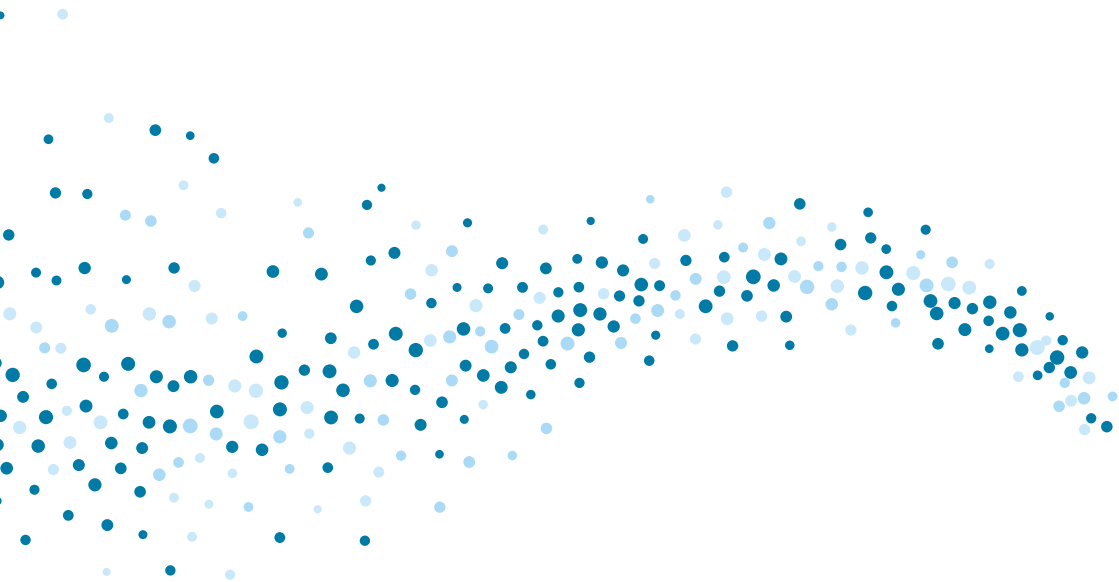


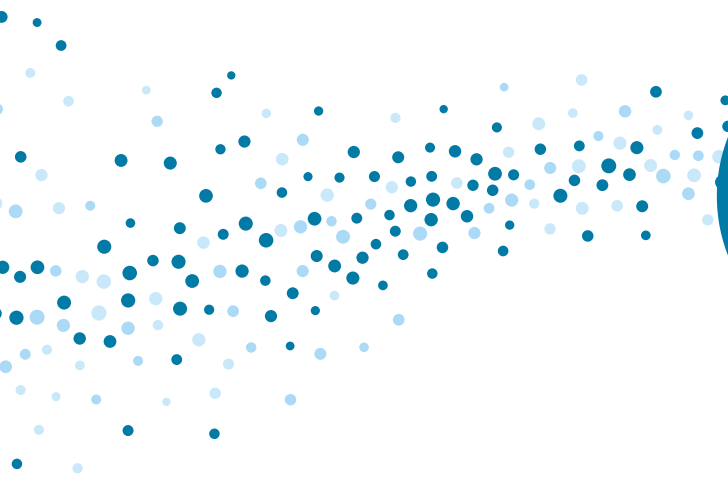
التقرير السنوي 2025





التقرير السنوي

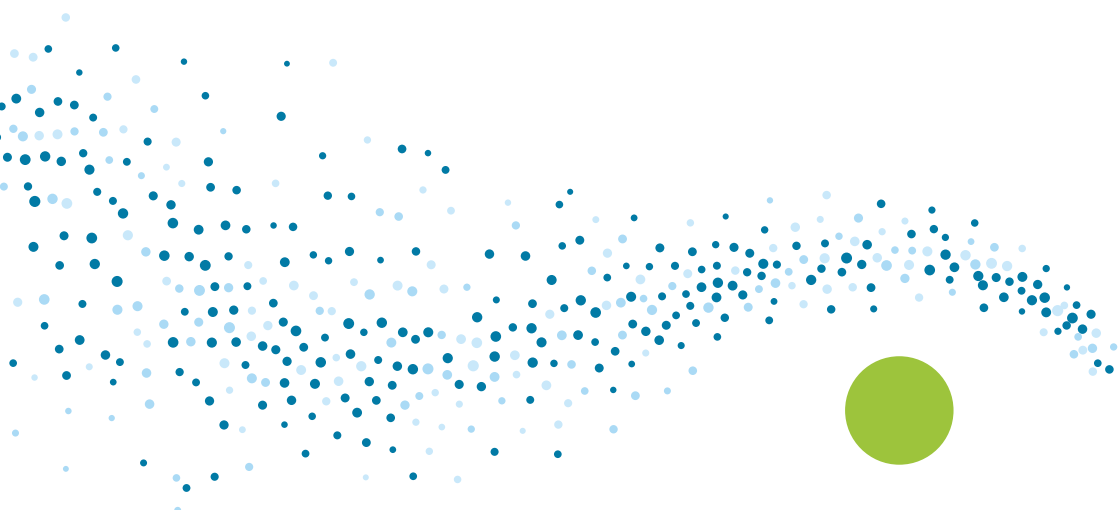




OOMCO
20
25



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



المحتويات

٢	رؤية الشركة ومهمتها وقيمتها الأساسية
٤	أعضاء مجلس الإدارة
٥	الإدارة العليا
٦	تقرير رئيس مجلس الإدارة
١٥	تقرير التحليل الإداري ٢٠٢٥
٢٩	تقرير المسؤولية الاجتماعية
٣١	تقرير تنظيم وإدارة الشركة
٥٢	التقرير والبيانات المالية الموحدة

رؤية الشركة ومهمتها وقيمتها 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



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 الجنيدي
الرئيس التنفيذي



حسين بن جامع الإسحاقي
مدير عام البيع بالتجزئة المحلية



م/ عامر بن سهيل جعوب
مدير عام الأعمال التجارية



خميس بن ناصر الشعبي
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 غير المدقق لشركة النفط العُمانية للتسويق ش.م.ع.ع (نפט عُمان/المجموعة) للفترة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥م والذي يعكس استمرار التزام الشركة بالأداء المنضبط وتعزيز مبادئ الحوكمة الرشيدة

الصحة والسلامة المهنية والبيئة والجودة والاستدامة

تظل الصحة والسلامة والالتزام البيئي ركيزة أساسية في فلسفة التشغيل لشركة نفط عُمان وإطارها لخلق القيمة على المدى الطويل. وخلال عام ٢٠٢٥، سجّلت الشركة صفر إصابات مهكرة للوقت (LTI) على مدار أكثر من ٧ ملايين ساعة عمل، كما أنجزت أكثر من ٢٠ مليون كيلومتر من عمليات نقل الوقود دون تسجيل حوادث مرورية جسيمة، مما يعكس الانضباط التشغيلي المستمر والتركيز على إدارة المخاطر بكفاءة عالية.

إن ثقافة السلامة والصحة والبيئة في نفط عُمان متجذرة في جميع العمليات، حيث يتم دمج السياسات وأفضل الممارسات والمراقبة المستمرة. تطبق الشركة السياسات الاستراتيجية، والتدقيق، ومراجعة الأداء لدفع التحسين المستمر. وتواصل نفط عُمان العمل ضمن إطار متكامل لأنظمة الإدارة، وقد نجحت خلال عام ٢٠٢٥ في المحافظة على الامتثال لسته معايير دولية معترف بها لأنظمة الإدارة، وذلك عقب استكمال تدقيق المراقبة الخارجي. وتشمل هذه المعايير:

ISO 9001 نظام إدارة الجودة

ISO 14001 نظام إدارة البيئة

ISO 45001 نظام إدارة الصحة والسلامة المهنية نظام

ISO 27001 إدارة أمن المعلومات

ISO 22301 نظام إدارة استمرارية الأعمال

ISO 22000 نظام إدارة سلامة الأغذية

ويؤكد استمرار الامتثال لهذه المعايير قوة منظومة الحوكمة وإدارة المخاطر والضوابط

التشغيلية لدى الشركة. كما تم تعزيز ممارسات الحوكمة من خلال إنشاء قسم متخصص لإدارة الوثائق متوافق مع متطلبات هيئة الوثائق والمحفوظات الوطنية.

كما نظمت الشركة ملتقى الجودة بمشاركة الجهات التنظيمية المعنية، وذلك بهدف تعزيز المواءمة مع متطلبات الامتثال والمعايير التشغيلية عبر سلسلة قيمة الوقود وزيوت التشحيم، وترسيخ ثقافة الجودة والتحسين المستمر. وفي إطار ترسيخ ثقافة السلامة، نفذت الشركة مجموعة من المبادرات التوعوية والبرامج الموجهة لموظفيها وشركائها، إضافة إلى تنظيم منتدى سلامة المقاولين لتعزيز التكامل عبر سلسلة القيمة. كما تم تنفيذ عدد من خطط وتمارين الجاهزية للطوارئ في أنشطة النقل البري، ووقود الطيران، والعمليات البحرية في محطة الدقم، والمستودعات، بالتعاون مع الجهات المختصة، بهدف تعزيز مستوى الاستعداد والاستجابة الفعالة.

وانسجاماً مع رؤية عُمان للحياد الصفري ٢٠٥٠، واصلت نفط عُمان تنفيذ مبادراتها في مجال الاستدامة خلال عام ٢٠٢٥، حيث حققت خفضاً تراكمياً قدره ٣,٥٩٠ طن من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون من خلال مشاريع الطاقة الشمسية في ١٢ محطة خدمة وتشغيل ٢٣ وحدات استرجاع الأبخرة، كما بلغ إجمالي الطاقة المتجددة المولدة ٤٧٩,٨٤ ميغاواط ساعة.

كما واصلت الشركة توسّعها في حلول الطاقة البديلة من خلال بيع أكثر من ٤,٦ مليون لتر من الديزل الحيوي المخلوط (B٥ و B٢٠)، بإيرادات بلغت نحو ١,٣ مليون ريال عُماني، إضافة إلى توقيع مذكرة تفاهم لتطوير مشروع طاقة شمسية بقدرة ١ ميغاواط. ومن خلال مشروعها المشترك «EVO»، تم توسيع شبكة شحن المركبات الكهربائية لتصل إلى ١٥٥ نقطة شحن في ٧٥ موقفاً على مستوى السلطنة، بما يدعم توجهات التنقل المستدام.

ومن خلال إدارة منضبطة للسلامة، وتعزيز أنظمة الجودة والحوكمة، والاستثمار المستمر في حلول الطاقة المستدامة، تؤكد نفط عُمان التزامها بالمرونة التشغيلية، والمسؤولية البيئية، والمساهمة الفاعلة في مسيرة التحول الطاقوي في سلطنة عُمان. كما أصدرت نفط عُمان تقريرها الثاني للحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات (ESG) لعام ٢٠٢٤، تأكيداً على التزامها بالشفافية والاستدامة وممارسات الحوكمة المسؤولة، وتعزيزاً لمواءمتها مع أفضل الممارسات الدولية في الإفصاح والاستدامة المؤسسية.

الأداء المالي

في عام ٢٠٢٥، سجلت مجموعة شركة النفط العمانية للتسويق نمواً بنسبة ٤٨٪ في صافي الربح، محققةً ربحاً بعد الضريبة بلغ ٧,٥ مليون ريال عُماني. ويعزى هذا التحسن بشكل رئيسي إلى الأداء القوي لقطاعي التجزئة والتجاري في الشركة الأم، مدعوماً بانضباط في ضبط التكاليف وإدارة فعالة للتدفقات النقدية.



وسجلت الشركة الأم زيادة في الإيرادات بنسبة ٧٪ مقارنة بالعام السابق، ويعود ذلك بشكل رئيسي إلى نمو قطاع التجزئة بنسبة ٦٪ على أساس سنوي، والذي يمثل النشاط الأساسي لأومكو. ويعكس هذا الأداء استمرارية كفاءة التنفيذ التشغيلي، وتحسين أداء الشبكة، وتعزيز تفاعل العملاء عبر منصة التجزئة.

كما حقق القطاع التجاري نمواً في الإيرادات بنسبة ٢٥٪، مدعوماً باستراتيجيات تحسين العقود، والانضباط في إدارة المحفظة، وتطوير الخدمات المستهدفة. وواصل القطاع تركيزه على موثوقية العمليات وحماية الهوامش الربحية ضمن بيئة سوقية تنافسية.

وبشكل عام، يعكس أداء المجموعة استمرار مرونتها التشغيلية وانضباطها في إدارة رأس المال، بما يدعم تحقيق ربحية مستدامة وتعزيز القيمة طويلة الأجل للمساهمين.

أداء الشركات التابعة

سجلت شركة أهلين العالمية ش.م.م تحسناً في أدائها خلال عام ٢٠٢٥، مدعوماً باستمرار نمو متاجر التجزئة (Convenience Stores)، والتوسع في منافذ كافييه أمازون، وتعزيز إيرادات الشاشات الرقمية. وقد تبنت الشركة التابعة نهجاً منظماً لتعزيز الربحية، مما أسهم في زيادة مساهمتها في أرباح المجموعة.

تواصل المملكة العربية السعودية كونها سوقاً استراتيجياً رئيسياً لنمو المجموعة. وخلال عام ٢٠٢٥، وسعت أومكو السعودية شبكتها لتصل إلى ٤٩ محطة خدمة، بما في ذلك إضافة ١٦ محطة جديدة خلال العام. وارتفعت الإيرادات بنسبة ٣٣٪ على أساس سنوي، مدعومة بتحسين أداء المحطات التي تم الاستحواذ عليها سابقاً والانضباط في التنفيذ التشغيلي.

ويؤكد مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية التزامهما بمواصلة تعزيز حضور أومكو في المملكة العربية السعودية بما يتماشى مع أهداف النمو والربحية طويلة الأجل.

تطوير الأعمال

تواصل شركة النفط العمانية للتسويق (نفت عُمان) تنفيذ استراتيجية نمو منضبطة تتماشى مع أهدافها طويلة المدى، مع التركيز على التوسع المدروس وتعزيز الكفاءة التشغيلية وخلق القيمة المستدامة في الأسواق المحلية والدولية.

حتى ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥، بلغ عدد محطات الخدمة التابعة للشركة في سلطنة عُمان ٢٣٩ محطة، دون إضافة محطات جديدة خلال الربع الرابع. وعلى الصعيد الدولي، واصلت نفط عُمان عملياتها من خلال ٩٤ محطة خدمة في المملكة العربية السعودية و١٢ محطة في جمهورية تنزانيا.

وشهدت أعمال الشركة في المملكة العربية السعودية خلال عام ٢٠٢٥ عدداً من المحطات المهمة، أبرزها افتتاح محطة ”الريان“، الأكبر في تاريخ الشركة، بمساحة تقارب ٩٣ ألف متر مربع. كما تم تعزيز الجاهزية التشغيلية من خلال دمج نظام مراقبة مرئي سحابي (CCTV)، والاستعداد لضخ وقود M٩٨، ونشر أول شاشة رقمية خاصة بالتعاون مع شركة مباشر، إضافة إلى تجديد شهادة التأهيل الصادرة من وزارة الطاقة لمدة عامين إضافيين، بما يعزز الالتزام التنظيمي والتنافسية في السوق السعودي.

ويواصل نموذج ”المحطة الشاملة“ دعم مكانة الشركة في السوق، من خلال تقديم خدمات متكاملة تشمل البيع بالتجزئة، والمنتجات الغذائية، والخدمات المساندة، بما يسهم في تنويع مصادر الدخل وتعزيز تجربة العملاء.

ومن خلال استراتيجية تطوير أعمال تستشرف المستقبل، تركز نفط عُمان على الابتكار، وتحديث العمليات، وتعزيز حضورها الإقليمي، بما يضمن تحقيق نمو مستدام وترسيخ مكانتها ضمن قطاع الطاقة والتنقل المتطور.

إدارة الموارد البشرية

ترتكز سمعة شركة النفط العُمانية للتسويق (نفط عُمان) ونجاحها المستدام على منظومة قوية من النزاهة المهنية والشخصية، مدعومة بكفاءات وطنية ملتزمة ومؤهلة. وتواصل الشركة ترسيخ مكانتها كجهة عمل مفضلة في قطاع تسويق الوقود، من خلال توفير بيئة عمل محفزة وفرص تطوير مهني منظم.

وبنهاية عام ٢٠٢٥، حققت نفط عُمان نسبة تعمين بلغت ٩٣٪، في إنجاز يعكس التزامها بدعم الكوادر الوطنية والمساهمة الفاعلة في التنمية البشرية على مستوى السلطنة. ويكتسب هذا الإنجاز أهمية خاصة في ظل الطبيعة التخصصية للمهارات الفنية والتشغيلية المطلوبة لخدمة شبكة التجزئة المتنوعة ودعم مختلف أنشطة الشركة

ولضمان استدامة الأداء والتميز التشغيلي، تواصل الشركة الاستثمار في تطوير رأس مالها البشري عبر مختلف وحدات الأعمال، من خلال تعزيز المهارات التخصصية والكفاءات الفنية والقدرات التطبيقية، بما يتماشى مع متطلبات السوق والأهداف الاستراتيجية.

وبصفتها إحدى الشركات الوطنية الرائدة في قطاع الطاقة، تلتزم نفط عُمان بتعزيز منظومة استقطاب المواهب وتطوير القيادات الوطنية وتخطيط التعاقب الوظيفي، بما يضمن جاهزية الكفاءات لدعم النمو المستقبلي وتحقيق الاستدامة المؤسسية.

المسؤولية الاجتماعية للشركة

تواصل شركة النفط العُمانية للتسويق (نفت عُمان) التزامها بدعم المجتمعات التي تعمل فيها من خلال تنفيذ مبادرات منظمة ضمن إطار المسؤولية الاجتماعية للشركة. ويتم تخصيص ميزانية سنوية للمسؤولية الاجتماعية، يتم اعتمادها من قبل المساهمين خلال اجتماع الجمعية العامة السنوي، لدعم برامج تهدف إلى تحقيق أثر اجتماعي مستدام وقابل للقياس.

وخلال عام ٢٠٢٥، نفذت نفط عُمان مجموعة متنوعة من المبادرات التي شملت مجالات الرعاية الاجتماعية، وتمكين الشباب، وريادة الأعمال، ودعم المجتمع، بإجمالي استثمار في برامج المسؤولية الاجتماعية بلغ ١٤٧,٩٧٢ ريال عُماني.

وانطلاقاً من مسؤوليتها الوطنية، تخصص نفط عُمان ما نسبته ٢٠٪ من ميزانيتها السنوية للمسؤولية الاجتماعية لصالح الهيئة العُمانية للأعمال الخيرية، لدعم البرامج المتعلقة بالإغاثة في حالات الكوارث، والرعاية الصحية، والتعليم.

وخلال شهر رمضان المبارك، أطلقت الشركة النسخة الثامنة من برنامج «عطاء»، والذي تضمن سبع مبادرات استهدفت احتياجات مجتمعية متنوعة، من بينها توزيع وجبات إفطار بالتعاون مع بنك الطعام، وتوفير الوقود لدعم

خدمات نقل كبار السن بالتنسيق مع جمعية إحسان، إضافة إلى توزيع السلال الغذائية وكسوة العيد للأسر ذات الدخل المحدود. كما دعمت الشركة برنامج «تعارف» لتعزيز التقاهم الثقافي، ونظمت سوق العيد في مقرها الرئيسي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما تم تفعيل خاصية التبرع بنقاط برنامج الولاء عبر التطبيق الذكي للشركة، لتمكين العملاء من المساهمة في مبادرات خيرية، من بينها مبادرة «فك كربة» لدعم الحالات الإنسانية المتعثرة.

واستمر تمكين الشباب كأحد المحاور الاستراتيجية، حيث احتفلت نفط عُمان بتخريج الدفعة الثالثة من برنامج «Experience Hub»، والذي يهدف إلى إتاحة فرص تدريب عملي للشباب العُماني وتنمية مهاراتهم المهنية. كما أطلقت الشركة النسخة الثالثة من برنامج «تمكّن» بالتعاون مع مركز الشباب، بهدف تعزيز القدرات الريادية والعمل الحر لدى الشباب العُماني.

وخلال موسم خريف ظفار، أطلقت أومكو مبادرة «بازار نفط عُمان» بمحافظة ظفار بالتعاون مع هيئة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ريادة)، بهدف توفير منصة تسويقية تعزز من فرص الوصول إلى السوق لرواد الأعمال المحليين.

ومن خلال إطار مسؤولية اجتماعية قائم على التركيز وقياس الأثر، تواصل نفط عُمان تعزيز دورها كشركة وطنية مسؤولة تسهم في دعم التنمية الاجتماعية المستدامة في سلطنة عُمان.

النظرة المستقبلية

تظل النظرة المستقبلية الاقتصادية الوطنية إيجابية، مدعومة بالاستقرار المالي واستمرار مشاريع البنية الأساسية والتحول في قطاع الطاقة، وهو ما يوفر بيئة مواتية تدعم مسيرة النمو والتنفيذ الاستراتيجي لشركة النفط العُمانية للتسويق (نפט عُمان).

ومع اقتراب الشركة من العام الأخير لاستراتيجيتها الخمسية (٢٠٢٢-٢٠٢٦)، يتركز الاهتمام على التوسع المنضبط، وتحسين الكفاءة التشغيلية، وتعزيز خلق القيمة المستدامة. تواصل نفط عُمان تعزيز حضورها محلياً ودولياً، مع تطوير موقعها في مجالات التنقل المستقبلي، والطاقة المتجددة، والحلول المستدامة، بما يتماشى مع توجهات التنويع الاقتصادي في سلطنة عُمان.

وسيستمر تطوير شبكة التجزئة وفق نهج توسع انتقائي يركز على المواقع الاستراتيجية وتعزيز التميز الخدمي عبر المحطات القائمة. كما يظل قطاع المتاجر والأغذية والخدمات أحد المحركات الرئيسية لتنويع الإيرادات غير النفطية وتعزيز نموذج «المحطة الشاملة».

وعلى الصعيد الدولي، ستواصل نفط عُمان ترسيخ حضورها في المملكة العربية السعودية وجمهورية تنزانيا، مع التركيز على تعزيز النضج التشغيلي والامتثال التنظيمي والقدرة التنافسية لضمان نمو إقليمي مستدام.

وفي قطاعات الأعمال التجارية ووقود الطيران، تواصل الشركة التركيز على الكفاءة التشغيلية، والمحافظة على قاعدة العملاء، وإدارة الهوامش في بيئة تنافسية متزايدة. كما ستبقى الشراكات الاستراتيجية وتحسين سلسلة الإمداد وتوظيف التقنيات الحديثة عوامل رئيسية لتعزيز المرونة والاستدامة.

وسيستمر قطاع زيوت التشحيم والمنتجات المتخصصة في تعزيز موقعه في الفئات ذات القيمة المضافة من خلال التوسع المدروس والمبادرات التسويقية المستهدفة، مع الحفاظ على معايير الجودة والتميز.

كما ستظل الرقمنة وتعزيز تجربة العملاء من الأولويات الاستراتيجية، من خلال الاستثمار المستمر في المنصات الرقمية وتطوير القدرات القائمة على البيانات، بما يعزز مرونة الأعمال ورفع كفاءة العمليات.

ورغم ما قد تشهده الأسواق من تحديات متغيرة، فإن نفط عُمان تتمتع بمركز مالي وتشغيلي قوي يمكنها من التعامل بكفاءة مع المتغيرات، عبر الإدارة المنضبطة للتكاليف، وتخصيص رأس المال بكفاءة، وتعزيز الحوكمة المؤسسية.

وبفضل نموذج أعمال مرن، ومصادر دخل متنوعة، ورؤية استراتيجية واضحة، تبقى أومكو وثقة من قدرتها على تحقيق أداء مستدام وتعزيز القيمة طويلة الأجل لمساهميها

شكر وتقدير

أود أن أتقدم بخالص الشكر والتقدير إلى عملائنا الكرام، والجهات الحكومية، والوكلاء وفرق عملهم، وموظفينا المخلصين، على ثقتهم المستمرة والتزامهم وتعاونهم. ويظل دعمهم حجر الأساس في تحقيق الأداء المستدام لشركة النفط العُمانية للتسويق ونموها على المدى الطويل.

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 والرقى والتقدم.

ونؤكد التزامنا المستمر بدعم مسيرة التنمية الوطنية وتعزيز القيمة المستدامة لكافة أصحاب المصلحة.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته،

بالإنابة عن مجلس إدارة الشركة

رئيس مجلس الإدارة

تقرير التحليل الإداري ٢٠٢٥



OOMCO 20
25

حققت شركة النفط العُمانية للتسويق (نفت عُمان) 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، وملتزم بتعزيز النظم الاقتصادي والاجتماعي في السلطنة 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 عُمان ٢٠٤٠، التي تقود الشركة وتقدم السلطنة في السنوات المقبلة.

الصحة، والسلامة، والبيئة، والجودة، والدعم الفني والاستدامة

في شركة النفط العُمانية للتسويق، يُعد موظفونا و عملاؤنا والمجتمعات التي نخدمها من أئمن وأهم مواردنا. ونواصل التزامنا الكامل بتوفير بيئة عمل آمنة ومأمونة، وحماية السلامة العامة، وصون ممتلكات الشركة وأصولها.

في عام ٢٠٢٥، حققت شركة النفط العُمانية للتسويق إنجازاً بارزاً في مجال السلامة، حيث انها لم تسجل أي إصابات مفقودة الوقت (LTI) لأكثر من ٧ ملايين ساعة عمل، وذلك بعد آخر إصابة مفقودة الوقت تم تسجيلها في فبراير ٢٠٢٥. كما نجحت الشركة في إتمام أكثر من ٢٠ مليون كيلومتر من نقل الوقود عبر مختلف أنحاء سلطنة عُمان دون تسجيل أي حوادث مرورية جسيمة، منذ آخر حادث مروري كبير تم تسجيله في أبريل ٢٠٢٥. 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 مواقع العمل، ومحطات الوقود، وبيئة البيع بالتجزئة، حيث أطلقت الشركة خلال عام ٢٠٢٥ عدداً من المبادرات المبتكرة من خلال حملة السلامة على الطرق، وأسبوع الصحة والسلامة والبيئة والجودة (HSEQ)، وبرامج التوعية بالإجهاد الحراري، إلى جانب حملة توعوية عامة للسلامة المرورية خلال موسم الخريف. شملت هذه المبادرات الموظفين والمقاولين وأصحاب المصلحة، مما عزز من ثقافة السلامة والمسؤولية المجتمعية.

بالإضافة إلى ذلك، أطلقت الشركة منتدى سلامة المقاولين لمشاركة إحصاءات الأداء السنوية في مجال الصحة والسلامة والبيئة والجودة، وتكريم أفضل المقاولين أداءً في السلامة، مما يعزز مشاركة المقاولين، ومشرفين السلامة لتعزيز هذه القيمة.

ظل الاستعداد للطوارئ أولوية قصوى طوال عام ٢٠٢٥، 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 وOPAL لتنفيذ تدريب شامل لإدارة الأزمات واستجابة الطوارئ، مما يضمن جاهزية فعالة للكوارث والمرونة التشغيلية.

إن ثقافة السلامة والصحة والبيئة في شركة النفط العُمانية 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 ٢٠٢٥، أكملت الشركة بنجاح تدقيق المراقبة الذي أجرته شركة الفيافي، مما يضمن الامتثال لسته معايير دولية معترف بها لأنظمة الإدارة:

- ISO 9001 نظام إدارة الجودة

- ISO 14001 نظام إدارة البيئة

- ISO 45001 نظام إدارة الصحة والسلامة المهنية

- ISO 27001 نظام إدارة أمن المعلومات

- ISO 22301 نظام إدارة استمرارية الأعمال

- ISO 22000 نظام إدارة سلامة الأغذية

كما عقدت الشركة منتدى الجودة بمشاركة الجهات المختصة الرئيسية، مما عزز التواصل التنظيمي، والتوافق على معايير الجودة والامتثال، والتعاون عبر منظومة الوقود وزيوت التشحيم. وأطلقت الشركة أيضاً قسم إدارة المستندات بما يتوافق بالكامل مع متطلبات هيئة الوثائق المحفوظات الوطنية (NRAA)، مما عزز إدارة السجلات والحوكمة وممارسات الامتثال.

وفي إطار برنامج التطوير الفني، أنهت الشركة أنشطة بحثية متعلقة بزيوت التشحيم البحرية، ووقود الطيران المستدام (SAF)، وزيوت تشحيم المركبات الكهربائية، دعماً للابتكار والتقدم التقني وتطوير منتجات مستقبلية تتماشى مع احتياجات السوق المتغيرة.

كما تستمر الشركة في دعم رؤية عُمان لحيد الكربون بحلول عام ٢٠٥٠، ودعم الجهود الوطنية للحد من الانبعاثات الكربونية من خلال حلول الطاقة المستدامة. في عام ٢٠٢٥، حققت الشركة:

خفضاً تراكمياً قدره ٣,٥٩٠ طناً من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون عبر تركيب أنظمة الطاقة الشمسية في ١٢ محطة خدمة وتشغيل ٢٣ وحدة لاسترجاع أبخرة الوقود (VRUs).

نشر تقريرها الثاني في مجال الحوكمة البيئية والاجتماعية والإدارية (ESG) لعام ٢٠٢٤، مما يعزز التزامها بالاستدامة والشفافية.

المشاركة في أسبوع عمان للاستدامة، من خلال مشروعها المشترك EVO، الذي حصل على الجائزة البلاطينية في فئة التنقل الكهربائي، تقديرًا لمساهماتها في حلول النقل المستدامة.

نجحت شركة النفط العُمانية للتسويق في عام ٢٠٢٥، في بيع أكثر من ٤,٦ مليون لتر من البيوديزل المخلوط (B٢٠ & B٥)، محققة إيرادات تقدر بحوالي ١,٣ مليون ريال عُماني. كما وسعت الشركة حلول الطاقة الشمسية، ووقعت مذكرة تفاهم لتطوير مشروع طاقة شمسية بقدرة ١ ميغاوات، بهدف تحسين الإيرادات من أعمال الطاقة البديلة. وخلال العام، أنتجت الشركة ٤٧٩,٨٤ ميغاوات ساعة من الطاقة المتجددة من مبادرات الطاقة الشمسية والطاقة البديلة.

واصلت شركة EVO توسيع بنية شحن السيارات الكهربائية، حيث أنشأت ١٥٥ نقطة شحن في ٧٥ موقعًا في مختلف أنحاء السلطنة، بما في ذلك المحاور الرئيسية للطرق السريعة، لدعم تبني السيارات الكهربائية على مستوى البلاد.

تواصل الشركة دفع مسيرة التحول في قطاع الطاقة. ومن خلال مبادرات الطاقة النظيفة، وبروتوكولات السلامة المتقدمة، وحلول الوقود وزيوت التشحيم عالية الجودة، تظل الشركة ملتزمة بتقديم التميز، وتقليل الأثر البيئي، والمساهمة في رسم مستقبل مستدام لقطاعي الوقود والتنقل في سلطنة عُمان.

الموارد البشرية

تأسست العلامة التجارية لشركة النفط العُمانية 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 ٩٣٪ بنهاية عام ٢٠٢٥ 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.

وباعتبارها شركة عُمانية طموحة تنبض بالحياة، وتعتز بمكانتها كإحدى الشركات الرائدة في قطاع الطاقة في السلطنة، وشريكاً 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 العُمانية المناسبة في الوظائف الملائمة في الوقت المناسب لتصبح الجهة التي يود الجميع العمل لديها في قطاع تسويق الوقود.

البيع بالتجزئة

يمثل قطاع مبيعات التجزئة ركيزة أساسية في أعمال شركة النفط العُمانية للتسويق، حيث يواصل القطاع توسعه الاستراتيجي بما يتماشى مع خطة النمو المعتمدة للشركة.

خلال عام ٢٠٢٥، حققت الشركة أداءً تشغيلياً قوياً عبر شبكة محطات البيع بالتجزئة، مما عزز سهولة الوصول على مستوى السلطنة ووسع نطاق خدمة العملاء في المواقع الاستراتيجية. وقد بلغ إجمالي عدد محطات الخدمة العاملة في سلطنة عُمان ٢٣٩ محطة 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 أطلقتته الشركة في يناير ٢٠١٨، أعلى أنواع الوقود في السلطنة، حيث أصبح متوفراً في أكثر من ١١٨ محطة خدمة. ويسهم هذا الانتشار في تعزيز تميّز المنتجات، والاحتفاظ بالعملاء من الفئة المتميزة، وخلق قيمة طويلة الأمد في المواقع الاستراتيجية.

شهد العام أداءً تجارياً قوياً، تمثل في نمو صحي لمبيعات الوقود نتيجة تحويل محطات الشركة إلى وجهات متكاملة تقدم خدمات شاملة. وبالتوازي مع ذلك، حققت الشركة نتيجة استثنائية بلغت ٩٥٪ في تقييم

”العميل الخفي“ (Mystery Motorist)، مما عزز مكانتها كأفضل شركة أداءً في سوق بيع الوقود بالتجزئة على المستوى الوطني، ورسخ معايير التميز والاتساق في تقديم الخدمات عبر الشبكة.

فيما يتعلق بنموذج التشغيل، تدير شركة النفط العُمانية للتسويق ١١٦ محطة خدمة، تمثل ٤٩٪ من إجمالي شبكة البيع بالتجزئة، مما يعكس خبرتها في إدارة المحطات بكفاءة وجودة عالية. وقد ساهم ذلك في تقديم معايير متميزة لخدمة العملاء وتعزيز مكانة الشركة كعلامة تجارية رائدة في تسويق الوقود، وفقاً لنتائج استطلاعات آراء العملاء.

حقق تطوير شبكة البيع بالتجزئة عدداً من الإنجازات الرئيسية، شملت الافتتاح الكامل لثلاث محطات من نوع (NTI)، والجاهزية التشغيلية لأربع محطات (RnR)، وترقية خمس متاجر أهلين للتسوق السريع بالهوية الجديدة، وافتتاح متجرين جديدين لأهلين، وإطلاق مقهى أمازون كافيه، وتفعيل محطتين كمراكز متكاملة (Hubs). كما شهد العام تقدم العديد من مشاريع NTI و RnR و Hubs ومتاجر أهلين ومقاهي أمازون كافيه إلى مراحل الإنشاء، مما يعزز جاهزية الشركة بخطط تطوير لعام ٢٠٢٦.

قطاع التسوق والأطعمة والخدمات

يوصل قطاع التسوق والأطعمة والخدمات (SFS) دوره المحوري في تحويل محطات الخدمة إلى وجهات متكاملة تركز على احتياجات العملاء. حيث تدير متاجر أهلين للتسوق السريع ٥٩ موقعاً في مختلف أنحاء السلطنة، وتخضع لبرنامج تحديث مستمر لتحسين تجربة التسوق. كما يواصل مقهى أمازون كافييه توسعه على مستوى السلطنة ليصل إلى ١٦ فرعاً، مع تغطية لأهم المواقع الاستراتيجية بما في ذلك مسقط وصحار وصلالة.

الحلول الرقمية والابتكار

تماشياً مع استراتيجية التحول الرقمي وتعظيم الإيرادات، تواصل منصة التجزئة تعزيز القيمة التجارية الإضافية من خلال توسيع محفظة الوسائط الرقمية. حيث تضم هذه المحفظة اليوم ١٠٠ أصل رقمي عالي التأثير موزعة بين ساحات محطات الخدمة ومتاجر أهلين، وتشمل شاشات عملاقة (Mega Screens)، وشاشات LED، وشاشات SDS، وشاشات ذكية. وإلى جانب تحسين المظهر العام للمواقع وتعزيز تفاعل العملاء، تشكل هذه الشبكة مصدر دخل إضافي من خلال توفير فرص إعلامية متميزة في مواقع ذات كثافة حركة عالية.

بطاقات الوقود

يظل قطاع بطاقات الوقود أحد المحركات الرئيسية للنمو وخلق القيمة في الشركة، من خلال تقديم حلول تزود بالوقود آمنة، ومبتكرة، وسهلة الاستخدام، تضع معايير متقدمة في القطاع. وخلال عام ٢٠٢٥، حقق القطاع إنجازات لافتة، تمثلت في نمو مبيعات بطاقات الوقود، مدعومة بزيادة الإقبال على خدمات التعبئة الإلكترونية (e-Fill) التي تتيح عمليات دفع سلسلة دون نقد، وتعزز راحة العملاء أثناء التزود بالوقود. كما تمثل أحد أبرز إنجازات العام في زيادة الحصة السوقية ضمن نظام الدعم الوطني (NSS)، مما يعكس الثقة الكبيرة في بنية الشركة التحتية وموثوقية خدماتها. وبالتوازي، واصل القطاع تعزيز سهولة الوصول من خلال توسيع استخدام البطاقات المصرفية عبر زيادة عدد أجهزة نقاط البيع في محطات الخدمة، وتحسين معدلات الرسوم بالتعاون مع الشركاء المصرفيين، بما يتيح عمليات دفع أكثر كفاءة وأقل تكلفة.

المبيعات الدولية

في عام ٢٠٢٥، واصلت شركة النفط العمانية للتسويق توسيع نطاق حضورها الدولي في قطاع التجزئة، محققة تقدماً ملموساً في المملكة العربية السعودية. حيث تدير

الشركة حاليًا ٤٩ محطة خدمة موزعة على مختلف مناطق المملكة، في إنجاز يُعد محطة رئيسية في مسيرتها نحو النمو والتوسع.

كما نجحت الشركة في تأمين عدد من المواقع الجديدة لمحطات الخدمة، والتي يجري العمل على إنشائها حاليًا في المنطقتين الشرقية والغربية، بما يعزز استراتيجيتها التوسعية ويدعم انتشارها في الأسواق الإقليمية ذات الأولوية.

شهد عام ٢٠٢٥ أيضًا استكمال عدد من الإنجازات الاستراتيجية والتشغيلية المهمة في المملكة العربية السعودية، من أبرزها افتتاح محطة الريان، التي تُعد أكبر محطة خدمة في تاريخ الشركة بمساحة تبلغ ٩٣,٠٠٠ متر مربع، وربط نظام المراقبة بالكاميرات (CCTV) القائم على الحوسبة السحابية بالمكتب الرئيسي، وجاهزية أول محطة لتشغيل مضخات وقود M٩٨، إلى جانب إطلاق أول شاشة رقمية خاصة بالتعاون مع شركة «مباشر» العُمانية من فئة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما جددت الشركة بنجاح شهادة التأهيل الصادرة من وزارة الطاقة لمدة إضافية تمتد لعامين.

في جمهورية تنزانيا، حافظت شركة النفط العُمانية للتسويق على استمرارية عملياتها التشغيلية عبر شبكة تضم ١٢ محطة خدمة.

وتواصل الشركة العمل على تحسين محفظتها الدولية وتقييم الخيارات الاستراتيجية بما يتماشى مع أهدافها طويلة الأجل ومتغيرات السوق، وبما يدعم استدامة النمو وتعزيز الأداء في الأسواق الدولية.

الأعمال التجارية

في عام ٢٠٢٥، حقق قطاع الوقود التجاري في شركة النفط العُمانية للتسويق أداءً قوياً، حيث تمكن من تحقيق ربحية مستقرة وتوسيع قاعدة عملائه بنجاح، رغم اشتداد المنافسة في السوق واستمرار الضغوط على هوامش الربح في القطاع. ومن خلال التركيز الواضح على الكفاءة التشغيلية، وموثوقية عمليات التسليم، وتعزيز الشراكات الاستراتيجية، أظهر القطاع مرونة عالية، وواصل تقديم قيمة ملموسة لعملائه، بما يدعم استدامة الأداء والنمو.

يُعد التحول نحو الوقود البديل ومنخفض الكربون ركيزة محورية في استراتيجية قطاع الوقود التجاري، حيث يسهم هذا التوجه في دعم نمو الأعمال، ويتماشى بشكل وثيق مع الأهداف الوطنية للسلطنة في خفض الانبعاثات الكربونية وتعزيز الاستدامة. ومن خلال التوسع في هذا المجال وتعميق العلاقات مع العملاء الحاليين والجدد، تؤدي شركة النفط العُمانية للتسويق دوراً فاعلاً في دعم التحول في قطاع الطاقة، وترسيخ مكانتها كشريك موثوق في تقديم حلول الطاقة النظيفة والأكثر استدامة.

ظل الابتكار والحلول المتكاملة في صميم أداء قطاع الوقود التجاري خلال عام ٢٠٢٥، حيث عملت الشركة على تطوير عرض قيمة متميز مدعوم باستراتيجيات واضحة لتقسيم

الأسواق، مما مكّنها من تحقيق النمو عبر عدة شرائح من العملاء، مع تلبية الاحتياجات التشغيلية والتجارية لمختلف القطاعات الصناعية والخدمية. كما واصلت الشركة تعزيز هويتها «B2Smart» من خلال الاستفادة من التحول الرقمي لتحسين تجربة العملاء، ورفع مستويات الشفافية، وتعزيز كفاءة الخدمات. وأسهم تطوير المنصات الرقمية وحلول التنقل الذكية في تقديم خدمات أكثر سلاسة، قائمة على البيانات، وبتحore حول العميل، بما يعزز الولاء طويل الأمد ورضا العملاء.

ويشارك قطاع الوقود التجاري في شركة النفط العُمانية للتسويق بفاعلية في عدد من المشاريع الاستراتيجية والمبادرات الوطنية التي من شأنها تعزيز القدرة التنافسية لسلطنة عُمان ودعم النمو الاقتصادي المستدام خلال السنوات المقبلة. وتعكس هذه المبادرات التزام الشركة بدفع عجلة التقدم، وتعزيز المرونة الاقتصادية، والمساهمة بشكل ملموس في تحقيق مستهدفات التنمية طويلة الأجل في السلطنة.

وقود الطائرات

واصل قطاع الطيران في عام ٢٠٢٥ تعرضه لضغوط كبيرة على هامش الربح، نتيجة اشتداد المنافسة وارتفاع القوة التفاوضية لشركات الطيران. وعلى الرغم من هذه التحديات، حققت شركة النفط العُمانية للتسويق أداءً متماسكاً من خلال الحفاظ على هيكل تكاليف منضبط، والاستفادة من الكفاءات التشغيلية، والالتزام بأعلى معايير الصحة والسلامة والبيئة والجودة (HSEQ).

وخلال عام ٢٠٢٥، حققت الشركة نمواً سنوياً بنسبة ١٤٪ في كميات وقود الطيران، مما يعكس مرونة قطاع الطيران وقدرته على المنافسة بفاعلية في بيئة سوقية مليئة بالتحديات. كما نجحت الشركة في الاحتفاظ بعملائها الرئيسيين، وفي مقدمتهم الطيران العُماني وطيران السلام، إلى جانب إبرام عقد لمدة خمس سنوات مع الطيران السلطاني العُماني، الأمر الذي عزز وضوح الإيرادات على المدى الطويل ورسخ ثقة العملاء.

وواصلت شركة النفط العُمانية للتسويق تقديم خدمات تزويد الوقود لشرطة عُمان السلطانية وسلاح الجو السلطاني العُماني في مطار مسقط الدولي، بالإضافة إلى خدمة عدد من شركات الطيران الدولية الكبرى، من بينها طيران الإمارات، وطيران الاتحاد، وإنديجو، والخطوط الجوية الإثيوبية، والخطوط الجوية الباكستانية الدولية، وغيرها. كما حافظت الشركة على مكانتها كمشغل وحيد لوقود الطيران في مطار صحار، مع امتلاكها ما يقارب ٥٠٪ من الحصة السوقية في مطار مسقط الدولي و١٠٠٪ من الحصة السوقية في مطار صحار الدولي.

وظل التميز التشغيلي أحد أبرز عوامل التميز خلال عام ٢٠٢٥، حيث نفذت الشركة أكثر من ٢٤,٠٠٠ عملية تزويد بالوقود دون تسجيل أي حوادث أو وقائع جسيمة، مع تحقيق معدل التزام بمواعيد تسليم الوقود بلغ ٩٩,٩٪. وبالتوازي مع ذلك، نجحت

الشركة في تحسين قاعدة تكاليف التشغيل، محققة وفورات تقارب ١٠٪ مقارنة بالميزانية السنوية لقطاع الطيران، مما أسهم في تعزيز الأداء المالي.

الزيوت

في عام ٢٠٢٥، حققت زيوت نفط عُمان أداءً قوياً، مدفوعاً بشكل رئيسي بالنمو التدريجي في قطاع الأعمال بين الشركات (B2B) وقد تجاوزت مبيعات الكميات المستهدفة في الميزانية، مدعومة بتعزيز التغلغل في الحسابات الصناعية والتجارية الرئيسية. كما أسهم التحول الملحوظ نحو الزيوت المتخصصة ذات الهوامش

الأعلى في تعزيز الأداء، مما ساهم بشكل كبير في نمو القيمة ورسخ مكانة وحدة الأعمال الاستراتيجية كإحدى الجهات الرائدة في هذا القطاع.

وساهم إطلاق خدمات Smart Gain الموجهة لقطاع النفط والغاز في تعزيز التفاعل مع العملاء، من خلال تقديم حلول فنية ذات قيمة مضافة تميز العروض المقدمة وتدعم بناء شراكات طويلة الأمد. وتعكس هذه الخدمات توجه العلامة التجارية نحو تقديم حلول متكاملة، بما يتجاوز مفهوم التوريد التقليدي للمنتجات.

وفي قطاع التجزئة لزيوت BP وCastrol، ولا سيما مبيعات العبوات الصغيرة، واجه الأداء تحديات مؤقتة نتيجة تغير سلوك المستهلكين، وتأخر المدفوعات، وتأثير الشركات المصنعة للمعدات الأصلية (OEMs) الصينية، إلى جانب التغيرات في هيكل تسعير العلامات التجارية في الفئات العليا والدنيا. وقد تم تنفيذ مبادرات مركزة للحفاظ على الحضور في السوق وتحسين أداء قنوات التوزيع.

وعلى صعيد العلامة التجارية، حققت Castrol إنجازاً بارزاً بحصولها على لقب «العلامة التجارية الأكثر ثقة في سلطنة عُمان». كما أسهمت المشاركة في حملة تسويقية عالية الظهور بالتعاون مع علامة سيارات رياضية فاخرة في تعزيز حضور العلامة التجارية وترسيخ مكانتها كخيار مفضل في فئة الزيوت الاصطناعية.

خدمة العملاء

واصل قسم خدمة العملاء في نفط عُمان جهوده لضمان تقديم خدمة استثنائية للعملاء في سلطنة عُمان 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 عُمان. وكان من أبرز المبادرات

خلال عام ٢٠٢٥، إقامة فعالية «أسبوع خدمة العملاء» في شهر أكتوبر، حيث قامت الإدارة التنفيذية والمديرون في نفط عُمان بزيارة العديد من محطات الخدمة، مما أتاح فرصة للتفاعل المباشر مع العملاء وفهم احتياجاتهم بشكل أعمق.

كما شهد العام إدخال أسلوب الطلب الإلكتروني كأحدى المبادرات التطويرية المهمة، حيث أسهم في تعزيز سهولة الوصول إلى الخدمات، وتحسين الكفاءة التشغيلية، وضمان الاتساق في تقديم الخدمة، بما يعزز تجربة العملاء ويدعم تحقيق مستويات أعلى من الرضا.

تقنية المعلومات وإدارة البيانات

في عام ٢٠٢٥، واصل قسم تقنية المعلومات وإدارة البيانات في شركة النفط العُمانية 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.

من أبرز محطات هذا العام التنفيذ الناجح لحل أتمتة مبيعات محطات الخدمة في نفط عُمان في المملكة العربية السعودية، الأمر الذي عزز التحكم التشغيلي، وقوى إدارة العمليات المالية، وضمن الامتثال للمتطلبات التنظيمية.

لتعزيز منظومة الأمن السيبراني بشكل أكبر، قام القسم بنشر حلول منع تسرب البيانات (Data Loss Prevention – DLP) وإدارة الأجهزة المحمولة (Mobile Device Management – MDM)، مما أسهم بشكل كبير في تقليل المخاطر المرتبطة بالوصول غير المصرح به وتسرب البيانات. كما أسهم استكمال مشروع تصنيف البيانات في تعزيز حوكمة البيانات، وتحسين مستويات الأمان، وضمان الامتثال التنظيمي على مستوى المؤسسة.

في إطار استراتيجية الشركة لتعزيز موثوقية الأنظمة وتحسين الإنفاق التشغيلي، نجح قسم تقنية المعلومات وإدارة البيانات في ترحيل البنية التحتية للبريد الإلكتروني المؤسسي إلى منصة Microsoft ٣٦٥، بعد الحصول على جميع الموافقات التنظيمية اللازمة. وقد أتاح هذا الانتقال توفير حماية متقدمة ضد التهديدات، وضوابط أمنية متعددة الطبقات، وموارد سحابية قابلة للتوسع، وأدوات تعاون حديثة، إلى جانب تحسين استمرارية الأعمال من خلال خدمات سحابية جغرافية متعددة المواقع.

كما شهد الابتكار الرقمي تقدماً ملحوظاً من خلال نشر نظام لإدارة المشاريع، ساهم في تحسين تتبع المشاريع وتقليل الوقت والتكاليف التشغيلية. وبالإضافة إلى ذلك، أسهمت الترقّيات التي أدخلت على نظام إدارة الأداء الوظيفي (PMS) في تحسين آليات مراقبة الأداء وتعزيز مواعمة أهداف الموظفين مع الأهداف الاستراتيجية للأعمال.

دعماً لهدف شركة النفط العمانية للتسويق في التحول إلى مؤسسة قائمة على البيانات، باشر القسم تطوير مستودع بيانات مؤسسي مركزي ومنصة متكاملة لتقارير الأداء.

ويعتمد هذا الإطار الحديث على خطوط معالجة بيانات مؤتمتة (ETL/ELT)، وبنية موحدة لبحيرة البيانات/مستودع البيانات (Data Lake / Lakehouse)، إلى جانب مستودعات بيانات مُحكّمة تغطي البيانات التشغيلية، والمالية، وإدارة علاقات العملاء (CRM)، وأنظمة تخطيط موارد المؤسسة (ERP)، وبرامج الولاء، وبيانات إنترنت الأشياء (IoT). كما يتضمن الإطار آليات متقدمة لجودة البيانات، وإدارة البيانات الوصفية، وتتبع نسب البيانات (Data Lineage)، وإدارة البيانات الرئيسية، وحوكمة قائمة على الأدوار، بما يضمن دقة البيانات وموثوقيتها والامتثال لمتطلبات التدقيق. ويُمكن هذا الأساس من توفير لوحات معلومات شبه فورية، وتقارير تنظيمية وتجارية، وتحليلات ذاتية الخدمة، فضلاً عن دعم القدرات المستقبلية للذكاء الاصطناعي وتعلم الآلة.

في الختام، شكّل عام ٢٠٢٥ محطة مهمة لقسم تقنية المعلومات وإدارة البيانات في شركة النفط العمانية للتسويق، حيث واصل القسم تعزيز المنظومة الرقمية ورفع مستويات المرونة والكفاءة التشغيلية من خلال مبادرات استراتيجية وتطويرات تقنية نوعية. وأسهمت الاستثمارات في التكنولوجيا، وتعزيز الأمن السيبراني، وتطوير إدارة البيانات في تمكين الشركة من دعم الابتكار وتحقيق التميز التشغيلي، بما يرسخ الريادة التكنولوجية ويدعم تحقيق الأهداف الاستراتيجية طويلة الأجل.

التسويق

في إطار التزام الشركة بتقديم تجربة متميزة للعملاء، تواصل إدارة التسويق والتحول الرقمي 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.

من أبرز إنجازات العام التوسع في إتاحة وقود ألتيماكس ٩٨ ليشمل أكثر من ١١٨ محطة خدمة على مستوى السلطنة، بما دعم النمو المستدام في المبيعات وأسهم في تحقيق هوامش ربح قوية من فئة الوقود الممتاز.

شهد نطاق العلامة التجارية والتفاعل الرقمي زخماً ملحوظاً على مدار العام، حيث حققت منصات الشركة على وسائل التواصل الاجتماعي نمواً إجمالياً بلغ ٩,٣٢٠ متابعاً عبر جميع القنوات (إنستغرام، لينكدان، إكس، وفيسبوك)، ليصل إجمالي المجتمع الرقمي إلى ٢٩٩,٤٣٩ متابعاً، بدعم من التعاون مع أكثر من ١٠ مؤثرين على وسائل التواصل الاجتماعي.

كما حققت متاجر أهلين نمواً سريعاً بتسجيل أكثر من ١٠,٠٠٠ متابع خلال شهر واحد فقط عبر مسابقة رقمية عالية التأثير، في حين نجحت كافييه أمازون في تحقيق مؤشر الأداء المستهدف بوصولها إلى ٢٠ ألف متابع.

ظل التفاعل الرقمي الهادف أولوية رئيسية، تجسدت في حملة رمضان «نقاط للخير»، التي أتاحت لمستخدمي التطبيق التبرع بنقاط الولاء لصالح المبادرات الخيرية. مما يعكس التزام الشركة بإحداث أثر مجتمعي وتعزيز التفاعل الهادف مع العملاء.

كما شهد عام التقرير تقدماً ملموساً في برامج الولاء تطوير حلول الدفع الرقمية، حيث تم تفعيل أكثر من ١٣٤,٠٠٠ بطاقة ولاء. إضافة إلى ذلك، تم الإطلاق الناجح لخدمة (Basma Pay) (NFC) في يوليو ٢٠٢٥، مع تفعيل أكثر من ٢٤,٠٠٠ ملصق دفع بتقنية الاتصال قريب المدى، مما عزز سهولة الاستخدام عبر حلول دفع سلسلة ولا تلامسية.

وعلى صعيد قطاع الأعمال (B2B)، حققت مبادرات التحول الرقمي نتائج ملموسة، حيث ارتفعت كميات مبيعات العبوات الصغيرة لزيوت PCMO بنسبة تقارب ٢٦٪، ونمت الإيرادات بمقدار ٧٢ ألف ريال عُماني مقارنة بالعام السابق. كما تم تحويل عروض الميكانيكيين إلى صيغة رقمية بنجاح عبر تطبيق نفط عُمان، مما أتاح رؤية فورية لفعالية العروض الترويجية، وأسس قاعدة قوية لدفع المبيعات الثانوية بالاعتماد على البيانات من خلال تحسين الاستهداف والتخصيص. وأسهمت هذه المبادرة في تعزيز الترويج للعلامة التجارية، وتحسين أداء المبيعات الثانوية، وتمكين الشركة من الاستفادة من بيانات دقيقة وقابلة للتنفيذ، إلى جانب توفير تجربة مكافآت فورية عبر نظام رقمي آمن، موثوق، وسهل الاستخدام.

وعلى مستوى التميز في تنفيذ التجزئة، تم تعزيز الأداء من خلال تطبيق مخططات عرض موحدة (Planograms)، واستراتيجيات هيمنة الأرفف، وتطوير مواد نقاط البيع مع تسعير واضح، مما أسهم في تحسين وضوح المنتجات واتخاذ قرارات الشراء داخل المتاجر في أكثر من ٤٠ موقعاً للبيع بالتجزئة. كما تم تنفيذ عمليات تدقيق للعرض التجاري مع التركيز على إزاحة حصة المنافسين وتعزيز الحضور السوقي، بدعم من أكثر من ١,٢٠٠ زيارة ميدانية لضمان اتساق التنفيذ. وبالتوازي، تم إطلاق سبعة مراكز جديدة لتغيير الزيوت بعلامة تجارية موحدة، ما وفر نقاط تواصل مباشرة مع العملاء وعزز حضور العلامة التجارية. كما دعمت المبادرات الموسمية والمناطقية النمو، بما في ذلك تنفيذ عروض الخريف في ١٤ محطة خدمة ومواقع LubExpress، وإطلاق منتج Maximo Ultra Marine المخصص للتطبيقات البحرية، وبيع أكثر من ١,٠٠٠ عبوة من زيوت التشحيم.

التحول الرقمي

في عام ٢٠٢٥، سرّعت الشركة وتيرة تنفيذ جدول أعمال التحول الرقمي من خلال تحديث الأنظمة، وتعزيز أطر الحوكمة والرقابة، وتوسيع مبادرات إشراك العملاء عبر منصات التجزئة وقطاع الأعمال (B2B). وشملت أبرز التحديثات التقنية ترحيل نظام ولاء العملاء إلى منصة جديدة، وتطبيق إطار متكامل للحد من الاحتيال، وتمكين

متطلبات اعرف عميلك (KYC)، وتطوير سجلات متقدمة لوقت تشغيل الأنظمة مع تقارير الحوادث، وتحسين تطبيقات أجهزة نقاط البيع، وإطلاق أدوات توليد الإحصاءات، وإضافة قنوات جديدة لإدارة علاقات العملاء (CRM)، إلى جانب إطلاق منظومة قسائم رقمية جديدة بالشراكة مع LikeCard، بما في ذلك قسائم الوقود.

وجاءت تحسينات تجربة العملاء بإعادة تصميم شاملة لواجهة وتجربة المستخدم لتطبيق الهاتف المتنقل، مما أسهم في رفع تقييمات التطبيق وتعزيز الاعتماد الرقمي. كما تم توسيع تكامل خرائط جوجل لتحسين سهولة الوصول والتنقل ضمن شبكة الشركة، ليشمل ٢٢٣ محطة خدمة، و١٧ متجر أهليين، و١٦ موقعًا لكافيه أمازون.

كما تم تعزيز مبادرات الولاء والتفاعل مع العملاء من خلال نظام ولاء زيوت التشحيم، برنامج حوافز المعبين، حملات أهليين عبر الرسائل النصية القصيرة وبرنامج التبرعات الرمضاني.

كما جرى توظيف قدرات التحديد الجغرافي (Geo-fencing) بفاعلية من خلال مبادرات مستهدفة، من بينها حملة صلالة المعتمدة على التحديد الجغرافي، وحملات رحلات العملاء القائمة على التحديد الجغرافي، بهدف تعزيز التفاعل مع العملاء.

وواصلت المنصات الرقمية تحقيق نمو متسارع خلال عام ٢٠٢٥، حيث سجّل تطبيق الهاتف المتنقل ٢٥٩,٠٠٠ عملية تحميل، و٣٦٦,٠٠٠ مستخدم نشط، و٢٥٢,٠٠٠ مستخدم ولاء مسجل. كما شهدت المدفوعات الرقمية إقبالا متزايدا، مع تنفيذ ١٤٦,٠٠٠ عملية دفع عبر خدمة (Basma Pay (NFC خلال العام. وبلغ حجم عمليات بوابة الدفع ١,٣ مليون عملية، بقيمة إجمالية للمعاملات وصلت إلى ٢٨,٤ مليون ريال عُماني

وفي جانب الحوكمة وإدارة المخاطر، تم تعزيز ضوابط الرقابة من خلال تطوير قدرات متقدمة لرصد الاحتيال. وخلال العام، تم رصد ٢٩٦ حالة احتيال مرتبطة بعمليات التعبئة، حيث قُدرت أعلى قيمة لحالة فردية بنحو ٤٩٥ ريالاً عُمانياً، مما أسهم في تعزيز الشفافية، والحد من الخسائر، وتحسين مستوى الرقابة التشغيلية.

وتعكس هذه الإنجازات التزام الشركة الراسخ بالابتكار، ورضا العملاء، والتميز التقني. ومن خلال التطوير المستمر لعروضها الرقمية، وتحسين قدراتها التشغيلية، والاستفادة من أحدث التقنيات، تواصل الشركة ريادتها في مسيرة التحول الرقمي، بما يضمن الحفاظ على مكانتها القيادية 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 تركيزًا على العملاء في دول مجلس التعاون الخليجي، من خلال التوسع المستدام محليًا ودوليًا. وفي هذا الإطار، تعمل الشركة على توسيع شبكة محطات الخدمة خارج السلطنة، حيث يشمل النمو المملكة العربية السعودية، 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 الشركة 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 تواجدتها في الأسواق الإقليمية والعالمية، مما يدعم مكانتها التنافسية عبر تقديم منتجات عالية الجودة تلبي احتياجات القطاعات المختلفة.

وفي إطار التزامها بالنمو المستدام، تواصل الشركة تنفيذ خطتها الخمسية (٢٠٢٢-٢٠٢٦)، والتي تتمحور حول التنوع، والتوسع المحلي والدولي، والانتقال نحو حلول الطاقة المتجددة، تماشيًا مع التحولات العالمية في قطاع الطاقة.

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 الشركة كرائد في قطاع الوقود والخدمات المتكاملة.

وبهذا، نختتم مراجعتنا للأداء التشغيلي للشركة لعام ٢٠٢٥، مؤكدين التزامنا بمواصلة الابتكار والتطوير لتحقيق رؤية الشركة المستقبلية.

طارق بن محمد الجنيدي

الرئيس التنفيذي

تقرير المسؤولية المجتمعية للشركة لعام ٢٠٢٥



OOMCO 20
25

تواصل شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع («نفت عُمان» أو «المجموعة») التزامها بدعم المجتمعات التي تعمل فيها من خلال تنفيذ مبادرات منظمة وهادفة ضمن إطار المسؤولية الاجتماعية للشركة. ويتم اعتماد ميزانية سنوية مخصصة للمسؤولية الاجتماعية من قبل المساهمين خلال اجتماع الجمعية العامة السنوي، وتوجيهها نحو برامج تهدف إلى تحقيق أثر اجتماعي مستدام وقابل للقياس.

وخلال عام ٢٠٢٥، نفذت نفط عُمان حزمة متنوعة من مبادرات المسؤولية الاجتماعية التي شملت مجالات الرعاية الاجتماعية، وتمكين الشباب، وزيادة الأعمال، وتعزيز المشاركة المجتمعية، بإجمالي استثمار بلغ ٩٧٢,٩٧٢ ريال عماني.

وخلال شهر رمضان المبارك، أطلقت الشركة النسخة الثامنة من برنامج «عطاء»، والذي تضمن سبع مبادرات استهدفت احتياجات مجتمعية متنوعة، من بينها توفير وجبات إفطار لطلبة الجامعات بالتعاون مع بنك الطعام، وتقديم دعم الوقود لخدمات نقل كبار السن بالتنسيق مع جمعية إحسان، إضافة إلى توزيع السلال الغذائية وكسوة العيد للأسر ذات الدخل المحدود. كما دعمت الشركة برنامج «تعارف» لتعزيز التفاهم الثقافي، ونظمت سوق العيد في مقرها الرئيسي لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كما تم تفعيل خاصية التبرع بنقاط برنامج الولاء عبر التطبيق الذكي للشركة، بما يتيح للعملاء المساهمة في مبادرات خيرية، من بينها مبادرة «فك كربة» لدعم الحالات الإنسانية المتعثرة.

ويُعد تمكين الشباب أحد المحاور الرئيسية في استراتيجية المسؤولية الاجتماعية للشركة، حيث احتفلت نفط عُمان بتخريج الدفعة الثالثة من برنامج «Experience Hub»، الذي أطلق عام ٢٠٢٢ بهدف توفير خبرة عملية وتنمية مهارات مهنية قابلة للنقل للشباب العماني. كما أطلقت الشركة النسخة الثالثة من برنامج «تمكّن» بالتعاون مع مركز الشباب، والذي يهدف إلى تعزيز القدرات الريادية والعمل الحر لدى الشباب العماني ودعم تأسيس مشاريع مستدامة.

وخلال موسم خريف ظفار، أطلقت نفط عُمان مبادرة «بازار نفط عُمان» بمحاظة ظفار بالتعاون مع هيئة تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ريادة)، بهدف توفير منصة تسويقية منظمة تعزز من فرص الوصول إلى السوق ونمو رواد الأعمال المحليين والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وانطلاقاً من مسؤوليتها الوطنية، تخصص نفط عُمان ما نسبته ٢٠٪ من ميزانيتها السنوية للمسؤولية الاجتماعية لصالح الهيئة العمانية للأعمال الخيرية، لدعم البرامج المتعلقة بالإغاثة في حالات الكوارث، والرعاية الصحية، والتعليم.

ومن خلال إطار مسؤولية اجتماعية قائم على الحوكمة وقياس الأثر، تواصل نفط عُمان تعزيز دورها كشركة وطنية مسؤولة تساهم في دعم التنمية المجتمعية المستدامة وخلق قيمة اجتماعية طويلة الأجل في سلطنة عُمان.

طارق بن محمد الجنيدي

الرئيس التنفيذي

تقرير تنظيم وإدارة الشركة



يسرنا أن نقدّم تقرير تنظيم وإدارة الشركة الخاص بشركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع عن السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥م.

فلسفة الشركة

تُشكّل مبادئ تنظيم وإدارة الشركات الأساس الذي تقوم عليه أعمال شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع، إذ تُرسّخ هذه المبادئ قيم الشفافية والنزاهة والمساءلة، وهي عناصر جوهرية تدعم استدامة الشركة على المدى الطويل وتعزّز قدرتها على تحقيق النمو المتواصل. ويتم دعم ذلك عبر سياسات وإجراءات واضحة، وضوابط داخلية فعّالة، وإشراف منظم من مجلس الإدارة واللجان التابعة له، بالإضافة إلى الشفافية في الإفصاحات المالية، والالتزام بالقوانين والمتطلبات التنظيمية المعمول بها.

وتلتزم شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع بالامتثال لأعلى معايير تنظيم وإدارة الشركات، كما تعتمد بالكامل على ميثاق حوكمة شركات المساهمة العامة الصادر في عام ٢٠١٥م عن هيئة الخدمات المالية، إضافة إلى ما طرأ عليها من تعديلات لاحقة. ويتكوّن مجلس إدارة الشركة من ستة (٦) أعضاء مستقلين وعضو واحد (١) غير مستقل، بما يوفر توازناً فعّالاً في الإشراف ويعزّز الدعم للإدارة التنفيذية. كما يضمن هذا التشكيل توافر مزيج متكامل من الكفاءة المهنية والمعرفة والخبرة والتخصص، الأمر الذي يمكن المجلس من توجيه الشركة بكفاءة وفاعلية.

وقد ظلّ توجيهنا المستمر يتمثل في استقطاب شخصيات مرموقة للانضمام إلى مجلس الإدارة، بما يمكنهم من الإسهام بصورة مؤثرة في صياغة الاستراتيجية المؤسسية، وتقديم رؤى خارجية بناءة، والمشاركة في التقييم وإبداء الرأي النقدي الموضوعي عند الحاجة. ونفخر بوجود أعضاء في مجلس الإدارة تحظى إسهاماتهم في مختلف المجالات بتقدير واسع واحترام كبير.

مجلس الإدارة

(أ) تشكيل مجلس الإدارة

يتكوّن مجلس الإدارة من سبعة (٧) أعضاء، وجميعهم أعضاء غير تنفيذيين ومن المواطنين العُمانيين، ويُعدّ ستة (٦) منهم أعضاء مستقلين. وخلال عام ٢٠١٨م قامت هيئة الخدمات المالية، من خلال إصدارها ميثاق حوكمة شركات المساهمة العامة، بتعديل تعريف كلٍّ من «العضو المستقل» و«الأطراف ذات العلاقة». وتلتزم شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع بالتعريف المعدل للعضو المستقل الصادر عن هيئة الخدمات المالية.

مع مراعاة الإشراف العام والرقابة الشاملة من قبل مجلس الإدارة، تتولى الإدارة التنفيذية إدارة الأعمال اليومية للشركة، حيث يقود هذه الإدارة الفاضل/ طارق محمد الجنيدى بصفته الرئيس التنفيذي. ويضم فريق الإدارة التنفيذية كذلك كلاً من: الفاضل/ مصعب فارس بن جرادي بصفته المدير المالي، والفاضل/ جيرارد ياب بصفته رئيس التدقيق الداخلي، إلى جانب كل من الفاضل/ حسين جامع بيت إسحاق، والفاضل/ خميس ناصر الشعيبي، والفاضل/ عامر سهيل جعبوب، والفاضل/ طالب عمر المعدي، والفاضل/ جابر منصور الوهبي، والفاضل/ محمد حسن المجيني، والفاضلة/ رحمة البوسعيدية.

ويُعد كلُّ من الرئيس التنفيذي والمدير المالي مدعويين دائمين لحضور اجتماعات مجلس إدارة شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع. كما يتولى المستشار القانوني للشركة مهام أمين سر مجلس الإدارة.

(ب) آلية ترشيح أعضاء مجلس الإدارة

يتم تعيين أعضاء مجلس الإدارة لمدة ثلاث (3) سنوات، ويغادر الأعضاء مناصبهم بالتناوب وفق نظام التدوير المعتمد، ويجوز لمن تنطبق عليهم الشروط ترشيح أنفسهم لإعادة الانتخاب خلال اجتماع الجمعية العامة السنوية. كما توجد آلية تتيح لمجلس الإدارة شغل المقاعد الشاغرة بصورة مؤقتة عند الحاجة.

ويتعين على الأفراد الراغبين في ترشيح أنفسهم لعضوية مجلس إدارة شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع استكمال نموذج الترشيح وتقديمه إلى الشركة قبل موعد اجتماع الجمعية العامة السنوية بما لا يقل عن خمس (5) أيام عمل. كما يتم نشر إشعار اجتماع الجمعية العامة السنوية وجدول أعماله في الصحف المحلية باللغتين العربية والإنجليزية قبل موعد الاجتماع بما لا يقل عن أسبوعين.

ويتم تطبيق هذه الإجراءات وفقاً لما نص عليه قانون الشركات التجارية المعمول به في سلطنة عُمان، وكذلك وفق الضوابط الصادرة عن هيئة الخدمات المالية، وبما يتوافق مع النظام الأساسي للشركة.

كما تعتمد الشركة برنامجاً تعريفياً مخصصاً لأعضاء مجلس الإدارة الجدد، يهدف إلى تعريفهم ببيئة أعمال الشركة وأنشطتها المختلفة، إضافة إلى تزويدهم بالجوانب الأساسية المتعلقة بتنظيم وإدارة الشركات، مثل متطلبات السرية والإفصاح عن المصالح وغيرها من الضوابط التنظيمية ذات الصلة.

(ج) الإفصاحات المتعلقة بتعيين أو إعادة تعيين أعضاء مجلس

الإدارة

جرت آخر انتخابات لأعضاء مجلس الإدارة في اجتماع الجمعية العامة العادية السنوية

المنعقد في عام ٢٠٢٤، حيث قامت الجمعية العامة العادية السنوية بتعيين سبعة (٧) أعضاء في مجلس الإدارة على النحو الآتي:

عبدالعزیز سعود الرئيسي – رئيس مجلس الإدارة

أمل سهيل بهوان – نائب رئيس مجلس الإدارة

مشاعل ياسين موسى

حمزة موسى باقر

حسين علي الراشدي

حسين عبد الرضا اللواتي

أريج أحمد الطوقي

وخلال عام ٢٠٢٥م استمر تشكيل مجلس الإدارة ذاته دون تغيير يُذكر، باستثناء حالة واحدة (١). فقد استمر الفاضل/ حمزة موسى باقر في عضوية مجلس الإدارة حتى تاريخ ١٨ مايو ٢٠٢٥م، وبعد ذلك قام مجلس الإدارة بتعيين الفاضل/ عادل عبدالله اليحيائي لشغل المقعد الشاغر الناتج عن ذلك، وذلك اعتباراً من تاريخ ١٠ سبتمبر ٢٠٢٥م، وفقاً لأحكام المادة ٢٠١ من قانون الشركات التجارية رقم ١٨/٢٠١٩م (وتعديلاته)، على أن يخضع هذا التعيين لاعتماد المساهمين في اجتماع الجمعية العامة السنوية المقرر عقده في ٣٠ مارس ٢٠٢٦.

عدد اجتماعات مجلس الإدارة

عقد مجلس إدارة شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع. ستة (٦) اجتماعات لمجلس الإدارة خلال عام ٢٠٢٥م، وذلك في التواريخ التالية: ١٢ مارس ٢٠٢٥م، ١٣ مايو ٢٠٢٥م، ١٤ أغسطس ٢٠٢٥م، ١٥ أكتوبر ٢٠٢٥م، ١٢ نوفمبر ٢٠٢٥م، ١١ ديسمبر ٢٠٢٥م.

ولم تتجاوز المدة الفاصلة بين أي اجتماعين (٢) من اجتماعات المجلس الحد الأقصى المعتمد من قبل هيئة الخدمات المالية، والذي لا ينبغي أن يزيد على أربع (٤) أشهر

(د) سجل حضور أعضاء مجلس الإدارة وعضويتهم في مجالس إدارة شركات مساهمة عامة أخرى مدرجة في سلطنة عُمان

الجدول رقم (١): تفاصيل أعضاء مجلس إدارة شركة النفط العمانية للتسويق
ش.م.ع.ع.

اسم عضو مجلس الإدارة	المنصب في مجلس الإدارة	عدد اجتماعات مجلس الإدارة المنعقدة خلال عام ٢٠٢٥	عدد الاجتماعات التي حضرها خلال عام ٢٠٢٥	حضور آخر اجتماع للجمعية العامة السنوية بصفته عضو مجلس إدارة	العضويات في مجالس إدارة شركات مساهمة عامة أخرى مدرجة في سلطة عمان
عبدالعزیز سعود الرئيسي	رئيس مجلس الإدارة (عضو غير تنفيذي ومستقل)	٦	٦	نعم	لا
أمل سهيل سالم بهوان	نائب رئيس مجلس الإدارة (عضو غير تنفيذي ومستقل)	٦	٥	نعم	نعم - ٢
مشاعل ياسين موسى	عضو (غير تنفيذي و غير مستقل)	٦	٦	نعم	نعم - ١
حمزة موسى باقر	عضو (غير تنفيذي ومستقل)	٦	٢	نعم	لا
حسين علي الراشدي	عضو (غير تنفيذي ومستقل)	٦	٦	نعم	لا
حسين عبد الرضا اللواتي	عضو (غير تنفيذي ومستقل)	٦	٦	نعم	لا
أريج أحمد الطوقي	عضو (غير تنفيذي ومستقل)	٦	٦	نعم	لا
عادل عبدالله البيحياني	عضو (غير تنفيذي ومستقل)	٦	٣	غير منطبق	لا

تعريف العضو المستقل

يُعرّف «العضو المستقل» وفق المبادئ الثمانية الواردة في ميثاق حوكمة الشركات.

المعلومات المقدّمة إلى مجلس الإدارة

حرصًا على تعزيز ممارسات التنظيم والإدارة الرشيدة وضمان حسن إدارة أعمال الشركة، يتم تزويد مجلس الإدارة بمجموعة من المعلومات الأساسية، ومن بينها على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

- مراجعة الخطط التشغيلية السنوية لأنشطة الشركة ومشروعاتها، إلى جانب ميزانيات رأس المال والتحديثات المتعلقة بها.
- النتائج المالية الربع سنوية للشركة وكذلك نتائج قطاعاتها التشغيلية أو وحداتها التجارية.
- أهم الموضوعات التي تمت مناقشتها خلال اجتماعات لجنة التدقيق.
- الإخطارات الجوهرية المتعلقة بأي عقوبات أو غرامات مفروضة على الشركة وأسبابها.
- الحوادث الجسيمة أو الخطيرة والوقائع الخطرة التي قد تقع ضمن نطاق أعمال الشركة.
- أي قضايا جوهرية تتعلق بالانبعاثات أو التلوث البيئي.
- أي حالات إخلال جوهرية بالالتزامات المالية المستحقة للشركة أو عليها، أو أي حالات كبيرة لعدم سداد مستحقات مقابل البضائع المباعة.
- أي مسألة قد تترتب عليها مطالبات عامة أو مطالبات تتعلق بمسؤولية المنتجات ذات أثر كبير.
- تفاصيل أي اتفاقيات مشاريع مشتركة أو اتفاقيات تعاون أو شراكة.
- المعاملات التي تتضمن مدفوعات كبيرة تتعلق بالسمعة التجارية أو قيمة العلامة التجارية أو حقوق الملكية الفكرية.
- المشكلات العمالية الجوهرية والحلول المقترحة لمعالجتها.
- التطورات المهمة في مجال الموارد البشرية وعلاقات العمل.
- بيع الاستثمارات أو الشركات التابعة أو الأصول ذات القيمة الجوهرية، متى لم يكن ذلك ضمن المسار المعتاد لنشاط الشركة.
- التفاصيل الجوهرية المتعلقة بالتعرض لمخاطر تقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية، والإجراءات التي تتخذها الإدارة للحد من المخاطر الناتجة عن تقلبات أسعار الصرف.

● أي حالات عدم امتثال للمتطلبات التنظيمية أو القانونية أو متطلبات الإدراج، أو ما يتعلق بخدمات المساهمين مثل عدم سداد الأرباح الموزعة.

ويتم عرض المعلومات المشار إليها أعلاه بصورة منتظمة على أعضاء مجلس إدارة شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع كلما كانت ذات صلة وذات أهمية جوهرية. ويتم تقديم هذه المعلومات بإحدى الطرق التالية:

١. إدراجها ضمن جدول أعمال مجلس الإدارة وإرسالها إلى الأعضاء قبل موعد الاجتماعات بوقت كافٍ.

٢. عرضها ومناقشتها أثناء اجتماعات مجلس الإدارة.

٣. تقديمها إلى اللجان الفرعية المختصة التابعة لمجلس الإدارة بحسب طبيعة الموضوع

كما قام مجلس الإدارة، وامتثالاً لما تقتضيه إرشادات تنظيم وإدارة الشركات، باعتماد لوائح تنظيمية داخلية تشمل تبني مجموعة من المبادئ والسياسات والإجراءات والممارسات المنظمة لمزاولة الأعمال وإدارة شؤون الشركة.

(هـ) المعاملات الجوهرية مع الأطراف ذات العلاقة

لم تسجل شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع خلال السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥ أي معاملات جوهرية مع أطراف ذات علاقة، أو معاملات مالية أو علاقات مباشرة بين الشركة وأعضاء مجلس إدارتها يمكن أن يترتب عليها تعارض محتمل مع مصالح الشركة بصورة عامة. وقد تمت جميع التعاملات التي أبرمت مع الأطراف ذات العلاقة وفق أسس تجارية عادلة وبما يحقق مبدأ التعامل المتكافئ بين الأطراف.

(و) مكافآت أعضاء مجلس الإدارة: بدلات حضور الاجتماعات والمكافآت

تُحدّد سياسة مكافآت أعضاء مجلس الإدارة من قبل المجلس، ويتم اعتمادها من قبل الجمعية العامة السنوية، وذلك بهدف استقطاب الكفاءات المهنية والصناعية ذات المستوى الرفيع والمحافظة عليها، بما يسهم في تمكين شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع من الاستفادة من خبراتهم في رسم التوجهات الاستراتيجية الصحيحة وتعزيز كفاءة الأداء التشغيلي.

وقد تفاضى أعضاء مجلس الإدارة بدل حضور اجتماعات مجلس الإدارة بمبلغ قدره ٦٠٠ ريال عُماني عن كل اجتماع، إضافة إلى بدل حضور اجتماعات اللجان المنبثقة عن مجلس الإدارة بمبلغ قدره ٣٠٠ ريال عُماني عن كل اجتماع تم حضوره خلال عام ٢٠٢٥.

كما تخضع مكافآت أعضاء مجلس الإدارة للضوابط والآليات المنصوص عليها في قانون الشركات التجارية، وكذلك اللوائح التنظيمية الصادرة عن هيئة الخدمات المالية

الجدول رقم (٢): بدل حضور الاجتماعات المدفوعة أو المستحقة لأعضاء مجلس الإدارة عن عام ٢٠٢٥

(أ) أعضاء مجلس الإدارة السابقون

اسم عضو مجلس الإدارة	بدلات حضور الاجتماعات المدفوعة خلال عام ٢٠٢٥ (ريال عُماني)
عبدالعزیز سعود الرئيسي (ii)	٥,١٠٠
حمزة موسى باقر (i)	٢,٤٠٠
أمل سهيل سالم بهوان (ii)	٤,٥٠٠
أريج أحمد الطوقي (iii)	٤,٨٠٠
مشاعل ياسين موسى (ii) (iii)	٦,٠٠٠
حسين علي الراشدي (i)	٥,٤٠٠
حسين عبد الرضا اللواتي (i) (iii)	٦,٣٠٠
عادل عبدالله اليحيائي (i)	٢,١٠٠
الإجمالي	٣٦,٦٠٠

ملاحظات:

- يشمل بدل حضور اجتماعات لجنة التدقيق.
- يشمل بدل حضور اجتماعات لجنة الاستثمار.
- يشمل بدل حضور اجتماعات لجنة الترشيحات والمكافآت.

وقد تم اقتراح مكافأة مجلس الإدارة عن السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥ بمبلغ قدره ١٣٣,٧٥٣ ريال عُماني، وذلك رهناً بموافقة المساهمين خلال اجتماع الجمعية العامة السنوية المقرر عقده بتاريخ ٣٠ مارس ٢٠٢٦ في تمام الساعة ٣:٠٠ مساءً عبر منصة شركة مسقط للمقاصة والإيداع ش.م.ع.م.

كما بلغ إجمالي المكافآت وبدلات حضور الاجتماعات والمصروفات التي تم دفعها لجميع أعضاء مجلس الإدارة (السابقين والحاليين) خلال عام ٢٠٢٥ مبلغاً قدره ١٨٠,٦٠٠ ريال عُماني.

(ز) العضويات في مجالس إدارة شركات مدرجة أخرى وعضوية اللجان المختلفة

الجدول رقم (٣): عضويات مجلس إدارة شركة النفط العمانية للتسويق ش.ع.م. في شركات مساهمة عامة أخرى مدرجة في بورصة مسقط

اسم عضو مجلس الإدارة	العضويات الأخرى	المنصب
عبدالعزیز سعود الرئیسی	اسم الشركة المساهمة العامة	-
مشاعل یاسین موسی	١- أبراج لخدمات الطاقة ش.م.ع.ع	عضو مجلس إدارة
أمل سهیل سالم بهوان	١- الجزيرة لمنتجات الصلب ش.م.ع.ع	رئيسة مجلس الإدارة
حسین علي الراشدي	٢- البنك الوطني العُماني ش.م.ع.ع	رئيسة مجلس الإدارة
حمزة موسی باقر	-	-
حسین عبد الرضا اللواتي	- شركة سيمكوروب صلالة للمياه والكهرباء ش.م.ع.ع	-
أریح أحمد الطوقي	-	-

(ج) إفصاحات أعضاء مجلس الإدارة

يتم عرض جميع التفاصيل المتعلقة بالمعاملات المالية والتجارية التي قد يكون لأي من أعضاء مجلس الإدارة مصلحة مالية فيها على مجلس الإدارة. وفي مثل هذه الحالات، لا يشارك العضو المعني في المناقشات المتعلقة بتلك الموضوعات، كما لا يحق له التصويت عليها.

(ط) لجان مجلس الإدارة

لجنة التدقيق

تتكوّن لجنة التدقيق من ثلاثة (٣) أعضاء من أعضاء مجلس الإدارة غير التنفيذيين، وجميعهم أعضاء مستقلين.

وتتألف اللجنة من الأعضاء الآتي ذكرهم:

١. حسین علي الراشدي - رئيس اللجنة

٢. حسین عبدالرضا اللواتي - عضو

٣. عادل عبدالله اليحيائي - عضو

*شغل حمزة باقر اللواتي منصب رئيس لجنة التدقيق حتى ١٨ مايو ٢٠٢٥م وانضم عادل عبدالله اليحيائي إلى اللجنة بعد استقالة حمزة موسى باقر كرئيس للجنة، وذلك اعتبارًا من تاريخ ١٠ سبتمبر ٢٠٢٥م.

وتواصل شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع الاستفادة بدرجة كبيرة من المناقشات المهنية والموضوعية التي تجريها لجنة التدقيق. ويُعد أعضاء اللجنة من غير التنفيذيين

من الكفاءات المهنية المرموقة، ويتمتعون بخبرة ومعرفة راسخة في مجالات المالية والمحاسبة وقانون الشركات.

وخلال عام ٢٠٢٥، تولّى رئيس التدقيق الداخلي مهام أمين سر لجنة التدقيق. كما يُعد كل من الرئيس التنفيذي، ورئيس التدقيق الداخلي، والمدير المالي مدعويين دائمين لحضور اجتماعات اللجنة.

ويقوم رئيس لجنة التدقيق خلال اجتماعات مجلس الإدارة بإطلاع المجلس على النتائج والمخرجات التي خلصت إليها اجتماعات اللجنة.

ومن أبرز مهام واختصاصات لجنة التدقيق ما يلي:

- الإشراف على عملية إعداد التقارير المالية للشركة، ومتابعة الإفصاح عن المعلومات المالية، بما يضمن أن البيانات المالية دقيقة وكافية وموثوقة.
- التوصية بتعيين المدقق الخارجي للشركة أو إنهاء خدماته عند الاقتضاء.
- مراجعة مدى كفاية وفعالية أنظمة الرقابة الداخلية بالشركة بالتنسيق مع الإدارة والمدققين الداخليين والخارجيين.
- مراجعة السياسات المالية للشركة وسياسات إدارة المخاطر، وكذلك دراسة أسباب أي حالات إخلال جوهرية بسداد المستحقات للمودعين أو لحملة السندات أو للمساهمين (في حال عدم سداد الأرباح المعلنة) أو للدائنين، إن وجدت.

الجدول رقم (٤): سجل حضور اجتماعات لجنة التدقيق

اسم عضو مجلس الإدارة	المنصب	عدد الاجتماعات المنعقدة خلال العام	عدد الاجتماعات التي تم حضورها خلال العام
حمزة موسى باقر	رئيس اللجنة	٤	٢
حسين علي الراشدي	عضو	٤	٣
حسين عبد الرضا اللواتي	عضو	٤	٣
عادل عبدالله اليحيائي	عضو	٤	١

* ترأس حمزة موسى باقر أول اجتماعين من اجتماعات لجنة التدقيق قبل تقديم استقالته بتاريخ ١٨ مايو ٢٠٢٥.

* ترأس الاجتماع الثالث للجنة التدقيق حسين عبد الرضا اللواتي.

* ترأس الاجتماع الرابع للجنة التدقيق حسين علي الراشدي.

٢) لجنة الاستثمار التابعة لمجلس الإدارة

تتكوّن لجنة الاستثمار التابعة لمجلس الإدارة من ثلاثة (٣) أعضاء من أعضاء مجلس الإدارة غير التنفيذيين، وهم على النحو الآتي:

عبدالعزیز سعود الرئيسي — رئيس اللجنة

أمل سهيل سالم بهوان — عضو

مشاعل ياسين موسى — عضو

وقد تولى المستشار القانوني للشركة وأمين سر مجلس الإدارة مهام أمين سر لجنة الاستثمار التابعة لمجلس الإدارة خلال عام ٢٠٢٥. كما يُعد كلٌّ من الرئيس التنفيذي والمدير المالي مدعويين دائمين لحضور اجتماعات اللجنة.

ومن أبرز اختصاصات ومهام لجنة الاستثمار التابعة لمجلس الإدارة ما يلي:

- دراسة ومناقشة ومراجعة المقترحات المتعلقة بأي أنشطة أو أعمال جديدة تعتزم الشركة تأسيسها أو الاستحواذ عليها، أو أي مقترحات استثمارية تُعرض على الشركة، ورفع التوصيات بشأنها إلى مجلس الإدارة لاعتمادها.
- دراسة ومراجعة ومناقشة الخطة طويلة الأجل للشركة، وكذلك الموازنة السنوية وأي تعديلات قد تطرأ على الخطة طويلة الأجل، ورفع التوصيات بشأنها إلى مجلس الإدارة لاعتمادها.
- تنفيذ أي مهام أو اختصاصات أخرى قد يفوضها أو يكلف بها مجلس الإدارة.

الجدول رقم (٥): سجل حضور اجتماعات لجنة الاستثمار التنفيذية التابعة لمجلس الإدارة

اسم عضو مجلس الإدارة	المنصب	عدد الاجتماعات المنعقدة خلال العام	عدد الاجتماعات التي تم حضورها خلال العام
عبدالعزیز سعود الرئيسي	رئيس اللجنة	٣	٣
أمل سهيل سالم بهوان	عضو	٣	٣
مشاعل ياسين موسى	عضو	٣	٣

٣) لجنة الترشيحات والمكافآت التابعة لمجلس الإدارة

تتكوّن لجنة الترشيحات والمكافآت التابعة لمجلس الإدارة من ثلاثة (٣) أعضاء من أعضاء مجلس الإدارة غير التنفيذيين، وهم على النحو الآتي:

١. حسين عبد الرضا اللواتي - رئيس اللجنة

٢. مشاعل ياسين موسى - عضو

٣. أريج أحمد الطوقي - عضو

وقد تولّى المستشار القانوني للشركة وأمين سر مجلس الإدارة مهام أمين سر لجنة الترشيحات والمكافآت خلال عام ٢٠٢٥، كما يُعد الرئيس التنفيذي ومدير عام الخدمات المشتركة مدعويين دائمين لحضور اجتماعات اللجنة.

ومن أبرز اختصاصات ومهام لجنة الترشيحات والمكافآت التابعة

لمجلس الإدارة ما يلي:

- إعداد خطة واضحة لتعاقب المناصب في مجلس الإدارة، أو على الأقل فيما يتعلق بمنصب رئيس مجلس الإدارة.
- وضع خطة تعاقب وظيفي للإدارة التنفيذية.
- إعداد وثيقة تفصيلية تحدد دور ومسؤوليات أعضاء مجلس الإدارة، بما في ذلك رئيس المجلس.
- تقييم أداء أعضاء مجلس الإدارة واللجان الفرعية التابعة له.
- فيما يتعلق بالرئيس التنفيذي: التوصية لمجلس الإدارة بشأن التعيين والمكافآت وإطار الحوافز ومؤشرات الأداء الرئيسية، وكذلك تقييم أدائه.
- فيما يتعلق بالإدارة التنفيذية: وبناءً على توصية الرئيس التنفيذي، تقوم اللجنة باعتماد تعيين أو إنهاء خدمات أو قبول استقالة أعضاء الإدارة التنفيذية، وكذلك اعتماد مكافآتهم وإطار الحوافز ومؤشرات الأداء الرئيسية الخاصة بهم وتقييم أدائهم.
- تقوم لجنة الترشيحات والمكافآت بإجراء مقابلات مع أفضل ثلاثة (٣) مرشحين نهائين لكل وظيفة.
- تتمتع اللجنة بصلاحيّة حضور المقابلات الخاصة بأي من مناصب الإدارة التنفيذية، كما يجوز لها ترشيح أي عضو آخر من مجلس الإدارة لحضور تلك المقابلات.
- يجوز للجنة دعوة أي عضو آخر من أعضاء مجلس الإدارة لحضور المقابلة النهائية لأي منصب من مناصب الإدارة التنفيذية عند الحاجة.

- التأكد من وجود خطة مناسبة لتعاقب المناصب بشكل دائم للرئيس التنفيذي وأعضاء الإدارة التنفيذية.
- مراجعة المؤهلات العلمية والخبرات العملية لأي شخص يتم ترشيحه لتولي منصب ضمن الإدارة التنفيذية.
- مراجعة سياسات الموارد البشرية والإشراف عليها، وكذلك خطط تعيين الوظائف
- مراجعة إطار المكافآت والتأكد من ملاءمته لاحتياجات الشركة في استقطاب الكفاءات والحفاظ عليها، مع مراعاة اتجاهات السوق والممارسات المعمول بها.
- إجراء مقابلات مع أي عضو من أعضاء الإدارة التنفيذية عند استقالته من الشركة أو إنهاء خدماته.
- مراجعة نطاق عمل أي مستشار يتم التعاقد معه لإجراء دراسات أو استطلاعات حول أنظمة المكافآت، والموافقة على تعيينه.
- اعتماد مشاركة الشركة في أي دراسات أو استطلاعات تتعلق بالمكافآت تُجرى بواسطة جهات خارجية.
- تقديم خطة سنوية وخطة عمل إلى مجلس الإدارة.
- تنفيذ أي مهام أخرى قد يكلفها بها مجلس الإدارة من وقت لآخر.

الجدول رقم (٦): سجل حضور اجتماعات لجنة الترشيحات والمكافآت التابعة لمجلس الإدارة

اسم عضو مجلس الإدارة	المنصب	عدد الاجتماعات المنعقدة خلال العام	عدد الاجتماعات التي تم حضورها خلال العام
حسين عبد الرضا اللواتي	رئيس اللجنة	٣	٣
مشاعل ياسين موسى	عضو	٣	٣
أريج أحمد الطوقي	عضو	٣	٢

تدريب أعضاء مجلس الإدارة

يُدرّك مجلس الإدارة أهمية التدريب باعتباره عملية تعليم مستمرة لأعضاء المجلس، وذلك لضمان مواكبتهم لأحدث التطورات في ممارسات تنظيم وإدارة الشركات، ومستجدات بيئة الأعمال، والتحديات الناشئة. ويهدف هذا النهج إلى تزويد أعضاء المجلس بالمعارف والمهارات اللازمة التي تمكنهم من أداء مسؤولياتهم بكفاءة والاضطلاع بواجباتهم على الوجه الأمثل.

كما يحرص المجلس على تعزيز ثقافة التنظيم والإدارة المؤسسية الرشيدة وترسيخ أفضل الممارسات المرتبطة بها داخل الشركة.

الإدارة والمكافآت

يتولى مجلس الإدارة اعتماد تعيين الرئيس التنفيذي وتحديد مكافآته، وذلك بعد الحصول على التوصية والتأييد من لجنة الترشيحات والمكافآت التابعة لمجلس الإدارة.

وفيما يتعلق باختيار كبار التنفيذيين الآخرين في الشركة (باستثناء العاملين بعقود مؤقتة ورئيس التدقيق الداخلي)، فإنه يتم اتباع إجراءات اختيار داخلية معتمدة لدى الشركة.

ويتم تحديد مستوى وظيفي داخلي لكل وظيفة تنفيذية ولكل موظف يتقاضى راتباً في الشركة، وذلك بناءً على طبيعة المهام والمسؤوليات المرتبطة بالوظيفة، ومدى الحاجة إلى مهارات ومعارف متخصصة، إضافة إلى عوامل أخرى مشابهة. ويُخصص لكل مستوى وظيفي معدل أجر محدد يتم تحديده بالاستناد إلى الدراسات الاستقصائية الخاصة بالأجور وظروف السوق وغيرها من العوامل ذات الصلة.

ويُعد هذا النظام من الأنظمة المعمول بها على نطاق واسع في القطاع الصناعي، ويتم مراجعته وتعديله من وقت إلى آخر. كما يُطبق نظام تقييم أداء شامل للموظفين ضمن إطار عملية تقييم الأداء الوظيفي.

ويتكون هيكل مكافآت التنفيذيين — باستثناء الذين يتم التعاقد معهم بعقود مستقلة — من الراتب الأساسي، والمكافأة السنوية، والمساهمات في صندوق الادخار أو في صندوق الحماية الاجتماعية أو مكافأة نهاية الخدمة، إضافة إلى البدلات والمزايا الأخرى.

كما يحدد عقد العمل القياسي المبرم بين الشركة وموظفيها مدة الإخطار المسبق بإنهاء الخدمة، وكذلك التعويضات المستحقة في حال إنهاء العقد. وفي العادة يتضمن عقد العمل فترة إخطار مدتها ثلاثة أشهر. ويتم دفع تعويض للموظف في حال إنهاء خدمته دون الالتزام بفترة الإخطار المتفق عليها.

ويتم تحديد المكافأة السنوية بالاستناد إلى مدى تحقيق الأهداف المحددة للأداء، والتي تشمل مجموعة من المؤشرات المتعلقة بالأداء المالي والتشغيلي والاجتماعي والبيئي.

وخلال عام ٢٠٢٥ بلغ إجمالي أجور كبار الموظفين التنفيذيين السبعة (٧) في الشركة نحو ١٣.٤٤٠,٥٤٤,١٤٥ ريال عماني شاملة المكافآت.

(أ) وسائل تواصل المساهمين مع المساهمين والمستثمرين

تمتلك الشركة موقعاً إلكترونيًا خاصاً بها، حيث يتم من خلاله نشر جميع المعلومات الجوهرية المتعلقة بالشركة وأعمالها وأدائها، بما في ذلك النتائج المالية الفصلية والبيانات الصحفية الرسمية، وذلك بما يتيح الاطلاع عليها لجميع الأطراف المهتمة.

ويقع الموقع الإلكتروني للشركة على العنوان التالي: www.oomco.com

كما يتم نشر المجموعة الكاملة والتفصيلية للنتائج المالية الفصلية أيضًا على الموقع الإلكتروني لبورصة مسقط على العنوان التالي: (Muscat Stock Exchange) (msx.om)

كما يمكن لأي مساهم الحصول على هذه النتائج من الشركة عند طلبها.

وتُنشر ملخصات النتائج الفصلية ونصف السنوية والسنوية لأداء الشركة، إلى جانب تقرير مجلس الإدارة الذي يتضمن عرضًا لأداء الأعمال والقضايا والتحديات الراهنة، إضافة إلى الإعلانات الأخرى الموجهة إلى المساهمين مثل الإخطار بعقد اجتماعات الجمعية العامة أو إعلان توزيع الأرباح، وذلك في الصحف اليومية الرئيسية في سلطنة عُمان باللغتين العربية والإنجليزية.

ويقوم أعضاء مجلس الإدارة بمراجعة هذه الإعلانات بدقة خلال اجتماعات المجلس قبل نشرها، وذلك للتأكد من صحتها وتقديم صورة واضحة ودقيقة عن أوضاع الشركة وأعمالها.

كما تعقد الشركة، عند الطلب وبحسب ما تقتضيه الحاجة، اجتماعات خاصة مع المحللين الماليين والمساهمين لمناقشة المسائل ذات الصلة بأداء الشركة.

(ب) سياسة توزيع الأرباح

تتمثل سياسة الشركة في توزيع أفضل قدر ممكن من الأرباح المتحققة في أي سنة تشغيلية على المساهمين. وإذا توافرت الأموال والأرباح وفقًا لخطط الأعمال المعتمدة، فإن الشركة تسعى إلى توزيع أرباح على المساهمين.

وبما يتماشى مع هذه السياسة، سيتم اتخاذ قرار توزيع الأرباح خلال اجتماع الجمعية العامة السنوية المقرر عقده بتاريخ ٣٠ مارس ٢٠٢٦، على أن يتم صرف الأرباح خلال شهر أبريل ٢٠٢٦.

وعند تحديد قيمة الأرباح الموزعة، يتم أخذ الخطط الاستثمارية الكبرى ومتطلبات رأس المال العامل وأي قيود أو اعتبارات أخرى في الحسبان.

(ج) تفاصيل حالات عدم الامتثال من قبل الشركة

التزمت شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع. بجميع المتطلبات المتعلقة بسوق رأس المال وقواعد الإدراج، ولم تُفرض على الشركة خلال الفترة التي يغطيها هذا التقرير أي غرامات جوهرية أو عقوبات تنظيمية مهمة من قبل هيئة الخدمات المالية أو بورصة مسقط أو أي جهة قانونية مختصة أخرى.

(د) اجتماعات الجمعية العامة

يتضمن التقرير السنوي للشركة، إلى جانب الإخطار الموجه لعقد اجتماع الجمعية العامة السنوية وجدول أعماله، إيضاحات مكتوبة وافية بشأن كل بند من البنود المدرجة في جدول الأعمال، بما يمكّن المساهمين من الإحاطة الكاملة بالموضوعات المطروحة للنقاش والمشاركة الفاعلة في الاجتماع.

ويحرص أعضاء مجلس الإدارة على تشجيع المساهمين على حضور اجتماعات الجمعية العامة السنوية والمشاركة فيها.

كما يتم الرد على الأسئلة التي يطرحها المساهمون — متى أمكن ذلك — بصورة تفصيلية إما أثناء انعقاد اجتماع الجمعية العامة نفسه أو بعده. كما يُرَحَّبُ بالمساهمين لتقديم استفساراتهم في أي وقت خلال السنة من خلال التواصل مع الشركة، وليس فقط أثناء اجتماعات الجمعية العامة.

تفاصيل آخر ثلاثة (٣) اجتماعات للجمعية العامة السنوية موضحة في الجدول رقم (٧):

الجدول رقم (٧): تاريخ ووقت ومكان انعقاد آخر ثلاثة اجتماعات للجمعية العامة السنوية

السنة المالية (المنتهية في)	التاريخ	الوقت	المكان
٣١ ديسمبر ٢٠٢٢	٣٠ مارس ٢٠٢٣	٧:٠٠ مساءً	فندق كراون بلازا ومن خلال المنصة الإلكترونية لشركة مسقط للمقاصة والإيداع
٣١ ديسمبر ٢٠٢٣	٢٨ مارس ٢٠٢٤	٥:٠٠ مساءً	المنصة الإلكترونية لشركة مسقط للمقاصة والإيداع
٣١ ديسمبر ٢٠٢٤	٢٧ مارس ٢٠٢٥	٣:٠٠ مساءً	المنصة الإلكترونية لشركة مسقط للمقاصة والإيداع

اجتماع الجمعية العامة السنوية للسنة المالية المنتهية في ٣١

ديسمبر ٢٠٢٥

من المقرر عقد اجتماع الجمعية العامة السنوية للسنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥ وفق التفاصيل التالية:

التاريخ: ٣٠ مارس ٢٠٢٦

الوقت: ٣:٠٠ مساءً

المكان: عبر الإنترنت — المنصة الإلكترونية لشركة مسقط للمقاصة والإيداع.

هـ) بيانات الأسهم

٨.١ يبيّن الجدول رقم (٨) أعلى وأدنى الأسعار الشهرية وأحجام التداول لأسهم شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع في بورصة مسقط خلال السنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥.

جدول رقم ٨ : بيانات وأحجام وأسعار الأسهم الشهرية في بورصة مسقط خلال عام ٢٠٢٥

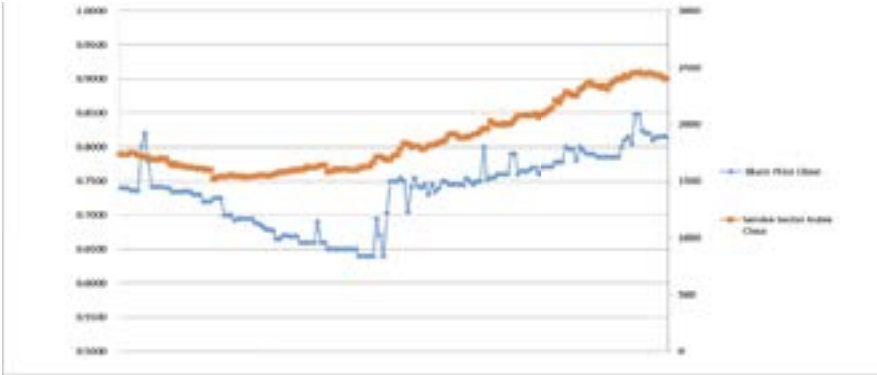
السنة ٢٠٢٥	أعلى سعر	أدنى سعر	حجم التداول
يناير	٠.٨٢٠٠	٠.٧٣٦٠	٦,٠٨١
فبراير	٠.٧٤٢٠	٠.٧٣٤٠	٢٥,٢٨٠
مارس	٠.٧٣٥٠	٠.٧٢٠٠	٣٢,٥٠٢
أبريل	٠.٧٢٥٠	٠.٦٩٢٠	١٧٤,٦٦١
مايو	٠.٦٩٥٠	٠.٦٦٠٠	١٦٠,٠٩٧
يونيو	٠.٦٩٢٠	٠.٦٤٠٠	٤٩,٨٢٥
يوليو	٠.٧٥٥٠	٠.٦٣٨٠	٣٧١,٨٣٦
أغسطس	٠.٨٠٠٠	٠.٧٣٥٠	١٣٠,٦١٧
سبتمبر	٠.٨٠٠٠	٠.٧٥٥٠	١٢,٩٩٨
أكتوبر	٠.٧٧٨٠	٠.٧٦٠٠	٤١,٠٣٤
نوفمبر	٠.٨٢٠٠	٠.٧٨٠٠	٧٠,٠٠١
ديسمبر	٠.٨٤٩٠	٠.٨٠٠٠	٢٥,٦٦٩

ملاحظة: تمثل الأسعار العليا والدنيا القيمة بالريال العُماني لكل سهم متداول، أما حجم التداول فيمثل إجمالي عدد الأسهم التي تم تداولها شهرياً في سهم شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع في بورصة مسقط.

٨.٢ مقارنة الأداء بمؤشر بورصة مسقط للقطاع المعني

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

الرسم البياني (أ): مقارنة بين مؤشر قطاع الخدمات في بورصة مسقط وسعر سهم شركة النفط العمانية للتسويق ش.ع.م. خلال عام ٢٠٢٥.



توزيع ملكية الأسهم — نظرة عامة

حتى تاريخ ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥، تمتلك شركة أوكيو ش.م.ع.م نسبة ٤٦.٣٪ من الأسهم العادية للشركة، في حين يمتلك المستثمرون الآخرون أو يتم تداول نسبة ٥٣.٧٪ من الأسهم في بورصة مسقط.

ووفقاً لأحكام قانون الشركات التجارية والنظام الأساسي لشركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.م، فإن عدد ٣,٢٢٥,٠٠٠ سهم من أسهم الشركة يتمتع بصفة تفضيلية، حيث تُعد هذه الأسهم متعددة الأصوات.

وبناءً على ذلك، تمتلك شركة النفط العمانية المالكة لهذه الأسهم متعددة الأصوات القدرة على الإدلاء بعدد ٣٤,٨٣٠,٠٠٠ صوت (بنسبة ٥١.٤٪) خلال اجتماعات الجمعية العامة للشركة. ومع ذلك، فإن هذه النسبة لا تمنحها بمفردها القدرة على السيطرة على قرارات اجتماع الجمعية العامة غير العادية للشركة.

ويعرض الجدول رقم (٩) نمط توزيع ملكية الأسهم في شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.م كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥، بينما يتضمن الجدول رقم (١٠) أسماء أكبر عشرة (١٠) مساهمين في الشركة في التاريخ نفسه، مع بيان عدد الأسهم التي يمتلكها كل منهم ونسبة ملكيته. وقد تم تحديد أكبر عشرة مساهمين استناداً إلى الملكيات المسجلة في حساب واحد لكل مساهم وليس عبر حسابات متعددة.

الجدول رقم (٩): توزيع ملكية الأسهم حسب فئات حجم الملكية كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥

فئة الملكية (عدد الأسهم)	عدد المساهمين	النسبة من إجمالي الأسهم	عدد الأسهم	النسبة من إجمالي الأسهم
حتى ٥,٠٠٠	٨٢٤	٪٨٠.٣	١,٢٠٦,٣٠٩	٪١.٩٧
٥,٠٠١ - ١٠,٠٠٠	٨٦	٪٨.٣٨	٦٢٢,٨٧٠	٪١.٠٢
١٠,٠٠١ - ٢٠,٠٠٠	٣٠	٪٢.٩٢	٤٠٤,٨٩٠	٪٠.٦٦
٢٠,٠٠١ - ٣٠,٠٠٠	١٥	٪١.٤٦	٣٧١,٥٧٨	٪٠.٦١
٣٠,٠٠١ - ٤٠,٠٠٠	١٥	٪١.٤٦	٣٠٩,٢٥٦	٪٠.٥٠
٤٠,٠٠٠ - ٥٠,٠٠٠	٥	٪٠.٤٩	٢٢٣,٨٤٤	٪٠.٣٧
٥٠,٠٠١ - ١٠٠,٠٠٠	١٨	٪١.٧٥	١,٢٧٥,٩٦٤	٪٢.٠٨
١٠٠,٠٠١ - ٢٠٠,٠٠٠	٥	٪٠.٤٩	٧٥٠,٧٠٧	٪١.٢٢
٢٠٠,٠٠٠ - ٣٠٠,٠٠٠	٣	٪٠.٢٩	٦٥٥,١٥٠	٪١.٠٧
٣٠٠,٠٠٠ - ٥٠٠,٠٠٠	٣	٪٠.٢٩	١,٢٤٥,٦١٦	٪٢.٠٣
٥٠٠,٠٠٠ - ١,٠٠٠,٠٠٠	١٣	٪١.٢٧	٦,٩٣٤,٧٣٢	٪١١.٣١
١,٠٠٠,٠٠٠ - ٢,٠٠٠,٠٠٠	٥	٪٠.٤٩	٦,٢٤٦,٧٥٢	٪١٠.١٩
٢,٠٠٠,٠٠١ فأكثر	٤	٪٠.٣٩	٤١,٠٢٧,٣٣٢	٪٦٦.٩٦
الإجمالي	١,٠٢٦	٪١٠٠	٦١,٢٧٥,٠٠٠	٪١٠٠

الجدول رقم (١٠): أكبر عشرة (١٠) مساهمين كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥

اسم المستثمر	عدد الأوراق المالية	نسبة الملكية (%)
شركة أوكيو ش.م.ع.م	٢٨,٣٨٠,٠٠٠	٤٦.٣١٦
صندوق الحماية الاجتماعية	٦,٠٠٠,١٨٩	٩.٧٩٢
جهاز الإستثمار العماني	٣,٩٢٩,٣٤٣	٦.٤١٣
سهيل سالم عبدالله المخيني بهوان	٢,٧١٧,٨٠٠	٤.٤٣٥
شركة الشرق الأوسط للاستثمار	١,٩٣٠,٤٦٦	٣.١٥٠
شركة أوبار للاستثمارات المالية ش.م.ع.م / صندوق استثمار	١,٠٧٩,٠٨٢	١.٧٦١
الشركة المتحدة للأوراق المالية / صندوق استثمار عُماني رقم ٢	١,٠٧٩,٠٦٨	١.٧٦١
شركة الرؤية كابيتال ش.م.ع.م / صندوق استثمار محلي رقم ٢	١,٠٧٩,٠٦٨	١.٧٦١
الشركة العمانية لتنمية الاستثمارات الوطنية ش.م.ع.م / صندوق استثمار	١,٠٧٩,٠٦٨	١.٧٦١
البنك الوطني العُماني / حساب صندوق استثماري رقم ١	٧٧٩,٦٧١	١.٢٧٢
الإجمالي بما في ذلك الأسهم التفضيلية:	٤٨,٠٥٣,٧٥٥	٪٧٨.٤٢٣

إيصالات الإيداع العالمية / إيصالات الإيداع الأمريكية / أوامر الأكتتاب / الأدوات القابلة للتحويل القائمة وتأثيرها على حقوق الملكية

لا ينطبق ذلك على شركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع.

الأرباح غير المطالب بها

وفقاً لأحكام قانون الشركات التجارية والتعليمات الصادرة عن هيئة الخدمات المالية، فإن الأرباح الموزعة التي لا يتم المطالبة بها لمدة تزيد على ستة (٦) أشهر من تاريخ استحقاق دفعها يتم تحويلها قانوناً إلى صندوق أمان المستثمرين الذي تشرف عليه هيئة الخدمات المالية.

وقد بلغ إجمالي الأرباح غير المصروفة الخاصة بشركة النفط العمانية للتسويق ش.م.ع.ع عن الفترة الممتدة من تاريخ الاستحقاق في ٢٧/٠٣/٢٠٢٥ وحتى ٣١/١٢/٢٠٢٥ مبلغاً قدره ٤٥٠.٩٠٨.٤ ريال عُمانى.

الملف المهني لمدققي الحسابات القانونيين

قام مساهمين الشركة بتعيين شركة برايس ووترهاوس كوبرز كمدقق للحسابات للسنة المالية ٢٠٢٥.

وتُعد شركة برايس ووترهاوس كوبرز في سلطنة عُمان جزءاً من برايس ووترهاوس كوبرز الشرق الأوسط، والتي تعمل بصفتها إحدى الشركات الأعضاء ضمن الشبكة العالمية لشركات برايس ووترهاوس كوبرز. وتمتد خبرة الشركة في منطقة الشرق الأوسط لعدة عقود، وتُعد من الشركات الرائدة في مجال الخدمات المهنية في سلطنة عُمان.

وتضم شركة برايس ووترهاوس كوبرز في سلطنة عُمان عدداً كبيراً من المهنيين المتخصصين، بمن فيهم الشركاء والمديرون والموظفون المؤهلون، من المواطنين العُمانيين والمقيمين من مختلف الجنسيات، حيث يقدمون خدماتهم لقطاعات متنوعة من الصناعات والأنشطة الاقتصادية.

وتُعد برايس ووترهاوس كوبرز شبكة عالمية من شركات الخدمات المهنية التي تقدم خدمات التدقيق والتأكد، والخدمات الضريبية، والخدمات الاستشارية. وتعمل هذه الشبكة في أكثر من ١٥٠ دولة حول العالم، ويعمل ضمن شركاتها الأعضاء ما يزيد على ٣٦٠,٠٠٠ موظف.

كما تُعد برايس ووترهاوس كوبرز في الشرق الأوسط جزءاً من الشبكة العالمية

للشركات الأعضاء التابعة لشركة برايس ووترهاوس كوبرز الدولية المحدودة، حيث تمثل كل شركة عضو كياناً قانونياً مستقلاً بذاته.

أتعاب التدقيق

قامت شركة برايس ووترهاوس كوبرز بإصدار فاتورة بمبلغ قدره ٤١,٠٠٠ ريال عُمانى مقابل الخدمات المهنية التي قدمتها للشركة عن السنة المالية ٢٠٢٥، ويشمل ذلك تكلفة مراجعة تقرير تنظيم وإدارة الشركات.

تقرير المدققين بشأن النتائج الواقعية المتعلقة بتنظيم وإدارة الشركات

وفقاً للمتطلبات التنظيمية المعمول بها، أصدر المدققون تقريراً مستقلاً يتضمن نتائجهم الواقعية بشأن تقرير تنظيم وإدارة الشركات الخاص بالشركة ومدى تطبيق ممارسات تنظيم وإدارة الشركات، وقد تم إرفاق هذا التقرير ضمن ملاحق هذا التقرير.

إقرار مجلس الإدارة

التزاماً بمتطلبات مدونة تنظيم وإدارة الشركات الخاصة بالشركات المساهمة العامة، يؤكد مجلس الإدارة ما يلي:

يتحمل مجلس الإدارة المسؤولية عن ضمان إعداد البيانات المالية وفقاً للمعايير المحاسبية المعتمدة والمتطلبات التنظيمية المعمول بها.

قامت الشركة بوضع أنظمة رقابة داخلية كافية وفعالة، كما حرص مجلس الإدارة على التأكد من الالتزام بجميع السياسات الداخلية المعتمدة والقوانين واللوائح ذات الصلة.

لا توجد أي مسائل جوهرية قد تؤثر سلباً على قدرة الشركة على الاستمرار في مزاوله أعمالها أو على قدرتها على الاستمرار كمنشأة قائمة خلال السنة المالية المقبلة.

طارق بن محمد الجنيدي

الرئيس التنفيذي

عبدالعزیز سعود الرئيسي

رئيس مجلس الإدارة

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

التقرير والقوائم المالية الموحدة
للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥

قائمة الأصول

قائمة المركز المالي المجمعة وللشركة الأم (المنفصلة)
كما في 31 ديسمبر 2025

الشركة الأم		المجموعة		
2024	2025	2024	2025	
-	-	-	-	الأصول
35,835,395	35,274,712	52,534,322	55,630,417	أصول غير جارية
276,055	167,410	358,020	295,387	ممتلكات والآلات ومعدات
20,264,211	21,941,319	52,564,631	67,109,293	أصول غير ملموسة
17,774,262	11,568,063	-	-	أصول حق الاستخدام
243,913	415,582	243,913	415,582	استثمار في شركات تابعة
297,340	324,872	297,340	324,872	استثمار في مشاريع مشتركة
9,361,084	18,386,438	-	1,587,712	استثمارات أخرى
2,175,179	2,604,482	2,175,179	2,604,482	مديونيات طويلة الأجل
86,227,439	90,682,878	108,173,405	127,967,745	أصول الضريبية المؤجلة
				إجمالي الأصول غير الجارية
5,393,555	5,354,835	7,245,304	6,672,384	أصول جارية
87,607,770	79,642,382	70,908,108	87,363,201	مخزون
498,284	185,137	3,417,111	1,950,963	مديونيات تجارية وأخرى
71,058,563	77,478,047	97,332,313	82,235,129	مبالغ مدفوعة مقدماً وأصول جارية أخرى
-	3,033,287	-	4,824,681	نقد وما يماثل النقد
164,558,172	165,693,688	178,902,836	183,046,358	أصول مصنفة كمحتفظ بها للبيع
250,785,611	256,376,566	287,076,241	311,014,103	إجمالي الأصول الجارية
				إجمالي الأصول
6,450,000	6,450,000	6,450,000	6,450,000	حقوق المساهمين والالتزامات
2,150,000	2,150,000	2,150,000	2,150,000	رأس المال والاحتياطيات
164,113-	192,187-	164,113-	192,187-	رأس المال
77,801,226	82,089,721	77,801,226	82,089,721	احتياطي قانوني
86,237,113	90,497,534	86,237,113	90,497,534	احتياطي تحويل العملة الأجنبية
				أرباح محتجزة
17,978,375	20,160,654	47,830,977	64,649,171	إجمالي حقوق المساهمين
264,732	285,517	296,517	334,129	التزامات غير جارية
18,243,107	20,446,171	48,127,494	64,983,300	التزامات الإيجار
				مكافآت نهاية الخدمة للموظفين
78,338,967	76,849,677	82,825,359	83,290,340	إجمالي التزامات غير الجارية
60,000,000	60,000,000	60,000,000	60,000,000	التزامات جارية
2,283,564	2,133,630	2,283,564	2,133,630	دائنيات تجارية وأخرى
3,424,125	3,549,088	5,189,691	5,189,691	اقتراضات بنكية
2,060,120	2,701,851	2,214,405	2,929,599	دفقات مقدّمة من العملاء
198,615	198,615	198,615	198,615	التزامات الإيجار
-	-	-	1,791,394	التزامات الضريبية الجارية
146,305,391	145,432,861	152,711,634	155,533,269	مخصص البيئة
164,548,498	165,879,032	200,839,128	220,516,569	التزامات مرتبطة مباشرة بالأصول المصنفة كمحتفظ بها للبيع
250,785,611	256,376,566	287,076,241	311,014,103	إجمالي الالتزامات الجارية
1.337	1.403	1.337	1.403	إجمالي الالتزامات
				إجمالي حقوق المساهمين والالتزامات
				صافي الأصول للسهم الواحد

قائمة الدخل الشامل الآخر للمجموعة وللشركة الأم (المنفصلة)
للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2025

الشركة الأم		المجموعة		
2024	2025	2024	2025	
5,068,556	7,513,495	5,068,556	7,513,495	الربح بعد الزكاة والضريبة للسنة (الخسارة) / الدخل الشامل الآخر
				البنود المعد أو قد يعاد تصنيفها لاحقاً إلى الربح أو الخسارة
				العمليات الأجنبية
164,113-	28,074-	185,407	28,074-	فروق تحويل عملات أجنبية
164,113-	28,074-	185,407	28,074-	(الخسارة) / الدخل الشامل الآخر للسنة
4,904,443	7,485,421	5,253,963	7,485,421	إجمالي الدخل الشامل للسنة
5,292,529	8,017,230	5,642,049	8,017,230	إجمالي الدخل الشامل المنسوب إلى مالكي الشركة
388,086-	531,809-	388,086-	531,809-	- العمليات الجارية
4,904,443	7,485,421	5,253,963	7,485,421	- العمليات المتوقعة

قائمة الدخل

قائمة الربح أو الخسارة للمجموعة وللشركة الأم (المنفصلة)
للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2025

الشركة الأم		المجموعة		
2024	2025	2024	2025	
715,481,593	769,006,623	780,014,599	850,599,979	إيرادات
2,544,098	2,562,527	4,288,460	6,090,548	إيرادات أخرى
672,407,145-	722,322,573-	729,537,440-	796,363,160-	تكلفة المواد المستهلكة والبضائع المباعة
7,616,845-	8,317,379-	9,167,454-	9,944,106-	تكاليف الموظفين
4,978,617-	4,621,837-	5,692,316-	5,561,205-	استهلاك وإهلاك
4,308,909-	4,442,001-	6,485,720-	7,421,154-	إهلاك أصول حق الاستخدام
15,779,763-	16,342,509-	21,705,990-	23,068,102-	مصروفات التشغيل الأخرى
1,053,449-	472,786-	1,098,735-	714,724-	خسارة الانخفاض في قيمة المديونيات التجارية
11,880,963	15,050,065	10,615,404	13,618,076	ربح التشغيل
3,207,467-	3,711,569-	-	-	حصة من خسارة شركات تابعة
-	431,745-	-	431,745	خسارة من إعادة تقييم الأصول المصنفة كمحتفظ بها للبيع
15,194-	5,558	15,194-	5,558	حصة من ربح / (خسارة) مشاريع مشتركة
19,273-	27,532	19,273-	27,532	ربح / (خسارة) القيمة العادلة للاستثمارات الأخرى
1,197,319	2,642,982	1,209,911	2,692,606	إيرادات التمويل
1,475,048-	2,193,890-	1,475,048-	2,193,890-	تكلفة التمويل على الاقتراضات
1,154,006-	1,250,490-	2,919,497-	3,357,016-	تكلفة التمويل على التزامات الإيجار
7,207,294	10,138,443	7,396,303	10,361,121	الربح قبل الزكاة وضريبة الدخل
-	-	186,264-	222,678-	مصروف الزكاة
1,750,652-	2,093,139-	1,753,397-	2,093,139-	مصروف ضريبة الدخل
5,456,642	8,045,304	5,456,642	8,045,304	الربح بعد الزكاة والضريبة للسنة من العمليات الجارية
388,086-	531,809-	388,086-	531,809-	الخسارة بعد الضريبة للسنة من العمليات المتوقعة
5,068,556	7,513,495	5,068,556	7,513,495	الربح بعد الزكاة والضريبة للسنة
0.079	0.116	0.079	0.116	الربحية الأساسية والمعدلة للسهم الواحد



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