعات اللجنة.

#### المهام والواجبات الرئيسية للجنة الاستثمار:

- دراسة ومراجعة الفرص الاستثمارية أو أي أنشطة تجارية جديدة ورفع التوصية لمجلس الإدارة للموافقة عليها.
- دراسة ومراجعة خطة الشركة طويلة الأمد والميزانية السنوية وأي تعديل مقترح على خطة الشركة طويلة الأمد لرفع التوصيات لمجلس الإدارة للموافقة عليها.
- تنفيذ أعمال أخرى مفوضة من قبل مجلس إدارة الشركة.

#### (ي) الافصاح عن أعضاء مجلس الإدارة

يتم تقديم جميع البيانات المتعلقة بالمعاملات المالية والتجارية والتي قد يكون لأعضاء مجلس الإدارة مصالح مادية فيها للمجلس، ولا يشارك عضو مجلس الإدارة المعني في المناقشة أو التصويت في أي قرار يتخذه المجلس بشأنها.

#### (ي) لجان مجلس الإدارة

##### ١- لجنة التدقيق

تتكون لجنة التدقيق من ثلاثة أعضاء جميعهم مستقلين غير تنفيذيين وهم:

١. حمزة موسى باقر - رئيس اللجنة
٢. حسين الراشدي - عضو
٣. حسين اللواتي - عضو

تستمر الشركة في جني فوائد جمة من عمل لجنة التدقيق والتي تتألف من ثلاثة أعضاء من مجلس الإدارة غير التنفيذيين وجميعهم من ذوي الخبرة الواسعة بالشؤون المالية والحسابات وقانون الشركات التجارية. يعتبر القائم بأعمال رئيس وحدة التدقيق الداخلي أمين سر لجنة التدقيق وتتم دعوة الرئيس التنفيذي والرئيس المالي بصورة دائمة لحضور اجتماعات اللجنة، ويقوم رئيس لجنة التدقيق بإطلاع مجلس الإدارة بتقرير شامل عن نتائج اجتماعات لجنة التدقيق لتتم مناقشتها في اجتماعات مجلس الإدارة.

#### من المهام الأساسية للجنة التدقيق بالشركة:

- الإشراف على عملية إعداد التقارير والمعلومات المالية للشركة والتأكد من صحتها ودقتها.
- التوصية باعتماد وعزل المدقق الخارجي، بالإضافة إلى التوصية بأتعاب التدقيق أو دفع قيمة أية أتعاب أخرى.
- مراجعة كفاءة نظم الرقابة الداخلية مع الإدارة والمدقق الداخلي والخارجي.
- مراجعة سياسات الشركة المتعلقة بالشؤون المالية وإدارة المخاطر.
- النظر في أسباب العجز عن الدفع للمودعين والمساهمين وحملة السندات (في حالة عدم دفع الأرباح المعلن عنها) فضلاً عن الدائنين.

وتجدر الإشارة إلى أنه تم تعيين جيراند ياب رئيس وحدة التدقيق الداخلي اعتباراً من ٢٩ ديسمبر ٢٠٢٤.

### جدول رقم ٥ : بيانات حضور أعضاء لجنة الاستثمار

اسم عضو مجلس الإدارة	المنصب	عدد الاجتماعات المنعقدة خلال العام	عدد الاجتماعات التي جرى حضورها خلال العام
عبدالعزیز سعود الرئيسي	رئيس اللجنة	٢	٢
أمل سهيل سالم بهوان المخيني	عضو	٢	٢
مشاعل ياسين	رئيس اللجنة السابق	٢	٢

### ٣- لجنة الترشيح والمكافآت:

تتكون لجنة الترشيح والمكافآت من ثلاثة أعضاء غير تنفيذيين هم:

١- حسين اللواتي - رئيس اللجنة

٢- مشاعل ياسين - عضو

٣- أريج الطوقي - عضو

وتتم دعوة الرئيس التنفيذي ومدير عام الخدمات المشتركة بصفة دائمة لحضور اجتماعات اللجنة، وكان مدير عام الخدمات المشتركة أمين سر اللجنة خلال أول ثلاث اجتماعات في ٢٠٢٤. وتم تعيين المستشار القانوني أمين سر اللجنة في الاجتماع الرابع.

### من المهام والواجبات الأساسية للجنة الترشيح والمكافآت:

- في حالة أعضاء مجلس الإدارة، ترشيح الأعضاء الأكفاء واختيار الأنسب.
- تطوير خطة إحلال لأعضاء مجلس الإدارة أو رئيس المجلس على الأقل.
- إعداد وثيقة مفصلة عن دور ومسؤوليات أعضاء مجلس الإدارة بما في ذلك الرئيس مما يسهل توجيه الأعضاء نحو مهامهم وأدوارهم.
- تقييم أداء أعضاء مجلس الإدارة واللجان الفرعية.
- وضع التوصيات لمجلس الإدارة فيما يخص تعيين الرئيس التنفيذي ومخصصاته ومكافآته بالإضافة إلى مؤشرات وأطر تقييم الأداء.
- في حال الإدارة التنفيذية، التصديق على توصيات الرئيس التنفيذي للتعيين والمخصصات والمكافآت ومؤشرات الأداء وأطر تقييم الأداء لفريق الإدارة

التنفيذية المساندة للرئيس التنفيذي، وتقوم اللجنة بالآتي:

- تقوم اللجنة بمقابلة الثلاثة المرشحين الأكفاء لكل وظيفة
- لدى اللجنة الصلاحية لحضور أي مقابلة لوظائف الإدارة التنفيذية، كما لهم الحق بتعيين أي عضو آخر من أعضاء مجلس الإدارة لحضور المقابلة
- تقوم اللجنة بدعوة أي عضو آخر في مجلس الإدارة في المقابلة النهائية لأي وظيفة بالإدارة التنفيذية كلما كان ذلك مطلوباً.
- التأكد من وجود خطة إحلال للرئيس التنفيذي وفريق الإدارة التنفيذية.
- مراجعة مؤهلات وخبرة العمل لكل من يتم ترشيحه للتعيين كعضو في الإدارة التنفيذية.
- مراجعة والإشراف على سياسات الموارد البشرية وخطة التعمين.
- المراجعة المستمرة والتأكد من وجود إطار لتنظيم المخصصات والمكافآت بما يتماشى مع احتياجات الشركة لجذب والاحتفاظ بالكفاءات آخذين بالاعتبار مؤشرات سوق العمل وتقلباتها وأفضل الممارسات في هذا المجال.
- مقابلة أي عضو من فريق الإدارة التنفيذية في حالة إستقالته أو إنهاء خدماته من الشركة.
- مراجعة الشروط المرجعية واعتماد تعيين أي شركة استشارية من قبل الشركة لإجراء أي دراسة للرواتب.
- الموافقة على مشاركة الشركة في أي دراسة للرواتب والمكافآت يقوم بها طرف ثالث.
- على اللجنة تسليم خطة سنوية مع إجراءات تنفيذية لمجلس الإدارة.
- القيام بأي أعمال أخرى تسند من مجلس الإدارة.

### جدول رقم ٦ : بيانات حضور أعضاء لجنة الترشيح والمكافآت

اسم العضو	المنصب	اجتماعات لجنة الترشيح والمكافآت التي عقدت خلال العام	اجتماعات لجنة الترشيح والمكافآت التي حضرها خلال العام
حسين اللواتي	رئيس اللجنة	٤	٢
مشاعل ياسين	عضو	٤	٢
أريج الطوقي	عضو	٤	٢

\*حضر أعضاء اللجنة السابقون الاجتماع الأول والثاني للجنة التدقيق لعام ٢٠٢٤

## برامج التدريب الخاصة بأعضاء مجلس الإدارة:

يدرك أعضاء مجلس الإدارة أهمية تطوير واكتساب مهارات جديدة من حيث أن عملية التعليم هي عملية مستمرة، وذلك لضمان الإلمام بأخر مستجدات علم الإدارة بما يخص تنظيم وإدارة الشركات ومتغيرات بيئة العمل، حيث إن هذه المهارات تساعد الأعضاء على القيام بواجباتهم العملية بكفاءة تامة.

ومن الجدير بالذكر أن مجلس الإدارة يؤمن بأهمية تطوير الممارسات الإدارية وبيئة العمل والتي بدورها تنعكس إيجاباً على أداء الشركة بشكل عام، وقد قامت الشركة بتنظيم ورشة عمل حول التحديثات التي طرأت على القانون التجاري للشركات لجميع أعضاء المجلس خلال العام المنصرم.

## الإدارة والمكافآت:

يعين مجلس الإدارة أو اللجنة الفرعية التابعة له الرئيس التنفيذي للشركة ويحدد مخصصاته ومكافآته.

وفيما يتعلق بتعيين المدراء التنفيذيين (بخلاف العاملين بعقود مؤقتة ورئيس وحدة التدقيق الداخلي)، هناك طريقة تطبقها الشركة بهذا الشأن، حيث يتم تحديد وظيفة كل مدير أو موظف وفق الواجبات والمسؤوليات الموكلة له مبنياً على مدى الكفاءة والدراية المطلوبة وعلى هذه الأسس تحدد أتعاب كل وظيفة، ويستخدم هذا النظام بفعالية مع المرونة المناسبة لإدخال التعديلات من وقت لآخر، ويتبع نفس النظام عند عملية تقييم الموظفين.

تكون إجمالي أتعاب المدراء التنفيذيين بخلاف المتعاقدين معهم من الراتب الأساسي مضافاً إليه المكافأة السنوية، والمساهمات في التأمينات الاجتماعية أو مستحقات نهاية الخدمة والعلاوات والمنافع الأخرى، ويتم تحديد المكافأة السنوية بعد الأخذ بالحسبان الإنجازات المحققة بالمقارنة مع الأهداف المرسومة، حيث تتضمن تلك الأهداف على أهداف مالية وعملية واجتماعية.

وفي عام ٢٠٢٤م بلغ مجموع تكلفة مدراء تنفيذيين السبعة بالشركة تقريباً ٨٧٨,٩٣١,٨٥٠ ريال عماني.

## المساهمون:

### (أ) طرق التواصل مع المساهمين والمستثمرين

للشركة موقع خاص على شبكة المعلومات الإلكترونية (www.oomco.com) والذي يتضمن كافة المعلومات المهمة والمتعلقة بالشركة ونشاطها التجاري وأدائها بما

في ذلك النتائج الربع السنوية والتقارير الصحفية الرسمية وذلك لتمكين من يههم الأمر الاطلاع على المعلومات ببسر وسهولة. كما تدرج النتائج الربع السنوية المفصلة في الموقع الإلكتروني لبورصة مسقط (www.msx.om) وهي متاحة للجميع.

كما يتم نشر بيانات مختصرة عن النتائج الربع سنوية والنصف سنوية والسنوية مع تقرير مجلس الإدارة وبالإضافة إلى الدعوة لحضور اجتماع الجمعية العامة والإشعارات الخاصة بتوزيع الأرباح في الصحف المحلية العربية والانجليزية الأكثر انتشاراً، كما يناقش أعضاء مجلس الإدارة جميع هذه الإعلانات في اجتماع مجلس الإدارة المنعقد قبل نشر كل بيان للتحقق من دقة البيان والمعلومات الواردة فيه.

بالإضافة إلى ذلك، تعقد الشركة اجتماعات مع المحللين الماليين والمساهمين بناء على طلبهم.

### (ب) سياسة توزيع الأرباح:

تتبنى الشركة سياسة توزيع أقصى الأرباح الممكن توزيعها سنوياً على المساهمين من الأرباح المحققة، وتماشياً مع هذه السياسة فمن المتوقع أن تقوم الشركة بدفع الأرباح وذلك بناء على قرار المساهمين في اجتماع الجمعية العمومية المقرر في ٢٧ مارس ٢٠٢٥م وسيراعي عند تحديد نسبة توزيع الأرباح الخطط الاستثمارية الكبيرة ومتطلبات رأس المال العامل أو أي التزامات أخرى.

### (ج) تفاصيل عدم الامتثال من قبل الشركة:

تقيدت الشركة بشكل كامل بكافة القوانين والنظم التي سنتها هيئة الخدمات المالية وترتيبات التسجيل، ولم تفرض أي عقوبات أو غرامات مادية كبيرة على الشركة من قبل هيئة الخدمات المالية أو بورصة مسقط أو أي سلطات قانونية أخرى خلال فترة هذا التقرير.

### (د) اجتماعات الجمعية العمومية:

يتضمن التقرير السنوي للشركة بالإضافة إلى الإعلان عن الاجتماع وجدول أعمال الجمعية العامة السنوية، توضيحات كافية لكافة المواد المدرجة في جدول الأعمال لإحاطة المساهمين بشكل كامل حول المسائل التي سوف يتم مناقشتها وفتح المجال للمشاركة الفعالة.

إن أعضاء مجلس الإدارة يحثون المساهمين على حضور اجتماع الجمعية العامة والمشاركة في طرح الأسئلة للحصول على الإجابات المفصلة، كما يمكن للمساهمين طرح استفساراتهم عن طريق الاتصال بالشركة في أي وقت خلال السنة وليس أثناء اجتماعات الجمعية العمومية فقط.

## جدول رقم ٧ : بيانات آخر ثلاثة اجتماعات عقدت للجمعية العمومية

السنة المالية (المنتھية)	التاريخ	الوقت	المكان
٣١ ديسمبر ٢٠٢١	٢٨ مارس ٢٠٢٢	٠٥:٠٠ مساءً	فندق كراون بلازا و المنصة الإلكترونية لشركة مسقط للمقاصة والإيداع
٣١ ديسمبر ٢٠٢٢	٣٠ مارس ٢٠٢٣	٠٧:٠٠ مساءً	فندق كراون بلازا و المنصة الإلكترونية لشركة مسقط للمقاصة والإيداع
٣١ ديسمبر ٢٠٢٣	٢٨ مارس ٢٠٢٤	٠٥:٠٠ مساءً	المنصة الإلكترونية لشركة مسقط للمقاصة والإيداع

من المقرر ان ینعقد اجتماع الجمعية العمومية العادية السنوي للسنة المالية المنتھية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م وفقاً للتفاصيل التالية:

التاريخ: ٢٧ مارس ٢٠٢٥

المكان: المنصة الإلكترونية لشركة مسقط للمقاصة و الإيداع

الوقت: ٠٣:٠٠ مساءً

## (ك) بيانات الأسهم:

یوضح الجدول رقم ٨ الأسعار والأحجام الشهرية وأعلى وأدنى سعر لأسهم شركة النفط العمانية للتسويق في بورصة مسقط للسنة المنتھية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م

## جدول رقم ٨ : بيانات وأحجام وأسعار الأسهم الشهرية في بورصة مسقط خلال عام ٢٠٢١م

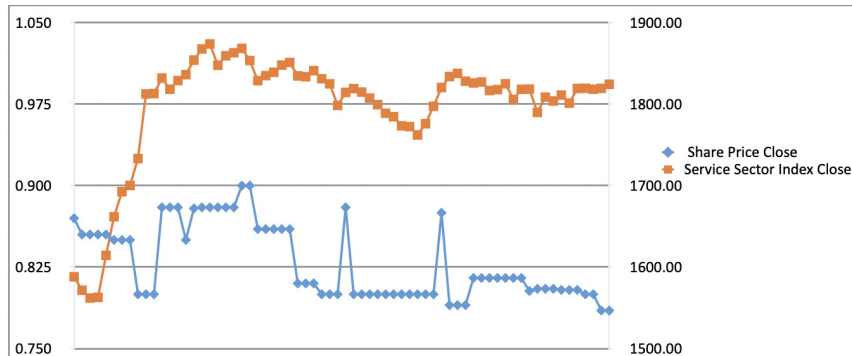
الشهر	أعلى سعر (ر.ع)	أدنى سعر (ر.ع)	حجم التداول (سهم)
يناير	٠,٨٥٥٠	٠,٨٥٠٠	٢,٨٥٦
فبراير	٠,٨٥٥٠	٠,٨٥٠٠	٢,٩٠٥
مارس	٠,٨٨٠٠	٠,٨٥٠٠	٥,٣٤١
ابريل	٠,٩٠٠٠	٠,٨١٠٠	٤,٦٩٧
مايو	٠,٨٨٠٠	٠,٨٥٠٠	١٣,٠٠٤
يونيو	٠,٨٧٥٠	٠,٨٥٠٠	١٨,٦٦٥
يوليو	٠,٨١٥٠	٠,٧٩٠٠	٦,٦٦١
أغسطس	٠,٨٥٠٠	٠,٧٨٥٠	١٧,١٤٨
سبتمبر	٠,٧٩٠٠	٠,٧٨٠٠	١٠,٥٢٠
أكتوبر	٠,٨٥٠٠	٠,٧٨٠٠	٦,٥٧٥
نوفمبر	٠,٨٥٠٠	٠,٦٨٠٠	٧,٨٤٦
ديسمبر	٠,٧٨٠٠	٠,٧٢٠٠	٤,٩٠٥

تكون السعر الأعلى والأدنى بالريال العماني للسهم الواحد. الحجم هو إجمالي حجم التداول الشهري (بالأرقام) في سهم شركة النفط العمانية للتسويق في البورصة.

## ٨.٢. الأداء مقارنة بمؤشر بورصة مسقط (للقطاع المعني)

يبين الرسم البياني (أ) أداء أسهم الشركة مقارنة بمؤشر قطاع الخدمات لبورصة مسقط لعام ٢٠٢٤م.

الرسم البياني (أ): مؤشر قطاع الخدمات في بورصة مسقط مقارنة بسهم شركة النفط العمانية للتسويق في عام ٢٠٢٤م.



## توزيع الأسهم:

اعتباراً من تاريخ ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م، تمتلك شركة أوكيو ش.م.ع.م. ٤٦,٣٪ من مجموع الأسهم، بينما يمتلك باقي المستثمرين ٥٣,٧٪ من مجموع الأسهم والتي يتم تداولها في بورصة مسقط. وبموجب قانون الشركات التجارية والنظام الأساسي للشركة، يتمتع ٣,٢٢٥,٠٠٠ سهم من أسهم الشركة بصفة تفضيلية (أسهم ممتازة)، إذ تعتبر تلك الأسهم ذات أصوات متعددة وعليه فإنه بإمكان شركة أوكيو التي تمتلك هذا النوع من الأسهم التمتع بعدد ٣٤,٨٣٠,٠٠٠ صوت بما يعادل ٥١,٤٪ في اجتماعات الجمعية العمومية للشركة، إلا أن هذه النسبة لا تسمح لهم بالسيطرة على اجتماع الجمعية العامة الغير عادية للشركة.

يبين الجدول رقم (٩) توزيع ملكية أسهم الشركة كما هو عليه في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م، بينما يوضح الجدول رقم (١٠) أسماء أكبر ١٠ مساهمين في الشركة كما هو عليه مع عدد الأسهم المملوكة ونسبة الملكية (يتم تحديد أكبر ١٠ مساهمين بناءً على الأسهم المملوكة في الحسابات الفردية وليس الحسابات المتعددة).

## إيصالات الوديعة الشاملة والضمانات والأوراق القابلة للتحويل وتأثيرها على الأسهم

لا تنطبق على الشركة.

### الأرباح الموزعة الغير مستلمة:

بموجب قانون الشركات التجارية وتوجيهات هيئة الخدمات المالية، تحول الأرباح غير المستلمة لفترة تزيد عن ستة أشهر إلى صندوق أمانات المستثمرين الذي تشرف عليه هيئة سوق المال.

والجدول ١١ يوضح تفاصيل دفع الأرباح منذ عام ٢٠٠٤م، والأشهر التي تم فيها تحويل الأرباح غير المستلمة إلى الصندوق المذكور، والجدير بالذكر فإنه لا توجد أي مطالبات بالأرباح الموزعة، وجميع المطالبات التي ترد بعد تاريخ تحويل الأرباح والتي لم تستلم، يتوجب توجيهها إلى شركة مسقط للمقاصة والإيداع.

### جدول رقم ١١: بيانات الأرباح الموزعة غير المستلمة والتي تم تحويلها لصندوق أمانات المستثمرين

السنة	الأرباح	الشهر الذي تمت فيه عملية التحويل			
		النسبة %	المبلغ الإجمالي	المبلغ المستلم	مبالغ محولة لم يتم المطالبة بها
٢٠٠٤	٣٠,٠	١,٩٣٥,٠٠٠	١,٩٢٥,٦٨٥	٩,٣١٥	أكتوبر ٢٠٠٥م
٢٠٠٥	٤٥,٠	٢,٩٠٢,٥٠٠	٢,٨٩٣,٤٦٩	٩,٠٣١	أكتوبر ٢٠٠٦م
٢٠٠٦	٤٧,٥	٣,٠٦٣,٧٥٠	٣,٠٤٠,٠٢٢	٢٣,٧٢٨	أكتوبر ٢٠٠٧م
٢٠٠٧	٤٧,٥	٣,٠٦٣,٧٥٠	٣,٠٣٩,٩٢٤	٢٣,٨٢٦	أكتوبر ٢٠٠٨م
٢٠٠٨	٣٥,٠	٢,٢٥٧,٥٠٠	٢,٢٥١,١٤٣	٦,٣٥٧	أكتوبر ٢٠٠٩م
٢٠٠٩	٣٥,٠	٢,٢٥٧,٥٠٠	٢,٢٥٠,٨١٣	٦,٦٨٧	أكتوبر ٢٠١٠م
٢٠١٠	٤٢,٠	٢,٧٠٩,٠٠٠	٢,٧٠٠,٩٦٤	٨,٠٣٦	أكتوبر ٢٠١١م
٢٠١١	٦٢,٠	٣,٩٩٩,٠٠٠	٣,٩٧٢,٩٦٢	٢٦,٠٣٨	أكتوبر ٢٠١٢م
٢٠١٢	٧٠,٠	٤,٥١٥,٠٠٠	٤,٥٠٣,٨٤٧	١١,١٥٣	أكتوبر ٢٠١٣م
٢٠١٣	٧٠,٠	٤,٥١٥,٠٠٠	٤,٤٤٥,٤٤٥	٦٩,٥٥٥	أكتوبر ٢٠١٤م
٢٠١٤	٦٠,٠	٣,٨٧٠,٠٠٠	٣,٨٢٥,٧٠٢	٤٤,٢٩٨	أكتوبر ٢٠١٥م
٢٠١٥	٦٠,٠	٣,٨٧٠,٠٠٠	٣,٨٠٢,٩٦٣	٦٧,٠٣٧	أكتوبر ٢٠١٦م
٢٠١٦	٦٠,٠	٣,٨٧٠,٠٠٠	٣,٨٥٥,٠٠٧	١٤,٩٩٢	أكتوبر ٢٠١٧م
٢٠١٧	٦٠,٠	٣,٨٧٠,٠٠٠	٣,٧٧٨,٧٦٤	٩١,٢٣٦	أكتوبر ٢٠١٨م
٢٠١٨	٦٠,٠	٣,٨٧٠,٠٠٠	٣,٨٤٥,١٨٠	٢٤,٨٢٠	أكتوبر ٢٠١٩م
٢٠١٩	٦٠,٠	٣,٨٧٠,٠٠٠	٣,٨٥٨,٨٧٥	١١,١٢٥	أكتوبر ٢٠٢٠م
٢٠٢١	٤٠,٠	٢,٥٨٠,٠٠٠	٢,٥٦٩,٦٥٥	١٠,٣٤٥	أكتوبر ٢٠٢١م
٢٠٢٢	٥٠,٠	٣,٢٢٥,٠٠٠	٣,٢١٧,٦٦٢	٧,٣٣٨	أكتوبر ٢٠٢٢م
٢٠٢٣	٥٠,٠	٢,٠٦٣,٣٩٧	٢,٠٦٣,٣٩٧	٦٠,١٣٠	أكتوبر ٢٠٢٣م

### جدول رقم ٩ : توزيع أسهم الملكية حسب الحجم كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م

الأسهم المملوكة	العدد	النسبة من المجموع	العدد	النسبة من المجموع
حتى ٥٠٠٠	٧٤٨	٪٨٠,٠٨	١,١٥٤,١٠٥	٪١,٨٨
١٠,٠٠٠ - ٥,٠٠١	٨٤	٪٨,٥٨	٥٨٢,٤٩٠	٪٠,٩٥
٢٠,٠٠٠ - ١٠,٠٠١	٣١	٪٣,١٧	٤٢٩,٠٢٥	٪٠,٧٠
٣٠,٠٠٠ - ٢٠,٠٠١	١١	٪١,١٢	٢٧٢,٢٧٠	٪٠,٤٤
٤٠,٠٠٠ - ٣٠,٠٠١	١١	٪١,١٢	٣٧٦,٩٧٦	٪٠,٦٢
٥٠,٠٠٠ - ٤٠,٠٠١	٥	٪٠,٥١	٢٢٦,٥٢٣	٪٠,٣٧
١٠٠,٠٠٠ - ٥٠,٠٠١	١٨	٪١,٨٤	١,٣٤٨,١٥٠	٪٢,٢٠
٢٠٠,٠٠٠ - ١٠٠,٠٠١	٧	٪٠,٧٢	٩٥٣,٤٨٩	٪١,٥٦
٣٠٠,٠٠٠ - ٢٠٠,٠٠١	٣	٪٠,٣١	٦٩١,٢٤٠	٪١,١٣
٥٠٠,٠٠٠ - ٣٠٠,٠٠١	٤	٪٠,٤١	١,٦٤٤,٦١٦	٪٢,٦٨
١,٠٠٠,٠٠٠ - ٥٠٠,٠٠١	١٢	٪١,٢٣	٦,٣٢٢,٠٣٢	٪١٠,٣٢
٢,٠٠٠,٠٠٠ - ١,٠٠٠,٠٠١	٥	٪٠,٥١	٦,٢٤٦,٧٥٢	٪١٠,١٩
وما فوق ٢,٠٠٠,٠٠١	٤	٪٠,٤١	٤١,٠٢٧,٣٣٢	٪٦٦,٩٦
المجموع	٩٧٩	٪١٠٠	٦١,٢٧٥,٠٠٠	٪١٠٠

### جدول رقم ١٠: أكبر ١٠ مساهمين كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م

المالك	عدد الأسهم	النسبة من المجموع %
شركة أوكيو ش.م.ع.م	٢٨,٣٨٠,٠٠٠	٤٦,٣٢
صندوق الحماية الاجتماعية	٦,٠٠٠,١٨٩	٩,٧٩
جهاز الإستثمار العماني	٣,٩٢٩,٣٤٣	٦,٤١
سهيل بن عبد الله بن سالم المخيني بهوان	٢,٧١٧,٨٠٠	٤,٤٤
شركة الشرق الأوسط للاستثمار	١,٩٣٠,٤٦٦	٣,١٥
شركة أوبار كابيتال ش.م.ع.م/ صندوق استثمار	١,٠٧٩,٠٨٢	١,٧٦
الشركة العمانية لتنمية الاستثمارات الوطنية ش.م.ع.م / صندوق استثمار	١,٠٧٩,٠٦٨	١,٧٦
الرؤية كابيتال ش.م.ع.م / صندوق استثمار محلي ٢	١,٠٧٩,٠٦٨	١,٧٦
المتحدة للأوراق المالية / صندوق استثمار عماني	١,٠٧٩,٠٦٨	١,٧٦
البنك الوطني العماني/صندوق استثمار أ.ب.سي ١	٧٧٩,٦٧١	١,٢٧
مجموع الأسهم بالإضافة إلى الأسهم الممتازة	٥٣,٠٣٦,٧٠٤	٧٨,٤٢

## الملف المهني للمدققين القانونيين

قام مساهمو الشركة بتعيين شركة كي بي ام جي كمراجعي حسابات مستقلين لسنة ٢٠٢٤. تأسست شركة كي بي ام جي ش.م.م في عمان عام ١٩٧٣، وهي جزء من شركة كي بي ام جي لوار جلف ليمتد. تضم شركة كي بي ام جي في عُمان أكثر من ١٦٠ موظفاً، من بينهم خمسة شركاء و خمسة مديريين رئيسيين، بما في ذلك الموظفون العمانيون. إن كي بي ام جي هي شبكة عالمية من الشركات المتخصصة التي تقدم خدمات المراجعة والضرائب والاستشارات، حيث تعمل في ١٤٣ دولة وإقليم، ولديها ٢٧٣,٠٠٠ موظف يعملون في الشركات الأعضاء حول العالم. شركة كي بي ام جي لوار جلف هي جزء من شبكة "كي بي ام جي" انترناشيونال كوبريتيف للشركات الأعضاء المتخصصة.

## أتعاب التدقيق

بلغت الأتعاب المدفوعة لـ كي بي ام جي ش.م.م مبلغ وقدره ٣٣,٨٥٠ /- ريال عُماني مقابل الخدمات المهنية المقدمة للشركة لعام ٢٠٢٤م، بما في ذلك تكلفة مراجعة تقرير حوكمة الشركة.

**تقرير مدققي الحسابات حول النتائج الواقعية المتعلقة بتنظيم وإدارة الشركة:**

أصدر مدقق الحسابات تقرير منفصل حول النتائج الواقعية المتعلقة بتقرير تنظيم وإدارة الشركة وتطبيق ممارسات التنظيم الداخلي للشركة والتي تم إرفاقها مع التقرير.

## إقرار من مجلس الإدارة:

بموجب قانون تنظيم وإدارة الشركة، يؤكد مجلس الإدارة على التالي:

- مجلس الإدارة مسؤول عن البيانات المالية التي تم إعدادها وفقاً للمعايير المعمول بها.
- صحة نظم الرقابة الداخلية وكفاءتها مع التقيد بجميع القوانين والنظم الداخلية.
- ضمان عدم تأثير المسائل الجوهرية على استمرارية الشركة وقدرتها على مواصلة عملياتها في السنة المالية القادمة.

طارق بن محمد الجنيدي  
الرئيس التنفيذي

عبدالعزیز سعود الرئيسي  
رئيس مجلس الإدارة

شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع  
وشركاتها التابعة

التقرير والقوائم المالية الموحدة  
للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م

قائمة المركز المالي الموحدة للشركة الأم (المنفصلة)  
كما في 31 ديسمبر 2024

الشركة الأم		المجموعة		إيضاحات	2024	2023	الشركة الأم		2024	2023	إيضاحات
2023	2024	2023	2024				2023	2024			
ريال عماني	ريال عماني	ريال عماني	ريال عماني				ريال عماني	ريال عماني			
727,473,138	715,481,593	819,266,896	803,778,446	1-22	الإيرادات						الأصول
2,484,922	2,544,098	4,160,010	4,288,665	2-22	إيرادات أخرى						أصول غير متداولة
(684,144,533)	(672,407,145)	(767,631,987)	(751,767,075)		تكلفة المواد المستهلكة والبضائع المباعة	37,914,713	35,835,395	53,321,967	52,534,322	5	ممتلكات والآلات ومعدات
(6,882,005)	(7,616,845)	(7,735,946)	(9,298,199)	25	تكاليف الموظفين	220,726	276,055	307,282	358,020	6	أصول غير ملموسة
(5,897,973)	(4,978,617)	(6,531,274)	(5,730,241)		استهلاك وانخفاض قيمة ممتلكات والآلات ومعدات	17,809,872	20,264,211	47,356,419	52,564,631	1-7	أصول حق الاستخدام
(4,206,657)	(4,308,909)	(6,047,616)	(6,693,800)	1-7	استهلاك أصول حق الاستخدام	20,932,106	17,774,262	-	-	8	استثمار في شركات تابعة
(15,437,237)	(15,779,768)	(25,660,141)	(23,078,467)	26	مصاريف تشغيل أخرى	-	243,913	-	243,913	9	استثمار في اتصالات مشتركة
(234,795)	(1,053,449)	(324,614)	(1,098,735)	12	خسارة انخفاض قيمة ذمم مدينة تجارية	316,613	297,340	316,613	297,340	10	استثمارات أخرى
13,154,860	11,880,963	9,495,328	10,400,594		ربح التشغيل	-	9,361,084	-	-	2 12	الذمم المدينة طويلة الأجل
						2,021,227	2,175,179	2,021,227	2,175,179	19	أصول ضريبية مؤجلة
						79,215,257	86,277,439	103,323,508	108,173,405		إجمالي الأصول غير المتداولة
											أصول متداولة
(5,277,342)	(3,595,553)	-	-	8	حصة خسائر من شركات تابعة	6,398,189	5,393,555	8,709,265	7,245,304	11	المخزون
-	(15,194)	-	(15,194)	1-9	حصة خسائر من اتصالات مشتركة	91,339,611	87,607,770	92,152,825	70,908,108	1 12	ذمم تجارية مدينة وأرصدة مدينة أخرى
-	(19,273)	-	(19,273)	10	خسائر القيمة العادلة لاستثمارات أخرى	821,661	498,284	3,712,744	3,417,111	21	مصرفات مدفوعة مقدماً وأصول متداولة أخرى
756,764	1,197,319	694,929	1,209,911	23	إيراد التمويل	22,600,449	71,058,563	27,176,275	97,332,313	13	النقد وما يعادل النقد
(1,862,534)	(1,475,048)	(1,862,534)	(1,475,048)	23	تكلفة تمويل الاقتراضات	121,159,910	164,558,172	131,751,109	178,902,836		إجمالي الأصول المتداولة
(953,239)	(1,154,006)	(2,405,456)	(3,091,060)	2-7	تكلفة تمويل التزامات إيجار	200,375,167	250,785,611	235,074,617	287,076,241		إجمالي الأصول
5,818,509	6,819,208	5,922,267	7,009,930		الربح قبل الزكاة والضريبة						حقوق المساهمين والالتزامات
-	-	(103,480)	(186,264)	19	مصرفات الزكاة	6,450,000	6,450,000	6,450,000	6,450,000	14	رأس المال والاحتياطيات
(1,690,278)	(1,750,652)	(1,690,556)	(1,755,110)	19	ضريبة الدخل	2,150,000	2,150,000	2,150,000	2,150,000	15	رأس المال
4,128,231	5,068,556	4,128,231	5,068,556		الربح بعد الزكاة والضريبة للسنة	-	(164,113)	(349,520)	(164,113)	15	احتياطي قانوني
					ربحية السهم الواحد الأساسية والمخفضة (ببسة)	74,796,670	77,801,226	74,796,670	77,801,226		احتياطي تحويل عملات أجنبية
0.064	0.079	0.064	0.079	29		83,396,670	86,237,113	83,047,150	86,237,113		أرباح محتجزة
											إجمالي حقوق المساهمين
											التزامات غير متداولة
						15,470,986	17,978,375	43,558,035	47,830,977	2-7	التزامات إيجار
						20,000,000	-	20,000,000	-	18	قروض مصرفية
						209,346	264,732	221,014	296,517	16	مكافآت نهاية الخدمة للموظفين
						35,680,332	18,243,107	63,779,049	48,127,494		إجمالي الالتزامات غير المتداولة
											التزامات متداولة
						74,132,646	78,338,967	79,560,563	82,825,359	17	ذمم تجارية دائنة وأرصدة دائنة أخرى
						-	60,000,000	1,033,508	60,000,000	18	قروض مصرفية
4,128,231	5,068,556	4,128,231	5,068,556		الربح بعد الزكاة والضريبة للسنة	1,753,052	2,283,564	1,753,052	2,283,564		دفعات مقدمة من العملاء
					الدخل/ (الخسائر) الشامل الآخر	3,076,887	3,424,125	3,488,130	5,189,691	2-7	التزامات إيجار
					البنود التي يتم أو قد يتم إعادة تصنيفها لاحقاً إلى الأرباح أو الخسائر	2,135,335	2,060,120	2,212,920	2,214,405	19	التزامات الضريبة الحالية
					عمليات خارجية - فروق تحويل عملات أجنبية	200,245	198,615	200,245	198,615	20	مخصص البيئة
-	(164,113)	(349,520)	185,407		الدخل/ (الخسائر) الشاملة الأخرى للسنة	81,298,165	146,305,391	88,248,418	152,711,634		إجمالي الالتزامات المتداولة
-	(164,113)	(349,520)	185,407								إجمالي الالتزامات
						116,978,497	164,548,498	152,027,467	200,839,128		إجمالي حقوق المساهمين والالتزامات
						200,375,167	250,785,611	235,074,617	287,076,241		صافي الأصول للسهم الواحد
4,128,231	4,904,443	3,778,711	5,253,963		إجمالي الإيرادات الشاملة للسنة	1.293	1.337	1.288	1.337	30	
4,128,231	4,904,443	3,778,711	5,253,963		إجمالي الإيرادات الشاملة المتسوية إلى - مالكي الشركة						
4,128,231	4,904,443	3,778,711	5,253,963								

تتم الموافقة على هذه القوائم المالية الموحدة للشركة الأم (المنفصلة) والتصريح بإصدارها من قبل مجلس الإدارة بتاريخ 12 مارس 2025 ووقعها بالنيابة عنهم:

تشكل الإيضاحات المرفقة جزءاً لا يتجزأ من هذه القوائم المالية الموحدة للشركة الأم (المنفصلة)

تشكل الإيضاحات المرفقة جزءاً لا يتجزأ من هذه القوائم المالية الموحدة للشركة الأم (المنفصلة)



**Oman Oil Marketing SAOG**  
(Muscat Head Office)  
Tel: 24574125 / Fax: 24574101  
P.O Box 92, Postal Code 116  
Madinat Al Erfaan (Muscat Hills), Sultanate of Oman  
Email: [emtiyaz@oomco.com](mailto:emtiyaz@oomco.com)