



التقرير السنوي

# ANNUAL REPORT 2024



التقرير السنوي





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

oomco  
**20  
24**

## المحتويات

٢	رؤية الشركة و مهمتها و قيمها الأساسية
٤	أعضاء مجلس الإدارة
٥	الادارة العليا
٦	تقرير رئيس مجلس الادارة
١٥	تقرير التحليل الاداري ٢٠٢٤
٢٧	تقرير المسؤولية الاجتماعية
٣٠	تقرير تنظيم وإدارة الشركة
٥٥	التقرير والبيانات المالية الموحدة



## رؤية الشركة و مهمتها و قيمها الأساسية

### رؤية الشركة

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

### مهمة الشركة

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



## أعضاء مجلس الإدارة



المهندس / عبد العزيز بن سعود الرئيسي  
رئيس مجلس الإدارة



حسين بن جامع الإسحافي  
مدير عام البيع بالتجزئة المحلية



م/ عامر بن سهيل جعوبو  
مدير عام الأعمال التجارية



خميس بن ناصر الشعيبي  
مدير عام الخدمات المشتركة



أمل بنت سهيل بهوان  
نائب رئيس مجلس الإدارة



حمزة بن موسى بن باقر  
عضو



حسين بن عبد الرضا بن محسن اللواتي  
عضو



طالب بن عمر المعددي  
مدير عام الإمداد



مصعب فارس بن جارادي  
الرئيس المالي



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



مشاعل بنت ياسين بن موسى  
عضو



أريج بنت أحمد الطوقى  
عضو



حسين بن علي بن حمد الراشدي  
عضو



رحمه عزت أمين البوسعيدي  
المدير العام للنشر والتوزيع  
القانونية والإمتثال



محمد بن حسن المجيني  
المدير العام المساعد للصحة والسلامة  
المهنية والبيئية والجودة والبحوث الفنية  
والاستدامة

# 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 ١٣ 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 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 مراقب 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، وتدر يب حريق الطائرات، وتمارين استجابة تسرب الوقود في محطة الدقم، وإخلاء المستودعات. بالإضافة إلى ذلك، تعافت 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 متعددة 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

**نظام إدارة الجودة ISO 9001:2015**

**نظام إدارة البيئة ISO 14001:2015**

**نظام إدارة الصحة والسلامة المهنية نظام ISO 45001:2018**

**إدارة أمن المعلومات ISO 27001:2013**

**نظام إدارة استمرارية الأعمال ISO 22301:2019**

**نظام إدارة سلامة الأغذية ISO 22000:2018**

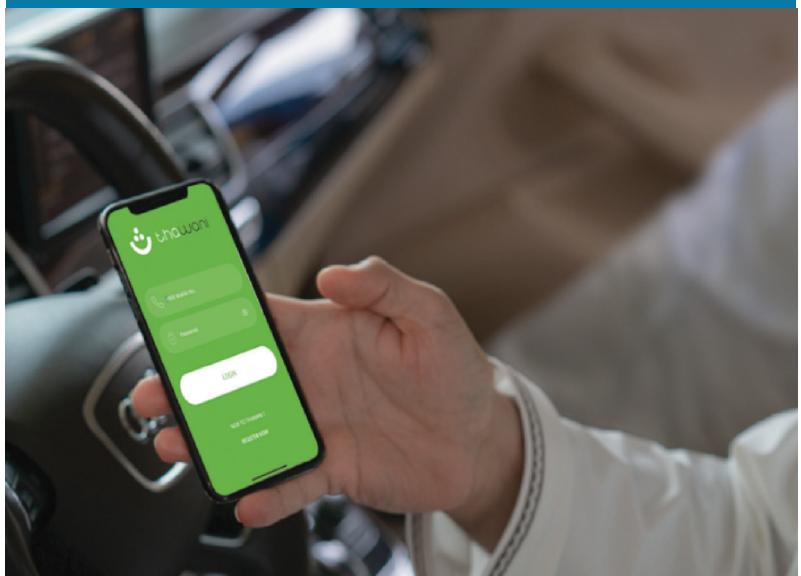
كما قامت الشركة بتوسيع أنظمة الإدارة المعتمدة لتشمل عمليات تحميل الوقود في القم، مما يضمن توفير خدمات مؤهلة وموحدة لعملائها.

الحفاظ 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 لزيوت 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 القوية لضمان موقف تنافسي راسخ واستمرار ريادتها في الصناعة.

كما تستمر الشركة في دعم رؤية عمان لحياد 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 والتفرغ، مما أدى إلى تقليل إضافي في انبعاثات ثاني أكسيد الكربون بمقدار ١٢٤٢ طناً.
- نشرت تقريرها الأول في مجال الحكومة البيئية والإجتماعية 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 أيضاً من توسيع حلول شحن السيارات الكهربائية عبر مشروعها المشترك، EVO، حيث تم تركيب ١٣٣ نقطة شحن في ٦٦ موقعًا في أرجاء سلطنة عمان.



وصلت عمليات المجموعة في تنزانيا إلى مرحلة مهمة في عام ٢٠٢٤، حيث سجلت نمواً بنسبة ٣٢٪ في الأرباح التشغيلية قبل الفوائد والضرائب (EBIT) على أساس سنوي. جاء هذا النمو مدفوعاً بتنوع مصادر الإيرادات، لا سيما من خلال زيادة مبيعات قطاع الأعمال (B2B). 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 عماني مقارنة بالعام السابق. يعمل فريق الإدارة في تنزانيا على تنفيذ استراتيجيات لتخفيف المخاطر المحتملة وضمان استدامة النمو على المدى الطويل.

لا تزال عمليات «أوكو السعودية» تمثل محوراً استراتيجياً رئيساً للمجموعة، مع استمرار الاستثمار في توسيع الشبكة وتعزيز الربحية. وفي عام ٢٠٢٤، أجرت الإدارة العليا مراجعة استراتيجية لعمليات الشركة لتقدير فرص النمو المستقبلية وتعزيز مساهمة الشركة في أداء المجموعة بشكل عام. وقد وسعت «أوكو السعودية» شبكتها إلى ٣٧ محطة خدمة بنهاية العام، بالإضافة إلى سبع محطات جديدة، ما يمثل نمواً 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.

تأثر ربحية «أوكو السعودية» بمعايير المحاسبة الدولي (IFRS 16)، الذي تم اعتماده في عام ٢٠١٩، و يؤثر على التقارير المالية لعقود الإيجار طويلة الأجل. ووفقاً لهذا المعيار، يتم الاعتراف بمدئن 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 وضوحاً عن الأداء وسط التوسع السريع واكتساب عقود الإيجار طويلة الأجل، تعتمد «أوكو السعودية» على قياس أدائها بناءً على الأرباح قبل الفوائد والضرائب المعدلة (EBIT)، مستبعدة التأثيرات المحاسبية غير التقنية لمعايير (IFRS 16).

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

## تطوير الأعمال

تتبع شركة النفط العمانية للتوزيع 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، فقد تدرب الشركة ٣٧ محطة خدمة في المملكة العربية السعودية، كما حصلت رسميًا على شهادة الامتياز التجاري في ٦ نوفمبر ٢٠٢٤، وفي جمهورية

في مجال النقل 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 عمان.

## الأداء المالي

حققت شركة النفط العمانية للتوزيع (المجموعة) نمواً بنسبة ٢٣٪ في صافي الأرباح، مسجلة أرباحاً بعد خصم الضرائب بلغت ٥,١ مليون ريال عماني في عام ٢٠٢٤. جاء هذا النمو مدفوعاً بالأداء القوي لقطاع التجزئة في الشركة الأم، وتحسن نتائج الشركات التابعة الرئيسية، 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، تواصل المجموعة الحفاظ على موقعها الريادي في القطاع. سجلت الشركة الأم انخفاضاً طفيفاً في الإيرادات بنسبة ٢٪ مقارنة بالعام السابق، ويعزى ذلك بشكل رئيسي إلى تراجع بنسبة ١٩٪ في قطاع الطيران و ٣٪ في قطاع التجزئي، نتيجة زيادة المنافسة في السوق وتخيض 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 - نمواً بنسبة ٧٪ في الإيرادات على أساس سنوي، مما يعكس الأداء المتميز لفريق التجزئة الذي يواصل تعزيز مكانة الشركة بفضل التزامه برضاء العملاء ولائهم.

حققت شركة «أهلين العالمية ذ.م.م.» نمواً بنسبة ١١٠٪ في الإيرادات مقارنة بالعام السابق، لتصل إلى ٩,٢ مليون ريال عماني، مدرومة بتحسين الكفاءة التشغيلية، وإعادة تصميم متاجر «أهلين». كما استفادت الأعمال من توسيع «أمازون كافيه»، الذي شهد افتتاح فرعين إضافيين، ليصل إجمالي عدد الفروع إلى ١٤ فرعاً. وعلى الرغم من أن الشركة لا تزال تسجل خسائر، فقد تقاصت خسائرها السنوية بمقدار ٦٦٦ ألف ريال عماني مقارنة بالعام السابق، لتبلغ ٦٤٠ ألف ريال عماني. ويعمل فريق «أهلين» على تنفيذ استراتيجية واضحة لتعزيز الربحية الإجمالية ودفع النمو المستدام للمجموعة.

حققت «أوكو مارين» تحولاً ملحوظاً في عام ٢٠٢٤، حيث نجحت في تقليل خسائرها بمقدار ١,٤٩ مليون ريال عماني مقارنة بالعام السابق، لتنهي العام بخسارة صافية قدرها ٢٣ ألف ريال عماني فقط. وجاء هذا التحسن نتيجة تحول استراتيجي في العمليات، إلى جانب شراكة رئيسية مع «ترافيجورا مارين»، والتي مهدت الطريق لإنشاء مشروع مشترك، يمثل خطوة محورية في إعادة توجيه «أوكو مارين» نحو تحقيق الرؤية والمساهمة في النجاح المستقبلي للمجموعة. ومع هذا الزخم الجديد، أصبحت الشركة في وضع قوي للمساهمة في دفع عجلة النمو خلال السنوات القادمة.

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

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

وأنطلاقاً من استراتيجيةها الطموحة، تواصل الشركة رياستها 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 نظرآما تقدمه من فرص عمل متميزة إلى جانب فرص التطوير المهني لشريحة كبيرة من الأشخاص.

حققت الشركة نسبة تعمين بلغت ٩١ % بنتهاية عام ٢٠٢٤ وبعد هذا إنجازاً مهماً بما أن مجال العمل يتطلب موظفين بمهارات معينة لخدمة مجموعة واسعة من العملاء عبر شبكة البيع للأفراد و عمليات الشركة بشكل عام.

وبصفتها شركة عمانية يافعة مدفوعة بالحماس إلى جانب كونها تفخر بأنها من الشركات الرائدة في قطاع الطاقة في سلطنة عُمان وشريكًا مهمًا في تطوير بيئتها التحتية، تسعى الشركة باستمرار إلى تعزيز قوتها العاملة الحالية. ونظرًا 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 وتعزز التنمية المستدامة. كجزء من هذا الالتزام، قدمت الشركة دعماً لجمعية إحسان الخيرية عوناً لها على تقديم الخدمات الأساسية للمحتاجين وتعزيز مبادراتهم في المجتمع.

## النظرة المستقبلية

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

## ٢٠٢٤ الإداري التحليل تقرير



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.

### الشكر والتقدير

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.

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

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 وآمنة.

حيث أكملت الشركة جهودها وسعياً لها 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 المستمرة 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 وعملاؤنا والمجتمعات التي نقدم لها خدماتنا من أسمى وأوثمن مواردنا . ونحن ملتزمون بتوفير بيئة عمل آمنة لموظفيها وعملائنا 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 مفرودة 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 مراقب 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 الطريق»، 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، تعافت الشركة مع الدفاع المدني و OPAL لتنفيذ تدريب شامل لإدارة الأزمات واستجابة الطوارئ، مما يضمن جاهزية فعالة للكوارث والمرورنة التشغيلية.

إن ثقافة السلامة والصحة والبيئة في شركة النفط العمانية للتسويق متعدزة 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:

- 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 تحويل 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 ترکيبات جديدة لزيوت 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 لحياد 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 ونقل من ٣٥٢ طناً من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون. أنشئت ٢٣ وحدة لاسترجاع أبخرة الوقود (VRU'S) في محطات الخدمة لالتقطان أبخرة الوقود خلال عمليات التحميل والتقطيع مما أدى إلى تقليل إضافي في انبعاثات ثاني أكسيد الكربون بمقدار ١,٤٢٦ طناً.

نشرت تقريرها الأول في مجال الحوكمة البيئية والإجتماعية 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 و B20) 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 موقعًا 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 التسويق والأطعمة والخدمات

يعد متجر أهلين للتسويق السريع من العناصر الأساسية ضمن قطاع التجزئة، حيث يوفر المواد الغذائية وخدمات متنوعة مثل الصرف الآلي. وتعمل الشركة على تحويل محطات الخدمة إلى وجهة متكاملة تقدم مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات تمتلك شبكة أهليناليوم ٥٩ متجرًا، يتم تشغيلها بالكامل بواسطة فريق أهلين الدولي المدرب، وذلك اعتباراً من أكتوبر ٢٠٢٣. بالإضافة إلى ذلك تدير الشركة ٦٥ متجر تسويق سريع ٢٨ مركزاً للعناية بالسيارات، و١٠ مقاهي أهلين، و١٠ مقاهي أمازون كافية

وقد قامت الشركة بإيقاف علامتي ستيرز ودوبينز بيتزا في سبتمبر ٢٠٢٣ نظراً لأندائها غير المرضي.

## الحلول الرقمية والابتكار

تؤمن الشركة بتوفير تجربة رقمية متكاملة لعملائها، من خلال خدمات الدفع الإلكتروني عبر ثوانٍ، إضافةً إلى شاشات رقمية في ٥٠ محطة خدمة. كما تشمل الخدمات المتاحة في المحطات أجهزة الصرف 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 نقاء العملاء الكبيرة في بطاقات الوقود الخاصة بالشركة تعزيز مبيعات البطاقات المصرفية من خلال زيادة عدد أجهزة نقاط البيع في محطات الخدمة.

في مجال النقل 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 عمان.

## 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 وبعد هذا إنجازاً مهمًا بما أن مجال العمل يتطلب موظفين بمهارات معينة لخدمة مجموعة واسعة من العملاء عبر شبكة البيع للأفراد و عمليات الشركة بشكل عام.

وبصفتها شركة عمانية يافعة مدفوعة بالحماس إلى جانب كونها تفتخر بأنها من الشركات الرائدة في قطاع الطاقة في سلطنة عُمان وشريكًا مهمًا في تطوير بيئتها التحتية، تسعى الشركة باستمرار إلى تعزيز قوتها العاملة الحالية. ونظرًا 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 توacial الشركة نمواً وفقاً لخطة المعتمدة. وخلال عام ٢٠٢٤، أضافت الشركة محطة خدمة جديدة في مسقط، وبدأت تنفيذ ثلاثة محطات جديدة، وأكملت إعادة بناء وتتجدد ثلاثة محطات أخرى، ليصل إجمالي عدد محطات الخدمة إلى ٢٣٥ محطة في سلطنة عمان. وتتوفر هذه المحطات الجديدة خدمات متكاملة تلبي جميع احتياجات العملاء في موقع واحد، بما في ذلك الوقود، المتاجر العناية بالسيارات والم المنتجات الغذائية.

يُعد وقود أليماكس ٩٨، الذي أطلقته الشركة في يناير ٢٠١٨، أعلى أنواع الوقود أوكتان في السلطنة، وهو متوفّر الآن في أكثر من ١٠٠ محطة خدمة مع استمرار التوسيع 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.

تدبر 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 مسیرتها نحو النمو. بالإضافة إلى ذلك، تمكنت الشركة من تأمين عدة مواقع جديدة لمحطات خدمة التي يجري إنشاؤها حالياً في المناطق الشرقية والغربية، مما يعزز استراتيجيتها التوسعية. واعتبرافاً 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 التوسيع السريع عبر البلاد.

حافظت أموك على وجود قوي في تنزانيا، حيث تدير 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 مساهمة رئيسية في أداءها 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 وتتوسيع محفظة عملائه، على الرغم من التحديات التي يواجهها القطاع بشكل عام وزيادة حدة المنافسة مع هوماش 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 مكنا من توسيع حصتنا السوقية عبر العديد من القطاعات مع تلبية احتياجات العملاء المحددة بالإضافة إلى ذلك، عززنا هوينا «B2Smart» من خلال تشكيل عروض متقدمة عبر منصات رقمية بهدف تحسين تجربة العملاء ورضاهن فضلاً عن تحسين الحلول الخاصة بالتنقل بشكل عام.

على الرغم من المشاريع المحدودة في البنية التحتية نفخر بأن تكون 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 وأعتماد هيكل تكاليف من تتمثل استراتيجية 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 تسلیم 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، مدفوعاً 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 والتوسيع 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 Castrol 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 توسيعاً كبيراً نظراً لارتفاع الطلب على فترات تغير الزيت المتعددة في القطاعات الصناعية وقطاع السيارات، حيث فضل العملاء الرئيسيون الزيوت الاصطناعية لقدرها 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

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 المسؤلية 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 مكن الشركة من تنفيذ معاملات مالية سلسة وأمنة مع شركائها المصرفيين، مما حسن الكفاءة المالية وقلل من أوقات المعالجة البيوية 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 أتمنة 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 عاماً محورياً 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، توصل نفط عمان بناء قدراتها الرقمية، ودفع عجلة الابتكار، ودعم أهدافها الاستراتيجية طويلة الأجل.

## التسويق

في إطار التزام نفط عمان بتقديم تجربة متميزة للعملاء، توصل إداره التسويق والرقمنة تطوير استراتيجيات متقدمة وحلول قائمة على احتياجات العملاء، مع التركيز على تعزيز النمو وزيادة التفاعل والاستفادة من التحول الرقمي لتقديم تجارب سلسة تلبى تطلعات العملاء. حققت خلال عام ٢٠٢٤ إنجازات بارزة عززت مكانتنا في السوق، حيث أسهمنت الحملات التسويقية المستهدفة، مثل عرض يوم تولي الحكم، واحتفلت ١٠٠ محطة، وعروض اليوم الوطني، في تحقيق نمو بنسبة ٧٢٪ في مبيعات وقود التيماسكس ٩٨ مقارنة بالعام الماضي، متتجاوزة الأهداف المحددة بنسبة ٦٪، مما يعكس ريادة نفط عمان في فئة الوقود الممتاز.

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، وتتفيد طلبات الوقود 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 و كان من أبرز المبادرات خلال عام ٢٠٢٤، إقامة فعالية « أسبوع خدمة العملاء » في شهر أكتوبر، حيث قام الإداره التنفيذية والمديرون في نفط عمان بزيارة العديد من محطات الخدمة، مما أتاح فرصة للتفاعل المباشر مع العملاء وفهم احتياجاتهم بشكل أعمق. وفي إطار التوسيع الدولي وتوحيد معايير الخدمة أطلقت نفط عمان مؤخراً دليل العمليات في تنزانيا، والذي يهدف إلى تحقيق مستوى عال 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 التنفيذي 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 للتوسيع المستقبلي كما أكمل القسم بنجاح تكامل OQ FT

ما أدى إلى أتمنة العمليات وتبادل البيانات بسلامة 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 أتمنة العمليات، وتعزيز كفاءةقوى 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

- ترحيل الاستضافة تحسين أداء الأنظمة واستقرار البنية التحتية الرقمية مما يضمن كفاءة تشغيلية أعلى.
- المواجهة 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 وسلامة للعملاء. وفي خطوة ريادية على مستوى السوق المحلي، أطلقت نفط عمان بالشراكة مع Citex أول تقنية Digital MID في السلطنة، مع تنفيذها التجاري 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 ومبكرة، توصل نفط عمان تجاوز توقعات العملاء وترسيخ مكانتها الريادية في قطاعي الوقود والتجزئة.

## الناظرة المستقبلية

توصل شركة النفط العمانية للتسيويق 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 السوق الأكثر تركيزاً على العملاء في دول مجلس التعاون الخليجي، من خلال التوسيع 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.

جزء من رؤيتها المستقبلية وضعت الشركة خططاً لتنفيذ نموذج بيع بالتجزئة فريد من نوعه، بهدف 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 متغيرة مثل منافذ الصرافة، والصالات الرياضية والمطاعم، ومكاتب البريد وخدمات غسيل الملابس، ومناطق ألعاب الأطفال، ومراكيز التسوق العائلية، مما يجعلها وجهات متكاملة توفر تجربة فريدة للعملاء. علاوة على ذلك توصل 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، توصل نفط عمان تنفيذ خطتها الخمسية (٢٠٢٦ - ٢٠٢٢)، والتي تتمثل حول التنوع والتوسيع المحلي والدولي، والانتقال نحو حلول الطاقة المتعددة، 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 مقاهي، أمازون وتعزيز الولاء للعلامة التجارية عبر مختلف القطاعات. كما شهد العام إطلاق مبادرات وقود مبتكرة، بما في ذلك المشروع التجاريي 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 باسمة وتطبيق الشركة في فعاليات رئيسية، مثل الهيئة العمانية للاستثمار، وعمانلل، 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 كافيه 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 ثوانى، وفوسكانو، مما عزز الحضور السوقى للعلامة التجارية.

أما في قطاع الأعمال (B2B)، فقد تم تنفيذ استراتيجيات فصيرة الأجل لتعزيز الربحية، إلى جانب وضع أساس مستدام للنمو طويلاً الأمد. كما شهدت الشركة توسيعاً ملحوظاً في قطاع النفط والغاز ضمن فئة زيوت التشحيم التجارية، مما عزز من حضور نفط عمان في الأسواق B2B، ورستّ مكانتها كشريك موثوق في قطاع الطاقة.

## التحول الرقمي

يواصل 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 تمكن عمليات الدفع الإلكتروني اللا تلامسي ل توفير تجربة أكثر سلاسة وأماناً للعملاء.

# تقرير المسؤولية المجتمعية للشركة لعام ٢٠٢٤



وبينما نواصل توسيع نطاق أعمالنا، وتنوع مصادر الإيرادات، وتقديم حلول مبتكرة تلبي توقعات العملاء وتتجاوز احتياجاتهم، فإننا على ثقة بأن استراتيجيةنا 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 الجنيدى**  
الرئيس التنفيذي



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

لا تقتصر مبادرات المسؤولية المجتمعية 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 المجتمعية للشركة لهذا العام ١١٧,٦٤٨ ريال عماني.

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

الجمعية العمومية لتشمل جميع مبادرات المسؤولية المجتمعية للشركة والتي سيجري تنفيذها في العام المقبل. وفي عام ٢٠٢٤، أطلقت شركة النفط العمانية للتسيويق العديد من المبادرات بشأن المسؤولية المجتمعية 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 مرکباتهم. 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 لخريجين الجدد بحيث يضم دورات تدريبية للمبتدئين ليتيح للمشاركون 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 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 والصغرى للمشاركة في سوق العيد لعرض وتسويقه أعمالهم داخل مبني الشركة خلال فترة عيد الأضحى. كما قامت الشركة بدعم المهرجان الخامس لنادي الإعاقة، تحت اشراف وزارة الثقافة والرياضة والشباب، بالإضافة إلى ذلك، خصصت الشركة ٢٠٪ من ميزانيتها لصالح الهيئة العمانية للأعمال الخيرية،

**طارق بن محمد الجندي**  
الرئيس التنفيذي

# تقرير تنظيم وإدارة الشركة

يسعدنا تقديم تقرير تنظيم وإدارة شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.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، كمعايير الشفافية 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 تفيذيين 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 ورقابتها، يقوم فريق الإدارة التنفيذية بالأعمال اليومية للشركة الذي يترأسه الفاضل/ طارق بن محمد الجندي الرئيس التنفيذي، كما يتكون فريق الإدارة التنفيذية ببعضوية كل من الفاضل/ مصعب بن فارس بن جرادى والفاضل/ حسين بن جامع بيت إسحاق والفاضل/ خميس بن ناصر الشعبيي والفاضل/ عامر بن سهيل جعيوب والفاضل/ طالب بن عمر المعدي والفاضل/ جابر بن منصور الوهيبيي والفاضل/ رحمة البوسعيدية والفاضل/ محمد بن حسن الماجيني.



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

**د) عدد اجتماعات مجلس الإدارة:**  
عقدت الشركة ثمان اجتماعات لمجلس الإدارة خلال السنة المالية المنتهية في ٢١ ديسمبر ٢٠٢٤، وهي كالتالي:

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

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

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

العضويات في مجالس إدارة الشركات المساهمة العامة الأخرى	هل حضر آخر اجتماع جمومية سنوي أو لا	ال الاجتماعات مجلس الإدارة التي جرى حضورها خلال العام	الاجتماعات مجلس الإدارة المنعقدة خلال العام	المنصب	اسم عضو مجلس الإدارة
-	نعم	٢	٨	عضو مجلس إدارة غير تنفيذي وغير مستقل	هلال علي سيف الخروصي (عضو مجلس الإدارة السابق)
-	نعم	٢	٨	نائب رئيس مجلس الإدارة وعضو غير تنفيذي ومستقل	المكرمة السيدة روان أحمد البوسعديي (عضو مجلس الإدارة السابق)
٢-٣	نعم	٨	٨	عضو غير تنفيذي ومستقل	أمل سهيل بهوان (عضو مجلس إدارة معادة تعينيها)

#### 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.

تم عملية الترشيح والانتخاب وفق قانون الشركات التجارية والقوانين والإجراءات المنصوص عليها من قبل هيئة الخدمات المالية المتفقة مع النظام الأساسي للشركة، وتعد الشركة برنامج تعريفي خاص لأعضاء مجلس الإدارة لتعريفهم بنشاطات الشركة وطبيعة أعمالها وبعض البنود المتعلقة بحكومة الشركات كالسرية والافتتاح عن صالح الشركة.

#### ج) الافتتاح 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. أريح 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.

## المعلومات المقدمة لمجلس الإدارة:

بهدف تسهيل تنظيم وإدارة عمليات الشركة بالشكل الأنسب، تقدم 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 النفيات 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 التقاضي 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.
- ويحيث مجلس إدارة الشركة وكما هو مطلوب أيضاً بموجب قوانين حوكمة الشركات بإعتماد اللوائح الداخلية للشركة، ومن بينها إعتماد المبادئ والسياسات والإجراءات والممارسات ل القيام 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 للتسيير وأعضاء مجلس إدارتها في العام المنتهي

أحمد طفيل الرحمن (عضو مجلس الإدارة السابق)	عضو غير تنفيذي ومستقل	٨	٢	لا	-
سليم بيربخش الرئيسي (عضو مجلس الإدارة السابق)	عضو غير تنفيذي ومستقل	٨	٢	نعم	نعم -
المكرم / محمد أبو بكر الغساني (عضو مجلس الإدارة السابق)	عضو غير تنفيذي ومستقل	٨	٢	نعم	-
معتز عامر الريامي (عضو مجلس الإدارة السابق)	عضو غير تنفيذي ومستقل	٨	٢	نعم	-
عبدالعزيز سعود الرئيسي (عضو مجلس الإدارة السابق)	عضو غير تنفيذي ومستقل	٨	٦	لم يتم تعينه بعد	-
مشاعل ياسين موسى (عضو مجلس إدارة غير تنفيذي وغير مستقل)	عضو مجلس إدارة غير تنفيذي وغير مستقل	٨	٦	لم يتم تعينه بعد	-
حمزة موسى باقر (عضو مجلس تنفيذي ومستقل)	عضو مجلس تنفيذي ومستقل	٨	٦	لم يتم تعينه بعد	-
حسين علي الراشدي (عضو مجلس تنفيذي ومستقل)	عضو مجلس تنفيذي ومستقل	٨	٦	لم يتم تعينه بعد	-
حسين عبدالرضا الواتي (عضو مجلس تنفيذي ومستقل)	عضو مجلس تنفيذي ومستقل	٨	٦	لم يتم تعينه بعد	-
أربيج أحمد الطوقي (عضو مجلس تنفيذي ومستقل)	عضو مجلس تنفيذي ومستقل	٨	٦	لم يتم تعينه 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 أساس تجارية فقط لا غير.

- \* 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 المغوضة لجميع أعضاء مجلس الإدارة (السابقين وال الحاليين) خلال عام ٢٠٢٤ بلغ ٣٨,٢٩٠ ريال عماني.

#### ٤) عضويات مجلس الإدارة في الشركات المساهمة العامة الأخرى وللجان التابعة لها:

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

المنصب	اسم الشركة	الأعضاء الآخرين	اسم عضو مجلس الإدارة
-	-	-	عبدالعزيز سعود الرئيسي
رئيس مجلس الإدارة	١- شركة الجزيرة للمنتجات الحديدية ش.م.ع.ع	أمل سهيل سالم بهوان المخيني	ـ
رئيس مجلس الإدارة	٢- البنك الوطني العماني ش.م.ع.ع	ـ	ـ
-	-	حمزة موسى باقر	ـ
-	-	أريج الطوقي	ـ
عضو مجلس الادارة	١- أيراج لخدمات الطاقة	مشاعل ياسين	ـ
-	-	حسين الراشدي	ـ
عضو مجلس الادارة	١- شركة سيميكورب صلاله للمياه والكهرباء ش.م.ع.ع	حسين اللواتي	ـ

(ز) **مكافآت أعضاء مجلس الإدارة وبدل حضور الجلسات والرواتب والمزايا:** يقترح مجلس الإدارة سياسة توزيع المكافآت والتي يتم اعتمادها في اجتماع الجمعية العمومية العادي 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 إجتماعات مجلس الإدارة و ٣٠٠ ريال عماني عن حضورهم اللجان الفرعية الأخرى، كما أنهم يتلقون المخصصات المالية حسب النحو المنصوص عليه في قانون الشركات التجارية واللوائح الصادرة عن هيئة الخدمات المالية في سلطنة عمان.

##### جدول رقم ٤: الرسوم المسددة / مستحقة السداد لأعضاء مجلس الإدارة عن عام ٢٠٢٤

###### ا) أعضاء مجلس الادارة السابقون

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

###### ب) أعضاء مجلس الادارة الحاليين

اسم عضو مجلس الإدارة *	رسوم حضور الاجتماعات *
عبدالعزيز 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

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

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

\*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 - أمel سهيل بهوان - عضو
- ٣ - مشاعل ياسين - عضو

يعتبر مدير قسم الاستراتيجيات أميناً لسر لجنة الاستثمار وتم دعوة الرئيس التنفيذي والرئيس المالي بصفة دائمة لحضور إجتماعات اللجنة.

#### المهام والواجبات الرئيسية لجنة الاستثمار:

- دراسة ومراجعة الفرص الاستثمارية أو أي أنشطة تجارية جديدة ورفع التوصية لمجلس الإدارة لموافقة عليها.
- دراسة ومراجعة خطة الشركة طويلة الأمد والميزانية السنوية وأي تعديل مقترن على خطة الشركة طويلة الأمد لرفع التوصيات لمجلس الإدارة لموافقة 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 المعنى في المناقشة أو التصويت في أي قرار يتخذه المجلس بشأنها.

#### ي) لجان مجلس الإدارة

##### ١- لجنة التدقيق

ت تكون لجنة التدقيق من ثلاثة أعضاء جميعهم مستقلين غير تنفيذيين وهم:

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

تستمر الشركة في جني فوائد جمة من عمل لجنة التدقيق والتي تتتألف 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 وتم دعوة الرئيس التنفيذي والرئيس المالي بصورة دائمة لحضور اجتماعات اللجنة، ويقوم رئيس لجنة التدقيق باطلاع مجلس الإدارة بتقرير شامل عن نتائج إجتماعات لجنة التدقيق لتقديم مناقشتها في إجتماعات مجلس الإدارة.

#### من المهام الأساسية لجنة التدقيق بالشركة:

● الإشراف على عملية إعداد التقارير والمعلومات المالية للشركة والتأكد من صحتها ودقها.

● التوصية باعتماد وعزل المدقق الخارجي، بالإضافة إلى التوصية باتخاب 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.

وتجرد الإشارة إلى أنه تم تعيين جيرارد ياب رئيس وحدة التدقيق الداخلي اعتباراً من ٢٠٢٤ ديسمبر.

## 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
عبدالعزيز سعود الرئيسي	رئيس اللجنة	٢	٢
أمل سهيل سالم بهوان المخيني	عضو	٢	٢
مشاعل ياسين	رئيس اللجنة السابق	٢	٢

التنفيذية المساعدة للرئيس التنفيذي، وتقوم اللجنة بالآتي:

- تقوم اللجنة بمقابلة ثلاثة المرشحين الأكفاء لكل وظيفة لدى اللجنة الصالحة 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.
- مراجعة 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 تSEND من مجلس الإدارة.

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

اسم العضو	المنصب	اجتماعات لجنة الترشيح والمكافآت التي حضرها خلال العام	اجتماعات لجنة الترشيج والمكافآت التي عقدت 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

## ٣- لجنة الترشيح والمكافآت:

تتكون لجنة الترشيح والمكافآت من ثلاثة أعضاء غير تنفيذين هم:

- ١- حسين اللواتي - رئيس اللجنة
- ٢- مشاعل ياسين - عضو
- ٣- أريج الطوقي - عضو

وتم 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 لجنة الترشيح والمكافآت:

- في حالة أعضاء مجلس الإدارة، ترشيح الأعضاء الأكفاء و اختيار 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

في ذلك النتائج الرابع السنوية والتقارير الصحفية الرسمية وذلك لتمكن من يهمه الأمر الإطلاع على المعلومات بيسر وسهولة. كما تدرج النتائج الرابع السنوية المفصلة في الموقع الإلكتروني لبورصة مسقط ([www.msx.om](http://www.msx.om)) وهي متاحة للجميع.

كما يتم نشر بيانات مختصرة عن النتائج الرابع سنوية والنصف سنوية والسنوية مع تقرير مجلس الإدارة وبالإضافة إلى الدعوة لحضور اجتماع الجمعية العامة والإشعارات الخاصة بتوزيع الأرباح في الصحف المحلية العربية والإنجليزية 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:

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

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

تقتيد الشركة بشكل كامل بكافة القوانين والنظم التي سنتها هيئة الخدمات المالية وتربيطات 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 ولفتح 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.

#### 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 الإمام بأخر مستجدات علم الإدارة بما يخص تنظيم وإدارة الشركات ومتغيرات بيئه العمل، حيث ان 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 تتعكس 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 ومكافأته.

وفيمما يتعلق بتعيين المدراء التنفيذيين (خلاف 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 مبنيةً على مدى الكفاءة والدراسة 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 مضافةً إليه المكافأة السنوية، والمساهمات في التأمينات الاجتماعية أو مستحقات نهاية الخدمة والعلاوات والمنافع الأخرى، ويتم تحديد المكافأة السنوية بعد الأخذ فالحساب 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

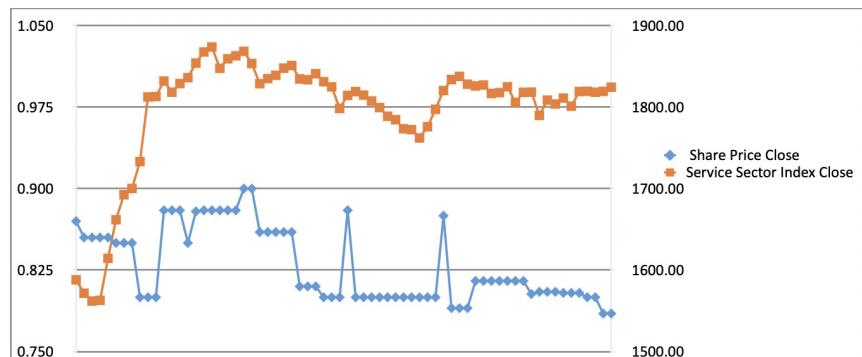
الشركة موقع خاص على شبكة المعلومات الإلكترونية ([www.oomco.com](http://www.oomco.com)) والذي يتضمن كافة المعلومات المهمة والمتعلقة بالشركة ونشاطها التجاري وأدائها بما

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

## ٨. الأداء مقارنة بمؤشر بورصة مسقط (للمقاطع المعنى)

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 بـ سهم شركة النفط العمانية للتسويق في عام ٢٠٢٤.**



## توزيع الأسهم:

اعتباراً من تاريخ ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤، تمتلك شركة اوكيو 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 ٣٢٢٥,٠٠ سهم من أسهم الشركة بصفة تقضيلية (أسهم ممتازة)، إذ تعتبر تلك الأسهم ذات أصوات متعددة وعليه فإنه بإمكان شركة اوكيو التي تمتلك هذا النوع من الأسهم التمتع بعدد ٣٤,٨٣٠,٠٠ صوت بما يعادل ٥١,٤٪ في إجتماعات الجمعية العمومية للشركة، إلا أن هذه النسبة لا تسمح لهم بالسيطرة على إجتماع الجمعية العامة الغير عادية للشركة.

يبين الجدول رقم (٩) توزيع ملكية أسهم الشركة كما هو عليه في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤، 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).

جدول رقم ٧ : بيانات آخر ثلاثة اجتماعات عقدت للجمعية العمومية

السنة المالية (المنتهية)	التاريخ	الوقت	المكان
٣١ ديسمبر ٢٠٢١	٢٨ مارس ٢٠٢٢	٠٥:٠٠ مساءً	فندق كراون بلازا و المنصة الإلكترونية لشركة مسقط للمقاصلة والإبداع
٣١ ديسمبر ٢٠٢٢	٣٠ مارس ٢٠٢٣	٧:٠٠ مساءً	فندق كراون بلازا و المنصة الإلكترونية لشركة مسقط للمقاصلة والإبداع
٣١ ديسمبر ٢٠٢٣	٢٨ مارس ٢٠٢٤	٠٥:٠٠ مساءً	المنصة الإلكترونية لشركة مسقط للمقاصلة والإبداع

من المقرر ان ينعقد اجتماع الجمعية العمومية العادي السنوي للسنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م وفقاً للتفاصيل التالية:

التاريخ: ٢٧ مارس ٢٠٢٥

المكان: المنصة الإلكترونية لشركة مسقط للمقاصلة والإبداع

الوقت: ٠٣:٠٠ مساءً

## (ك) بيانات الأسهم:

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

جدول رقم ٨ : بيانات وأحجام وأسعار الأسهم الشهرية في بورصة مسقط خلال عام ٢٠٢٤م

الشهر	أعلى سعر (ر.ع.)	أدنى سعر (ر.ع.)	حجم التداول (سهم)
يناير	٠,٨٥٥٠	٠,٨٥٠٠	٢,٨٥٦
فبراير	٠,٨٥٥٠	٠,٨٠٠٠	٢,٩٠٥
مارس	٠,٨٨٠٠	٠,٨٥٠٠	٥,٣٤١
ابريل	٠,٩٠٠٠	٠,٨١٠٠	٤,٦٩٧
مايو	٠,٨٨٠٠	٠,٨٠٠٠	١٣,٠٠٤
يونيو	٠,٨٧٥٠	٠,٨٠٠٠	١٨,٦٦٥
يوليو	٠,٨١٥٠	٠,٧٩٠٠	٦,٦٦١
أغسطس	٠,٨٠٥٠	٠,٧٧٨٥٠	١٧,١٤٨
سبتمبر	٠,٧٩٠٠	٠,٧٧٠٠	١٠,٥٢٠
أكتوبر	٠,٨٠٠٠	٠,٧٨٠٠	٦,٥٧٥
نوفمبر	٠,٨٠٠٠	٠,٧٨٠٠	٧,٨٤٦
ديسمبر	٠,٧٨٠٠	٠,٧٢٠٠	٤,٩٥٠

**إيصالات الوديعة الشاملة والضمادات والأوراق القابلة للتحويل  
وتأشيرها على الأسس**

لَا تُنْطِقُ عَلَى الشَّكَةِ

## الأرباح الموزعة الغير مستلمة:

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

١١ يوضح تفاصيل دفع الأرباح منذ عام ٢٠٠٤، 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 للمقاصلة والإبداع.

**جدول رقم ١٢: بيانات الأرباح الموزعة غير المستلمة والتي تم تحويلها لصندوق أمانات المستثمرين**

الشهر الذي تمت فيه عملية التحويل	مبالغ محولة لم يتم المطالبة بها	المبلغ المستلم	المبلغ الإجمالي	النسبة %	الأرباح	السنة
أكتوبر ٢٠٠٥	٩,٣١٥	١,٩٢٥,٦٨٥	١,٩٣٥,٠٠٠	٣٠,٠	٢٠٠٤	
أكتوبر ٢٠٠٦	٩,٠٣١	٢,٨٩٣,٤٦٩	٢,٩٠٢,٥٠٠	٤٥,٠	٢٠٠٥	
أكتوبر ٢٠٠٧	٢٣,٧٢٨	٣,٠٤٠,٠٢٢	٣,٠٦٣,٧٥٠	٤٧,٥	٢٠٠٦	
أكتوبر ٢٠٠٨	٢٣,٨٢٦	٣,٠٣٩,٩٢٤	٣,٠٦٣,٧٥٠	٤٧,٥	٢٠٠٧	
أكتوبر ٢٠٠٩	٦,٣٥٧	٢,٢٥١,١٤٣	٢,٢٥٧,٥٠٠	٣٥,٠	٢٠٠٨	
أكتوبر ٢٠١٠	٦,٦٨٧	٢,٢٥٠,٨١٣	٢,٢٥٧,٥٠٠	٣٥,٠	٢٠٠٩	
أكتوبر ٢٠١١	٨,٠٣٦	٢,٧٠٠,٩٦٤	٢,٧٠٩,٠٠٠	٤٢,٠	٢٠١٠	
أكتوبر ٢٠١٢	٢٦,٠٣٨	٣,٩٧٢,٩٦٢	٣,٩٩٩,٠٠٠	٦٢,٠	٢٠١١	
أكتوبر ٢٠١٣	١١,١٥٣	٤,٥٠٣,٨٤٧	٤,٥١٥,٠٠٠	٧٠,٠	٢٠١٢	
أكتوبر ٢٠١٤	٦٩,٥٥٥	٤,٤٤٥,٤٤٥	٤,٥١٥,٠٠٠	٧٠,٠	٢٠١٣	
أكتوبر ٢٠١٥	٤٤,٢٩٨	٣,٨٢٥,٧٠٢	٣,٨٧٠,٠٠٠	٦٠,٠	٢٠١٤	
أكتوبر ٢٠١٦	٦٧,٠٣٧	٣,٨٠٢,٩٦٣	٣,٨٧٠,٠٠٠	٦٠,٠	٢٠١٥	
أكتوبر ٢٠١٧	١٤,٩٩٢	٣,٨٠٥,٠٠٧	٣,٨٧٠,٠٠٠	٦٠,٠	٢٠١٦	
أكتوبر ٢٠١٨	٩١,٢٣٦	٣,٧٧٨,٧٦٤	٣,٨٧٠,٠٠٠	٦٠,٠	٢٠١٧	
أكتوبر ٢٠١٩	٢٤,٨٢٠	٣,٨٤٥,١٨٠	٣,٨٧٠,٠٠٠	٦٠,٠	٢٠١٨	
أكتوبر ٢٠٢٠	١١,١٢٥	٣,٨٥٨,٨٧٥	٣,٨٧٠,٠٠٠	٦٠,٠	٢٠١٩	
أكتوبر ٢٠٢١	١٠,٣٤٥	٢,٥٦٩,٦٥٥	٢,٥٨٠,٠٠٠	٤٠,٠	٢٠٢١	
أكتوبر ٢٠٢٢	٧,٣٣٨	٣,٢١٧,٦٦٢	٣,٢٢٥,٠٠٠	٥٠,٠	٢٠٢٢	
أكتوبر ٢٠٢٣	٦٠٣,١٣٠	٢,٥٦٣,٣٩٧	٢,٥٦٤,٠٠٠	٥٠,٠	٢٠٢٣	

جدول رقم ٩ : توزيع أسهم الملكية حسب الحجم كما في ٣٠ ديسمبر ٢٠٢٤

الأسهم		مالكي الأسهم		الأسهم المملوكة حتى	
النسبة من المجموع	العدد	النسبة من المجموع	العدد		
% ١,٨٨	١,١٥٤,٠٥	% ٨٠,٠٨	٧٤٨		٥٠٠٠
% ٠,٩٥	٥٨٢,٤٩٠	% ٨,٥٨	٨٤	٥,٠٠١	- ١٠,٠٠٠
% ٠,٧٠	٤٢٩,٠٢٥	% ٣,١٧	٣١	١٠,٠٠١	- ٢٠,٠٠٠
% ٠,٤٤	٢٧٢,٢٧٠	% ١,١٢	١١	٢٠,٠٠١	- ٣٠,٠٠٠
% ٠,٦٢	٣٧٦,٩٧٦	% ١,١٢	١١	٣٠,٠٠١	- ٤٠,٠٠٠
% ٠,٣٧	٢٢٦,٥٢٣	% ٠,٥١	٥	٤٠,٠٠١	- ٥٠,٠٠٠
% ٢,٢٠	١,٣٤٨,١٥٠	% ١,٨٤	١٨	٥٠,٠٠١	- ١٠٠,٠٠٠
% ١,٥٦	٩٥٣,٤٨٩	% ٠,٧٢	٧	١٠٠,٠٠١	- ٢٠٠,٠٠٠
% ١,١٣	٦٩١,٢٤٠	% ٠,٣١	٣	٢٠٠,٠٠١	- ٣٠٠,٠٠٠
% ٢,٦٨	١,٦٤٤,٦١٦	% ٠,٤١	٤	٣٠٠,٠٠١	- ٥٠٠,٠٠٠
% ١٠,٣٢	٦,٣٢٢,٠٣٢	% ١,٢٣	١٢	٥٠٠,٠٠١	- ١,٠٠٠,٠٠٠
% ١٠,١٩	٦,٢٤٦,٧٥٢	% ٠,٥١	٥	١,٠٠٠,٠٠١	- ٢,٠٠٠,٠٠٠
% ٦٦,٩٦	٤١,٠٢٧,٣٣٢	% ٠,٤١	٤	٢,٠٠٠,٠٠١	- وما فوق
% ١٠٠	٦١,٢٧٥,٠٠	% ١٠٠	٩٧٩	١,٠٠٠,٠٠١	المجموع

جداول رقم ١٠: أكبر مساهمين كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢

الملك	الأسماء الممتازة	الأسهم	النسبة من المجموع %
شركة أوكيل ش.م.ع.م		٢٨,٣٨٠,٠٠٠	٤٦,٣٢
صندوق الحماية الاجتماعية		٦,٠٠٠,١٨٩	٩,٧٩
جهاز الاستثمار 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		١,٠٧٩,٠٦٨	١,٧٦
الرؤية كابيتال ش.م.ع.م / صندوق استثمار محلي		١,٠٧٩,٠٦٨	١,٧٦
المتحدة للأوراق المالية / صندوق استثمار عمانى		١,٠٧٩,٠٦٨	١,٧٦
البنك الوطني العماني/ صندوق استثمار أبسي ١		٧٧٩,٦٧١	١,٢٧
محموع الأسماء بالإضافة الى الأسماء الممتازة		٥٣,٠٣٦٧٠٤	٧٨,٤٢

## الملف المهني للمدققين القانونيين

قام مساهمو الشركة بتعيين شركة كي بي إم جي كمراجع حسابات مستقلين لسنة ٢٠٢٤. تأسست شركة كي بي إم جي ش.م.م في عمان عام ١٩٧٣، وهي جزء من شركة كي بي إم جي لوار جلف ليمند. تضم شركة كي بي إم جي في عُمان أكثر من ١٦٠ موظفاً، من بينهم خمسة شركاء وخمسة مدیرین رئیسیین، بما في ذلك الموظفون العمانيون. إن كي بي إم جي هي شبكة عالمية من الشركات المتخصصة التي تقدم خدمات المراجعة والضرائب والاستشارات، حيث تعمل في ١٤٣ دولة وإقليم، ولديها ٢٢٣ موظف يعملون في الشركات الأعضاء حول العالم. شركة كي بي إم جي لوار جلف هي جزء من شبكة "كي بي إم جي" انترناشيونال كوربوريتييف للشركات الأعضاء المتخصصة.

### أتعاب التدقيق

بلغت الأتعاب المدفوعة لـ كي بي إم جي ش.م.م مبلغ وقدره ٣٣,٨٥٠ ريال عماني مقابل الخدمات المهنية المقدمة للشركة لعام ٢٠٢٤، بما في ذلك تكفة مراجعة تقرير حوكمة الشركة.

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

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

### إقرار من مجلس الإدارة:

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

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

**طارق بن محمد الجندي**  
الرئيس التنفيذي

**عبدالعزيز سعود الرئيسي**  
رئيس مجلس الإدارة

# شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع. وشركتها التابعة

## التقرير والقوائم المالية الموحدة للسنة المنتهية في ٢٣ ديسمبر ٢٠٢٤

قائمة الأرباح أو الخسائر والإيرادات الشاملة الأخرى الموحدة وللشركة الأم (المنفصلة)  
للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024

المجموعة		المجموعة		المجموعة		المجموعة					
الشركة الأم	2023	2024	2023	2024	إيضاحات	الشركة الأم	2023	2024	2023	2024	المجموع
	ريل عمانى	ريل عمانى	ريل عمانى	ريل عمانى			ريل عمانى	ريل عمانى	ريل عمانى	ريل عمانى	إيضاحات
727,473,138	715,481,593	<b>819,266,896</b>	803,778,446	1-22	الإيرادات	37,914,713	<b>35,835,395</b>	53,321,967	<b>52,534,322</b>	5	الأصول غير متداولة
2,484,922	2,544,098	<b>4,160,010</b>	4,288,665	2-22	إيرادات أخرى	220,726	<b>276,055</b>	307,282	<b>358,020</b>	6	ممتلكات وأمداد
(684,144,533)	(672,407,145)	<b>(767,631,987)</b>	(751,767,075)		تكلفة المواد المستهلكة والبضائع المباعة	17,809,872	<b>20,264,211</b>	47,356,419	<b>52,564,631</b>	1-7	أصول غير مملوسة
(6,882,005)	(7,616,845)	<b>(7,735,946)</b>	(9,298,199)	25	تكاليف الموظفين	20,932,106	<b>17,774,262</b>	-	-	8	أصول حق الاستخدام
(5,897,973)	(4,978,617)	<b>(6,531,274)</b>	(5,730,241)		استهلاك وانخفاض قيمة ممتلكات وآلات	-	<b>243,913</b>	-	<b>243,913</b>	9	استثمار في شركات تابعة
(4,206,657)	(4,308,909)	<b>(6,047,616)</b>	(6,693,800)	1-7	ومعدات	316,613	<b>297,340</b>	316,613	<b>297,340</b>	10	استثمار في اتفاقيات مشتركة
(15,437,237)	(15,779,763)	<b>(25,660,141)</b>	(23,078,467)	26	استهلاك أصول حق الاستخدام	-	<b>9,361,084</b>	-	-	2-12	أصول أخرى
(234,795)	(1,053,449)	<b>(324,614)</b>	(1,098,735)	12	مساريف تغليف أخرى	2,021,227	<b>2,175,179</b>	2,021,227	<b>2,175,179</b>	19	الدمى المدينة طيبة للأجل
<b>13,154,860</b>	<b>11,880,963</b>	<b>9,495,328</b>	<b>10,400,594</b>		خسارة انخفاض قيمة ذمم مدينة تجارية	<b>79,215,257</b>	<b>86,277,439</b>	<b>103,323,508</b>	<b>108,173,405</b>		أصول ضريبة موجلة
					ربح التشغيل						اجمالي الأصول غير المتداولة
(5,277,342)	(3,595,553)	-	-	8	حصة خسائر من شركات تابعة	6,398,189	<b>5,393,555</b>	8,709,265	<b>7,245,304</b>	11	أصول متداولة
-	(15,194)	-	(15,194)	1-9	حصة خسائر من اتفاقيات مشتركة	91,339,611	<b>87,607,770</b>	92,152,825	<b>70,908,108</b>	1-12	نفاذ تجارية مدينة وارصدة مدينة أخرى
-	(19,273)	-	(19,273)	10	خسائر القيمة العادلة لاستثمارات أخرى	821,661	<b>498,284</b>	3,712,744	<b>3,417,111</b>	21	صرورفات مدفوعة مقدماً وأصول متداولة أخرى
756,764	1,197,319	<b>694,929</b>	1,209,911	23	إيراد التمويل	22,600,449	<b>71,058,563</b>	27,176,275	<b>97,332,313</b>	13	النقد وما يعادل النقد
(1,862,534)	(1,475,048)	<b>(1,862,534)</b>	(1,475,048)	23	تكلفة تمويل القروض	121,159,910	<b>164,558,172</b>	131,751,109	<b>178,902,836</b>		اجمالي الأصول المتداولة
(953,239)	(1,154,006)	<b>(2,405,456)</b>	(3,091,060)	2-7	تكلفة تمويل التزامات إيجار	<b>200,375,167</b>	<b>250,785,611</b>	<b>235,074,617</b>	<b>287,076,241</b>		
5,818,509	6,819,208	<b>5,922,267</b>	7,009,930		الربح قبل الزكاة والضريبة						حقوق المساهمين والالتزامات
-	-	<b>(103,480)</b>	(186,264)	19	مصاروفات الزكاة	6,450,000	<b>6,450,000</b>	6,450,000	<b>6,450,000</b>	14	رأس المال والاحتياطيات
(1,690,278)	(1,750,652)	<b>(1,690,556)</b>	(1,755,110)	19	ضريبة الدخل	2,150,000	<b>2,150,000</b>	2,150,000	<b>2,150,000</b>	15	رأس المال
4,128,231	5,068,556	<b>4,128,231</b>	5,068,556		الربح بعد الزكاة والضريبة للسنة	-	<b>(164,113)</b>	(349,520)	<b>(164,113)</b>	15	احتياطي قانوني
					ربحية السهم الواحد الأساسية	74,796,670	<b>77,801,226</b>	74,796,670	<b>77,801,226</b>		احتياطي تحويل عمالات أجنبية
					والمخفضة (بيس)	83,396,670	<b>86,237,113</b>	83,047,150	<b>86,237,113</b>		أرباح مختصرة
<b>0.064</b>	<b>0.079</b>	<b>0.064</b>	<b>0.079</b>	29							اجمالي حقوق المساهمين
						<b>15,470,986</b>	<b>17,978,375</b>	<b>43,558,035</b>	<b>47,830,977</b>	2-7	الالتزامات غير متداولة
						<b>20,000,000</b>	-	<b>20,000,000</b>	-	18	الالتزامات إيجار
						<b>209,346</b>	<b>264,732</b>	<b>221,014</b>	<b>296,517</b>	16	قرophon مصرية
						<b>35,680,332</b>	<b>18,243,107</b>	<b>63,779,049</b>	<b>48,127,494</b>		مكالمات نهاية الدورة للموظفين
											اجمالي الالتزامات غير المتداولة
						74,132,646	<b>78,338,967</b>	79,560,563	<b>82,825,359</b>	17	الالتزامات متداولة
						-	<b>60,000,000</b>	1,033,508	<b>60,000,000</b>	18	نعم تجارية دائنة وارصدة دائنة أخرى
						1,753,052	<b>2,283,564</b>	1,753,052	<b>2,283,564</b>		قرophon مصرية
						3,076,887	<b>3,424,125</b>	3,488,130	<b>5,189,691</b>	2-7	دفعات مقدمة من العملاء
						2,135,335	<b>2,060,120</b>	2,212,920	<b>2,214,405</b>	19	الالتزامات إيجار
						200,245	<b>198,615</b>	200,245	<b>198,615</b>	20	الالتزامات الضريبية الحالية
						81,298,165	<b>146,305,391</b>	88,248,418	<b>152,711,634</b>		مخصص البنية
											اجمالي الالتزامات المتداولة
						116,978,497	<b>164,548,498</b>	152,027,467	<b>200,839,128</b>		
						<b>200,375,167</b>	<b>250,785,611</b>	<b>235,074,617</b>	<b>287,076,241</b>		اجمالي حقوق المساهمين والالتزامات
						1.293	<b>1.337</b>	1.288	<b>1.337</b>	30	صافي الأصول للسهم الواحد
											تمت الموافقة على هذه القوائم المالية الموحدة وللشركة الأم (المنفصلة) والتصریح بتصادرها من قبل مجلس الإدارة بتاريخ 12 مارس 2025 ووقعها بالنيابة عنهم:
											رئيس مجلس الإدارة
											شكل الإيضاحات المرفقة جزءاً لا يتجزأ من هذه القوائم المالية الموحدة وللشركة الأم (المنفصلة)

تشكل الإيضاحات المرفقة جزءاً لا يتجزأ من هذه القوائم المالية الموحدة وللشركة 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