سينومي ريتيل

التقرير السنوي

2025

انطلاقة واثقة نحو النمو: مرحلة جديدة ترتكز على القوة والانضباط

cenomi

خادم الحرمين الشريفين

الملك سلمان بن عبدالعزيز آل سعود

صاحب السمو الملكي

الأمير محمد بن سلمان بن عبدالعزيز آل سعود

شعار العام

انطلاقة واثقة نحو النمو

مرحلة جديدة ترتكز على القوة والانضباط

حققت سينومي ريتيل خلال عام 2025 نقلة نوعية في مسار تطورها، مستندةً إلى المبادرات والإجراءات الاستراتيجية التي نفذتها على مدى السنوات الأخيرة. فقد دخلت الشركة مرحلة جديدة ترتكز على نموذج أعمال أكثر متانة، وتركيز استراتيجي أوضح، وثقة متنامية في كفاءة منصتها التشغيلية. كما أسهمت قاعدة المساهمين المعززة، ومنظومة الحوكمة الفاعلة، والمرونة المالية المتينة، ومحفظة العلامات التجارية المتوازنة في ترسيخ أسس النمو المستدام، وتهيئة الشركة للمرحلة المقبلة من مسيرتها انطلاقاً من قاعدة مستقرة وبنية تشغيلية قوية.

كما أثبتت سينومي ريتيل خلال العام أن كفاءة التنفيذ والرؤية طويلة الأجل عنصران متكاملان في مسار النمو. وقد واصلت الشركة تركيزها الواضح على التميز التشغيلي، وتخصيص رأس المال بانضباط، والارتقاء بجودة تجارب العملاء، وتنمية قدراتها المؤسسية، فواصلت بناء الأسس اللازمة لتحقيق نمو مستدام. وبذلك، لم تعد هذه النتائج تعبر عن تحول تسعى إليه الشركة بوصفه هدفاً مستقلاً، بل تعكس نهجاً جديداً في طريقة إدارة أعمالها اليومية.

وبناءً على هذه الأسس، تركز سينومي ريتيل أولوياتها الاستراتيجية على تطوير منصة أعمال متماسكة وقادرة على تحقيق قيمة مستدامة للمساهمين والعملاء والموظفين وشركاء العلامات التجارية والمجتمعات التي تخدمها. ويرتكز هذا التوجه على اتخاذ قرارات منضبطة، والالتزام بالتحسين المستمر، مدعومة بشريك استراتيجي عالمي، مما يهيئ الشركة لاغتنام الفرص المقبلة مع الالتزام بالانضباط التشغيلي والمالي الذي سيظل أساس نجاحها طويل الأجل.

لمحة موجزة عن العام 2025

شهدت سينومي ريتيل خلال عام 2025 تحولاً نوعياً في مسيرتها، ركزت خلاله على تنفيذ خططها بكفاءة، وتحديث توجهها الاستراتيجي، وتعزيز كفاءة عملياتها. ومن خلال تحديد أولوياتها بوضوح وصياغة أهدافها بدقة، نجحت الشركة في ترسيخ أسس أعمالها وبناء قاعدة قوية تمكّنها من الانطلاق بثقة ورؤية واضحة نحو المرحلة المقبلة من النمو المستدام.

أبرز المؤشرات المالية

الإيرادات

مليون ⃁

2024	4,847.1
2025	5,103.9

الربح الإجمالي

مليون ⃁

2024	565.6
2025	579.6

الدخل التشغيلي

مليون ⃁

2024	(90.5)
2025	229.2

صافي الخسارة

مليون ⃁

2024	(197.5)
2025	(496.7)

أبرز المؤشرات التشغيلية

حققت زارا أقوى أداء سنوي لها على أساس المتاجر المماثلة، فيما ارتفعت مبيعات المجموعة على الأساس نفسه بنسبة **7.5%**.

بلغت الإيرادات الدولية **1.6 مليار** ⃁ في عام 2025، مسجلة نمواً بنسبة 50.1% خلال الفترة من 2023 إلى 2025.

ارتفعت إيرادات التجارة الإلكترونية بنسبة **15.1%** خلال عام 2025.

أبرز مؤشرات الاستدامة

%70

معدل السعودة، فيما وصلت نسبة النساء إلى **55.8%** من إجمالي القوى العاملة.

حصدت عمليات جورجيا **جائزة هدف التنمية المستدامة** للعمل اللائق ونمو الاقتصاد.

قدمت الشركة **مساهمة بقيمة 271,450 يورو** من خلال مبادرة أكياس إنديتكس لصالح الصندوق العالمي للطبيعة، دعماً لاستعادة **1,500 هكتار** من الغابات ضمن الممرات البيئية في جورجيا.

للمزيد من المعلومات،

يُرجى زيارة موقعنا الإلكتروني

www.cenomiretail.com

جدول **المحتويات**

شعار العام 04
لمحة موجزة عن العام 2025 06

01
نظرة عامة
نبذة عن سينومي ريتيل 12
محفظة العلامات التجارية 14
مسيرتنا 18
أبرز محطات العام 20
التواجد الجغرافي 24
التواصل مع أصحاب المصلحة وإشراكهم 28
معلومات المساهمين 30
الوضع الاستثماري 34

02
المراجعة الاستراتيجية
كلمة رئيس مجلس الإدارة 38
كلمة الرئيس التنفيذي 40
نموذج العمل 44
الاستراتيجية ومؤشرات الأداء الرئيسية 48
المراجعة المالية 50
موظفونا 58
الاستدامة 62

03
مراجعة الأعمال
المملكة العربية السعودية - قطاع التجزئة 72
قطاع التجزئة الدولي 88
قطاع الأطعمة والمشروبات 114
التجارة الإلكترونية 118

04
الحوكمة 122

05
البيانات المالية 170

5.2 مليار ﷼
الإيرادات

496.7 مليون ﷼
صافي خسارة

مثّل عام 2025 محطةً مفصليةً جديدة في مسيرة سينومي ريتيل، أرست خلالها المجموعة أسساً أكثر متانة، وعززت تركيزها، ورفعت مستوى مرونتها، بما يرسّخ مكانتها لتحقيق نمو مستدام وطويل الأجل.

نظرة عامة

نبذة عن سينومي ريتيل 12
محفظة العلامات التجارية 14
مسيرتنا 18
أبرز محطات العام 20
التواجد الجغرافي 24
التواصل مع أصحاب المصلحة وإشراكهم 28
معلومات المساهمين 30
الوضع الاستثماري 34

11 علامة تجارية رائدة من المستوى الأول

يمتد حضور سينومي ريتيل إلى أكثر من 700 متجراً و138 مركزاً للتسوق في 8 دول.

نبذة عن سينومي ريتيل

تُعدّ سينومي ريتيل أكبر شركة تجزئة بنظام الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية، والشركة الوحيدة المدرجة من نوعها في الشرق الأوسط. ومنذ تأسيسها في عام 1990، انتقلت الشركة من نشاط تجزئة محلي إلى منصة تجزئة إقليمية رائدة تقوم على شراكات وثيقة مع علامات تجارية عالمية وخبرة واسعة في الأسواق التي تخدمها.

وتدير سينومي ريتيل أكثر من 742 متجراً في 138 مركزاً للتسوق، وتمتد شبكة متاجرها على مساحة تتجاوز 306,382 متراً مربعاً في 8 دول. ويضم نشاطها التجاري المتنوع 41 علامة تجارية رائدة تشمل فئات متعددة، من الأزياء النسائية والرجالية، وملابس الأطفال ومنتجات الرّضّع، والملابس الرياضية، والأحذية والإكسسوارات، والتجميل، ونمط الحياة العصرية، والوسائط المتعددة، ومستحضرات التجميل. كما تكمل الشركة هذه التجربة بمحفظة تضم 240 مطعماً ومقهى، بما يدعم مكانتها في نماذج التجزئة المتعددة وتجارب نمط الحياة العصرية.

وتؤدي سينومي ريتيل، بصفتها شريكاً رائداً للعلامات التجارية في المملكة، دوراً محورياً في استقطاب العلامات التجارية العالمية الرائدة إلى أحد أسرع أسواق المستهلكين نمواً، وتعزيز حضورها التجاري وتوسيع نطاق أعمالها بما يدعم نموها المستدام.
ويمتد حضور الشركة إلى أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ورابطة الدول المستقلة، مستنداً إلى محفظة متوازنة تضم نخبة من العلامات التجارية في قطاعات الأزياء والجمال والأغذية والمشروبات والرياضة والترفيه. ويقود هذا النشاط فريق يضم أكثر من 5,000 موظف، تجمع كوادره بين الوعي بالاحتياجات والأذواق المحلية وكفاءة إدارة العمليات، بما يرسخ جودة الأداء في أسواقها المتنوعة.

وعقب موافقة المساهمين على تغيير الاسم القانوني للشركة الأم إلى شركة إيه إف جي إنترناشونال، خطت سينومي ريتيل خطوة استراتيجية في مسيرة تطوير هويتها المؤسسية. ويعكس الاسم الجديد توجهاً أكثر وضوحاً وتركيزاً، ورؤيةً أوسع نحو تعزيز حضورها في الأسواق الدولية، مع الحفاظ على إرثها العريق وخبرتها الراسخة في قطاع التجزئة.

وتبدأ الشركة هذه المرحلة الجديدة مرتكزةً على أسس أكثر صلابة، تجمع بين محفظة علامات تجارية منتقاة بعناية، ومنظومة تشغيلية أكثر كفاءة، وأداء مالي يعكس التقدم الملموس الذي حققته.
وانطلاقاً من هذه الركائز، تمضي الشركة برؤية أكثر وضوحاً وانضباطاً، بما يعزز قدرتها على تحقيق نمو مستدام، وتوسيع حضور علاماتها التجارية الرئيسية، والاستفادة من الفرص الواعدة التي يتيحها قطاع التجزئة الإقليمي في ظل ما يشهده من تحولات متسارعة.

رؤيتنا

أن نصبح أكبر شركة تجزئة متكاملة متعددة القنوات في مجال نمط الحياة العصرية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وأكثرها تقديراً، وأن نكون الشريك المفضل للعلامات التجارية المحلية والعالمية.

محاورنا الاستراتيجية

تستهدف استراتيجية سينومي ريتيل تحقيق قيمة مستدامة لعملائها وشركاء علاماتها التجارية ومساهميها. وتواصل الشركة، من خلال الإدارة المنضبطة لمحفظة علاماتها والارتقاء بجودة الخدمة وتجربة العملاء، تعزيز مرونة منصة مبيعاتها وملاءمتها لاحتياجات السوق، وتظل أولويتها تحسين الأداء على المدى الطويل.

وتترجم الشركة هذه الأولويات من خلال اختيار مجموعة متوازنة من المنتجات عالية الجودة، ورفع معايير الخدمة في المتاجر والقنوات الرقمية، وبناء شراكات طويلة الأجل مع علامات عالمية رائدة. وبهذه الركائز، تحدد سينومي ريتيل اتجاهها الاستراتيجي وتدعم جهودها لتحقيق نمو مستدام وقيمة مستمرة، ولاسيّما من خلال ما يلي:

- مواصلة تعزيز حضور الشركة في الأسواق الدولية، وترسيخ مكانة علاماتها التجارية الرائدة من المستوى الأول في الأسواق عالية الإمكانات
- الجمع السلس بين المتاجر والقنوات الرقمية لتقديم تجربة تسوق مبتكرة ومتكاملة لعملائها
- ترسيخ مكانة سينومي ريتيل جهةً سبّاقة في تقديم مفاهيم تجزئة مبتكرة، وتعزيز حضورها الرائد في الأسواق الرئيسية التي تعمل فيها

قيمنا

إسعاد العملاء:
نركّز دائماً على احتياجات عملائنا ورغباتهم

الالتزام بتحقيق النتائج:
نُظهر التزاماً شخصياً بتحقيق النتائج

التنفيذ بامتياز:
لطريقة عملنا أهمية مماثلة لما ننجزه

تحقيق الفوز معاً:
نعمل معاً بسرعة لإنجاز الأعمال وتحقيق النجاح

نقبل التغيير:
نتحلى بالشجاعة للتفكير في مستقبل أفضل والمشاركة في بنائه من خلال تحقيق النتائج

محفظة العلامات التجارية*

محفظة عالمية المستوى من العلامات التجارية

تعكس محفظة العلامات التجارية لدى سينومي ريتيل حتى نهاية عام 2025 اتساع منصة الامتياز التجاري التي تديرها الشركة وتنوعها، إذ صُممت لتلبية احتياجات واسعة للعملاء ضمن فئات وأنماط بيع ومستويات سعرية متعددة. وتستند هذه المحفظة إلى علامات عالمية مرموقة، وتتكامل معها مجموعة منتقاة من مفاهيم الأزياء والأطعمة والمشروبات ونمط الحياة والعلامات المتخصصة، مما يتيح للشركة حضوراً متوازناً في قطاع التجزئة يواكب تغير الطلب. وبفضل إدارة دقيقة للمحفظة وتركيز واضح على أداء كل علامة تجارية، تواصل الشركة تعزيز مكانتها شريكاً موثوقاً للعلامات التجارية، مع بناء منصة مرنة تهيئها لنمو مستدام في أسواقها الرئيسية.

العلامات التجارية الرائدة من المستوى الأول

ZARA HOME | OYSHO | stradivarius | Bershka | Massimo Dutti | ZARA

SUBWAY | CINNABON | MANGO | PULL&BEAR | lefties

إنديتكس

OYSHO | stradivarius | Bershka | Massimo Dutti | ZARA

PULL&BEAR | lefties | ZARA HOME

الأزياء

U.S. POLO ASSN. SINCE 1890 | M&S* EST. 1884 | adL* | IPEKYOL* | NewYorker | MANGO

OXXO* | CHARLES & KEITH* | ACCESSORIZE* LONDON | MONSOON* | okaïdi OBAIBI

La Senza* | laVie en Rose* | Clarks* | LIPSY* LONDON | Marie France* | CALL IT SPRING*

sunglass hut* | PARFOIS* | ZIDDY* | ALDO* Accessories | ALDO* | QUIZ*

* ضمن المحفظة الدولية فقط

الأطعمة والمشروبات

Mama Rose Cafe | Molten Chocolate Cafe | crepeaffaire | SUBWAY | CINNABON

الوسائط المتعددة

fnac | aleph

نمط الحياة العصرية

flying tiger copenhagen

الرياضة

DECATHLON

مستحضرات التجميل

KIKO MILANO | flormar

محفظة العلامات التجارية*
(تتمة)

تخارجات من العلامات التجارية غير الأساسية في 2025

واصلت سينومي ريتيل خلال عام 2025 تنفيذ نهجها الهادف إلى رفع كفاءة محفظة العلامات التجارية بمنهجية منضبطة، إذ طورت محفظة علاماتها التجارية ووجهت رأس المال واهتمام الإدارة نحو المفاهيم الأعلى أداءً والأقدر على النمو. وجاء التخارج الانتقائي من العلامات غير الأساسية امتداداً عملياً لبرنامج تحول امتد لسنوات، وأكد التزام الشركة بتركيز عملياتها، وتحسين ربحيتها، ورفع كفاءة توظيف رأس المال. وبتخارجها من العلامات التي لم تعد تتوافق مع أولوياتها الاستراتيجية، عززت الشركة قدرتها على إعادة توجيه الاستثمار إلى العلامات ذات الأولوية وأسواقها الرئيسية، وبذلك أرست الأسس لمنصة تجزئة تقودها العلامات القوية وقادرة على تحقيق نمو مستدام في الأسواق ذات الإمكانات العالية.

الربع الأول

TWIST
IPEKYOL
MACHKA

الربع الرابع

CABANA
jamba
SECRETS
Classe
KAHVE DÜNYASI

تم التخارج من العلامات التجارية غير الأساسية ضمن محفظة الشركة في المملكة العربية السعودية.

يمثل تحسين كفاءة محفظة العلامات التجارية أداة استراتيجية للنمو، إذ يساعد الشركة على توجيه رأس المال والموارد نحو العلامات التي تمتلك فرص نمو أعلى وتحقيق أداء جيد وخلق قيمة طويلة الأجل.

* كما في 31 ديسمبر 2025

مسيرتنا

من انطلاقة محلية إلى منصة دولية واضحة التوجه للنمو

المرحلة الأولى - تأسيس قاعدة الأعمال (1990-1999)

1990

تأسيس الشركة - تأسست باسم شركة فواز عبدالعزيز الحكير وشركاه، لتبني منصة طويلة الأجل تقوم على الشراكة مع علامات التجزئة في المملكة العربية السعودية.

1991

افتتاح أول متجر - افتتحت الشركة أول متاجرها في المملكة العربية السعودية، لتبدأ أعمال التجزئة القائمة على الامتياز التجاري.

1999

الشراكة مع إنديتكس - أصبحت الشركة شريك الامتياز المحلي لمجموعة إنديتكس في المملكة العربية السعودية، وأدخلت علامات رائدة إلى السوق السعودية مثل زارا.

المرحلة الثانية - الإدراج والتوسع (2006-2020)

2006

الطرح العام الأولي في تداول السعودية - أدرجت الشركة أسهمها في تداول السعودية، مما عزز قدرتها على جمع رأس المال ورفع مستوى الحوكمة مع اتساع أعمالها.

2015

اتساع الحضور الدولي - وسّعت الشركة منصة التجزئة خارج المملكة، وبنت محفظة دولية في أسواق متعددة واعدة.

2020

تعزيز قنوات البيع المتعددة - عززت الشركة قدراتها الرقمية ومتاجر العلامة الواحدة الإلكترونية، لتتكامل مع شبكة المتاجر الفعلية وتزيد قدرتها على خدمة العملاء.

المرحلة الثالثة - إعادة ضبط التوجه الاستراتيجي والتحول (2022-2024)

2023

ترشيد المحفظة وإعادة ضبط العمليات - أعادت الشركة توجيه أعمالها نحو العلامات الأساسية المربحة والمراكز التجارية عالية الإقبال، وتخارجت من الأنشطة غير الأساسية، كما عززت إدارة التكاليف وحسنت عقود الإيجار ورفعت كفاءة إنجاز العمليات لتحقيق الاستقرار في الأداء.

2024

اكتمال تحسين محفظة العلامات - أنجزت الشركة التخارج من 24 علامة غير أساسية، وعدلت حجم شبكة المتاجر للتركيز على العلامات الرائدة من الفئة الأولى وتحسين كفاءة العمليات.

تعزيز الميزانية العمومية - واصلت الشركة خفض المديونية عبر إدارة نقدية منضبطة وتوليد مرتفع للتدفقات النقدية التشغيلية، مما أسهم في تقليص مستوى المديونية بصورة ملموسة.

متجر زارا بمفهوم جديد - أعادت الشركة افتتاح أكبر متجر لزارا في المملكة داخل النخيل مول بالرياض بعد أعمال تجديد شاملة، وطبقت فيه نموذج عمل جديداً يجمع بين تجربة المتجر الفعلي والقنوات الرقمية.

التوسع الدولي والرقمي - أطلقت الشركة أعمالها في أوزبكستان من خلال سبع علامات تابعة لمجموعة إنديتكس، مما عزز محفظتها في أسواق رابطة الدول المستقلة.

المرحلة الرابعة - فصل جديد (2025)

2025

الاستثمار الاستراتيجي من مجموعة الفطيم - استحوذت مجموعة الفطيم على حصة استراتيجية في سينومي ريتيل، فأصبحت شريكاً استراتيجياً طويل الأجل يواكب برنامج التحول في الشركة ويدعم المرحلة المقبلة من تحقيق القيمة.

تعزيز هيكل رأس المال - أكملت الشركة إعادة تمويل تسهيلات المساهمين، مما حسن السيولة والمرونة المالية بدرجة ملموسة، ورفع قدرتها على الاستثمار في النمو.

المسار نحو شركة إيه إف جي إنترناشونال - وافقت الشركة على تغيير اسمها القانوني إلى شركة إيه إف جي إنترناشونال، على أن يسري التغيير في يونيو 2026، بما يعكس المرحلة التالية من هويتها الاستراتيجية وطموحها للنمو الدولي.

انتقلت سينومي ريتيل، خلال أكثر من ثلاثة عقود، من متجر سعودي واحد إلى شريك رائد لعلامات التجزئة، بمحفظة متنوعة داخل المملكة العربية السعودية وحضور دولي متنام. وقد منح برنامج التحول الممتد لعدة سنوات الشركة محفظة علامات أكثر تركيزاً، وميزانية عمومية أكثر توازناً ونموذجاً تشغيلياً جديداً. وبذلك أرست قاعدة واضحة لنمو مستدام تقوده العلامات الرائدة من الفئة الأولى، والتوسع المنضبط في الأسواق، ومنظومة قنوات البيع المتعددة والمتكاملة.

دخلت الشركة في عام 2025 مرحلة جديدة بدعم من استثمار مجموعة الفطيم الاستراتيجي وتعزيز هيكل رأس المال. كما وافقت على تغيير اسمها القانوني إلى شركة إيه إف جي إنترناشونال، بما يدعم المرحلة المقبلة من تحقيق القيمة والنمو المستدام.

أبرز محطات العام

إنجاز بانضباط. وتوسع بثقة.

شهدت سينومي ريتيل خلال عام 2025 مرحلة من استقرار الأداء، عكست نجاحها في تنفيذ خططها بانضباط، وتعزيز الثقة في كفاءة منصتها التشغيلية. واستناداً إلى المبادرات والإجراءات التي نفذتها الشركة خلال الأعوام السابقة، واصلت مؤشرات الأداء تحسنها، بما عزز مرونتها المالية ودعم قدرتها على المضي قدماً في تنفيذ أولوياتها الاستراتيجية. كما تميز العام بدخول مساهم استراتيجي طويل الأجل، بالتزامن مع استمرار الشركة في التركيز على تعزيز الربحية، وإدارة السيولة النقدية بكفاءة، والارتقاء بممارسات الحوكمة، وتعزيز التواصل مع أصحاب المصلحة. وتعكس هذه التطورات انتقال الشركة من مرحلة استعادة الاستقرار إلى مرحلة ترسيخ الأداء المستدام، من خلال انتظام الإنجاز، وتعزيز أسسها المؤسسية، وتهيئة مقومات النمو طويل الأجل، بما يدعم تحقيق قيمة مستدامة للمساهمين.

تقدم الأداء والتواصل مع المستثمرين

يناير

بداية العام بأداء إيجابي

بدأت سينومي ريتيل عام 2025 بمؤشرات تشغيلية أفضل، مستفيدة من ترشيد محفظة العلامات التجارية، وضبط التكاليف، ورفع جودة الإنجاز في العلامات الرئيسية.

فبراير

استقرار العمليات وإنجاز الخطط بانضباط

حافظت سينومي ريتيل على استقرار حركة المبيعات، مع إعطاء أولوية للربحية وإدارة السيولة النقدية بكفاءة وانتظام العمليات بعد إعادة ضبط مسار الأعمال في العام السابق.

مارس

أسس قوية لتعافي الأرباح

رسّخ أداء الأشهر الأولى ثقة الإدارة في استمرارية التحول، بعدما تحسنت مبيعات المتاجر المماثلة وارتفعت كفاءة إدارة التكاليف.

يونيو

مواصلة التركيز على إنجاز الأداء

واصلت سينومي ريتيل أداءها الإيجابي في الربع الثاني، إذ استمرت في ضبط التكاليف ورأس المال العامل وإدارة المحفظة.

يوليو

إعلان شراكة استراتيجية تدعم النمو طويل الأجل

أعلنت سينومي ريتيل تلقيها إشعاراً من عدد من كبار مساهميها بشأن توقيع اتفاقية شراء أسهم مع شركة الفطيم للتجزئة. وشمل الإشعار خمسة مساهمين بائعين، هم فواز عبدالعزيز الحكير، وعبدالمجيد عبدالعزيز الحكير، وسلمان عبدالعزيز الحكير، وشركة فاس السعودية القابضة، وشركة فاس العقارية. وشكّل الإعلان خطوة هامة في تحول الشركة، إذ يعزز منصة نموها طويلة الأجل.

سبتمبر

دخول مساهم استراتيجي وتعزيز الميزانية العمومية

أدى اكتمال صفقة الفطيم إلى رفع الكفاءة المالية لشركة سينومي ريتيل وتعزيز مرونتها في تنفيذ أولوياتها الاستراتيجية، بما هيأ الشركة للمرحلة التالية من تحقيق قيمة مستدامة.

تعزيز قيادة مجلس الإدارة وإطار الحوكمة

كما أدخلت سينومي ريتيل تغييرات على قيادة مجلس الإدارة وأعادت تشكيل لجانه الرئيسية، فارتفع مستوى الرقابة وتوافقت بنية المجلس مع أولويات الإنجاز المقبلة لخططها الاستراتيجية.

أكتوبر

تركيز على الإنجاز وتوافق استراتيجي

بعد اكتمال الصفقة، وجّهت سينومي ريتيل جهودها نحو إنجاز خططها، وتحقيق التوافق في منظومة الحوكمة، واستمرارية العمليات للحفاظ على وتيرة الأداء حتى نهاية العام.

ديسمبر

جاهزية أعلى للنمو المستدام

اختتمت سينومي ريتيل عام 2025 بإنجازات مهمة ونجحت في ترسيخ أسس أعمالها والارتقاء بكفاءة عملياتها، لتدخل 2026 بميزانية عمومية محسّنة، ومساهم استراتيجي، ومنصة تشغيلية مرنة.

أبرز محطات العام
(تتمة)

التواصل المؤسسي والتكريمات

فبراير
الحضور في منتديات أسواق رأس المال
شاركت سينومي ريتيل بوصفها راعياً ذهبياً في ملتقى الأسواق المالية 2025، مؤكدة استمرار تواصلها مع مجتمع المستثمرين.

مارس
تقدير للتميز في علاقات المستثمرين
حصلت سينومي ريتيل على جائزة أفضل شركة في علاقات المستثمرين بقطاع التجزئة في السعودية لعام 2024 من غلوبال بزنس أوتلوك، تقديراً لالتزامها بالشفافية والتواصل والتميز في علاقات المستثمرين.

كما حلّت سينومي ريتيل في المركز الثالث ضمن فئة الشركات الصغيرة في جوائز ملتقى الأسواق المالية السعودية 2024 للتميز في علاقات المستثمرين. ويؤكد هذا التكريم استمرار تركيز الشركة على أفضل ممارسات علاقات المستثمرين والتواصل الفاعل مع مجتمع الاستثمار.

سبتمبر
تقدير للتميز في التقارير المالية
حصلت النسخة المطبوعة من التقرير السنوي لشركة سينومي ريتيل على المركز الثالث ضمن فئة الشركات الصغيرة في جوائز جمعية علاقات المستثمرين في الشرق الأوسط "ميرا"، تقديراً لما أظهرته من جودة عالية في إعداد التقارير المالية.

الممارسات البيئية والاجتماعية والحوكمة والتواصل مع أصحاب المصلحة

يوليو
شراكة لتنمية رأس المال البشري
وقّعت سينومي ريتيل مذكرة تعاون مع جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية لدعم برامج التدريب التعاوني ورفع جاهزية الطلاب لسوق العمل.

سبتمبر
اتفاقية تدعم التعاون بين القطاعين الأكاديمي والخاص
وقّعت سينومي ريتيل اتفاقية تعاون ترسخ الصلة بين المؤسسات الأكاديمية والقطاع الخاص، وتدعم مبادرات إعداد الكفاءات لسوق العمل.

أكتوبر
مبادرة لتمكين المجتمع
وقّعت سينومي ريتيل مذكرة تعاون مع المؤسسة الخيرية لرعاية الأيتام "إخاء"، لدعم مبادرات التوظيف والتمكين المقدمة للأيتام.

ديسمبر
مبادرة وطنية للتدريب وتطوير المهارات
أعلنت سينومي ريتيل فتح باب التسجيل في فرص تدريب مجانية من خلال منصتها للتدريب الإلكتروني ضمن حملة "وعد" الوطنية للتدريب، بما يدعم تطوير المهارات وجاهزية الكفاءات لسوق العمل.

آفاق المرحلة المقبلة

استناداً إلى ما تحقق خلال عام 2025، تدخل سينومي ريتيل عام 2026 وهي تتمتع بمرونة مالية أكبر واستقرار تشغيلي يعزز قدرتها على تنفيذ استراتيجيتها بثقة وكفاءة. فقد انتقلت الشركة من مرحلة التعافي إلى مرحلة التنفيذ المنضبط، مدعومة بتحسن الربحية، وتعزيز التدفقات النقدية، وارتفاع متانة مركزها المالي. ومع انضمام مساهم استراتيجي طويل الأجل، وامتلاك محفظة أعمال أكثر تركيزاً، أصبحت الشركة في موقع أفضل للمضي قدماً في تحقيق أولوياتها للنمو خلال عام 2026، مع مواصلة التركيز على تعظيم العوائد، والحفاظ على الانضباط في إدارة رأس المال، وخلق قيمة مستدامة للمساهمين على المدى الطويل.

التواجد الجغرافي

قاعدة أعمال واسعة بحضور محلي قوي وتواجد دولي مدروس

يعكس التواجد الجغرافي لسينومي ريتيل توازناً مدروساً بين حجم أعمالها في سوقها الأساسية والانتقاء الدقيق لفرص النمو في أسواق دولية واعدة. وتظل المملكة العربية السعودية مرتكز أعمال الشركة، إذ تمنحها عمقاً تشغيلياً وحجماً كبيراً ومحفظة متنوعة منعلاماتها في فئات الأزياء والأغذية والمشروبات وأنماط الحياة العصرية، ويعزز ذلك حضورها في أبرز مراكز التسوق في المملكة.

أما في الأسواق الدولية، فقد رسخت الشركة حضوراً مدروساً في أسواق محددة، وأعطت الأولوية للمواقع التي تظهر فيها علامات محفظتها ملاءمة عالية وفرصاً واضحة للنمو المستمر. وبذلك، يتيح هذا النهج الجغرافي المدروس للشركة رفع كفاءة العمليات، وتعزيز أداء العلامات في المواقع الرئيسية، وتوجيه رأس المال بدقة، مما يعزز مرونة قاعدة أعمالها ويدعم نموها المستدام.

الحضور الإجمالي

138
مركزاً للتسوق في المملكة والأسواق الدولية

742
إجمالي المتاجر

301
متجراً في المملكة العربية السعودية

201
متجراً في الأسواق الدولية

240
منفذاً للأطعمة والمشروبات

8
دول

الحضور في المملكة العربية السعودية

الحضور في مراكز التسوق
103 (تشمل الأزياء والأطعمة والمشروبات وفئات التجزئة الأخرى)

العلامات التجارية - قطاع التجزئة
الأزياء والوسائط المتعددة والملابس الرياضية وأنماط الحياة العصرية والجمال، والأطعمة والمشروبات

المملكة العربية السعودية - قطاع التجزئة

lefties | ZARA HOME | OYSHO | stradivarius | Bershka | Massimo Dutti | ZARA
okaïdi obaïbi | NEW YORKER | aleph | U.S. POLO ASSN. SINCE 1890 | MANGO | PULL&BEAR
fnac | flying tiger copenhagen | DECATHLON | KIKO MILANO

المملكة العربية السعودية - الأغذية والمشروبات

Molten Chocolate Cafe | ماماباتز كافيه Mamma Bunz Cafe | crêpe affaire | SUBWAY | CINNABON

التواجد الجغرافي
(تتمة)

الحضور الدولي

	عدد مراكز التسوق	عدد العلامات التجارية
الأردن	6	18
أرمينيا	4	14
أذربيجان	7	16
جورجيا	6	19
كازاخستان	3	2
أوزبكستان	1	7
مصر	6	2

العلامات التجارية الدولية

ZARA HOME, OYSHO, stradivarius, Bershka, Massimo Dutti, ZARA
flormar, QUIZ, MONSOON, PULL&BEAR, MANGO
sunglass hut, LIPSY LONDON, CHARLES & KEITH, ALDO Accessories
SPRINGFIELD Man & Woman, okaïdi OBAÏBI, ZIDDY, PARFOIS, U.S. POLO ASSN. SINCE 1890
Marie France, KIKO MILANO, ALDO, OXXO, laVie en Rose
ACCESSORIZE LONDON, adL, Clarks, IPEKYOL, La Senza

التواصل مع أصحاب المصلحة وإشراكهم

نحرص في شركة سينومي ريتيل على بناء ثقة راسخة مع مختلف فئات أصحاب المصلحة وتحقيق التوافق مع تطلعاتهم وتوليد قيمة مستدامة طويلة الأجل لجميع الأطراف. وفي ظل تركيزنا المتزايد على تعزيز كفاءتنا التشغيلية، نواصل نهجنا في الإصغاء بعناية إلى أصحاب المصلحة والتفاعل معهم وترجمة ملاحظاتهم إلى خطوات عملية، ويبقى شركاؤنا ومجتمعاتنا وموظفونا ومستثمرونا وعملاؤنا على قمة أولوياتنا بينما نمضي في المرحلة التالية من مسيرة نمونا.

	موظفونا	موردونا وشركاؤنا	مجتمعاتنا	مساهمونا	عملاؤنا
كيفية التواصل والمشاركة	• مراجعة الهيكل التنظيمي للشركة وترشيده • استقطاب أفضل الكفاءات والمواهب ومكافأتها • تنظيم فعاليات لأكثر من 5,000 موظف داخل المملكة العربية السعودية وخارجها	• تأمين أفضل الأسعار وشروط السداد وخفض التكاليف لصالح الشركة وشركائها • عقد شراكات استراتيجية تضمن استقرار التكاليف وتحدّ من مخاطر سلاسل التوريد • تطوير عمليات الشراء الرقمية بما يرفع كفاءة إدارة التكاليف التشغيلية • التقييم المستمر لاستقرار الموردين ومدى امتثالهم، التزاماً بمعايير العناية المالية الواجبة • مواصلة تنويع قاعدة الموردين للحدّ من المخاطر التشغيلية • عقد اجتماعات دورية لتحقيق التوافق حول استراتيجيات التسويق • تبادل بيانات الأداء بما يخدم النمو المشترك	• تنفيذ حملات المسؤولية الاجتماعية للشركات • تعزيز الشراكات مع الجمعيات الخيرية المحلية • رعاية الفعاليات المحلية	• التواصل من خلال قنوات متعددة، تشمل اجتماعي الجمعية العامة العادية وغير العادية • عقد المؤتمرات الهاتفية الفصلية للإعلان عن النتائج المالية ربع السنوية، ودعوة المستثمرين من المؤسسات ومحللي الشركة الماليين إلى مناقشات هذه النتائج • التواصل مع مجتمع الاستثمار عبر حضور مؤتمراته المتخصصة (مثل ملتقى الأسواق المالية السعودية، وإتش إس بي سي، والمجموعة المالية هيرميس القابضة، وجمعية علاقات المستثمرين في الشرق الأوسط) • التواصل مع المساهمين عبر البريد الإلكتروني والاجتماعات الإلكترونية والمكالمات الهاتفية	• تقديم عروض ترويجية مدروسة داخل المتاجر وعبر الإنترنت (تشمل جميع العلامات التجارية) • تنفيذ حملات تفاعلية عبر منصات التواصل الاجتماعي • قياس رضا العملاء بانتظام من خلال استطلاعات الرأي وجمع ملاحظاتهم
وتيرة المشاركة	• فعاليات سنوية مستمرة (مثل التجهيزات لشهر رمضان) • عند الحاجة (مثل التغييرات الهيكلية) • نشرات إخبارية شهرية عبر البريد الإلكتروني • تفاعلات عبر وسائل التواصل الاجتماعي • أنشطة موسمية أو مرتبطة بمناسبات محددة	• مفاوضات مستمرة مع الموردين على مدار العام • اتفاقيات استراتيجية طويلة الأجل تُجدّد دورياً • تقييم منتظم لأداء الموردين والتحقق من مدى امتثالهم	• تحديد أهداف سنوية منتظمة لمبادرات خدمة المجتمع • جهود توظيف مستمرة	• تواصل مستمر على مدار العام • تفاعل مكثف ومركّز خلال فترات الإعلان عن النتائج المالية	• نشرات إخبارية شهرية عبر البريد الإلكتروني • تفاعلات منتظمة عبر وسائل التواصل الاجتماعي • أنشطة موسمية أو مرتبطة بمناسبات محددة
مجالات التركيز الرئيسية	• جودة حياة الموظفين • استمرارية الأعمال خلال مواسم الذروة (مثل شهر رمضان) • ملاحظات الموظفين بشأن إعادة الهيكلة التنظيمية	• مفاوضات الأسعار بهدف ترشيد التكاليف • شروط سداد مستحقات الموردين والتسويات المالية المنظمة • إدارة المخاطر، بما يشمل تنويع قاعدة الموردين والتحقق من امتثالهم • تطبيق أدوات الشراء الرقمية لرفع الكفاءة • سلامة الوضع المالي للموردين وقدرتهم على الاستمرارية طويلاً • إطلاق المنتجات ودورات الحملات الترويجية • الحملات الترويجية المشتركة • مستجدات توافر المنتجات • خطط الإطلاق • أسعار التوريد • الجداول الزمنية للتوريد • نماذج الإنتاج • اختيار العينات	• فتح آفاق مهنية واعدة للشباب • دعم أهداف التوظيف الوطنية • مبادرات ذات أثر اجتماعي محلي • فرص الرعاية والدعم	• ملاحظات المساهمين واستفساراتهم • استراتيجية الشركة ومستوى التقدم في تنفيذها • أبرز التحديات والخطة التي تنتهجها الإدارة لمعالجتها	• العروض والحملات الترويجية • الخدمات • افتتاح متاجر جديدة • حملات ترويجية مشتركة مع الشركاء • خطط الإطلاق
الإجراءات التي واصلت الإدارة تنفيذها	• تحسين جداول العمل بما يلائم شهر رمضان • تبسيط قنوات التواصل أثناء التغييرات الهيكلية • إطلاق مبادرات لرفع مستوى تفاعل الموظفين ومشاركتهم وتعزيز روحهم المعنوية	• توحيد أحجام المشتريات والمشاركة الفاعلة في مناقصات السوق لتحقيق وفورات في التكاليف • إبرام اتفاقيات طويلة الأجل مع الموردين لتعزيز ضبط التكاليف • اعتماد أدوات رقمية لتحليل تكاليف الشراء ودعم اتخاذ القرارات الاستراتيجية • التفاوض على تسوية ديون الموردين والحصول على إعفاءات من المدفوعات المستحقة • توثيق التعاون مع الموردين في الحملات التسويقية المشتركة • تنسيق الجداول الترويجية مع الموردين لتحقيق أكبر أثر ممكن • تحسين توافر المنتجات استناداً إلى مؤشرات الطلب	• تحقيق التوافق بين المبادرات وسياسات التوظيف الوطنية • زيادة رعاية الفعاليات المحلية • إطلاق برامج جديدة تُعنى بخدمة المجتمع	• التواصل الاستباقي مع المستثمرين • مواصلة تحسين مستوى الإفصاح والشفافية بما يضمن اطلاع مجتمع المستثمرين على آخر المستجدات بصورة كاملة	• توثيق التعاون مع الشركاء في الحملات التسويقية المشتركة • تنسيق الجداول الترويجية مع الشركاء لتحقيق أكبر أثر ممكن • رفع مستوى توافر المنتجات استناداً إلى مؤشرات الطلب
القيمة المُحققة	• بناء ثقافة عمل قوامها الثقة والتعاون والدعم • تلبية احتياجات الموظفين ومعالجة الشكاوى خلال الفترات الحرجة • تنظيم فعاليات لبناء روح الفريق، مثل موائد الإفطار الرمضانية وحفلات التكريم، بما يرفع الروح المعنوية ويعزز تفاعل الموظفين • المتابعة المستمرة لمستوى الرضا الوظيفي والولاء في بيئة العمل، مع تحقيق نسبة رضا بلغت 95%	• رفع الكفاءة عبر تحقيق وفورات في التكاليف التشغيلية وخفض تكاليف المشاريع • توثيق العلاقات مع الموردين وتنمية الأعمال من خلال التسويق المشترك • ضمان توافر المنتجات وتحقيق التوافق الاستراتيجي في الحملات الترويجية المشتركة • تقليص مدة تنفيذ المشاريع	• الإسهام في التنمية المجتمعية وتحقيق الأهداف الوطنية • دعم الجمعيات الخيرية والفعاليات المحلية • تشجيع توثيق الروابط مع المجتمع	• تحسين مستويات الإفصاح والشفافية وإرساء تواصل استباقي مع المستثمرين الأفراد والمؤسسات • تزويد المستثمرين بصورة دقيقة عن الوضع الراهن للشركة ومبادراتها وخططها للنمو خلال عام 2026	• تقديم عروض حصرية وحملات ترويجية مخصصة تزيد من تفاعل العملاء • تحسين تجربة التسوق بالاستفادة من آراء العملاء وملاحظاتهم • توثيق العلاقات مع الشركاء الاستراتيجيين وتنمية الأعمال من خلال التسويق المشترك • ضمان توافر المنتجات وتحقيق التوافق الاستراتيجي في الحملات الترويجية المشتركة

معلومات المساهمين

سجّل سهم سينومي ريتيل خلال عام 2025 أداءً مغايراً بوضوح لاتجاه كلٍ من مؤشر السوق الرئيسية "تاسي" ومؤشر قطاع التجزئة في تداول، مدفوعاً بتطورات خاصة بالشركة وبتزايد اهتمام المستثمرين بمسيرة التحول المؤسسي التي تنفذها.

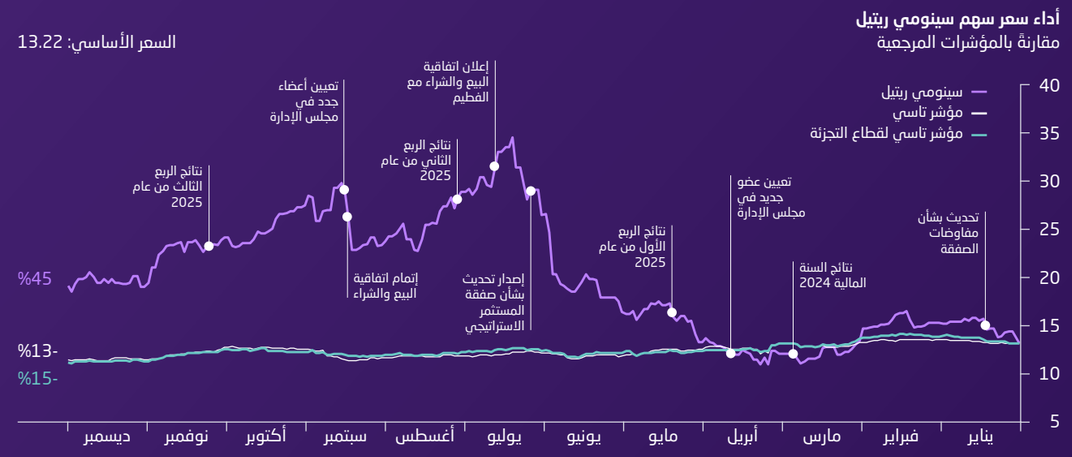
معلومات السهم

تاريخ الإدراج	**23 ديسمبر 2006**
السوق المالية	**تداول السعودية**
رمز التداول	**4240**
الرمز الدولي	**SA000A0LB2R6**
عدد الأسهم المُصدرة	**114,766,448 سهماً**

سعر الإقفال كما في 31 ديسمبر 2025	**19.13 ﷼**
القيمة السوقية كما في 31 ديسمبر 2025	**2.19 مليار ﷼**
حدود ملكية الأجانب	**49% ***
الأسهم الحرة	**50.05%**

أنهى سهم سينومي ريتيل عام 2025 محققاً ارتفاعاً بنسبة 45%، ومتفوقاً على أداء السوق، إذ تراجع مؤشر تداول العام (TASI) بنسبة 13% ومؤشر تداول لقطاع التجزئة بنسبة 15% خلال الفترة نفسها. وسجل السهم أقوى مكاسبه خلال الربعين الثاني والثالث، بالتزامن مع الإعلان عن صفقة المساهمة الاستراتيجية مع مجموعة الفطيم وإتمامها لاحقاً. وفي الربع الرابع، تراجع سعر السهم جزئياً متماشياً مع اتجاهات السوق الأوسع نطاقاً، إلا أنه حافظ على مكاسب قوية بنهاية العام. ويستعرض الرسم البياني أدناه أبرز التطورات المؤسسية التي شهدتها الشركة خلال العام، إلى جانب انعكاسها على أداء سعر السهم.

أداء سعر السهم بالمقارنة مع مؤشرات الأسهم المرجعية



المستثمرون حسب المنطقة

شهد عام 2025 تحولاً محورياً في هيكل ملكية سينومي ريتيل مع دخول الفطيم مساهماً رئيسياً في الشركة. ففي 20 يوليو 2025، أعلنت الشركة إبرام اتفاقية شراء أسهم بين مساهميها المؤسسين، وهم فواز عبدالعزيز الحكير، وعبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير، وسلمان بن عبدالعزيز الحكير، وشركة فاس السعودية القابضة، وشركة فاس العقارية، من جهة، وشركة الفطيم للتجزئة من جهة أخرى. وبموجب الاتفاقية، وافقت الفطيم على الاستحواذ على حصة تبلغ 49.95% من أسهم سينومي ريتيل بسعر 44 ﷼ للسهم، من خلال صفقة خاصة متفاوض عليها بلغت قيمتها الإجمالية 2.52 مليار ﷼. واكتمل تنفيذ الصفقة في 15 سبتمبر 2025، بعد استيفاء جميع الشروط ذات الصلة والحصول على الموافقات التنظيمية اللازمة، وبعد إتمام الصفقة، أصبحت الفطيم مساهماً رئيسياً في سينومي ريتيل بموجب اتفاقية شراء الأسهم المبرمة بين الفطيم والمساهمين المؤسسين، في حين تخارج المساهمون المؤسسون من ملكيتهم في الشركة، مما شكّل تحولاً جوهرياً في هيكل ملكية الشركة وخطوة مهمة في مسار تحولها المستمر.

ملكية الأسهم حسب فئة المساهمين

المؤسسات - الإجمالي

2024	55	%44.41
2025	123	%67.01

الأفراد - الإجمالي

2024	75,183	%55.59
2025	74,645	%32.99

المؤسسات المحلية

2024	20	%41.64
2025	43	%63.18

الأفراد المحليون

2024	73,727	%54.28
2025	72,491	%31.29

المؤسسات الأجنبية

2024	35	%2.77
2025	80	%3.83

الأفراد الأجانب

2024	1,456	%1.31
2025	2,154	%1.58

معلومات المساهمين
(تتمة)

تقويم علاقات المستثمرين 2025-2026

اجتماعات الجمعيات العامة العادية وغير العادية في عام 2025

عقدت سينومي ريتيل اجتماع الجمعية العامة العادية في 25 يونيو 2025 لمراجعة النتائج المالية للشركة عن السنة المالية المنتهية في عام 2024. وقد عُقد الاجتماع افتراضياً بحضور أعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية.

وفي إطار مواصلة تعزيز تواصلها مع المساهمين، دعت الشركة المساهمين في ديسمبر 2025 لحضور اجتماع الجمعية العامة غير العادية، الذي عُقد لاحقاً في يناير 2026. ووافق المساهمون خلال الاجتماع على تغيير الاسم النظامي للشركة إلى إيه أف إجي إنترناشيونال، بما يعكس تطور توجه الشركة الاستراتيجي واستعدادها للمرحلة المقبلة من النمو. وأصبح تغيير الاسم سارياً بعد استكمال الإجراءات النظامية والتنظيمية المطلوبة.

المؤتمرات في عام 2025

18-20 فبراير	الرياض - ملتقى الأسواق المالية السعودية (تداول السعودية)
25-26 فبراير	دبي - منتدى إتش إس بي سي لمستقبل الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا
09-10 أبريل	دبي - مؤتمر إي إف جي هيرميس
30-31 مايو	هونغ كونغ - ملتقى الأسواق المالية هونغ كونغ
16-17 يونيو	لندن - مؤتمر إتش إس بي سي لبورصات دول مجلس التعاون الخليجي 2025
24-25 سبتمبر	عُمان - المؤتمر السنوي لجمعية علاقات المستثمرين في الشرق الأوسط 2025

شهد عام 2025 ارتفاعاً ملحوظاً في مستوى تواصل سينومي ريتيل مع المستثمرين، مدفوعاً بتعزيز حضورها في مؤتمرات المستثمرين وتوسيع نطاق أنشطة علاقات المستثمرين والتواصل مع أسواق رأس المال. واستكمالاً للجهود التي بدأت في عام 2024، كثّفت الشركة مشاركتها في المؤتمرات الاستثمارية الإقليمية والدولية، إلى جانب اجتماعات المساهمين ومكالمات إعلان النتائج.

وعلى صعيد موازٍ، شاركت سينومي ريتيل في ستة مؤتمرات لأسواق رأس المال في الرياض ودبي وهونغ كونغ ولندن وعُمان، واستضافت أربع مكالمات لإعلان النتائج. وأدى هذا التوسع في التواصل إلى ارتفاع عدد جهات الاتصال الفردية من المستثمرين إلى 166 في عام 2025 بالمقارنة مع 60 في عام 2024، بزيادة نسبتها 176.7%. كما ارتفع عدد المستثمرين المؤسسيين الذين التقتهم الشركة إلى 74 بالمقارنة مع 30، بزيادة نسبتها 146.7%. وارتفع إجمالي الاجتماعات مع شركات الاستثمار إلى 191 اجتماعاً، بالمقارنة مع 68 اجتماعاً، بزيادة نسبتها 180.9% على أساس سنوي، مما يعكس اتساع حضور الشركة لدى مجتمع الاستثمار العالمي وتوسيع قنوات التواصل معه.

وبذلك، تضاعف عدد المؤسسات من 55 في عام 2024 إلى 124 في عام 2025.

السنة	جهات الاتصال الفردية الفريدة	المستثمرون الفريدون الذين التقتهم الشركة، من الشركات	إجمالي الاجتماعات مع الشركات، وفق سجلات اجتماعات الشركات
2024	60	30	68
2025	166	74	191
نسبة الزيادة	%176.7	%146.7	%180.9

إعلانات تداول لعام 2025

التاريخ	عنوان الإعلان
15 ديسمبر 2025	دعوة شركة سينومي ريتيل مساهميها إلى حضور اجتماع الجمعية العامة غير العادية (الاجتماع الأول) حضورياً وعن طريق وسائل التقنية الحديثة.
14 ديسمبر 2025	إعلان شركة سينومي ريتيل عن إبرامها اتفاقية تسهيل بمبلغ 1,577,167,294.93 ﷼ مع بنك الإمارات دبي الوطني - المملكة العربية السعودية.
11 نوفمبر 2025	إعلان الشركة عن آخر التطورات حول حصول شركة "فاس لايز" على الموافقة النهائية من البنك المركزي السعودي بالترخيص لشركة فاس للتمويل.
06 نوفمبر 2025	إعلان الشركة عن نتائجها المالية للربع الثالث من عام 2025.
22 سبتمبر 2025	إعلان الشركة عن إعادة تشكيل لجنة المراجعة.
16 سبتمبر 2025	إعلان الشركة عن تعيين عضوين في مجلس إدارتها وهما رئيس المجلس ونائبه.
15 سبتمبر 2025	إعلان الشركة عن استقالة ستة أعضاء وتعيين أربعة أعضاء جدد في مجلس إدارتها.
15 سبتمبر 2025	إعلان الشركة عن آخر التطورات بشأن إشعار تأكيد شركة الفطيم للتجزئة عن إتمام الصفقة الخاصة.
15 سبتمبر 2025	إعلان الشركة عن آخر التطورات فيما يتعلق بإبرام اتفاقية شراء أسهم مع شركة الفطيم للتجزئة.
14 سبتمبر 2025	إعلان الشركة عن إبرامها اتفاقية تسهيل ائتماني بمبلغ 1.6 مليار ﷼ مع بنك الإمارات دبي الوطني - المملكة العربية السعودية.
14 سبتمبر 2025	إعلان الشركة عن إبرامها لاتفاقية تسهيل قرض مساهم مع شركة الفطيم للتجزئة.
05 أغسطس 2025	إعلان الشركة عن النتائج المالية الأولية للنصف الأول من عام 2025.
20 يوليو 2025	إعلان الشركة عن آخر التطورات بشأن احتمالية إجراء صفقة مع مستثمر استراتيجي.
20 يوليو 2025	إعلان كبار المساهمين بيع جزء من حصتهم في شركة سينومي ريتيل إلى شركة الفطيم للتجزئة.
06 يوليو 2025	إعلان الشركة عن آخر التطورات بشأن احتمالية إجراء صفقة مع مستثمر استراتيجي.
26 يونيو 2025	إعلان الشركة عن نتائج اجتماع الجمعية العامة العادية.
04 يونيو 2025	دعوة الشركة مساهميها إلى حضور اجتماع الجمعية العامة العادية افتراضياً.
13 مايو 2025	إعلان الشركة عن النتائج المالية الأولية للربع الأول من عام 2025.
20 أبريل 2025	إعلان الشركة عن تعيين عضو في المقعد الشاغر بمجلس إدارتها.
27 مارس 2025	إعلان الشركة عن نتائجها المالية السنوية للسنة المالية 2024.
12 يناير 2025	إعلان الشركة عن آخر التطورات حول مفاوضات بشأن صفقة جوهرية محتملة.

أخرى

عززت سينومي ريتيل خلال عام 2025 منصتها الرقمية لعلاقات المستثمرين من خلال تطوير موقع إلكتروني مخصص، يهدف إلى تعزيز الشفافية، وتيسير وصول مجتمع الاستثمار إلى المعلومات، وتوسيع قنوات التواصل مع مختلف أصحاب المصلحة. ويوفر الموقع وصولاً منظماً إلى الإفصاحات المالية، وعروض النتائج، والإعلانات التنظيمية، ومعلومات الحوكمة، بما يتيح للمستثمرين الاطلاع على المعلومات ذات الصلة بسهولة وكفاءة.

الوضع الاستثماري

منصة امتيازات تجزئة بمقومات نوعية تدعم خلق قيمة مستدامة

تمثل سينومي ريتيل فرصة استثمارية متميزة بوصفها منصة امتيازات التجزئة المدرجة الوحيدة من نوعها في أسواق المال بالشرق الأوسط. وترتكز هذه المكانة على ريادتها في السوق، ومحفظتها المنتقاة التي تضم نخبة من العلامات التجارية العالمية الرائدة من المستوى الأول، إلى جانب قدرتها على تنفيذ أولوياتها التشغيلية بكفاءة وانضباط من خلال نموذج أعمال متعدد القنوات ومتنوّع القطاعات. وتستفيد الشركة من حضورها في أسواق تتمتع بأسس نمو قوية، فيما تواصل توظيف حجم عملياتها واتساع نطاق أعمالها، إلى جانب تركيز محفظتها، لتعزيز كفاءة الأداء وتحقيق قيمة مستدامة وطويلة الأجل للمساهمين.

حضور واسع ومكانة رائدة في المملكة العربية السعودية

تشكل أعمال سينومي ريتيل الواسعة في المملكة جوهر الوضع الاستثماري للشركة، إذ تدير 541 متجراً ضمن قنوات التجزئة والأغذية والمشروبات والتجارة الإلكترونية. وتمنحها هذه المنظومة الواسعة قدرة كبيرة على خدمة العملاء، وحضوراً بارزاً للعلامات التجارية، وكفاءة أعلى في إدارة أعمالها ضمن أبرز وجهات التجزئة في المملكة.

محفظة استراتيجية من العلامات التجارية الرائدة

تقوم محفظة سينومي ريتيل على العلامات التجارية الرائدة من المستوى الأول ضمن قنوات التجزئة والأغذية والمشروبات والقنوات الرقمية. وتضم هذه المحفظة أسماء عالمية ومفاهيم محلية عالية الأداء، تمتد من الفئة الفاخرة إلى الفئة الاقتصادية، إلى جانب محفظة متنوعة من مطاعم الخدمة السريعة. ويدعم هذا التنوع قدرة الشركة على التعامل مع دورات الإنفاق الاستهلاكي، كما يتيح لها تحقيق نمو مطّرد في الأسواق ذات الأولوية.

توسع دولي انتقائي في أسواق واعدة

بنت الشركة خارج سوقها الأساسية حضوراً دولياً مدروساً في ثماني دول، تدير فيها 201 متجراً في الأسواق العالمية. ويتركز هذا التوسع في أسواق واعدة مثل أذربيجان وجورجيا وأوزبكستان، إذ يتوافق أداء العلامات التجارية وخصائص الطلب المحلي وقدرة السوق على استيعاب نمو إضافي مع أهداف الشركة في تحقيق قيمة طويلة الأجل.

تواصل استراتيجية تحسين محفظة العلامات التجارية دورها كمُمكّن استراتيجي للنمو، من خلال ضمان توجيه رأس المال والموارد بشكل مستمر نحو العلامات التجارية الأكثر قدرة على التوسع، وتحقيق أداء قوي، وخلق قيمة مستدامة على المدى الطويل.

توظيف رأس المال بانضباط

تواصل سينومي ريتيل الاستثمار بصورة انتقائية، مع إعطاء أولوية لزيادة حضور العلامات التجارية عالية الأداء في الأسواق القائمة والجديدة. ويعزز هذا النهج في تخصيص رأس المال قدرة الشركة على تحقيق نمو مربح، ورفع الكفاءة التشغيلية، والوفاء بالتزامها بتحقيق عوائد مستدامة للمساهمين في الأجل الطويل.

منصة متنامية لقنوات البيع المتعددة

تؤدي القدرات الرقمية دوراً أساسياً في تنفيذ استراتيجية سينومي ريتيل وتحسين تجربة العملاء. وتربط منصة قنوات البيع المتعددة في الشركة بين المتاجر الفعلية ومنظومة رقمية متكاملة، مدعومة بـ 20 موقعاً إلكترونياً نشطاً أحادي العلامة التجارية. كما تمثل المبيعات الإلكترونية اليوم نحو 8% من إيرادات المجموعة، مما يعزز التواصل مع العملاء ويوسع حضور العلامات التجارية في الأسواق التي تعمل فيها الشركة.

02

المراجعة الاستراتيجية

كلمة رئيس مجلس الإدارة	38
كلمة الرئيس التنفيذي	40
نموذج العمل	44
الاستراتيجية ومؤشرات الأداء الرئيسية	48
المراجعة المالية	50
موظفونا	58
الاستدامة	62

41 علامة تجارية رئيسية ضمن محفظة الشركة

بلغ عدد موظفي سينومي ريتيل بدوام كامل في نهاية عام 2025 5,338 موظفاً وموظفة، بما يعكس قاعدة موظفين متوافقة مع النموذج التشغيلي المحدد للشركة.

كلمة رئيس مجلس الإدارة

انطلاقٌة نحو النمو: مرحلة جديدة ترتكز على القوة والانضباط

شكّل عام 2025 منعطفاً استراتيجياً هاماً في مسيرة سينومي ريتيل، إذ واصلنا خلاله تعزيز الركائز المؤسسية للشركة، ورفع كفاءة إطار الحوكمة، وإنجاز تحولات هيكلية تهدف إلى تعزيز قدرة الشركة على التكيّف مع المتغيّرات. وعلى الرغم من استمرار مسار التحول، فقد صُمِّمت هذه الخطوات لتمكين الشركة من العمل بمزيد من الانضباط، وتحقيق شفافية أعلى في المساءلة، وتوافق استراتيجي أوضح مع انتقالنا إلى المرحلة المقبلة.

تحوّلٌ في هيكل الملكية يجمع بين الاستمرارية والتجديد

أنجزنا خلال عام 2025 أبرز تحوّل في هيكل المساهمين، حين استحوذت مجموعة الفطيم على نسبة 49.95% من حصة المؤسسين، لتدخل الشركة بذلك فصلاً جديداً مبنياً على إرث الحكير الراسخ. ونرحّب بالخبرات الواسعة التي تضيفها مجموعة الفطيم بوصفها شريكاً استراتيجياً طويل الأجل، مع مواصلة الالتزام بانضباط إدارة الخطط وحماية مصالح جميع أصحاب المصلحة.

وبذلك، تطوّرت منصة التجزئة الرائدة التي أسّسها الحكير إلى شراكة استراتيجية مدعومة بخبرة عالمية تمتد لأكثر من تسعين عاماً.

استثمارٌ في تطوير الهوية يعكس استمرارية المسيرة وتجدّدها

يمثّل هذا التحوّل معادلةً متوازنة بين الاستمرارية والتجديد، إذ يحافظ على قوة إرثنا في قطاع الامتيازات التجارية، ويرسّخ توجّهنا الاستراتيجي واستقرارنا المالي ويعزز آفاق نمونا طويل الأجل. وقد جسّد تغيير الاسم القانوني للشركة إلى شركة إيه إف جي إنترناشونال في يناير 2026 هذه المرحلة الجديدة، فيما نواصل تنفيذ إعادة تصميم العلامة التجارية بما يتوافق مع هذا الفصل الجديد من مسيرة الشركة ومستقبلها.

تعزيز الرقابة ورفع مستوى المساءلة والشفافية

واستكمالاً لمسار التحوّل في هيكل الملكية، عزّزنا إطار الحوكمة لدعم كفاءة الإنجاز والقدرة على التكيّف مع المتغيّرات. وانضمّ إلى مجلس الإدارة ستة أعضاء جدد خلال العام، أضافوا خبرات ورؤى متكاملة أسهمت في إثراء عمل المجلس. كما طوّرنا منظومة اللجان من خلال إعادة تشكيل اللجنة التنفيذية ولجنة المراجعة ولجنة الترشيحات والمكافآت، إضافةً إلى تأسيس لجنة التحول للإشراف على الأولويات الاستراتيجية ومتابعة تنفيذها بفاعلية.

إرساءُ ممارسات فعالة في إدارة المخاطر والحوكمة المسؤولة

ترفع هذه الخطوات من مستوى المساءلة والرقابة على المخاطر، وتُبقي منظومة الحوكمة متوافقة مع تغير هيكل الشركة وأهدافها طويلة الأجل. ونؤكّد بصفتنا مجلساً للإدارة التزامنا الراسخ بأعلى معايير الرقابة والشفافية والإدارة المسؤولة، خلال مرحلة نضج استراتيجي يعزّز من قدرتنا على تحقيق أهدافنا بثقة واستدامة.

ترسيخُ الأسس وإنجاز الخطط بكفاءة وانضباط

واصلنا على الصعيد التشغيلي تنفيذ عملية التحول بانضباط وثبات خلال عام 2025 الذي ركزنا خلاله على ترسيخ القدرات والركائز التي تقوم عليها أعمالنا، فيما أسهم التحوّل في هيكل المساهمين وما رافقه من خطوات تمويلية في تمكين الشركة من الوفاء بالتزاماتها ورفع كفاءة هيكلها المالي. ولم تتغيّر استراتيجيتنا، بل ازدادت نضجاً ومتانة، من خلال تعزيز مستوى الحوكمة، واستقرار هيكل رأس المال، وزيادة وضوح التوجّه الاستراتيجي لكل قطاعات أعمال الشركة.

إسهامٌ فاعل في رؤية السعودية 2030 وتنويع مصادر الاقتصاد الوطني

نضطلع بدورٍ هام في الاقتصاد الوطني يتّسق مع جوهر رسالتنا ومسؤوليتنا تجاه المجتمع. فقد دعمنا رؤية السعودية 2030 خلال عام 2025 من خلال برنامج توطين القوى العاملة، وتطوير القدرات، وتشغيل العمليات بانضباط وكفاءة. وبوصفنا شركة التجزئة الرائدة للامتيازات في المملكة العربية السعودية، نسهم في تنويع مصادر الاقتصاد الوطني من خلال دعم قطاع التجزئة غير النفطي، وتوسيع خيارات المستهلكين، والحفاظ على شراكاتنا مع أبرز العلامات التجارية العالمية داخل المملكة. وتواصل جهودنا المتكاملة خلق فرص العمل ورفع مستوى المهارات ودعم التحوّل الشامل الذي يشهده قطاع التجزئة في المملكة بما يحقّق تطلعات رؤية السعودية 2030.

ثقة في المستقبل، أولويات واضحة وطموح متوازن

نخطو مع بداية عام 2026 بأولويات واضحة ومحددة، وسنواصل تنفيذ استراتيجيتنا بانضباط، وتعزيز الحوكمة، وتقوية القدرة المالية للشركة على مواجهة التقلبات، وتهيئتها لتحقيق نمو مستدام وطويل الأجل. ومع وجود مجلس إدارة متنوع الخبرات والكفاءات، وشريك استراتيجي عالمي بخبرة حافلة في قطاع التجزئة، ومنصة تشغيلية مطوّرة، نركّز جهودنا على بناء قيمة مستدامة للمساهمين وأصحاب المصلحة على المدى الطويل.

شكر وتقدير

يطيب لي ختاماً أن أتقدّم بالنيابة عن مجلس الإدارة بخالص الشكر والتقدير لعملائنا ومساهمينا على ثقتهم المتواصلة، ولشركائنا الاستراتيجيين والمقرضين على تعاونهم البنّاء، ولشركاء العلامات التجارية والموردين على التزامهم الدائم. وفوق ذلك كله، ننوّه بتفاني موظفينا وموظفاتنا في جميع الأسواق التي نعمل فيها، والذين تمثّل جهودهم الركيزة الأساسية لإنجازاتنا. ومع دخولنا هذه المرحلة الجديدة، نؤكد التزامنا بتحقيق نمو مسؤول، وإنجاز خططنا بانضباط واقتدار، وبناء قيمة دائمة ومستدامة لجميع أصحاب المصلحة.

5.1

إيرادات المجموعة

مليار ﷼

> يمثّل هذا التحوّل معادلةً متوازنة بين الاستمرارية والتجديد، إذ يحافظ على قوة إرثنا في قطاع الامتيازات التجارية، ويرسّخ توجّهنا الاستراتيجي واستقرارنا المالي ويعزز آفاق نمونا طويل الأجل.

حسين بن علي شبكشي

رئيس مجلس الإدارة

كلمة الرئيس التنفيذي

ترسيخ أسس أعمالنا، وإنجاز خططنا بكفاءة وانضباط

شكّل عام 2025 محطة محورية في مسيرة التحول التي تخوضها سينومي ريتيل. وعلى الرغم من أن خطة إعادة الهيكلة لا تزال متواصلة، فقد شهدنا هذا العام نقلة واضحة من مرحلة إعادة البناء إلى مرحلة النمو المنضبط. وركّزنا جهودنا على الأولويات الجوهرية، وهي: تحسين الكفاءة التشغيلية، وترشيد محفظة العلامات التجارية، والتكامل بين قنوات البيع، وتحقيق الاستقرار المالي. وأثمرت هذه الجهود عن بناء منصة تشغيلية أكثر مرونة وقدرةً على التكيّف مع المتغيرات، ومُعدة لتحقيق قيمة مستدامة على المدى البعيد.

واصلنا تطوّير استراتيجيتنا استجابةً لتحولات السوق، وذلك بهدف الاستفادة من الفرص والتعامل بمرونة مع التحديات المستجدة. وارتكزت المرحلة الثانية من خطة التحول على تعزيز استقرار منصتنا التشغيلية وتهيئة الشركة لاغتنام الفرص المستقبلية وفق نهج متوازن يستهدف تحقيق عوائد مجزية. كما جعلنا ضبط التكاليف، ورفع مستوى السيولة، وترشيد محفظة العلامات التجارية، وزيادة الإنتاجية في قطاعَي التجزئة والأغذية والمشروبات ضمن أولوياتنا الاستراتيجية.

تحقيق نتائج قابلة للقياس بأسلوب منضبط ومدروس

أثمرت هذه الإجراءات عن نتائج ملموسة وقابلة للقياس. فقد باتت محفظة علاماتنا التجارية أكثر تركيزاً وكفاءة، إذ انخفض عدد العلامات من 51 إلى 41 علامة تجارية، وتراجع عدد المتاجر من 882 إلى 742 متجراً، فيما انخفضت المساحة الإجمالية من 367,486 متراً مربعاً إلى 306,382 متراً مربعاً. ولم يكن هذا التقليص اعتباطياً، بل جاء نتيجة قرارات مدروسة في تخصيص رأس المال وفق أولويات واضحة. وارتفعت إيرادات المتجر الواحد إلى 6.87 مليون ﷼ بنمو نسبته 25.2%، مما يعكس ارتفاع إنتاجية الشبكة ضمن بصمة تشغيلية أقل حجماً وأعلى كفاءة. كما سجلت علامتَي زارا وإنديتكس نمواً في المبيعات على أساس المتاجر المماثلة بنسبة 5.6% خلال العام.

وحققنا في عام 2025 تقدماً ملموساً على صعيد المؤشرات الأساسية، إذ ارتفعت إيرادات المجموعة إلى 5.1 مليار ﷼، مسجلةً نمواً سنوياً بنسبة 5.3%، ومدعومةً بأداء قوي في الأسواق الدولية بنمو 18.8% واستمرار نمو المبيعات الإلكترونية بنسبة 15.1%، مع ارتفاع إسهام المبيعات الإلكترونية إلى 8.2% من إجمالي إيرادات المجموعة. ورغم تأثر الأرباح المعلنة ببنود غير متكررة وتعديلات انخفاض القيمة، فإن هذه المؤشرات التشغيلية تؤكد مضيّنا قدمًا في تنفيذ خططنا بانضباط، وتعكس امتلاكنا منصة تشغيلية أكثر قوة ننطلق منها نحو المرحلة المقبلة من مسيرة التحول.

وعلى صعيد الهيكل المالي، أسهم التحوّل في هيكل الملكية خلال العام، إلى جانب جهود إعادة التمويل والقرض المقدم من المساهم الرئيسي، في رفع مستوى السيولة وتعزيز المرونة المالية للشركة. وقد مكّنتنا هذه الإجراءات من الوفاء بالتزاماتنا المالية وتحرير التدفقات النقدية التشغيلية لإعادة استثمارها في نمو أعمالنا الأساسية. وأصبحت ميزانيتنا العمومية اليوم أكثر كفاءة وتوازناً، ومُعدة لدعم النمو وتحقيق العوائد المستهدفة.

العلامات التجارية الرئيسية ركيزة الأداء

واصلت علاماتنا الرئيسية، وفي طليعتها زارا ومحفظة إنديتكس الأوسع، أداء دورها بوصفها الركيزة الأساسية لأداء سينومي ريتيل. كما واصلت هذه العلامات تأكيد ملاءمتها لاحتياجات العملاء وإظهار قدرتها على التكيّف مع تحولات السوق، في حين يعكس تحسّن مؤشر مبيعات المتاجر المماثلة ارتفاع جودة التنفيذ، وتعزيز التنسيق بين قنوات البيع، وتبني ممارسات تجارية وتشغيلية أكثر انضباطاً. ويظل تركيزنا الأول مُنصباً على حماية أداء محفظتنا الأساسية وتعزيز مستواها، بالتوازي مع الارتقاء بالقيمة والتجربة التي نقدمها لعملائنا.

كما واصلنا الاستثمار بصورة انتقائية في المواقع الاستراتيجية ذات القيمة العالية، بما في ذلك تجديد متجرَي مانجو وماسيمو دوتي في النخيل مول بالرياض، بما يعزز حضور هذه العلامات في الوجهات التجارية عالية الإقبال. وقد ارتفع العائد لكل متجر بنسبة 20.4% سنوياً داخل المملكة، و47.1% في أسواقنا الدولية، وهو ما يعكس مستوى أعلى من الانضباط في إدارة المعروض السلعي، وكفاءة أكبر في إدارة المخزون، ونهجاً أكثر دقة في تسعير المنتجات.

تعزيز التكامل بين قنوات البيع

تتطور توقعات العملاء باستمرار، ويبقى التكامل بين قنوات البيع ركيزةً محوريةً في خطتنا الاستراتيجية. وقد شكّل التكامل الرقمي رافداً أساسياً لنمو أعمالنا خلال العام، إذ شهدت حصة المبيعات الإلكترونية ارتفاعاً بلغ 8.2% من إجمالي إيرادات المجموعة في عام 2025، مقارنةً مع 7.5% في عام 2024م. وسجّلت إيرادات إنديتكس عبر القنوات الإلكترونية نمواً بنسبة 25.1% سنوياً، مدعومةً بتنسيق أفضل بين قنوات البيع وتزايد تفضيل العملاء للتسوق الرقمي.

ولم ينصبّ تركيزنا على زيادة المبيعات الإلكترونية فحسب، بل على بناء تجربة تسوّق متكاملة ومترابطة تجمع بين المتاجر الفعلية والمنصات الرقمية بسلاسة تامة. ورفعنا مستوى توافر المنتجات، وجودة الخدمة، والتواصل مع العملاء في مختلف نقاط البيع، مما يعزز قدرتنا التنافسية في ظل التحول المستمر في بيئة التجزئة.

إدارة الأسواق الدولية بانضباط ومرونة

أدّت أسواقنا الدولية دوراً بالغ الأهمية في تكوين مزيج إيراداتنا خلال عام 2025، مما يعكس نجاح استراتيجية التنويع الجغرافي التي نتبعها.

التزمت استراتيجيتنا الدولية بنهج منضبط يركّز على تعزيز الاستقرار وحماية هوامش الربحية. وجاء الأداء الدولي مدفوعًا بشكل رئيسي بأسواق رابطة الدول المستقلة، حيث شهدت بعض تلك الدول استقراراً نسبياً في أوضاعها الاقتصادية، واستمر نشاط السفر والسياحة في دعم حركة الزوار والطلب الاستهلاكي. وتعكس نتائجنا القدرة على استغلال هذه الفرص بكفاءة من خلال تركيز تجاري أعلى، وتوافر أفضل للمنتجات، واتساق في تقديم العلامات التجارية، مع اعتماد نهج انتقائي ومدروس لإدارة المخاطر في مختلف الأسواق.

وفي مصر، اعتمدنا سياسة تسعير منضبطة مع مرونة تشغيلية للتعامل مع الضغوط التضخمية، بينما ركّزنا في الأردن على تعزيز الكفاءة والحفاظ على استقرار أداء العلامات التجارية في ظل بيئة تجزئة محلية تشهد نمواً تدريجياً واستقراراً نسبياً.

ويعكس نمو الإيرادات الدولية بنسبة 18.8% قدرة تواجدنا الجغرافي المتنوع على التكيّف مع مختلف ظروف السوق، وكفاءة إدارتنا المنضبطة للتحديات الخاصة بكل سوق على حدة.

+5,000

إجمالي القوى العاملة بنهاية عام 2025

> واصلنا تطوّير استراتيجيتنا استجابةً لتحولات السوق، وذلك بهدف الاستفادة من الفرص والتعامل بمرونة مع التحديات المستجدة.

سليم فاخوري
الرئيس التنفيذي

كلمة الرئيس التنفيذي
(تتمة)

التزام راسخ بالاستثمار في الكفاءات البشرية ودعم التنمية الوطنية

يبقى فريق عملنا الركيزة الأهم لأعمالنا حتى في خضم مرحلة التحول، إذ حافظنا على مؤشرات قوية في التنوع والتوطين. وبنهاية عام 2025، بلغ إجمالي عدد موظفي سينومي ريتيل 5,338 موظفاً وموظفة، بنسبة مشاركة نسائية بلغت 55.79%، ومعدل سعودة وصل إلى 70%، مما يجسّد التزامنا الراسخ بمبادئ الشمول وتطوير الكوادر الوطنية.

ونفّذنا خلال العام 13 برنامجاً تدريبياً متخصصاً، بإجمالي 84,732 ساعة تعلّم، استفاد منها 6,809 مشاركاً ومشاركةً. وبلغت نسبة الرضا عن البرامج التدريبية 95%، فيما عقدنا 246 جلسة تعريفية للموظفين الجدد في سبع دول، مما يؤكد حرصنا على بناء القدرات وتطوير المهارات حتى في خضم مرحلة التحول.

ويظل إسهامنا في تحقيق رؤية المملكة 2030 جزءًا لا يتجزأ من رسالتنا ورؤيتنا، من خلال توطين القوى العاملة، وتعزيز الانضباط التشغيلي، والحفاظ على شراكات مستدامة مع العلامات التجارية العالمية، بما يدعم تنويع مصادر الاقتصاد الوطني وتنمية قطاع التجزئة، الذي يُعدّ أحد الركائز الأساسية للأنشطة غير النفطية في المملكة.

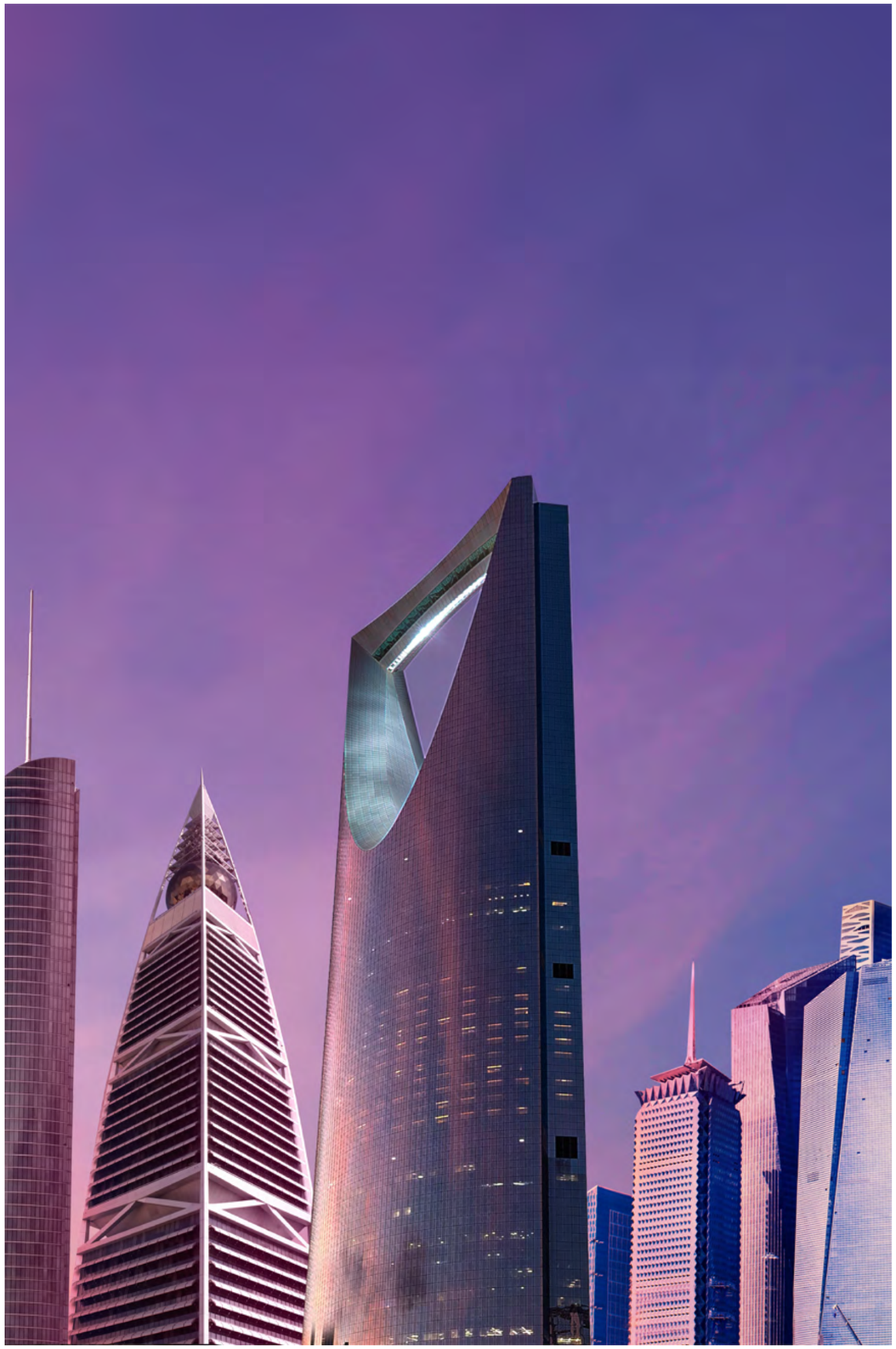
رؤيتنا لعام 2026 وما بعده

مع دخولنا عام 2026، تنصبّ أولوياتنا على التوسع الانتقائي في المواقع الاستراتيجية المميزة، وإجراء تجديدات مدروسة للمتاجر، مع مواصلة ضبط التكاليف، وتعزيز الربحية والسيولة. وعلى مدى الفترة الممتدة من 2026 إلى 2028، تتمثل رؤيتنا في بناء منصة تجزئة مربحة ومنضبطة وقادرة على التكيّف مع المتغيرات، ترتكز على حوكمة رشيدة، وتميّز في إدارة قنوات البيع المتعددة، وتخصيص رأسمالي محكم وفعّال.

وتظل المملكة العربية السعودية سوقاً واعدة للنمو في قطاع التجزئة، مع توقعات بتوسع إضافي في قطاعات الأزياء والملابس والأغذية والمشروبات. وبناءً عليه، نتبنّى نهجاً متوازناً يركّز على تحقيق العوائد، من خلال حماية محفظتنا الأساسية في قطاع الأزياء ورفع أدائها، وتعزيز القيمة والتجربة المقدمة للعملاء، وتسريع إنجاز استراتيجية قنوات البيع المتعددة، وزيادة إنتاجية شبكتنا الحالية. كما نستكشف فرصاً في قطاعات مكمّلة بشكل انتقائي، مع ضمان توظيف رأس المال بانضباط وبما يحقق عوائد مجزية وواضحة.

شكر وتقدير

دخلت سينومي ريتيل في عام 2025 فصلاً جديداً في هيكل ملكيتها، وذلك بإتمام نقل نسبة 49.95% من حصة المؤسسين المجمّعة بتاريخ 15 سبتمبر 2025 بموجب اتفاقية شراء الأسهم، لنرحّب بمجموعة الفطيم مساهماً رئيسياً يمتلك خبرة طويلة في قطاع التجزئة ورؤية واضحة لشراكة طويلة الأجل. وأتوجّه بالشكر إلى مساهمينا المؤسسين من عائلة الحكير على الإرث العريق الذي أسسوه ودعمهم المستمر خلال هذه المرحلة الانتقالية. كما أشكر مجلس الإدارة على توجيهاته الحكيمة، وشركاءنا من العلامات التجارية على تعاونهم، وعملاءنا الكرام على ثقتهم. وفوق ذلك كلّه، أثمّن تفاني موظفينا وموظفاتنا في جميع الأسواق التي نعمل فيها، فإصرارهم وعزيمتهم يشكلان الأساس الذي تقوم عليه إنجازاتنا. لقد رسّخ عام 2025 أسساً متينة لأعمالنا، ونمضي نحو المرحلة المقبلة بانضباط ووضوح في الرؤية، وثقة راسخة في قدرتنا على تحقيق نمو مستدام وبناء قيمة طويلة الأجل لجميع أصحاب المصلحة.



نموذج العمل

تحقيق قيمة مستدامة عبر منظومة تجزئة متكاملة

تتولى سينومي ريتيل، الشريك الرائد للعلامات التجارية في المملكة العربية السعودية، إدارة منظومة واسعة ومتكاملة للتجزئة في قطاعي الأزياء والأغذية والمشروبات في المملكة وأسواق دولية محددة. وتسهم شراكات العلامات التجارية، وانتشار المتاجر في وجهات تسوق نوعية، وتطوير قنوات البيع المتعددة، في تحقيق نمو مستدام وقيمة طويلة الأجل للمساهمين والعملاء والموظفين وشركاء الأعمال.

وإجمالاً، تدير الشركة **742** متجراً في **138** مركزاً تجارياً ضمن ثماني دول، وتمثل هذه الشبكة **41** علامة تجارية. ويبلغ إجمالي المساحة القابلة للتأجير في محفظة الشركة **306,382** متراً مربعاً تقريباً، ويقوم على أعمالها فريق يضم أكثر من **5,000** موظف.

مدخلاتنا - رؤوس الأموال التي نوظفها

تعتمد قدرة سينومي ريتيل على تحقيق القيمة على خمسة رؤوس أموال رئيسية. ويتناول قسم الاستدامة في هذا التقرير رأس المال الطبيعي المتصل بالطاقة والمواد وحجم الأثر التشغيلي للعمليات.

رؤوس الأموال	ما نوظفه	مؤشر السنة المالية 2025
المالية	مركز مالي أفضل بدعم من إعادة التمويل التي أُنجزت مؤخراً والمعاملات الاستراتيجية بين المساهمين، مما وفر سيولة ومرونة تمكّن الشركة من تنفيذ برامج التحول والنمو.	راجع قسم المراجعة المالية للرئيس المالي
المتاجر وقنوات التوزيع المختلفة	بنية تحتية فعلية للتجزئة والتوزيع في وجهات تسوق عالية الجودة ومتميزة في المملكة وأسواق دولية محددة.	742 متجراً؛ 138 مركزاً تجارياً؛ 8 دول؛ نحو 306,382 متر مربع من إجمالي المساحة القابلة للتأجير
الفكرية	شراكات طويلة الأجل مع مالكي علامات عالمية رائدة، وبنية متقدمة للتجارة الرقمية تعزز استقطاب العملاء وتحويل زياراتهم إلى عمليات شراء.	41 علامة تجارية؛ 20 موقعاً إلكترونياً نشطاً أحادي العلامات التجارية
البشرية	فريق تجزئة ماهر تلقى تدريباً في إدارة المنتجات داخل المتاجر، وإدارة عمليات المتاجر، وخدمة العملاء، وتنفيذ برامج التحول.	أكثر من 5,000 موظف
الشراكات الاستراتيجية	علاقات قوية مع شركاء العلامات العالمية، بما في ذلك التقدم المحرز ضمن العلامات التجارية الرائدة من المستوى الأول، إلى جانب علاقات موثوقة مع ملاك المراكز التجارية والعملاء في الأسواق كافة.	نوعي

أنشطتنا - آلية إدارة منظومة التجزئة

تدير سينومي ريتيل منظومة تجزئة متكاملة تغطي كامل مراحل تنفيذ الأعمال ضمن خمسة أنشطة رئيسية.

إدارة العلامات التجارية والمحفظة

اختيار مكونات محفظة العلامات التجارية، وإعطاء أولوية للمفاهيم الأقوى، وتعزيز موقع الشركة في الفئات ذات الأولوية.

سلسلة الإمداد وإدارة المخزون

رفع إنتاجية المخزون وخفض تكلفة خدمة الطلبات، مع الالتزام بتوافر المنتجات ومستويات الخدمة.

عمليات المتاجر وتجربة العملاء

إدارة المتاجر وفق معايير موحدة عالية الجودة، مع الاستثمار في الوجهات البارزة والمواقع ذات الأثر التجاري العالي.

منظومة تجارة متكاملة عبر قنوات البيع المتعددة

توفير تجربة سلسة للعميل بين المتاجر والقنوات الرقمية من خلال آلية موحدة لتنفيذ العمليات التجارية وتحسين مستمر لاقتصاديات تلبية الطلبات.

التوسع الانتقائي في الأسواق

افتتاح متاجر جديدة وفق منهج دقيق في المواقع المتميزة ذات الحركة العالية، وتنمية الحضور في الأسواق الدولية ذات الإمكانات الواعدة.

مخرجات أعمالنا

تتضمن مخرجات أعمال سينومي ريتيل من هذه الأنشطة ما يلي:

منظومة تجزئة في قطاعي الأزياء والأغذية والمشروبات تضم 41 علامة تجارية في ثمانية أسواق

فرص عمل لأكثر من 5,000 موظف في المملكة وعمليات الشركة الدولية

تجارب متميزة لعملائها في المتاجر والقنوات الرقمية من خلال 742 متجراً تقريباً و20 موقعاً إلكترونياً أحادي العلامة التجارية

تدفقات نقدية تشغيلية وإسهامات ضريبية في الاقتصادات التي تستضيف أعمال الشركة

نموذج العمل
(تتمة)

أثر نموذج الأعمال - القيمة المحققة لأصحاب المصلحة

يوفر نموذج أعمال سينومي ريتيل قيمة ملموسة لجميع فئات أصحاب المصلحة

أصحاب المصلحة	القيمة المحققة	مؤشر السنة المالية 2025
المساهمون	تحقيق نمو مستدام في الإيرادات وتحسين هامش الربح الإجمالي من خلال تنفيذ الخطط والمبادرات بدقة، ورفع الإنتاجية، وترشيد التكاليف.	الإيرادات 3.7 مليار ﷼ (+5.3% على أساس سنوي)؛ الربح الإجمالي 579.6 مليون ﷼ (+2.5% على أساس سنوي)
العملاء	تجربة تجزئة ميسّرة ومتسقة في قطاعي الأزياء والأغذية والمشروبات، تصل إلى العملاء من خلال المتاجر والقنوات الرقمية مع تحسن كفاءة تلبية الطلبات.	حصة القنوات الرقمية من إيرادات المجموعة 8.2%؛ المبيعات الرقمية +15.1% على أساس سنوي
شركاء العلامات التجارية	منصة تشغيلية محلية تمتلك إمكانات نمو قوية، تتيح دخول أسواق جديدة واعدة، ولاسيما في ممر رابطة الدول المستقلة، مستفيدة من كفاءة إدارة عمليات التجزئة، والتواجد في مواقع تجارية رئيسية، وقدرات قنوات البيع المتعددة.	إيرادات التجزئة الدولية +18.8% على أساس سنوي
الموظفون	فرص عمل وبناء قدرات وتطوير مسارات مهنية في المملكة والأسواق الدولية.	أكثر من 5,000 موظف
المجتمعات	إسهام مستمر يتوافق مع رؤية السعودية 2030 وأثر اجتماعي أوسع في الأسواق التي تعمل فيها الشركة.	راجع قسم الاستدامة

مزايانا التنافسية

تقوم المزايا التنافسية لسينومي ريتيل على ما يلي:

- شراكات طويلة الأجل مع علامات عالمية رائدة
- حضور فعلي في وجهات تسوق نوعية وحجم عمليات مؤثر
- ثقافة تنفيذية دقيقة في إدارة التجزئة
- قدرات متميزة في قنوات البيع المتعددة تواكب النمو وتسهّل تجربة العملاء
- قاعدة مالية أقوى تدعم التحول والنمو

الاستراتيجية ومؤشرات الأداء الرئيسية

ترتكز استراتيجية سينومي ريتيل على خارطة طريق مرحلية تُوجّه مسيرة الشركة نحو تحقيق التحول المؤسسي، وتعزيز النمو المستدام، والارتقاء بالتميز التشغيلي، بما يوسع آفاق إمكاناتها ويُرسّخ قيمة طويلة الأجل لجميع أصحاب المصلحة. وفي هذا الإطار، تواصل الشركة تعزيز أعمالها الأساسية من خلال التركيز على أولوياتها الاستراتيجية، وتنفيذها بكفاءة وانضباط، وتوسيع حضورها في الأسواق، وتهيئة أعمالها لتحقيق نمو مربح ومستدام.

المراحل الاستراتيجية	المرحلة الأولى تصحيح المسار (2023-2024)	المرحلة الثانية الشروع في النمو المستدام (2024-2026)	المرحلة الثالثة تحقيق الإمكانات المثلى (2026 وما بعدها)
الوصف	• ترشيد محفظة العلامات التجارية والمتاجر وإعادة التركيزعليها • التخارج من الأسواق غير الاستراتيجية أو تحقيق الاستقرار فيها • تجديد العمليات والأنظمة لضمان الفعالية • استقطاب علامات تجارية رائدة جديدة في الأسواق الرئيسية • خفض مديونية الشركة وتوفير النقد اللازم للنمو	• الاستثمار في زيادة انتشار العلامات التجارية الحالية في الأسواق • تحديد الفرص غير المستغلة والحصول على امتيازات جديدة في الأسواق الرئيسية • زيادة مبيعات التجارة الإلكترونية	• زيادة انتشار العلامات التجارية الحالية لتحقيق أقصى إمكاناتها، مع ضمان التغطية الشاملة للمدن الرئيسية في الأسواق المستهدفة • الاستثمار في زيادة انتشار العلامات التجارية الجديدة
مؤشرات الأداء الرئيسية	• بيع 24 علامة تجارية غير أساسية مما رفع الكفاءة وحسن التكلفة في جميع أقسام وإدارات الشركة • دخول أسواق جديدة ذات إمكانات نمو عالية • الالتزام بخفض المديونية في الميزانية العمومية	• الاستثمار في المتاجر ذات المواقع الاستراتيجية المتميزة • رفع الكفاءة التشغيلية بمستوى أكبر • اختيار مواقع متميزة (مولات رئيسية) لتوسيع انتشار العلامات التجارية الرائدة من المستوى الأول	• مواصلة التوسع في السوق المحلية والأسواق الدولية
أبرز الإنجازات خلال عام 2025	• بيع 24 علامة تجارية غير أساسية بربح رأسمالي بلغ 210 ملايين ₽ • تراجع عدد المتاجر بنسبة 34.6%، من 1,345 متجراً في عام 2023 إلى 880 متجراً في عام 2024 • انخفض إجمالي صافي الدين بنسبة 31.6%، وتراجعت تكاليف التمويل بنسبة 4.2% • دخلت الشركة سوق أوزبكستان في فبراير 2024 وافتتحت سبعة متاجر لإنديتكس، وحققت إيرادات مبيعات بلغت 132 مليون ₽ في أقل من عام • أثمر التركيز على تحسين كفاءة التكاليف عن خفض مصاريف البيع والمصاريف العمومية والإدارية بنسبة 23.2% على أساس سنوي • توسّع الحضور الرقمي بإطلاق متجري زارا وماسيمو دوتي الإلكترونيين في أوزبكستان	• جَدّد متجر زارا في النخيل مول وأعيد افتتاحه في ديسمبر 2024، محققاً زيادة في المبيعات بلغت 40% تقريباً • افتتحت الشركة 47 فرعاً جديداً لصب واي، وحققت رقماً قياسياً عالمياً مرتين خلال عام 2024 عبر افتتاح 12 فرعاً في يوم واحد و14 فرعاً في يوم آخر • أطلقت الشركة أربع علامات تجارية تابعة لإنديتكس عبر قناة ترينديول الإلكترونية في ديسمبر 2024 • تحسنت كفاءة المخزون من متوسط 15.3 أسبوعاً من المخزون المتاح في عام 2023 إلى 11.3 أسبوعاً في عام 2024 • وسّعت سينومي ريتيل حضورها الاستراتيجي في أذربيجان بافتتاح متجر جديد لعلامة زارا في إحدى أبرز وجهات التسوق في باكو، بعد افتتاح ستة متاجر جديدة لإنديتكس خلال عام 2024 **2025** • الأزياء: ارتفعت إنتاجية المتاجر وتواصل التوسع الدولي بقيادة الأداء القوي لعلامات إنديتكس، إذ نما متوسط الإيرادات لكل متجر بنسبة 25.2% على أساس سنوي • الأغذية والمشروبات: أُعيد ترشيد المحفظة وتركيزها على العلامات الأساسية الأعلى عائداً، فانخفض عدد العلامات من 10 إلى 5 علامات فقط • القنوات الإلكترونية: استمر النمو الرقمي القوي في الأسواق، مع زيادة بلغت 14.8% على أساس سنوي • استكملت الشركة تحسين بنية التكاليف ورفعت إنتاجية المتاجر، مما عزز الكفاءة التشغيلية، مع انخفاض مصاريف البيع والمصاريف العمومية والإدارية بنسبة 4.75% على أساس سنوي • عززت الشركة هيكلها المالي عبر تسهيل من المساهم بقيمة 1.35 مليار ₽ وإعادة تمويل بقيمة 1.6 مليار ₽، مما مدد آجال الديون وعزز المرونة المالية • انضمت الفطيم مساهماً استراتيجياً خلال العام، في خطوة هامة ضمن مسار تحول الشركة	

قيمنا

إسعاد العملاء
نركّز دائماً على احتياجات عملائنا ورغباتهم

الالتزام بتحقيق النتائج
نُظهر التزاماً شخصياً بتحقيق النتائج

التنفيذ بامتياز
لطريقة عملنا أهمية مماثلة لما ننجزه

تحقيق الفوز معاً
نعمل معاً بسرعة لإنجاز الأعمال وتحقيق النجاح

نقبل التغيير
نتحلى بالشجاعة للتفكير في مستقبل أفضل والمشاركة في بنائه من خلال تحقيق النتائج

أهداف عام 2026

- مواصلة التركيز على زيادة النمو وتعزيز الربحية
- تهيئة قاعدة تشغيلية للمرحلة الثالثة، وفتح مرحلة جديدة أمام الشركة لتحقيق قيمة ملموسة لأصحاب المصلحة

المراجعة المالية

مراجعة مالية تغطي ثلاث سنوات (من السنة المالية 2023 إلى السنة المالية 2025)

شهدت سينومي ريتيل في عام 2025 مرحلة انتقالية هامة في مسيرتها، إذ انتقلت من تثبيت أوضاعها المالية والتشغيلية إلى مرحلتها التالية من النمو. وواصلت الشركة على مدى العام تنفيذ استراتيجيتها لترشيد محفظة علاماتها التجارية وإعادة تمويل هيكل ديونها، وجاءت هذه الخطوات في ظل بيئة تجزئة تشهد تغيراً في سلوك المستهلكين باستمرار وتزداد فيها المنافسة وتتواصل الضغوط على تكاليف التشغيل، مما استلزم من الشركة دقة عالية في تنفيذ خططها في السوق السعودية وأسواقها الدولية.

إيرادات السنة المالية 2025	إجمالي الربح للسنة المالية 2025	الإيرادات لكل متجر للسنة المالية 2025
5.1 مليار ﷼	**579.6 مليون ﷼**	**6.9 مليون ﷼**
2024: 4.8 مليار | 2023: 4.7 مليار	هامش إجمالي الربح 11.4%	2024: 5.5 مليون | 2023: 3.5 مليون
نمو بنسبة 9.3% من السنة المالية 2023 إلى السنة المالية 2025	2024: 11.7% | 2023: 12.8%	**نمو بنسبة 98% من السنة المالية 2023 إلى السنة المالية 2025**
نمو في الإيرادات رغم ترشيد شبكة المتاجر	استقرار إجمالي الربح بقيمته المطلقة خلال السنوات الثلاث	شبكة متاجر أصغر حجماً وإيرادات أعلى لكل موقع

من المرحلة الأولى إلى المرحلة الثانية: قصة التحول بالأرقام

امتدت خطة إعادة الهيكلة التي نفذتها سينومي ريتيل على مدى ثلاث سنوات، وتضمنت مرحلتين متتابعتين. بدأت المرحلة الأولى، "تصحيح المسار"، في السنة المالية 2023، حيث تخارجت المجموعة من 603 متاجر كحصيلة صافية، وسجلت مخصصات انخفاض القيمة اللازمة لإعادة مواءمة حجم محفظتها عقب فترة من التوسع الذي تجاوز طاقتها الاستيعابية. ومع دخول السنة المالية 2024، بدأت مؤشرات نجاح هذه المرحلة في الظهور؛ إذ بلغت الإيرادات 4,847.1 مليون ﷼ رغم تقليص شبكة المتاجر، بينما ارتفعت الإيرادات لكل متجر بنسبة 58% على أساس سنوي، من 3.47 مليون ﷼ إلى 5.50 مليون ﷼.

وجاءت السنة المالية 2025 لتدشن الانتقال إلى المرحلة الثانية، "الشروع في النمو المستدام"، مستندةً إلى الاستثمار الاستراتيجي الذي ضخته مجموعة الفطيم في سبتمبر 2025، والذي وفر للشركة إعادة هيكلة مالية وشراكة تجارية قوية. وبلغت إيرادات المجموعة 5,103.9 مليون ﷼، بنمو نسبته 9.3% بين السنتين الماليتين 2023 و2025، فيما حققت عملياتها في الأسواق الدولية، التي تشمل دول رابطة الدول المستقلة ومصر والأردن، نمواً بنسبة 50.2% خلال الفترة ذاتها، وارتفعت الإيرادات لكل متجر إلى 6.9 مليون ﷼ بزيادة قدرها 98%. وتراجعت الديون المصرفية قصيرة الأجل من 1,760 مليون ﷼ إلى 35 مليون ﷼ فقط.

ونتيجةً لذلك، ارتفعت إيرادات المجموعة إلى 5.1 مليار ﷼ رغم التقلص الكبير في شبكة المتاجر، بما يعكس ارتفاع إنتاجية المتاجر التي احتفظت بها الشركة. وصعدت الإيرادات لكل متجر إلى 6.9 مليون ﷼، بتحسن نسبته 98% منذ عام 2023، فيما حافظ إجمالي الربح على استقراره بقيمته المطلقة خلال فترة إعادة الهيكلة. وفي الوقت ذاته، انخفضت نسبة مصروفات البيع والمصروفات العمومية والإدارية إلى الإيرادات من 11.4% في السنة المالية 2023 إلى 10.1% في السنة المالية 2024 ثم إلى 9.1% في السنة المالية 2025، أي بتراجع قدره 230 نقطة أساس خلال هذه الفترة.

المراجعة الاستراتيجية لهيكل التمويل

هيكل رأس المال

أعادت المجموعة خلال عام 2025 هيكلة ديونها وتمديد آجال استحقاقها، بعد أن أدى تركز الالتزامات قصيرة الأجل في السنوات السابقة إلى فرض ضغوط كبيرة على إعادة التمويل وارتفاع مخاطر السيولة. وعالجت الشركة هذه التحديات من خلال الجمع بين الدعم الاستراتيجي من المساهم وإعادة التمويل المصرفي طويل الأجل.

وبنهاية عام 2024، كان ما يقارب 1.76 مليار ﷼ من إجمالي الديون المصرفية للمجموعة مصنفاً ضمن المطلوبات المتداولة، وشكّل هذا التركّز المصدر الرئيسي لعدم التأكد الجوهري المتعلق بالاستمرارية الذي أفصحت عنه القوائم المالية آنذاك. وبحلول نهاية عام 2025، تراجعت القروض والسلفيات المتداولة إلى 34.7 مليون ﷼، بينما ارتفعت القروض المصرفية غير المتداولة إلى 1.6 مليار ﷼ بعد إتمام إعادة التمويل، وهو ما أطال آجال استحقاق التزامات المجموعة وخفف الضغوط على سيولتها.

تسهيلات إعادة التمويل من بنك الإمارات دبي الوطني (السعودية)

حصلت الشركة في سبتمبر 2025 على تسهيلات تمويلية بقيمة 1.6 مليار ﷼ من بنك الإمارات دبي الوطني (السعودية)، ووُجّهت هذه التسهيلات إلى سداد الالتزامات المصرفية المجمعة القائمة على المجموعة وإرساء هيكل تمويلي مستقر طويل الأجل.

وبعد ترتيب هذه التسهيلات في البداية بصيغة قرض قصير الأجل لمدة 90 يوماً، حوّلتها الشركة في ديسمبر 2025 إلى تسهيلات لأجل ثلاث سنوات، مع خيار التمديد لسنتين إضافيتين وفقاً لتقدير البنك. وتحمل التسهيلات بعد التحويل معدل فائدة يعادل سعر الفائدة المعروض بين البنوك السعودية (سايبور) لأجل ثلاثة أشهر مضافاً إليه 1.2%.

وتستند هذه التسهيلات إلى ضمان مقدم من مجموعة الفطيم، بما يجسد عمق التزام المساهم الاستراتيجي تجاه الشركة. وبلغ الرصيد القائم للتسهيلات 1.57 مليار ﷼ كما في 31 ديسمبر 2025.

قرض المساهم المقدم من مجموعة الفطيم

قدمت مجموعة الفطيم، فضلاً عن استثمارها الاستراتيجي في الشركة، قرضَ مساهم بقيمة 1.35 مليار ﷼ خلال عام 2025 لدعم المركز المالي للمجموعة وسداد التزاماتها القائمة.

ويحمل هذا القرض معدل فائدة يعادل سايبور لأجل ثلاثة أشهر مضافاً إليه 3.6%، مع رسملة الفائدة بدلاً من سدادها نقداً. وبلغت القيمة الدفترية للقرض 1.38 مليار ﷼ كما في 31 ديسمبر 2025، شاملةً فوائد مستحقة بقيمة 28.5 مليون ﷼. ويمتد أجل القرض خمس سنوات، ويتضمن خياراً لتحويل الرصيد القائم إلى حقوق ملكية، شريطة الحصول على الموافقات النظامية وموافقات المساهمين.

وبفضل هاتين الخطوتين، أسهمت تسهيلات إعادة التمويل من بنك الإمارات دبي الوطني وقرض المساهم من مجموعة الفطيم مجتمعةً في إطالة آجال استحقاق ديون المجموعة.

"كان عام 2025 نقطة تحول في مسارنا المالي. فقد عكست إيراداتنا البالغة 5.1 مليار ﷼، رغم اعتمادنا على شبكة أصغر بكثير، نجاحنا في إعادة بناء محفظتنا على أساس الإنتاجية بدلاً من التوسع في الحجم. كما واصلنا خفض قاعدة تكاليفنا للعام الثالث على التوالي، وأتممنا عملية إعادة تمويل أسهمت في تعزيز استقرار هيكل تمويلنا. ولا يزال أمامنا عمل مهم لتحسين الميزانية العمومية، وندخل عام 2026 مع تركيز واضح على تحويل الانضباط التشغيلي إلى ربحية مستدامة."

أحمد عبدالكريم
المدير المالي

المراجعة المالية
(تتمة)

الأداء المالي للمجموعة

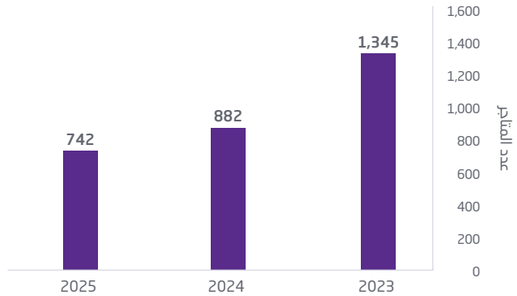
الإيرادات وإجمالي الربح

ارتفعت إيرادات المجموعة من 4.85 مليار ₼ في عام 2024 إلى 5.10 مليار ₼ في عام 2025، بنمو نسبته 5.3% على أساس سنوي ونمو تراكمي قدره 9.3% خلال دورة التحول من السنة المالية 2023 إلى السنة المالية 2025. وجاء هذا الأداء رغم التقليص الكبير في شبكة متاجر المجموعة خلال فترة التحول، إذ تراجع إجمالي عدد المتاجر من 1,345 متجراً بنهاية عام 2023 إلى 742 متجراً بنهاية عام 2025.

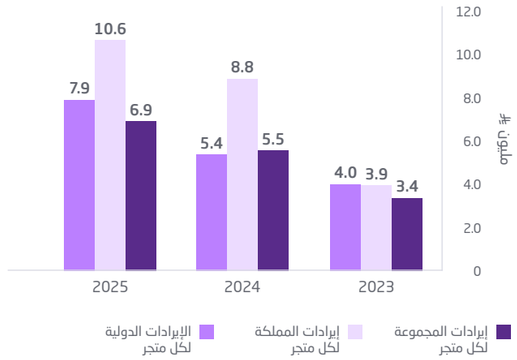
وإلى جانب ذلك، ترافق نمو الإيرادات مع خفض كبير في حجم شبكة المتاجر، إذ ارتفعت إيرادات المجموعة لكل متجر من 3.47 مليون ₼ في عام 2023 إلى 6.88 مليون ₼ في عام 2025، بتحسن نسبته 98% خلال هذه الفترة، في دلالة واضحة على ارتفاع إنتاجية المتاجر.

وعلى صعيد الربحية، بلغ إجمالي الربح 579.6 مليون ₼ في عام 2025، بالمقارنة مع 565.6 مليون ₼ في عام 2024 و596.7 مليون ₼ في عام 2023، فيما استقر هامش إجمالي الربح عند 11.4% في عام 2025 مقابل 11.7% في عام 2024 و12.8% في عام 2023. ويعود التراجع في الهامش المعلن بشكل رئيسي إلى إعادة تصنيف بعض مصروفات الاستهلاك ضمن تكلفة الإيرادات خلال عام 2025، في حين حافظ هامش المنتجات لمحفظة العلامات المحتفظ بها على استقراره.

عدد المتاجر حسب الفئة



الإيرادات لكل متجر (مليون ₼)



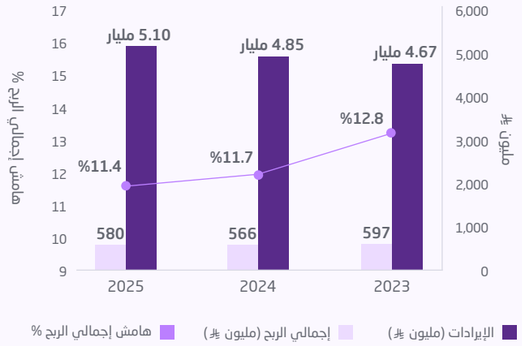
	2023	2024	2025	من 2023 إلى 2025
الإيرادات (مليون ₼)	4,671.2	4,847.1	5,103.9	**+9.3%**
إجمالي الربح (مليون ₼)	596.7	565.6	579.6	**-2.9%**
هامش إجمالي الربح (%)	%12.8	%11.7	*%11.4	**(1.4 نقطة مئوية)**
مصروفات البيع والمصروفات العمومية والإدارية (مليون ₼)	530.4	488.2	465.0	**-12.3%**
صافي الخسارة (مليون ₼)	(1,112.8)	(197.5)	(496.7)	**انظر الإيضاح***

* تأثر هامش إجمالي الربح للسنة المالية 2025 بإعادة تصنيف مصروف الاستهلاك ضمن تكلفة الإيرادات.

* عكّس صافي الخسارة في السنة المالية 2024 أثر مكاسب غير متكررة، فيما يعكس في السنة المالية 2025 نفقات غير متكررة وآثار صرف العملات الأجنبية وتسوية الالتزامات الضريبية وشطب الأصول المسجلة خلال العام (انظر قسم صافي الربحية).

* عدّلت المجموعة إيرادات السنة المالية 2023 وإجمالي الربح ومصروفات البيع والمصروفات العمومية والإدارية لتقتصر على العمليات المستمرة فقط، باستبعاد العلامات التجارية المتخارج منها والمتوقفة، بما يعكس المسار الفعلي لأداء محفظة العلامات التجارية المستمرة. أما بنود الميزانية العمومية والنتائج الصافية فهي معروضة كما وردت في القوائم المالية الموحدة المنشورة للمجموعة.

الإيرادات وإجمالي الربح



المصروفات التشغيلية

تقلصت قاعدة تكاليف المجموعة خلال هذه الفترة، إذ انخفضت مصروفات البيع والمصروفات العمومية والإدارية من 530.4 مليون ₼ في عام 2023 إلى 465.0 مليون ₼ في عام 2025، بنسبة تراكمية بلغت 12.3% رغم نمو الإيرادات خلال الفترة ذاتها.

وتراجعت نسبة هذه المصروفات إلى الإيرادات من 11.4% في عام 2023 إلى 10.1% في عام 2024 ثم إلى 9.1% في عام 2025، أي بما يعادل 230 نقطة أساس بين السنتين الماليتين 2023 و2025، بما يعكس انخفاض المصروفات العامة وأثر ترشيد محفظة العلامات التجارية، ويجسد توافق قاعدة التكاليف مع الحجم الجديد لشبكة المتاجر.

صافي الربحية

شهدت السنوات الثلاث الماضية ارتفاعاً في الإيرادات وانخفاضاً في مصروفات البيع والمصروفات العمومية والإدارية.
واستفادت المجموعة في عام 2024 من بلوغ دورة ترشيد المحفظة ذروة أثرها، بما في ذلك مكاسب غير متكررة مرتبطة بإعادة هيكلة المحفظة وترشيد الأصول، وفي مقدمتها مكاسب رأسمالية بقيمة 211 مليون ₼. وفي المقابل، تأثر عام 2023 بشكل جوهري بمخصصات انخفاض قيمة الشهرة والنفقات غير المتكررة المرتبطة بالمرحلة الأولى من برنامج إعادة الهيكلة.

وسجلت المجموعة صافي خسارة بقيمة 496.7 مليون ₼ في عام 2025، بالمقارنة مع صافي خسارة قدرها 197.5 مليون ₼ في عام 2024. ويُعزى اتساع الخسارة إلى بنود غير متكررة سجلتها المجموعة خلال العام، تشمل انخفاض قيمة الشهرة وآثار صرف العملات الأجنبية وتسوية الالتزامات الضريبية، إضافةً إلى تكاليف التمويل المترتبة على قروض المجموعة خلال العام وارتفاع الأتعاب المهنية المرتبطة بدعم خطة التحول وإعادة التمويل، بما فيها اتفاقية قرض المساهم.

وإجمالاً، ارتفعت الإيرادات واستقر إجمالي الربح بقيمته المطلقة، بينما انخفضت مصروفات البيع والمصروفات العمومية والإدارية.

مراجعة الميزانية العمومية ورأس المال العامل

هيكل الدين والرافعة المالية

تمثّل أبرز تطورات الميزانية العمومية خلال العام في تغيير هيكل ديون المجموعة وآجال استحقاقها، إذ انخفض إجمالي القروض المصرفية من 1.84 مليار ₼ في عام 2024 إلى 1.61 مليار ₼ في عام 2025 بعد استكمال إعادة التمويل خلال العام.

وتراجعت القروض والسلفيات المتداولة بشكل كبير من 1.76 مليار ₼ إلى 34.7 مليون ₼، فيما ترتبط الأرصدة قصيرة الأجل المتبقية في معظمها بتسهيلات أصغر حجماً للشركات التابعة في جورجيا وأوزبكستان.

وانخفض صافي الدين المالي[1]، باستثناء قرض المساهم المقدم من مجموعة الفطيم، من 1.59 مليار ₼ في عام 2024 إلى 1.36 مليار ₼ في عام 2025. وبإضافة تسهيلات المساهم، بلغ إجمالي صافي الدين[2] ما قيمته 2.74 مليار ₼ بنهاية العام.

[1] صافي الدين المالي = القروض قصيرة الأجل + القروض المصرفية طويلة الأجل – النقد وما في حكمه، ولا يشمل قرض المساهم المقدم من مجموعة الفطيم.

[2] إجمالي صافي الدين يشمل قرض المساهم المقدم من مجموعة الفطيم بقيمة 1,378.5 مليون ₼، وهو قرض لا تترتب عليه أقساط مجدولة لسداد أصل المبلغ قبل حلول أجله، وتتراكم فوائده بدلاً من سدادها نقداً، ويمكن تحويله إلى حقوق ملكية.

المراجعة المالية
(تتمة)

المخزون ورأس المال العامل

انخفض المخزون من 793.5 مليون ⃁ في عام 2023 إلى 594.2 مليون ⃁ في عام 2025، بتراجع نسبته 25% خلال الفترة ذاتها.

وتقلصت الذمم التجارية الدائنة من 1.84 مليار ⃁ في عام 2024 إلى 899.8 مليون ⃁ في عام 2025.

حقوق الملكية

بلغ إجمالي حقوق الملكية بنهاية العام سالب 1.47 مليار ⃁، بالمقارنة مع سالب 1.02 مليار ⃁ في عام 2024، بما يعكس الأثر التراكمي للخسائر التاريخية والنفقات المرتبطة بإعادة الهيكلة المسجلة خلال الفترة.

وارتفعت الخسائر المتراكمة إلى 2.11 مليار ⃁ في عام 2025 بالمقارنة مع 1.61 مليار ⃁ في عام 2024.

بند الميزانية العمومية	2023	2024	2025	التعليق
الموجودات				
إجمالي الموجودات (مليون ⃁)	5,757.6	4,614.0	4,023.5	يعكس ترشيد المحفظة
القروض والتسهيلات				
القروض قصيرة الأجل (مليون ⃁)	2,298.2	1,760.2	34.7	انخفاض بنسبة 98.0% على أساس سنوي (من 1,760.2 مليون ⃁ إلى 34.7 مليون)، بعدما أعادت الشركة تمويل الجزء قصير الأجل ضمن التسهيلات غير المتداولة من بنك الإمارات دبي الوطني
القروض المصرفية طويلة الأجل (مليون ⃁)	208.5	82.4	1,574.0	تسهيلات بنك الإمارات دبي الوطني لأجل ثلاث سنوات، مصنفة بالكامل ضمن البنود غير المتداولة
قرض المساهم المقدم من مجموعة الفطيم (مليون ⃁)	-	-	1,378.5	تسهيلات مقدمة من المساهم
رأس المال العامل				
الذمم التجارية الدائنة (مليون ⃁)	1,400.1	1,839.1	899.8	انخفاض بنسبة 51.1% على أساس سنوي (من 1,839.1 مليون ⃁ إلى 899.8 مليون ⃁)
الرافعة المالية				
صافي الدين المالي[1] (مليون ⃁)	2,271.5	1,586.4	1,364.7	باستثناء قرض المساهم من مجموعة الفطيم
إجمالي صافي الدين[2] (مليون ⃁)	2,271.5	1,586.4	2,743.2	شاملاً قرض المساهم من مجموعة الفطيم
حقوق الملكية				
إجمالي حقوق الملكية (مليون ⃁)	(806.3)	(1,018.1)	(1,466.2)	يعكس الخسائر المتراكمة حتى تاريخه
الخسائر المتراكمة (مليون ⃁)	(1,403.9)	(1,606.9)	(2,112.9)	-

[1] **صافي الدين المالي =** القروض قصيرة الأجل + القروض المصرفية طويلة الأجل – النقد وما في حكمه، ولا يشمل قرض المساهم المقدم من مجموعة الفطيم.

[2] **إجمالي صافي الدين** يشمل قرض المساهم المقدم من مجموعة الفطيم بقيمة 1,378.5 مليون ⃁، وهو قرض لا تترتب عليه أقساط مجدولة لسداد أصل المبلغ قبل حلول أجله، وتتراكم فوائده بدلاً من سدادها نقداً، ويمكن تحويله إلى حقوق ملكية.

أداء القطاعات والعمليات التشغيلية

إيرادات المملكة العربية السعودية 2025

3.2 مليار ⃁

السنة المالية 2024: 3.2 مليار | السنة المالية 2023: 3.2 مليار | إيرادات مستقرة

نمو المبيعات على أساس المتاجر المماثلة (LFL) في الربع الرابع من عام 2025 إلى المنطقة الإيجابية بنسبة 4.1%

الإيرادات الدولية 2025

1.6 مليار ⃁

2024: 1.3 مليار | 2023: 1.1 مليار
نمو 50.2% من 2023 إلى 2025

أسواق رابطة الدول المستقلة، المساهم الأكبر في الإيرادات الدولية

الإيرادات عبر الإنترنت 2025

417.3 مليون ⃁

2024: 363.4 مليون | 2023: 374.3 مليون

8.2% من إجمالي الإيرادات في عام 2025

إيرادات الأغذية والمشروبات 2025

323.2 مليون ⃁

2024: 327.8 مليون | 2023: 379.2 مليون

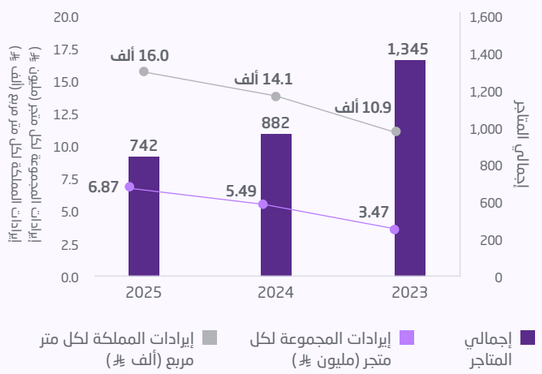
محفظة مركزة على خمس علامات تجارية

قطاع التجزئة في المملكة العربية السعودية

ظلت المملكة العربية السعودية أكبر أسواق المجموعة في عام 2025، إذ استقرت الإيرادات عند نحو 3.2 مليار ⃁ رغم أعمال ترشيد المحفظة التي نفذتها الشركة خلال الفترة.

وتقلصت شبكة المتاجر في المملكة من 824 متجراً في عام 2023 إلى 301 متجر في عام 2025، بعدما تخارجت الشركة من مواقع مختارة وركزت محفظتها على عدد أقل من العلامات التجارية وصيغ المتاجر. وارتفعت الإيرادات لكل متجر في المملكة من 3.93 مليون ⃁ في عام 2023 إلى 10.62 مليون ⃁ في عام 2025، فيما زادت الإيرادات لكل متر مربع بنسبة 46.3% خلال الفترة ذاتها لتبلغ 15,971 ريالاً سعودياً.

ترشيد المتاجر ورفع الإنتاجية



المراجعة المالية
(تتمة)

قطاع التجزئة في الأسواق الدولية

نما قطاع التجزئة في الأسواق الدولية بوتيرة أعلى من نظيرتها في المملكة خلال عام 2025، إذ ارتفعت إيرادات أسواق رابطة الدول المستقلة من 883.0 مليون ﷼ في عام 2023 إلى 1.42 مليار ﷼ في عام 2025، بزيادة نسبتها 60.3% بين السنتين الماليتين 2023 و2025.

وظلت جورجيا أكبر الأسواق الدولية من حيث الإيرادات، إذ حققت 612.2 مليون ﷼ في عام 2025. وسجلت أذربيجان نمواً بمعدلات من خانتين، فيما عادت أرمينيا إلى مسار النمو، وواصلت أوزبكستان توسعها بعد دخولها هذه السوق في عام 2024.

وارتفعت الإيرادات الدولية لكل متجر من 3.95 مليون ﷼ في عام 2023 إلى 7.89 مليون ﷼ في عام 2025، في أداء يعكس استقرار الطلب الاستهلاكي وحركة زوار المجمعات التجارية والنشاط السياحي على مستوى أسواق هذا القطاع.

السوق	2023	2024	2025	النمو التراكمي (من 2023 إلى 2025)
جورجيا	382.1	484.6	612.2	+60.2%
أذربيجان	264.7	335.2	392.2	+48.2%
أرمينيا	212.6	186.7	226.0	+6.3%
أوزبكستان	-	132.5	179.7	سوق جديدة
الأردن	134.0	146.2	149.6	+11.6%
مصر	38.4	32.9	20.1	-47.7%
كازاخستان	23.6	16.5	5.1	-78.4%
إجمالي رابطة الدول المستقلة	**883.0**	**1,155.5**	**1,415.3**	**+60.3%**
الإجمالي الدولي	**1,055.4**	**1,334.6**	**1,584.9**	**+50.2%**

* أرقام الإيرادات بملايين الريالات السعودية. تخارجت المجموعة من المغرب ودول البلقان في السنة المالية 2023، ومن الولايات المتحدة في السنة المالية 2024، واستبعدت من أرقام المقارنة إيرادات صافية بقيمة 135 مليون ﷼. وتُدرج المجموعة الأردن ومصر ضمن قطاع التجزئة الدولي وإن كانا خارج أسواق رابطة الدول المستقلة، فيما يشمل الإجمالي الدولي جميع الأسواق المعروضة.

قطاع الأغذية والمشروبات

رشّدت المجموعة محفظة الأغذية والمشروبات خلال الفترة لتتركّز في منصة تشغيلية تضم خمس علامات تجارية أساسية.

وبلغت إيرادات القطاع 323.2 مليون ﷼ في عام 2025، بالمقارنة مع 327.8 مليون ﷼ في عام 2024 و379.2 مليون ﷼ في عام 2023، في مسار يعكس التخارج المدروس من العلامات التجارية غير الأساسية.

وارتفعت الإيرادات لكل متجر بالمقارنة مع مستواها في عام 2023.

التجارة الإلكترونية

نمت الإيرادات عبر الإنترنت بنسبة 14.8% على أساس سنوي في عام 2025، بدعم من استمرار إقبال العملاء على التسوق الرقمي.

وارتفعت هذه الإيرادات إلى 417.3 مليون ﷼ بالمقارنة مع 363.4 مليون ﷼ في عام 2024، لتشكل 8.2% من إجمالي إيرادات المجموعة. وعزز هذا النمو زيادة مساهمة المبيعات الإلكترونية للعلامات التجارية الرائدة من الفئة الأولى في المملكة العربية السعودية والأسواق الدولية على حد سواء.

مؤشرات الأداء الرئيسية المالية (2023-2025)

	2023	2024	2025	(من 2023 إلى 2025)
الإيرادات (مليون ﷼)	4,671.2	4,847.1	5,103.9	▲ +9.3% (خلال 3 سنوات)
إجمالي الربح	596.7	565.6	579.6	◀ مستقر
هامش إجمالي الربح	%12.8	%11.7	%11.4*	◀ مستقر
صافي الخسارة (مليون ﷼)	(1,112.8)	(197.5)	(496.7)	◀ متأثر بنفقات غير متكررة
إجمالي المتاجر	1,345	882	742	▼ ترشيد بنسبة -45%
الإيرادات لكل متجر (مليون ﷼)	3.47	5.50	6.88	▲ +98%
إيرادات المملكة لكل متر مربع (﷼)	10,918	14,051	15,971	▲ +46.3%
القروض قصيرة الأجل (مليون ﷼)	2,298	1,760	35	▼ -98.5% (بالمقارنة مع 2023)
نسبة الإيرادات عبر الإنترنت	%8.0	%7.5	%8.2	▲ +0.2 نقطة مئوية (خلال 3 سنوات)
إيرادات رابطة الدول المستقلة (مليون ﷼)	883	1,156	1,415	▲ +60%

مؤشرات الأداء التشغيلية	السنة المالية 2023	السنة المالية 2024	السنة المالية 2025	(من 2023 إلى 2025)
إجمالي المتاجر	1,345	882	742	▼ ترشيد بنسبة -45%
متاجر المملكة	824	361	301	▼ تركيز المحفظة بخفض نسبتها -63%
المتاجر الدولية	267	249	201	▼ استكمال التخارج بخفض نسبته -25%
متاجر الأغذية والمشروبات	254	272	240	▼ بعد الترشيد
إيرادات المجموعة لكل متجر (مليون ﷼)	3.47	5.50	6.88	▲ +98%
إيرادات المملكة لكل متجر (مليون ﷼)	3.93	8.82	10.62	▲ +170%
إيرادات المملكة لكل متر مربع (﷼)	10,918	14,051	15,971	▲ +46%
الإيرادات الدولية لكل متجر (مليون ﷼)	3.95	5.36	7.89	▲ +100%
المخزون (مليون ﷼)	793.5	638.0	594.2	▼ -25% (خلال سنتين)

موظفونا

ترسيخ وضوح الأولويات وتعزيز كفاءة الأداء

ارتبطت أولويات سينومي ريتيل المتعلقة بموظفيها خلال عام 2025 بمسيرة التحول المؤسسي التي تنفذها الشركة، حيث ركزت على ترسيخ وضوح الأدوار والمسؤوليات، وتعزيز فاعلية القيادة، وتوحيد أساليب العمل بما يضمن التنفيذ المنضبط للأولويات الاستراتيجية على مستوى جميع الإدارات. وبعد استكمال مرحلة تصحيح المسار، وجهت الشركة جهودها نحو ترسيخ ثقافة المساءلة، وتبسيط الهياكل التنظيمية، وتعزيز الحوكمة المؤسسية، بما يدعم استقرار العمليات، ويرفع كفاءة الأداء، ويهيئ الشركة لتحقيق نمو مستدام.

تحديد الأدوار والمسؤوليات وتعزيز المواءمة القيادية

واصلت سينومي ريتيل خلال عام 2025 تطوير هيكلها الإداري من خلال إعادة تنظيم خطوط التقارير وتحديد مسؤوليات القيادة بصورة أكثر وضوحاً، بما عزز الحوكمة ووجّه الجهود نحو تنفيذ الأولويات الاستراتيجية بكفاءة أكبر. كما عملت الشركة على إرساء فصل أوضح بين الإدارات التجارية والوظائف المركزية، بما أسهم في رفع مستويات المساءلة وتسريع اتخاذ القرار، إلى جانب إسناد المبادرات ومحركات النمو الاستراتيجية إلى جهات إشرافية محددة تتمتع بأدوار ومسؤوليات واضحة.

وفي هذا الإطار، ركزت القيادة التنفيذية بصورة أكبر على المملكة باعتبارها السوق الرئيسية للشركة، مع تعزيز التنسيق والتكامل بين العمليات في الأسواق الدولية. وأسهمت هذه التعديلات في ترسيخ ثقافة مؤسسية قائمة على المساءلة والشفافية والإنجاز وفق مؤشرات أداء محددة، بما وفر أساساً تنظيمياً أكثر كفاءة ومرونة يدعم استدامة النمو ويعزز قدرة الشركة على اغتنام الفرص المستقبلية.

قوة عاملة تعكس الأولويات الاستراتيجية

بلغ عدد موظفي سينومي ريتيل بدوام كامل في نهاية عام 2025 5,338 موظفاً وموظفة، بما يعكس قاعدة موظفين متوافقة مع النموذج التشغيلي المحدد للشركة. وشكلت الموظفات 55.79% من إجمالي القوى العاملة، في حين شكل الموظفون 44.21%، مما يبرز تركيبة متوازنة تراعي الشمول. وارتفعت نسبة التوطين إلى 70%، بما يؤكد التزام الشركة بتنمية الكفاءات الوطنية ودورها في دعم مستهدفات القوى العاملة في المملكة.

وانطلاقاً من هذا التوجه، نفذت الشركة عملية ترشيد مدروسة للقوى العاملة، بهدف مواءمة الموارد مع أولويات الأعمال الاستراتيجية، مع ضمان استمرارية العمليات في جميع الأسواق التي تعمل فيها. وفي الوقت ذاته، حافظت الشركة على دعم الإدارات الحيوية والفرق عالية الأداء، بما عزز كفاءة التنفيذ، ودعم استقرار الأعمال، وأسهم في إنجاز خططها التشغيلية بفاعلية.

عدد الموظفين بدوام كامل

5,338

2024: 6,675

2023: 8,643

عدد الموظفات

2,978 (55.79%)

2024: 3,317 (49.69%)

2023: 5,045 (58.37%)

عدد الموظفين

2,360 (44.21%)

2024: 3,358 (50.31%)

2023: 3,598 (41.63%)

نسبة التوطين

70%

2024: 64%

2023: 74%

تطوير القدرات وتعزيز تواصل القيادة مع الموظفين

بقي تطوير القدرات ضمن أولويات الشركة خلال عام 2025، إذ شاركت سينومي ريتيل، من خلال مبادرات التعلم والتطوير، في الحملة الوطنية للتدريب "وعد" بالتعاون مع وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية. واستهدفت هذه المشاركة رفع مهارات الموظفين ورفع جاهزية القوى العاملة لتلبية متطلبات الأعمال.

كما عززت الشركة تواصل القيادة مع الموظفين من خلال جلسة موسعة لمشاركة المعرفة قادها الرئيس التنفيذي، وجمعت موظفي المتاجر وفرق الإدارات المركزية في الدول التي تعمل فيها. ووفرت هذه الجلسة قناة مباشرة لعرض التوجهات الاستراتيجية، وربط الموظفين برؤية الشركة طويلة الأجل، بما عزز الشفافية وثقافة التعلم المستمر على جميع المستويات.

وامتد العمل على بناء الفرق خلال العام إلى مبادرات عززت التعاون والتنسيق بين الإدارات، ودعمت ثقافة أداء موحدة في الأسواق التي تعمل فيها الشركة.

تنمية الكفاءات الوطنية وتعزيز جاهزية القوى العاملة

وسعت سينومي ريتيل إسهامها في تنمية رأس المال البشري في عام 2025 من خلال تنفيذ برنامج التدريب التعاوني الذي يهدف إلى رفع فرص توظيف الطلاب من خلال خبرة عملية في بيئة العمل، وشمل توقيع اتفاقيات تعاون مع جامعة الملك سعود وجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية. وعززت هذه الشراكات فرص التدريب العملي، ودعمت الجاهزية الوظيفية، ورسخت أهداف الشركة في التوطين من خلال إعداد قاعدة مستقبلية من الكفاءات الوطنية المؤهلة.

وتعكس هذه المسارات التعليمية الواضحة، إلى جانب الخبرات العملية المباشرة، التزام الشركة بمواصلة ترسيخ مكانتها بوصفها جهة عمل تستثمر في تنمية الكفاءات وتطوير القدرات، بما يلبي احتياجات الأعمال ويدعم الأولويات الوطنية.

موظفونا
(تتمة)

تعزيز القدرات في جميع إدارات الشركة

رسخت سينومي ريتيل بناء القدرات وتطوير القوى العاملة باعتبارهما ركيزة رئيسية في استراتيجية الموظفين لعام 2025. وتوضح المؤشرات الآتية حجم مبادرات التعلم التي نفذتها الشركة خلال العام، ومدى انتشارها وأثرها في الموظفين.

13
برنامجاً تدريبياً

%95
نسبة الرضا

84,732
ساعة تعلم

6,809
عدد المتدربين

8
دول

246
جلسة للبرنامج التعريفي

تقدير تميز الشركة في تطوير القوى العاملة

حظيت مبادرات سينومي ريتيل الخاصة بالقوى العاملة بتقدير خارجي خلال العام، بعد حصول الشركة على جائزة العمل عن فئة أفضل برنامج للتدريب على رأس العمل. ويعكس هذا التقدير قوة إطار التدريب الذي تطبقه الشركة وفاعلية نهجها في تطوير الموظفين.

تحول شؤون الموظفين وبنية الشركة في عام 2025

المحور	نطاق التحول في عام 2025
وضوح الأدوار وتعزيز فاعلية القيادة	إعادة تنظيم التسلسل الإداري وتحديد المسؤوليات، بما عزز الحوكمة ورفع كفاءة تنفيذ الأولويات
مقومات النمو	منح مقومات النمو الاستراتيجي إشرافاً مباشراً من القيادة وأدواراً محددة
تركيز القيادة	تركيز القيادة على المملكة باعتبارها السوق الأساسية مع توثيق التنسيق الإقليمي
الثقافة والأداء	ثقافة عمل تقوم على تحمل المسؤولية والتعاون وإنجاز الأعمال وفق مؤشرات أداء واضحة

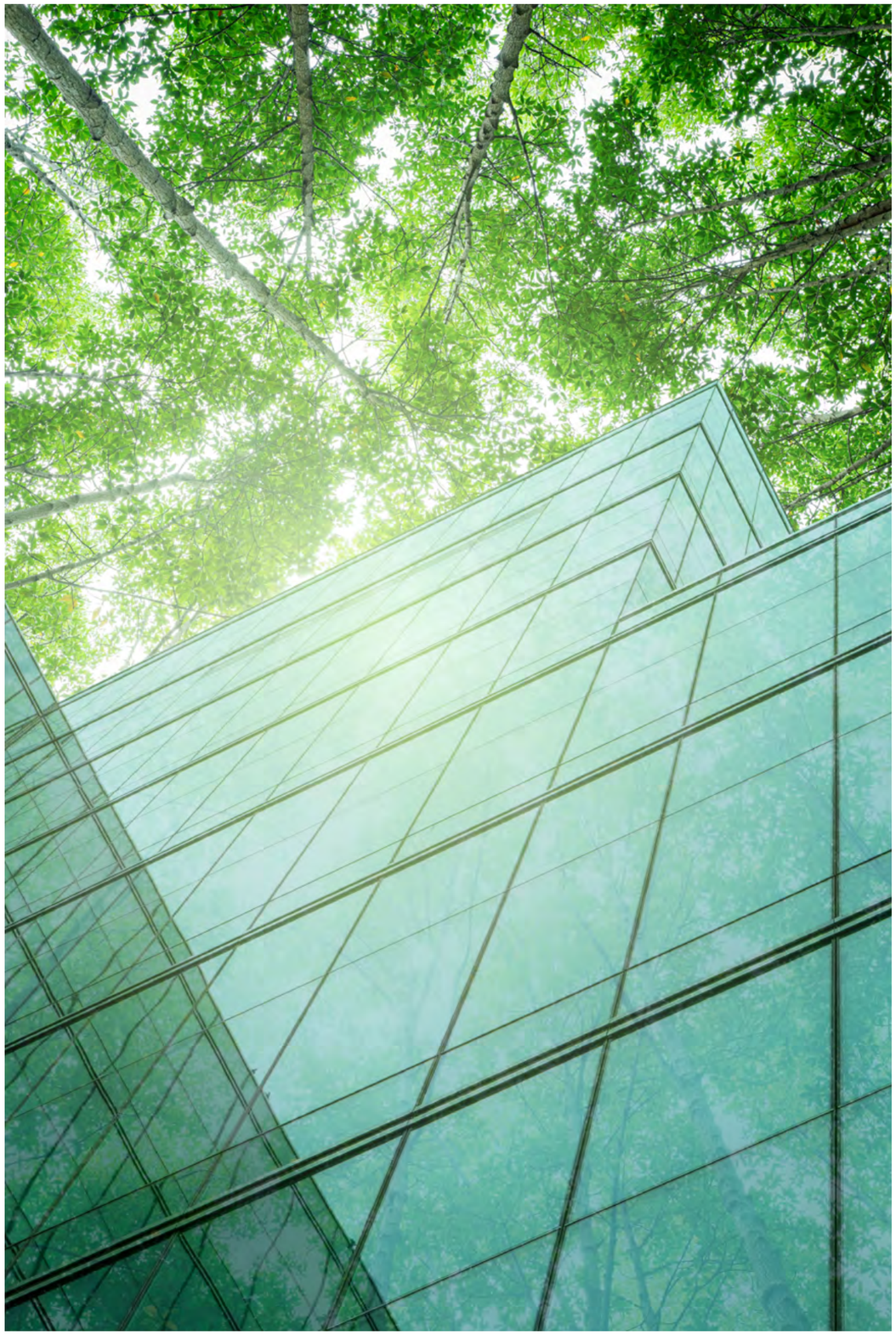
أسس قوية تدعم استدامة الأداء في عام 2026

وبنهاية عام 2025، عززت سينومي ريتيل وضوح هيكلها القيادي، وطورت آليات الحوكمة، وواءمت قدرات القوى العاملة مع أولوياتها الاستراتيجية. ومع هيكل قيادي أكثر وضوحاً، ومقومات نمو تحظى بإشراف مباشر من القيادة، واستثمار متواصل في تنمية الكفاءات، تدخل الشركة عام 2026 بمنظومة إدارية أكثر جاهزية، تمكّنها من تنفيذ خططها بكفاءة، والارتقاء بتميزها التشغيلي، وتعزيز قدرتها على تحقيق قيمة مستدامة وطويلة الأجل لجميع أصحاب المصلحة.

الاستدامة

تحقيق أثر مستدام في الأسواق الرئيسية

ظلت الاستدامة ركناً هاماً في نهج سينومي ريتيل لخلق أثر طويل الأجل خلال عام 2025، إذ ترجمت الشركة هذا الالتزام إلى خطوات عملية تدعم الموظفين، وتعزز رفاهية المجتمعات، وترفع مرونة العمليات في حضورها داخل المملكة وأسواقها الدولية. واستند نهج الشركة إلى أولويات كل سوق على حدة، بما مكّن فرق الأعمال المحلية من تحقيق أثر ملموس يتناسب مع احتياجات مجتمعاتها، مع الالتزام في الوقت نفسه بالمبادئ المشتركة للمجموعة. وأكدت الشركة خلال العام عبر مبادراتها المختلفة في مجالات الشمول، وتطوير المواهب، وإدارة الموارد بمسؤولية، ورعاية الموظفين، وخدمة المجتمع، أنه يمكن تحقيق التوازن بين تنفيذ الخطط بكفاءة وتحقيق نمو مستدام.



الاستدامة
(تتمة)

المملكة العربية السعودية

تنمية الكفاءات الوطنية ورفع معايير الخدمة وترسيخ ثقافة عمل عالية الأداء

واصلت أعمال سينومي ريتيل في المملكة العربية السعودية خلال عام 2025 تحويل أولويات الاستدامة إلى برامج عملية تركز على تطوير الكفاءات، وتهيئة فرص أوسع للمواهب المحلية، وتعزيز ارتباط الموظفين بأعمال الشركة في أكبر أسواقها وأكثرها أهمية. وجاء هذا التوجه منسجماً مع مستهدفات رؤية السعودية 2030 ومع برنامج الاستدامة الأوسع لسينومي ريتيل، إذ واصلت الشركة الاستثمار في قدرات القوى العاملة، وتجربة العملاء، ومسارات التوظيف التي تفتح أبواباً أوسع للمشاركة المهنية داخل فرق المتاجر والإدارات المساندة.

وظل تطوير المواهب محوراً رئيسياً في هذا التقدم، فقد حصل الموظفون الجدد، عبر برامج التأهيل ومنصات التعلم الرقمية، على مرافقة تدريبية منظمة من مدربين مخصصين داخل المتاجر، تولوا إرشادهم وتزويدهم بالتدريب العملي في المراحل الأولى من التحاقهم بالعمل. كما عززت الشركة هذا المسار بمواد تدريب داخلية تُعرّف الموظفين بإجراءات العمل، وأولويات الاستدامة، وأفضل الممارسات في قطاع التجزئة. ولضمان إتاحة هذه المواد لشريحة أوسع من الموظفين، تُرجمت المحتويات التدريبية وأُتيحت عبر منصة سينومي للتدريب الإلكتروني، مما سهّل الوصول إلى المعرفة وعزّز التفاعل مع برامج التعلّم.

وامتد هذا الاستثمار في القدرات إلى القيادات التشغيلية داخل شبكة المتاجر، إذ نفذت الشركة برامج مخصصة لمديري المتاجر ومديري الأقسام بهدف رفع كفاءتهم القيادية وتحسين فعالية إدارة العمليات اليومية. كما أسهمت مبادرات التعلم المستمر في الإدارات المساندة في تطوير المهارات المهنية والتقنية، مما ساعد الشركة على بناء قاعدة أعمق من الكفاءات القادرة على مواكبة احتياجات العمل المقبلة.

وحظيت تجربة العملاء بأولوية واضحة ضمن هذا المسار، إذ أطلقت الشركة ورش عمل ركزت على الارتقاء بمعايير الخدمة، وتعزيز مهارات التواصل مع العملاء، وترسيخ مستوى موحد من التميز عبر متاجرها. كما أضافت دورات في اللغة الإنجليزية للوظائف ذات الاحتكاك المباشر بالعملاء، مما عزز مهارات التواصل لدى الفرق وأسهم في الارتقاء بجودة الخدمة المقدمة في نقاط البيع.

وعلى صعيد ثقافة العمل، نظّمت الشركة عدداً من اللقاءات الداخلية التي جمعت فرق المتاجر والإدارات المساندة، وشملت فعاليات اليوم الوطني، ويوم التأسيس، واحتفالات الذكرى الخمسين لعلامة زارا، وفعاليات إفطار رمضان، وجولات الاستعداد لشهر رمضان. وأسهمت هذه اللقاءات في تقوية الروابط بين الفرق، والاحتفاء بالقيم المشتركة، وبناء بيئة عمل أكثر قرباً وتماسكاً.

كما واصلت الشركة دعم المجتمع المحلي وتوسيع فرص التوظيف من خلال تنظيم أيام توظيف مفتوحة بالتعاون مع الكليات التقنية، لاستقطاب مواهب تصميم الأزياء للعمل في أدوار العرض البصري داخل المتاجر. كما أسهم التعاون مع وزارة السياحة في تعزيز هذا التوجه عبر دعم التوظيف في وظائف مديري المتاجر ومساعديهم، إلى جانب تنظيم فعاليات توظيف داخلية أخرى وسّعت قاعدة استقطاب المواهب وعزّزت ارتباط الشركة بمصادر الكفاءات المحلية.

وبهذه المبادرات، أوضحت أعمال سينومي ريتيل في المملكة كيف يمكن للاستثمار في الموظفين، والارتقاء بجودة الخدمة، وتطوير الكفاءات الوطنية أن يحقق قيمة طويلة الأجل، ويدعم تطور قطاع التجزئة في المملكة خلال المرحلة المقبلة.

إطلاق عدد من ورش العمل لرفع جودة تجربة العملاء ومعايير الخدمة.

جورجيا

تعزيز الشمول وحماية البيئة وترسيخ النمو المسؤول

حققت أعمال سينومي ريتيل في جورجيا خلال عام 2025 خطوات ملموسة في ملف الاستدامة، من خلال نهج متوازن يراعي الموظفين، والأثر المجتمعي، والمسؤولية البيئية في آن واحد. وواصلت الشركة تطبيق ممارسات مسؤولة في أعمالها اليومية، بما يؤكد أن الأداء التجاري والنتائج الاجتماعية الإيجابية يمكن أن يتقدما معاً عندما تستند الأعمال إلى تنفيذ عملي واضح. وجسدت مبادرات العام نهجاً هادفاً يسعى لتحقيق نتائج ملموسة، ويركز على الشمول، وتطوير القوى العاملة، والعمل البيئي القابل للرصد.

وكان تقدير الأثر الاجتماعي للشركة من جهة خارجية أحد أبرز ما تحقق خلال العام، إذ حصلت أعمال جورجيا على جائزة الهدف الثامن من أهداف التنمية المستدامة للعمل اللائق ونمو الاقتصاد. وزاد من أهمية هذا التقدير نجاح الشركة في خفض فجوة الأجور بين الرجال والنساء إلى أقل من 2%، بما يعكس التزامها بإتاحة الفرص بعدالة، وتطبيق ممارسات أجور منصفة، وبناء ثقافة عمل تراعي الشمول.

وظل الشمول أولوية حاضرة في أعمال الشركة، فقد وسعت برنامج توظيف الزملاء الصم وضعاف السمع ليصل عددهم إلى 22 موظفاً في تبليسي وباتومي. وعززت هذه المبادرة تنوع القوى العاملة، وفتحت فرصاً مهنية مجدية داخل قطاع التجزئة، ووسعت مشاركة فئات جديدة في بيئة العمل. كما تحسن ارتباط الموظفين بالشركة، بما يعكس قدرة أكبر على الاحتفاظ بالمواهب، وتجربة عمل أفضل، وبيئة تشغيلية أكثر استقراراً.

وشملت الجهود البيئية خلال العام مبادرات مباشرة وإجراءات رفعت كفاءة العمليات، فقد أسهمت الشركة من خلال مبادرة أكياس إنديتكس بمبلغ 271,450 يورو لصالح الصندوق العالمي للطبيعة، دعماً لاستعادة 1,500 هكتار من الغابات ضمن الممرات البيئية في جورجيا. وداخلياً، ساهم التحول الرقمي المتواصل في إدارات الموارد البشرية والمالية في خفض استهلاك الورق بمقدار 250 رزمة سنوياً، بما يعكس أثر تحديث الإجراءات الداخلية في رفع كفاءة استخدام الموارد.

وبرزت مبادرة زارا لدعم الموظفين الصم نموذجاً عملياً للابتكار في تعزيز الشمول، إذ أطلقت بطاقات تعريف مخصصة مزودة برموز استجابة سريعة (QR) لتسهيل التواصل بين الموظفين والعملاء والزملاء داخل المتاجر. وبعد تطبيق المبادرة تجريبياً في باتومي، حافظت على مستويات تجربة العملاء، مما مهّد لتوسيعها إلى متاجر زارا الرئيسية في تبليسي. كما أسهم البرنامج في دمج 14 موظفاً من زارا ضمن نطاق أوسع من القوى العاملة المشمولة بهذه المبادرة، بما يعكس كيف يمكن للحلول المبتكرة أن تعزز جودة الخدمة وتوسّع فرص المشاركة داخل بيئة العمل.

وبهذه المبادرات، أثبتت أعمال سينومي ريتيل في جورجيا أن الالتزام بالاستدامة يمكن أن يتحول إلى ممارسات يومية ملموسة، تعزز رفاهية المجتمعات، وتدعم الموظفين، وتخلق قيمة طويلة الأجل.

الحصول على جائزة الهدف الثامن من أهداف التنمية المستدامة للعمل اللائق ونمو الاقتصاد.

الاستدامة
(تتمة)

أذربيجان

بناء القدرات المحلية وتعزيز كفاءة العمليات وترسيخ النمو المسؤول

حافظت أعمال سينومي ريتيل في أذربيجان خلال عام 2025 على تركيزها في تطوير برنامج الاستدامة، من خلال أولويات عملية شملت تطوير الموظفين، وإدارة العمليات بمسؤولية، وتحقيق قيمة طويلة الأجل. وانسجمت هذه الجهود مع أولويات الاستدامة الأوسع لدى الشركة، إذ ركزت أعمالها على مبادرات تعزز مرونة العمليات، وتحقق نتائج إيجابية للموظفين والعملاء والمجتمعات التي تعمل فيها. ويعكس هذا النهج العملي كيف باتت الاستدامة جزءاً من التنفيذ اليومي في السوق الأذربيجانية.

وشكل التوظيف وتطوير المواهب اثنين من أبرز مجالات الأثر خلال العام، فقد دعمت الشركة الاقتصاد المحلي من خلال شبكة تضم 40 متجراً، بما أتاح فرص عمل مستمرة في قطاع التجزئة. كما نفذت برامج تدريب ذات مسارات واضحة لفرق المتاجر، بهدف رفع فاعلية المبيعات، وتحسين معايير خدمة العملاء، وتعزيز قدرات إدارة العمليات. وظل تطوير الكفاءات الإدارية المحلية وفتح مسارات واضحة للتدرج المهني أمام المواطنين الأذربيجانيين أولوية مهمة خلال العام.

وجاء التقدم البيئي نتيجة لتحسين إدارة المخزون ورفع كفاءة استخدام الموارد، إذ أسهم التخطيط الأدق للمخزون في تقليص الفائض، والحد من هدر المنتجات الناتجة عن التخفيضات، وتحسين الكفاءة التجارية. وعلى مستوى المتاجر، أُدرجت إجراءات كفاءة الطاقة وممارسات إدارة الموارد ضمن إجراءات العمل القياسية في شبكة المتاجر، بما دعم أداء العمليات والأهداف البيئية الأوسع للشركة.

كما واصلت أعمال أذربيجان بناء ثقافة عمل تقيس الأداء وتكافئ نتائجه، فقد اعتمدت أهدافاً واضحة، ومراجعات منظمة، وبرامج تقدير للموظفين والفرق ذات الأداء المتميز. وأسهم بناء القدرات بصورة مستمرة في رفع جودة الخدمة وتعزيز انتظام تنفيذ الإجراءات في المتاجر. ومن خلال هذه الخطوات، تبني الشركة قاعدة تنظيمية أعمق تساعدها على الحفاظ على الأداء التجاري على المدى الطويل.

وتؤكد هذه المبادرات مجتمعة أن إدارة العمليات بدقة، وتطوير المواهب المحلية، وتحسين استخدام الموارد يمكن أن تتكامل معاً لخلق قيمة مستدامة في سوق ناضجة وهامة ضمن الحضور الدولي لسينومي ريتيل.

تقديم برنامج تدريب بمسارات واضحة للمواطنين الأذربيجانيين دعماً لتطوير المواهب المحلية.

أرمينيا

خلق قيمة مشتركة من خلال الشمول وإعادة التدوير وتطوير الموظفين

حققت أعمال سينومي ريتيل في أرمينيا خلال عام 2025 تقدماً ملموساً في برنامج الاستدامة، عبر مبادرات عملية جمعت بين الأثر الاجتماعي، وإدارة العمليات بمسؤولية، وتطوير الموظفين. وركزت الشركة على برامج تناسب احتياجات السوق المحلية، وتنتج أثراً واضحاً، وتنسجم مع التزامها الأوسع بخلق قيمة طويلة الأجل في أسواقها الدولية. وبفضل هذه الخطوات، ظلّت الاستدامة حاضرة في العمليات اليومية، بما دعم الموظفين والمجتمعات والبيئة المحيطة.

وكانت الشراكة مع كاريتاس أرمينيا، وهي جمعية خيرية غير ربحية، من أبرز مبادرات العام، إذ جمعت الشركة الملابس وأعادت توزيعها على الأسر والأفراد المحتاجين. ومن خلال منح الملابس دورة استخدام جديدة، ساعدت المبادرة على إطالة عمر المنتجات، وتحقيق منفعة مجتمعية مباشرة. كما عكست هذه الشراكة نهج الشركة في الجمع بين إعادة الاستخدام والمسؤولية الاجتماعية في برنامج عملي يركز على الأثر.

وظل الشمول أولوية مستمرة في أعمال أرمينيا، إذ وظفت الشركة زملاء من ذوي الإعاقة ضمن التزامها بإتاحة فرص عمل عادلة. ومن خلال توسيع فرص التوظيف وبناء بيئة عمل داعمة، عززت أعمال أرمينيا مشاركة فئات أوسع في سوق العمل، وربطت أثرها الاجتماعي بالتطور اليومي لقوى العمل.

وجاء التقدم البيئي مدعوماً بمبادرات مسؤولة لإدارة النفايات في شبكة المتاجر كاملة، ولاسيما من خلال الشراكة مع تطبيق تابون.إيه إم (Tapon.am) لإعادة تدوير الورق. ويربط هذا التطبيق الرقمي المحلي الجهات التي تنتج النفايات الورقية بجامعي النفايات والجهات المعالجة المرخصة، بما يضمن جمع الورق من المكتب الرئيسي والمتاجر ونقله إلى مسار إعادة التدوير بدلاً من وصوله إلى المكبات. كما تتيح المبادرة توجيه نقاط المكافآت إلى برامج مجتمعية محلية، لتجمع بذلك بين الأثر البيئي والعائد المجتمعي. ونظراً إلى أن ممارسات فرز النفايات المنظمة ما تزال في مراحلها الأولى في أرمينيا، فإن المشاركة المستمرة للشركة تقدم نموذجاً عملياً يعزز الإدارة المسؤولة للعمليات، ويسهم في نشر الوعي البيئي على المستوى المحلي.

وواصلت الشركة برامجها في مجال تطوير الموظفين باعتبارها إحدى أولوياتها الأساسية خلال العام، حيث قدمت برامج تدريب منتظمة شملت جميع المستويات الوظيفية، وغطت المهارات الفنية ومهارات التعامل والعمل الجماعي. وشملت مبادرات عام 2025 التدريب القيادي، وتدريب المبيعات، والتدريب المالي، وبرامج التهيئة الوظيفية، وأنشطة التعلم القائمة على دراسة الحالات، بهدف رفع القدرات العملية وتحسين الأداء في الوظائف المختلفة.

وتوضح هذه الجهود مجتمعة كيف تسهم ممارسات الاستدامة العملية في أعمال سينومي ريتيل في أرمينيا في دعم المجتمعات، وتطوير المواهب، وترسيخ ممارسات مسؤولة في هذه السوق النامية.

جمع الملابس وإعادة توزيعها على المحتاجين بالشراكة مع كاريتاس.

الاستدامة
(تتمة)

أوزبكستان

تطوير المواهب ورفع الكفاءة ودعم النمو طويل الأجل

حققت أعمال سينومي ريتيل في أوزبكستان خلال عام 2025 تقدماً في برنامج الاستدامة من خلال نهج ركز على تطوير الموظفين، وإدارة العمليات بمسؤولية، وخلق أثر طويل الأجل. وانسجمت هذه الجهود مع أولويات الاستدامة الأوسع للشركة، إذ ركزت المبادرات على ترسيخ الدقة في إدارة العمليات، وفي الوقت نفسه تحقيق أثر إيجابي للموظفين والمجتمعات والاقتصاد المحلي. ويعكس هذا المسار العملي الدور الذي تؤديه الاستدامة في بناء منصات تشغيلية قادرة على النمو في الأسواق الناشئة.

وظل الأثر المجتمعي مجالاً هاماً في مساهمة الشركة خلال العام، ولاسيما في ظل توجه وطني يعطي أولوية لتوظيف الشباب، ودعم المشاريع التي تقودها النساء، وتطوير المهارات المهنية. ومن خلال التوظيف المستمر، وبرامج تدريب فرق المتاجر، وفتح مسارات مهنية للمواطنين الأوزبكيين داخل هيكل إدارة التجزئة، دعمت الشركة الاقتصاد المحلي ووسعت فرص العمل النظامي. كما عززت هذه المبادرات قاعدة المواهب التي تحتاجها أعمال أوزبكستان لمواصلة النمو في السنوات المقبلة.

وجاء التقدم البيئي مدعوماً برفع كفاءة إدارة المخزون وتحسين ضوابط العمليات، إذ أسهم التخطيط الأدق للمخزون في تقليص الكميات الفائضة، والحد من هدر المنتجات الناتج عن التخفيضات، وتعزيز الانضباط التجاري. وأُدرجت إدارة استهلاك الطاقة والمواد الاستهلاكية والتعامل مع النفايات ضمن إجراءات العمل القياسية على مستوى المتاجر، مما يرفع كفاءة العمليات اليومية. وتنسجم هذه الجهود مع التوجه الوطني الأوسع في أوزبكستان نحو الطاقة المتجددة وكفاءة استخدام الطاقة ضمن برنامج التنمية طويل الأجل.

وشكل تطوير الموظفين جزءاً رئيسياً من أهداف الشركة وخططها خلال عام 2025، فقد طبقت برامج تدريب ذات مسارات واضحة لزيادة المبيعات، وتحسين معايير خدمة العملاء، وتعزيز انتظام جودة العمليات في شبكة متاجرها. كما أعطت الأولوية لاكتشاف الموظفين ذوي الإمكانات العالية والاستثمار في انتقالهم التدريجي إلى أدوار إشرافية وإدارية. وعززت ثقافة الأداء من خلال أهداف واضحة، ومراجعات منتظمة، وتقدير أصحاب الأداء المتميز، بما ساعد على بناء قاعدة أعمق من المواهب والكفاءات القادرة على دعم التوسع المستدام.

وتوضح نتائج هذه الجهود أن النمو المنظم في أعمال سينومي ريتيل في أوزبكستان يزداد قوة عندما يستند إلى تطوير المواهب المحلية، وكفاءة العمليات، وممارسات العمل المسؤولة.

تم إدراج إدارة استهلاك الطاقة والمواد الاستهلاكية والتعامل مع النفايات ضمن إجراءات العمل القياسية على مستوى المتاجر، مما يرفع كفاءة العمليات اليومية.

الأردن

دعم المجتمعات ورعاية الموظفين وإدارة العمليات بمسؤولية

واصلت أعمال سينومي ريتيل في الأردن خلال عام 2025 ترسيخ الاستدامة وممارسات العمل المسؤول في عملياتها، من خلال نهج متوازن جمع بين الأثر المجتمعي، ورعاية الموظفين، ورفع كفاءة العمليات. واستندت الشركة في هذا المسار إلى مبادرات تناسب احتياجات المجتمع المحلي، وبرامج تواصل تقودها العلامات التجارية، بما وسّع أثرها الإيجابي خارج نشاط التجزئة المباشر، وعزز التزام سينومي ريتيل بالنمو المسؤول في أسواقها الدولية.

وظل دعم المجتمع أولوية رئيسية خلال العام، فقد نفذت الشركة عدداً من المبادرات التي ركزت على الفئات الأكثر احتياجاً والشراكات المحلية. وخلال شهر رمضان، وزعت الشركة طروداً غذائية على الأسر محدودة الدخل، بما وفر دعماً مباشراً في فترة ذات أهمية اجتماعية وروحانية خاصة. كما نظمت مبادرة أوكايدي للتكافل الرمضاني يوماً مخصصاً للأطفال الأيتام، تضمن أنشطة تعليمية وترفيهية إلى جانب تبرعات نُفذت بالتعاون مع جهات محلية، بما عكس نهجاً عملياً قريباً من احتياجات المجتمع.

وامتد هذا الدعم إلى الأطفال والأسر من خلال حملات تحمل غاية اجتماعية واضحة، إذ أسفرت مبادرة أوكايدي لتحقيق الأمنيات عن التبرع بقطعة ملابس لطفل محتاج مقابل كل أمنية يضعها العملاء داخل المتجر. كما نفذت الشركة أنشطة إضافية لخدمة الأيتام والفئات الأقل حظاً، فجمعت بين مشاركة العملاء ونتائج اجتماعية ملموسة.

وشكّل الوعي الصحي ورعاية المجتمع جانباً آخر من برنامج الاستدامة، فقد تضمن فعالية لا في إن روز للتوعية بسرطان الثدي جلسة تثقيفية قدمتها ممثلة عن مؤسسة ومركز الحسين للسرطان. كما جمعت حملة ماري فرانس "أحبي نفسك، افحصي نفسك" بين حوافز مقدمة للعملاء وتبرعات خيرية لدعم النساء المتأثرات بسرطان الثدي. ومن خلال هذه المبادرات، أسهمت علامات الشركة في نشر رسائل الوقاية، والتثقيف، وتعزيز الصحة العامة على مستوى المجتمع.

وحظيت رعاية الموظفين أيضاً بأولوية واضحة من خلال برامج داخلية عززت ثقافة الاهتمام والشمول. فقد جمع يوم تمكين المرأة: العقل والجسد والقلب (EmpowerHER Day: Mind, Body & Heart) بين جلسات توعية طبية، وحديث ملهم من ناجية من سرطان الثدي، وأنشطة اليوغا والتركيز وبناء الفرق. ورسخ البرنامج ثقافة عمل تقوم على الاهتمام، وتدعم الشمول، وتعزز العلاقة بين الموظفين والشركة.

أما الجهود البيئية خلال العام، فركزت على تحسينات عملية داخل المتاجر، شملت تحسين كفاءة استخدام الطاقة، والحد من النفايات الناتجة عن العمليات التشغيلية، وتحسين تخطيط المخزون لتقليل هدر المنتجات. وأسهمت هذه الإجراءات في دعم كفاءة العمليات اليومية، وربط أولويات الاستدامة بالأهداف التجارية في إدارة المتاجر.

وبهذه المبادرات، قدمت أعمال سينومي ريتيل في الأردن نموذجاً يوضح كيف يمكن لدعم المجتمع، ورعاية الموظفين، وإدارة العمليات بمسؤولية أن تحقق معاً نتائج ملموسة يستمر أثرها بعد انتهاء المبادرات نفسها.

استضافة فعالية خاصة لعلامة لا في إن روز في الأردن للتوعية بسرطان الثدي.

مراجعة الأعمال

المملكة العربية السعودية - قطاع التجزئة 72
قطاع التجزئة الدولي 88
قطاع الأطعمة والمشروبات 114
التجارة الإلكترونية 118

30 علامة تجارية عبر 7 أسواق

بلغت إيرادات العمليات الدولية 1.6 مليار ﷼ بنمو نسبته 50.1% بين عامي 2023 و2025.

المملكة العربية السعودية - قطاع التجزئة

إجمالي محفظة أعمال المملكة العربية السعودية (بما في ذلك الأغذية والمشروبات)

إجمالي إيرادات المملكة - 2025

3.5 مليار ⃁

(+0.2% على أساس سنوي)

إيرادات التجزئة لكل متجر في المملكة - 2025

10.6 مليون ⃁

(+20.4% على أساس سنوي)

إيرادات الأغذية والمشروبات لكل متجر في المملكة - 2025

1.4 مليون ⃁

(+11.7% على أساس سنوي)

القناة الإلكترونية في المملكة - 2025 (شاملة الأغذية والمشروبات)

+15.1% على أساس سنوي

نمو الإيرادات عبر الإنترنت

السوق الأساسية لأعمال سينومي ريتيل

تمثل المملكة العربية السعودية السوق الرئيسية لأعمال سينومي ريتيل وقاعدتها التجارية الأساسية، حيث تستحوذ على الحصة الأكبر من إيرادات الشركة، ومنها تنطلق استراتيجية التحول الممتدة لثلاث سنوات. وقد دخلت هذه الاستراتيجية خلال عام 2025 مرحلة جديدة بدأت خلالها نتائجها بالظهور بصورة ملموسة، إذ أسهمت إعادة ترتيب أولويات محفظة أعمال التجزئة ونمط الحياة العصرية والأغذية والمشروبات في تعزيز وضوح الأداء التشغيلي ورفع مستويات الإنتاجية في المملكة.

وتبنت الشركة منذ انطلاق المرحلة الأولى تحت عنوان "تصحيح المسار"، استراتيجية منضبطة لترشيد المحفظة وتركيز العمليات. وشمل ذلك التخارج المدروس من العلامات التجارية غير الأساسية، وتوجيه منصة الأعمال في المملكة نحو شراكات امتياز تحظى بطلب قوي من المستهلكين وتحقق جدوى اقتصادية مستدامة لكل متجر. وبذلك انخفض عدد العلامات التجارية في المحفظة من 51 علامة في عام 2024 إلى 41 علامة بنهاية عام 2025، مما يعكس مواصلة الشركة مراجعة قطاعي الأزياء والأغذية والمشروبات وتوجيه الموارد نحو فرص نمو مجدية.

وحافظت إيرادات أعمال المملكة على استقرارها رغم تقلص حجم المحفظة، إذ بلغ إجماليها، شاملاً قطاع الأغذية والمشروبات، نحو 3.5 مليار ⃁ بزيادة سنوية طفيفة نسبتها 0.2%. وسجل قطاع التجزئة، الذي بات يضم المحفظة الأساسية المكونة من 17 علامة تجارية، إيرادات قدرها 3.2 مليار ⃁ خلال عام 2025، بنمو نسبته 0.3% على أساس سنوي. ويؤكد ثبات الإيرادات رغم انخفاض عدد العلامات والمتاجر ارتفاع جودة شبكة المتاجر وإنتاجيتها وقدرتها على تحقيق نمو مستدام. وتظهر هذه النتيجة بوضوح على مستوى المتجر الواحد، إذ ارتفعت إيرادات قطاع التجزئة في المملكة لكل متجر بنسبة 20.4% إلى 10.6 مليون ⃁. كما ارتفعت إيرادات قطاع الأغذية والمشروبات لكل متجر بنسبة 11.7% لتصل إلى 1.4 مليون ⃁ في عام 2025. ويعكس ذلك أن إغلاق بعض المتاجر جاء في إطار إعادة توجيه مدروسة للإيرادات والموارد نحو المواقع الأعلى أداءً، وليس نتيجة تراجع في النشاط التجاري، وبذلك تدخل منصة الأعمال السعودية المرحلة الثانية من استراتيجية التحول تحت عنوان "الشروع في النمو المستدام"، بمحفظة مركزة من شراكات الامتياز وشبكة متاجر متميزة في أنحاء المملكة.

مؤشرات الأداء الرئيسية

مؤشرات الأداء	2023	2024	2025	النمو (2025-2023)	التغير على أساس سنوي في 2025
إيرادات المجموعة (مليون ⃁)	4,671	4,847	5,104	+9.3%	+5.3%
إيرادات المملكة (مليون ⃁)	3,237	3,185	3,196	(1.3%)	+0.3%
حصة المملكة من إيرادات المجموعة	69.3%	65.7%	62.6%	(6.7 نقطة مئوية)	(3.1 نقطة مئوية)
إيرادات المملكة لكل متجر (مليون ⃁)	3.93	8.82	10.62	+170.3%	+20.4%
إيرادات الأغذية والمشروبات في المملكة (مليون ⃁)	379	328	323	(14.8%)	(1.4%)
إيرادات الأغذية والمشروبات لكل متجر في المملكة (مليون ⃁)	1.49	1.21	1.35	(9.8%)	+11.7%

المبيعات على أساس المتاجر المماثلة

نمو المبيعات على أساس المتاجر المماثلة	2023	2024	2025	القراءة التحليلية
إجمالي قطاع التجزئة في المملكة	(6.7%)	(1.5%)	(1.8%)	يعكس المؤشر المجمّع الأثر الحسابي للتخارج المدروس من العلامات وإغلاق المتاجر، فيما عاد الربع الرابع من عام 2025 إلى النمو بنسبة 4.1% بعد أن عززت المتاجر المستبقاة، ذات الأداء الأفضل، حصتها.
العلامات التجارية الرائدة من المستوى الأول - إنديتكس، بما فيها زارا (المجموعة)	**+2.1%**	**+0.2%**	**+5.6%**	حافظت محفظة العلامات الرئيسية على نمو إيجابي في جميع الأسواق طوال الفترة، وارتفع نموها إلى 5.6% في عام 2025، مما يؤكد قوة الطلب عليها.
إنديتكس بما فيها زارا (المملكة)	**+3.3%**	**(1.5%)**	**+0.2%**	
قطاع الأغذية والمشروبات	(10.0%)	(12.2%)	(4.8%)	خضع القطاع لأوسع إجراءات الترشيد، وتقلص انخفاضه بوضوح في عام 2025 مع قرب اكتمال ترشيد شبكة المنافذ.

المملكة العربية السعودية - قطاع التجزئة
(تتمة)

قراءة في الأداء العام لأعمال المملكة العربية السعودية

تعكس نتائج المبيعات على أساس المتاجر المماثلة في المملكة خلال فترة التحول نجاح الاستراتيجية في تحقيق مستهدفاتها، وتؤكد متانة الطلب الأساسي. وقد تحسن المؤشر المجمّع من انخفاض نسبته 6.7% في عام 2023 إلى نطاق انخفاض تراوح بين 1.5% و1.8% في عامي 2024 و2025. ويعود بقاء المؤشر في المنطقة السالبة إلى التغير المقصود في تكوين المحفظة، إذ تحملت قاعدة المقارنة الأثر الحسابي للتخارج من العلامات غير الأساسية وإغلاق المتاجر غير المربحة. أما شبكة المتاجر التي احتفظت بها الشركة، فقد حققت إنتاجية أعلى خلال الفترة نفسها.

وتتجلى متانة الأداء الكامنة وراء المؤشر الإجمالي في ثلاثة جوانب مترابطة تعزز دلالته. فقد حافظت محفظة العلامات الرئيسية، وفي مقدمتها إنديتكس وزارا على مستوى المجموعة، على نمو إيجابي عبر شبكة المتاجر طوال الفترة.

ثم ارتفع نموها إلى 5.6% في عام 2025، مما يؤكد استمرار الطلب القوي على شراكات المجموعة مع العلامات التجارية الرائدة من المستوى الأول. كما تقلص تراجع قطاع الأغذية والمشروبات، وهو القطاع الذي خضع لأوسع إجراءات الترشيد، من 12.2% في عام 2024 إلى 4.8% في عام 2025 مع قرب اكتمال ترشيد شبكة المنافذ. أما قطاع التجزئة في المملكة، فقد عاد نمو مبيعاته على أساس المتاجر المماثلة إلى المنطقة الإيجابية في الربع الرابع من عام 2025 عند 4.1%، مسجلاً أفضل قراءة فصلية خلال العام.

وتكشف هذه المؤشرات مجتمعةً عن محفظة مستقرة استوعبت تكلفة التحول، وتدخل الآن المرحلة الثانية المتمثلة في "الشروع في النمو المستدام"، وهي مهيأة لتوظيف ارتفاع إنتاجية المتاجر في تحقيق نمو مستدام.

منظومة التجزئة السعودية ونظرة عامة على السوق

تدير سينومي ريتيل في المملكة العربية السعودية أعمالاً تخدم المستهلكين ضمن ثلاثة قطاعات مختلفة، وهي الأزياء والملابس، والرياضة ونمط الحياة العصرية، والأغذية والمشروبات. وتدعمُ نموَ هذه القطاعات عواملُ مشتركة تشمل مبادرات التنويع الاقتصادي ضمن رؤية السعودية 2030، والتركيبة السكانية الشابة، وارتفاع مشاركة المرأة في سوق العمل، وازدياد ارتباط التجارة الرقمية بالسلوك الاستهلاكي اليومي.

الأزياء والملابس

تُقدّر قيمة سوق الأزياء والملابس في المملكة العربية السعودية بـ 32.0 مليار دولار أمريكي في 2025، ومن المتوقع أن تبلغ 44.8 مليار دولار أمريكي بحلول 2032، بمعدل نمو سنوي مركب قدره 5.2%. وتُعد المملكة أكبر أسواق تجزئة الأزياء في دول مجلس التعاون الخليجي من حيث القيمة. ويستند توسع هذه السوق إلى ثلاثة عوامل متقاربة، وهي تمكين المرأة السعودية اقتصادياً، وتغير الأعراف الثقافية المرتبطة بنمط الحياة والتعبير عن الذات، وقاعدة واسعة من المستهلكين الشباب تتأثر تفضيلاتهم بالاتجاهات العالمية والإعلام الرقمي.

ويظهر أثر هذه التحولات في ارتفاع مشاركة المرأة في سوق العمل من 23.2% في 2020 إلى 36.2% في 2024، متجاوزةً مستهدف رؤية السعودية 2030 البالغ 30% قبل موعده. وقد أدخل هذا التغير شريحة استهلاكية كبيرة تتمتع بدخل مستقل وتنفق بصورة مستمرة على الأزياء. وتنفق المرأة السعودية العاملة نحو 3,200 دولار أمريكي سنوياً في المتوسط على الملابس، بما يزيد بنحو 65% على إنفاق غير العاملة. وبذلك تظل العلامات العالمية الراقية ومتوسطة الفئة، التي تجمع بين الجودة والتصميم المعاصر والشهرة الواسعة، في مقدمة أولويات هذه الشريحة، وهي السمات نفسها التي تميز محفظة امتيازات الأزياء التي تديرها سينومي ريتيل في المملكة.

كما تشهد سوق الأزياء السعودية تغيراً موازياً في أنماط الشراء، إذ بات المتسوقون ينتقلون بسلاسة بين المتاجر الفعلية والقنوات الرقمية ويستخدمون كل قناة لغرض مختلف. فالمتجر الفعلي يتيح اكتشاف المنتجات واستلهام الأفكار وتجربتها مباشرة، بينما توفر القنوات الرقمية سهولة الشراء وتنوع الخيارات وسرعة الإنجاز. ويعمل في المملكة أكثر من 5,000 متجر إلكتروني للأزياء، ومع ذلك ظلت حركة الزوار في المجمعات التجارية الراقية قوية. ويتوافق هذا السلوك مع الدراسات العالمية التي تبين أن المتاجر الفعلية والتجارة الإلكترونية تكمل إحداهما الأخرى في قطاع الأزياء ولا تحل إحداهما محل الأخرى. كما ينفق العملاء الذين يستخدمون القناتين إجمالاً أكثر من مستخدمي قناة واحدة، مما يؤكد قيمة نموذج الامتياز متعدد القنوات الذي تتبعه سينومي ريتيل، بربط المواقع التجارية المتميزة بإمكانات الشراء الرقمي في محفظة علامات إنديتكس.

المملكة العربية السعودية - قطاع التجزئة
(تتمة)

الرياضة ونمط الحياة العصرية وتجارة التجزئة المتخصصة

بلغت قيمة سوق التجزئة غير الغذائية في المملكة 83.8 مليار دولار أمريكي في 2024، وتشمل الرياضة ونمط الحياة العصرية والإلكترونيات والثقافة والجمال والفئات المتخصصة، ومن المتوقع أن تنمو بمعدل سنوي مركب قدره 7.8% حتى عام 2030. وتواصل مبادرات الترفيه والرياضة وجودة الحياة ضمن رؤية السعودية 2030 تغيير أنماط إنفاق المستهلكين، إذ يتزايد الإنفاق على النشاط البدني والمنزل والترفيه والأنشطة الثقافية بفضل البرامج الحكومية وارتفاع الدخل المتاح للإنفاق.

تتيح محفظة سينومي ريتيل في قطاعي الرياضة ونمط الحياة العصرية في المملكة للشركة الوصول إلى شرائح أوسع من المستهلكين، بما يتجاوز نطاق قطاع الأزياء. وتضم المحفظة مجموعة من العلامات التجارية المعروفة والمتنوعة، تشمل ديكاتلون للرياضة والأنشطة الخارجية، وفلاينغ تايغر كوبنهاغن لمنتجات نمط الحياة والهدايا، وفناك للإلكترونيات والمنتجات الثقافية، وكيكو ميلانو لمستحضرات التجميل. وتخاطب هذه العلامات احتياجات ومناسبات استهلاكية متنوعة وفئات عمرية مختلفة، بما يسهم في الحد من أثر الموسمية على أداء المحفظة، ويعزز فرص التواصل المتكرر مع العملاء عبر شبكة متاجر الشركة في المملكة.

تكامل القنوات الرقمية والمتاجر الفعلية

يجمع المستهلك السعودي بين التسوق الرقمي والفعلي ضمن تجربة شراء واحدة وسلسة، وهي سمة رئيسية تحدد توجه سينومي ريتيل الاستراتيجي في المملكة. وقد شمل استخدام الخدمات الرقمية معظم السكان، إذ بلغ استخدام الإنترنت نحو 99%، وتجاوز استخدام الهواتف الذكية 98%، وتستحوذ الأجهزة المحمولة على أكثر من 98% من أنشطة الإنترنت. وشكلت المدفوعات الإلكترونية 79% من معاملات التجزئة السعودية في 2024، بالمقارنة مع 70% في 2023، بينما استحوذ تصفح التطبيقات على أكثر من 65% من نشاط التجارة الإلكترونية.

ولا تقلل الكثافة الرقمية من أهمية المتاجر الفعلية، بل تعيد تعريف دورها في رحلة العميل وقرار الشراء. فالعملاء يستخدمون القنوات الرقمية لاستكشاف المنتجات ومقارنة الأسعار وتكرار الشراء بسهولة، بينما يزورون المتاجر لتجربة العلامة والمنتجات والاستمتاع بالبعد الاجتماعي للتسوق الذي رسخته ثقافة المجمعات التجارية في المملكة.

واشترى 63.7% من مستخدمي الإنترنت السعوديين منتجات أو خدمات إلكترونياً في 2023، وشكلت النساء 74.6% من تلك المشتريات، وهي الشريحة نفسها التي تدعم حركة الزوار في المجمعات التجارية الراقية. وبذلك تخدم القناتان مرحلتين مختلفتين ومتكاملتين ضمن دورة شراء واحدة للمستهلك السعودي.

الأغذية والمشروبات

تمثل التركيبة السكانية الشابة للمملكة أحد أبرز العوامل التي تدعم الطلب في قطاع الأغذية والمشروبات، إذ تقل أعمار نحو 60% من السكان عن 30 عاماً، إلى جانب التوسع الحضري السريع والعادة الثقافية الشائعة المتمثلة في تناول الطعام خارج المنزل مع الأسرة. كما وسعت منصات توصيل الطعام، ومنها جاهز وهنقرستيشن وطلبات، نطاق خدمة مطاعم الخدمة السريعة خارج شبكة المطاعم الفعلية.

وسجل قطاع الأغذية والمشروبات في المملكة إيرادات قدرها 323.2 مليون ⃁ في 2025، وتراجعت المبيعات على أساس المتاجر المماثلة بنسبة 4.8% خلال العام، ويعود ذلك أساساً إلى التخارج من خمس علامات في الربع الرابع من عام 2025 ضمن أعمال ترشيد المحفظة. وفي المقابل، ارتفعت الإيرادات لكل متجر بنسبة 11.7% على أساس سنوي، ونمت إيرادات القناة الرقمية للقطاع بنسبة 9.4% خلال 2025.

أثر اتجاهات السوق في نمو القناة الإلكترونية لسينومي ريتيل بالمملكة

سجلت القناة الإلكترونية لسينومي ريتيل في المملكة نمواً بنسبة 15.1% خلال 2025، شاملاً الأغذية والمشروبات، متجاوزةً متوسط نمو سوق التجزئة السعودية. ويعكس هذا الأداء قيمة نموذج الشركة متعدد القنوات، الذي يجمع مواقع متميزة في المجمعات التجارية وعلامات تحظى بشهرة واسعة. وتقترب الشركة من استكمال ترشيد محفظتها في المملكة، فيما تستقر شبكة أعمالها عند نحو 41 علامة عالية الأداء. وتوفر التركيبة السكانية الشابة، وتزايد استخدام القنوات الرقمية، وارتفاع مشاركة المرأة في سوق العمل، واستثمارات رؤية السعودية 2030، وتوسع البنية التحتية للمجمعات التجارية بيئة مواتية للمرحلة التالية من النمو.

محفظة العلامات التجارية

الأزياء والملابس

الأزياء

ZARA | Massimo Dutti | Bershka | stradivarius | ZARA HOME | PULL&BEAR | MANGO | NEW YORKER | U.S. POLO ASSN. SINCE 1890 | LC WAIKIKI

الأزياء الاقتصادية

lefties

الملابس الداخلية والرياضة

OYSHO

المنتجات المنزلية ونمط الحياة العصرية

ZARA HOME

الرياضة ونمط الحياة العصرية والفئات المتخصصة

الرياضة والأنشطة الخارجية

DECATHLON

الإلكترونيات والثقافة

aleph | fnac

ملابس الأطفال

OKAÏDI | OBAÏBI

نمط الحياة العصرية

flying tiger copenhagen

مستحضرات التجميل

KIKO MILANO

الأغذية والمشروبات

المقاهي

crêpe affaire | Mamma Buns Cafe | Molten Chocolate Cafe

المخبوزات والمقاهي

CINNABON

مطاعم الخدمة السريعة

SUBWAY

قطاع التجزئة في المملكة العربية السعودية - زارا

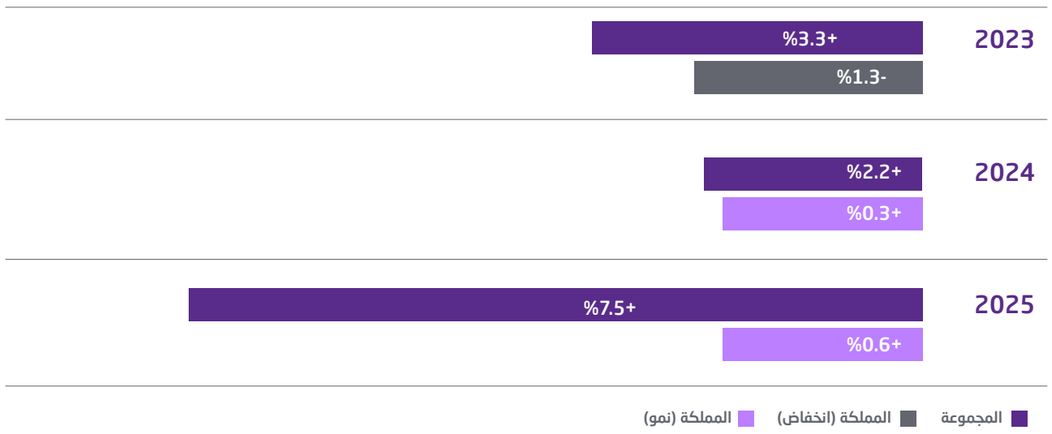
أعادت سينومي ريتيل خلال السنوات الثلاث الماضية توجيه استراتيجيتها في المملكة من زيادة عدد المتاجر إلى رفع الإنتاجية وجودة المحفظة وتخصيص رأس المال بانضباط. وراجعت المجموعة محفظة العلامات والمتاجر، وتخارجت من المواقع ضعيفة الأداء، وركزت استثماراتها على الوجهات المتميزة، كما عززت إدارة التشكيلات التجارية والمخزون وتنفيذ عمليات التجزئة متعددة القنوات. وأسفر ذلك عن قاعدة تشغيلية مركزة وعالية الجودة، رفعت الإنتاجية وحسنت تجربة العملاء، ومكنت علامات الامتياز الأعلى أداءً من استعادة نموها مع استقرار ظروف السوق.

وتقدم زارا نموذجاً واضحاً لهذا التحسن، إذ عادت أعمالها في المملكة إلى نمو إيجابي على أساس المتاجر المماثلة بعد الانخفاض الناتج عن الظروف الجيوسياسية. فقد تراجع مؤشر الأداء بنسبة 1.3% في 2023، ثم ارتفع بنسبة 0.3% في 2024 و0.6% في 2025. وعززت عمليات التجديد المحددة، والإدارة المنضبطة للمبيعات والمخزون خلال الموسم، ومواصلة ترشيد شبكة المتاجر جودة التنفيذ ورفعت جودة شبكة المتاجر. ودعمت هذه الإجراءات عامين متتاليين من النمو الإيجابي في المملكة، بينما بلغ نمو زارا على أساس المتاجر المماثلة 7.5% على مستوى المجموعة في 2025.

أداء المبيعات على أساس المتاجر المماثلة

	المجموعة	المملكة العربية السعودية
2023	+3.3% للعام كاملاً على أساس المتاجر المماثلة	-1.3% للعام كاملاً على أساس المتاجر المماثلة
2024	+2.2% للعام كاملاً على أساس المتاجر المماثلة	+0.3% للعام كاملاً على أساس المتاجر المماثلة
2025	+7.5% للعام كاملاً على أساس المتاجر المماثلة	+0.6% للعام كاملاً على أساس المتاجر المماثلة

نمو المبيعات حسب القطاع (العام كاملاً، بالنسبة المئوية)



أداء العلامة التجارية

حققت زارا أقوى أداء سنوي لها على أساس المتاجر المماثلة خلال فترة الاستراتيجية الممتدة لثلاث سنوات، فيما ارتفعت مبيعات المجموعة على الأساس نفسه بنسبة 7.5% في 2025. ويمثل ذلك تحسناً ملحوظاً مقارنةً بعام 2024 وأعلى معدل نمو سنوي تسجله العلامة التجارية خلال مرحلة التحول.

وركزت زارا في المملكة خلال هذه الفترة على استعادة الأداء التشغيلي وتعزيز قدرتها على التعامل مع المتغيرات. فقد أعقب الانخفاض البالغ 1.3% في 2023، نتيجة الظروف الجيوسياسية التي أثرت مؤقتاً في الطلب على العلامات التجارية العالمية، نموّ بنسبة 0.3% في 2024 ثم 0.6% في 2025. وتكمن أهمية هذه النتائج في استمرارية التعافي واستقرار طلب العملاء بعد فترة من الاضطرابات الخارجية. ويؤكد استمرار النمو الإيجابي لعامين متتاليين تحسن جودة تنفيذ الخطط، واستقرار العمليات، وقوة العلامة في المملكة.

وتكشف نتائج زارا خلال السنوات الثلاث عن تحسن مستدام في محفظة العلامة. وحافظت زارا على مستوى المجموعة على نمو إيجابي على أساس المتاجر المماثلة طوال فترة التحول، إذ سجلت 3.3% في 2023 و2.2% في 2024، ثم ارتفعت إلى 7.5% في 2025. وتبين هذه النتائج قدرة الطلب على التكيف مع الاضطرابات، واستقرار الأداء خلال عام التحول، وعودة النمو التجاري الملموس، فيما تقدم أعمال المملكة دليلاً واضحاً على تعافي العمليات واستقرارها.

قطاع التجزئة في المملكة العربية السعودية - زارا (تتمة)

زارا في المملكة العربية السعودية

الأداء التجاري وكفاءة تنفيذ الخطط

حققت زارا أداءً إيجابياً في المملكة خلال عام 2025، مسجلةً نمواً بنسبة 0.6% على أساس المتاجر المماثلة، مدفوعةً بإعادة توجيه الموارد نحو المتاجر الأعلى إنتاجية ضمن الشبكة. وأسهم تركيز رأس المال والموارد التشغيلية على المواقع الأعلى أداءً في تعزيز إنتاجية المتاجر ورفع كفاءة الشبكة بوجه عام. وشهد النصف الأول من العام تقبلاً إيجابياً للمنتجات، فيما ركزت الإدارة التجارية خلال النصف الثاني على الاستجابة لتحولات الطلب من خلال إجراء تعديلات مدروسة على تشكيلة المنتجات وتوقيت طرحها. وأسهمت هذه الإجراءات في عودة الأداء إلى النمو الإيجابي بنهاية العام، بما يؤكد مرونة النموذج التشغيلي لسينومي ريتيل وقدرته على الاستجابة السريعة لمتغيرات السوق والطلب.

كما أسهمت مجموعة من المبادرات التجارية المستهدفة في دعم أداء العلامة خلال العام، حيث حققت عمليات تجديد المتاجر في المواقع المتميزة نموًّا ملموسًا في المبيعات، مدفوعةً بتحسين تجربة التسوق داخل المتاجر، بما في ذلك إضافة غرف قياس أسهمت في تحسين حركة العملاء ورفع معدلات إتمام الشراء. كذلك، ساعد تخصيص تشكيلات للمنتجات خلال فترات البيع الرئيسية، مثل رمضان والحج، وتحسين جداول توريد المنتجات إلى المتاجر في مواءمة توافر المنتجات بشكل أفضل مع مستويات الطلب. وعززت الإدارة الفعالة للمبيعات والمخزون خلال الموسم هذه النتائج من خلال تنقيح التشكيلات وتعديل مواعيد التوريد، بما رفع كفاءة التنفيذ وأسهم في تحقيق أداء تجاري متوازن.

وواصلت زارا إدارة المخزون والطلب بكفاءة وانضباط على مدار العام، من خلال الحد من مخاطر تراكم المخزون عبر اعتماد دفعات إنتاج أولية محدودة وإعادة تزويد المتاجر بالمخزون على فترات متقاربة. كما أتاحت بيانات المبيعات والمخزون الآنية التي توفرها تقنية تحديد الهوية بموجات الراديو إعادة توزيع المخزون بسرعة استنادًا إلى مؤشرات الطلب الفعلية. وأسهم هذا النهج، إلى جانب الإدارة المنضبطة للعروض الترويجية، في الحفاظ على هوامش الربح، وتعزيز توافر المنتجات، ورفع سرعة الاستجابة لاحتياجات العملاء.

استراتيجية المتاجر والانضباط في تخصيص رأس المال

ركزت استراتيجية متاجر زارا خلال 2025 على تحسين الإنتاجية باستثمارات محددة في المواقع ذات العائد التجاري المرتفع. وحقق تجديد متجر زارا في النخيل مول، الذي اكتمل في 2024، عائداً تجارياً ملموساً خلال 2025، إذ زادت المبيعات بما يتراوح بين 20% و30% تقريباً. وتؤكد هذه النتيجة قيمة الاستثمار في المواقع المتميزة ذات الإقبال المرتفع وتحديث المساحات المخصصة للعملاء لرفع الأداء.

وواصلت المتاجر المجددة تحقيق أداء يفوق بقية متاجر الشبكة، بما يتسق مع النتائج السابقة في مركز المملكة، إذ أسهم التجديد هناك في زيادة ملحوظة بالمبيعات. وأرست هذه النتائج نهجاً منضبطاً لتخصيص رأس المال، يعطي أولوية للمجمعات التجارية الرئيسية والوجهات كثيفة الزوار، كما تعتزم الشركة تجديد مواقع مختارة أخرى، مع تحسين مناطق العملاء وأقسام الأحذية وزيادة غرف القياس بما يرفع جودة تجربة التسوق عموماً.

وتُراجع زارا شبكة المتاجر بصورة مستمرة، وتتخذ قراراتها بشأن المواقع غير المربحة في وقت أقصر ضمن جهودها لترشيد الشبكة. ويضمن هذا النهج توجيه رأس المال إلى المواقع التي تحقق أفضل العوائد التجارية، مع الإبقاء على شبكة متاجر مركزة وعالية الكفاءة.

سلوك المستهلك والتسعير وتوزيع المبيعات بين القنوات

أظهر المستهلكون في عام 2025 قدراً أكبر من الانتقائية والانضباط في قرارات الشراء، مما انعكس على نهج زارا في التسعير وإدارة العروض الترويجية. واستجابت العلامة لذلك من خلال ضبط توقيت التخفيضات ومستويات الخصم، بما أسهم في دعم هوامش الربح مقارنةً بالأعوام السابقة. وتركزت المبيعات بالسعر الكامل خلال الموسم الشتوي، الذي أسهم بنحو 75% من الأداء السنوي، في حين جرى توظيف عروض ترويجية محددة خلال الموسم الصيفي لتصريف المخزون الموسمي مع الحفاظ على هوامش الربح.

ارتفاع مساهمة القنوات الرقمية

ارتفعت مساهمة المبيعات عبر الإنترنت بنسبة 21.2% على أساس سنوي، مما وسع دور القنوات الرقمية في أعمال زارا. كما أثرت القناة الإلكترونية بصورة متزايدة في سلوك العملاء، ولاسيما عند إطلاق تشكيلات المواسم الجديدة، إذ وجهت إتاحة المنتجات مبكراً وخيارات التوصيل المحسنة قرارات الشراء. وعزز هذا التغير ترابط القنوات الرقمية والمتاجر الفعلية، والتكامل في نموذج التجزئة وسرعة الاستجابة.

أسهم التوسع المستمر في القنوات الرقمية في زيادة مساهمة المبيعات عبر الإنترنت بنسبة 21.2% على أساس سنوي.

النموذج التشغيلي وقدرات التنفيذ

أثبت نموذج زارا التشغيلي خلال عام 2025 قدرته على تحويل الخطط والاستراتيجيات إلى نتائج ملموسة بكفاءة، مستفيداً من حجمه العالمي وقدرته المتنامية على الاستجابة لمتطلبات السوق المحلية. وأصبحت اختيارات التشكيلات وتوقيت طرح المنتجات وآليات عرضها داخل المتاجر ركائز أساسية في نموذجها التشغيلي، بما يضمن مواءمة العرض مع خصوصية السوق المحلية ويدعم تحقيق أداء تجاري مستقر وفعال.

دعمت دورات التوريد القصيرة والتحديثات المتكررة لعرض المنتجات داخل المتاجر فاعلية العمليات، وأبقت التشكيلات حديثة وملائمة للطلب.

وساهمت برامج التدريب الموجهة لفرق المتاجر في رفع معايير التنفيذ، وتعزيز اتساق الأداء عبر شبكة المتاجر. كما أتاح التوسع في استخدام التقنية وتحليلات البيانات للفرق اتخاذ قرارات أكثر دقة وفي الوقت المناسب على مستوى كل متجر.

وعززت مجموعة من المبادرات التقنية كفاءة العمليات خلال العام، إذ أتاح استكمال تركيب أجهزة عدّ الزوار في جميع المتاجر قياس الحركة ومعدلات إتمام الشراء بدقة ورفع جودة إدارة الأداء. كما أدى توحيد التطبيقات التي تستخدمها فرق المتاجر في منصة واحدة إلى تبسيط العمليات وخفض تعقيدها، في حين عززت أنظمة تحديد مواقع المنتجات في مخازن المتاجر كفاءة مناولة المخزون والإجراءات داخل المتجر. وبوجه عام، عززت هذه المبادرات مرونة زارا وكفاءتها التشغيلية وقدرتها على الاستجابة السريعة لتغيرات سوق التجزئة عبر شبكة متاجرها الواسعة.

التطلعات والأولويات

ستواصل زارا خلال المرحلة المقبلة جهودها الرامية لرفع جودة التنفيذ وإنتاجية المتاجر، وتعزيز التكامل بين المتاجر الفعلية والقنوات الرقمية في المملكة. وتشمل أولوياتها إدارة التشكيلات بانضباط، وسرعة الاستجابة التجارية لخصائص السوق المحلية، والاستثمار المحدد في المواقع الأعلى أداءً، بما يدعم النمو المستدام وتفاعل العملاء.

كما ستواصل الشركة تعزيز الكفاءة التشغيلية من خلال تحسين إدارة المخزون، واختصار زمن اتخاذ القرار، وزيادة استخدام التقنية وتحليلات البيانات في شبكة المتاجر.

قطاع التجزئة في المملكة العربية السعودية - إنديتكس

أداء المبيعات على أساس المتاجر المماثلة

2025

المجموعة

+3.6%
المبيعات على أساس المتاجر المماثلة للعام كاملاً

المملكة العربية السعودية

-0.2%
المبيعات على أساس المتاجر المماثلة للعام كاملاً

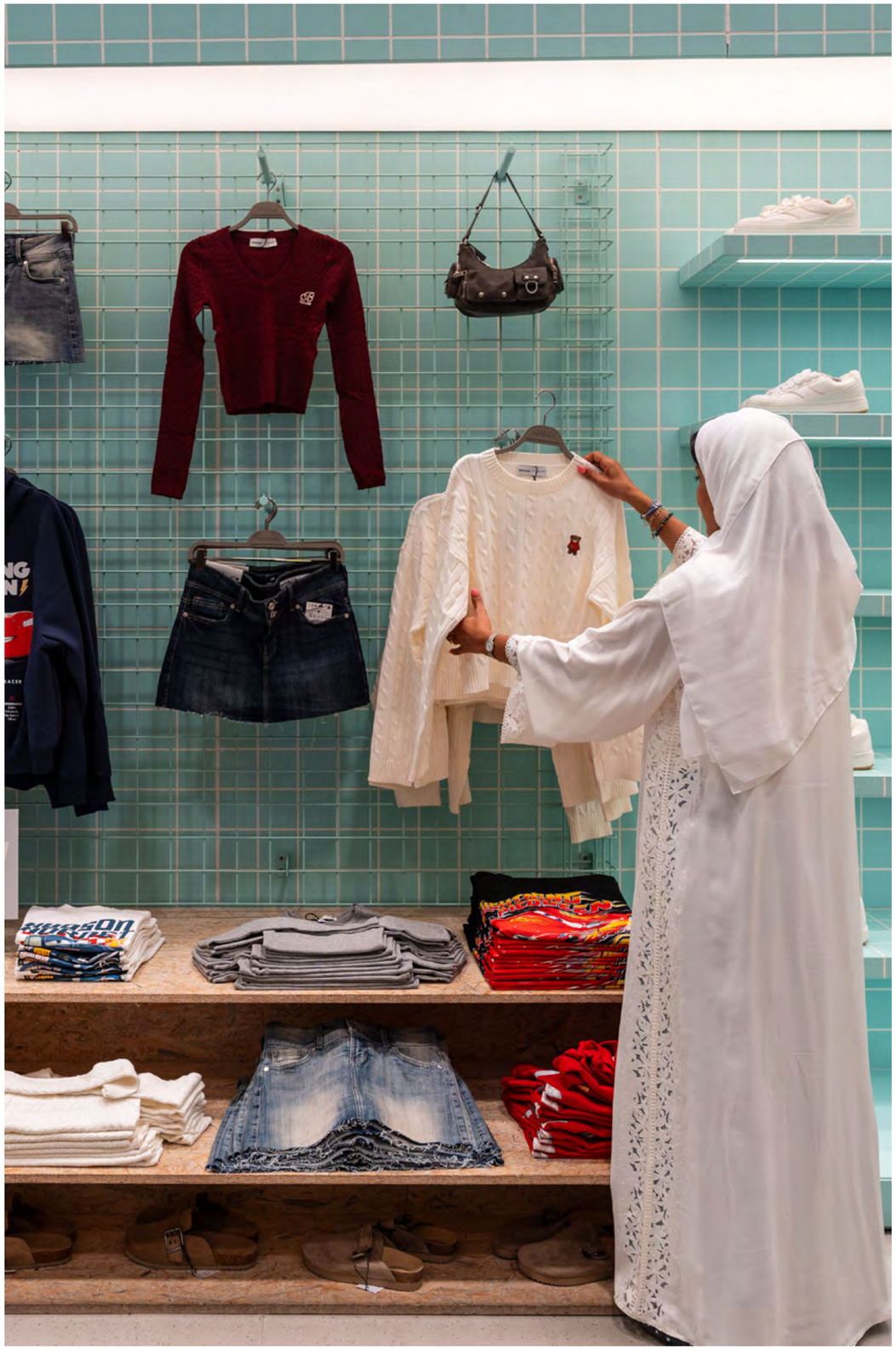
القطاع	2023	2024	2025	مسار الأداء خلال ثلاث سنوات
المجموعة	+0.7%	-2.0%	+3.6%	انخفاض في 2024، ثم عودة إلى النمو الإيجابي في 2025، بصافي تحسن قدره 2.9 نقطة مئوية خلال الفترة
المملكة العربية السعودية	-5.6%	-3.8%	-0.2%	تحسن متواصل عاماً بعد عام، مع تقلص التراجع تدريجياً والاقتراب من النمو الإيجابي

أداء العلامة التجارية

استعادت محفظة إنديتكس النمو الإيجابي للمبيعات على أساس المتاجر المماثلة خلال عام 2025، بعدما ارتفع المؤشر على مستوى المجموعة بنسبة 3.6%. ويعادل ذلك تحسناً قدره 5.6 نقطة مئوية بالمقارنة مع عام 2024، مؤكداً تعافي الأداء بعد عام انتقالي. وتكشف قراءة النتائج خلال السنوات الثلاث دلالة أعمق، إذ توضح التحسن المستمر في محفظة علامات إنديتكس.

أما أعمال إنديتكس في المملكة، فركزت على استعادة كفاءة العمليات وتعزيز الانضباط التجاري بوتيرة ثابتة. وتحسن مؤشر المبيعات على أساس المتاجر المماثلة عاماً بعد عام، من انخفاض نسبته 5.6% في 2023 بسبب الظروف الجيوسياسية وما صاحبها من مقاطعة للعلامات التجارية العالمية إلى تراجع أقل في 2024. ثم تقلص الانخفاض إلى 0.2% فقط في 2025، مما يؤكد اقتراب الأعمال تدريجياً من العودة إلى النمو الإيجابي.

وعزز تقلص الفجوة في أداء قطاع المملكة نمو المجموعة بنسبة 3.6% في 2025، بعد أن نفذت الشركة خططها بانضباط، مما يعكس تعافي القطاع واستمرار تحسن نتائجه.



قطاع التجزئة في المملكة العربية السعودية - إنديتكس (تتمة)

إنديتكس في المملكة العربية السعودية

الأداء التجاري وكفاءة التنفيذ

حققت إنديتكس في المملكة أداءً تجارياً منضبطاً خلال 2025، بعد أن نقلت اهتمامها من زيادة أحجام المبيعات إلى جودة التنفيذ وإدارة هوامش الربح وإنتاجية المتاجر. واستفاد الأداء من تحسن ملاءمة المنتجات للعملاء وإدارة المبيعات والمخزون خلال الموسم وفق إجراءات واضحة، مما رفع نسب البيع بالسعر الكامل، ولاسيّما في موسم الشتاء الرئيسي. كما أسهم تخصيص المنتجات للمواقع المناسبة وتشديد الرقابة على المخزون في خفض الفائض ورفع جودة المبيعات، بما عزز نموذجاً تشغيلياً منتظماً يعطي الأولوية للهوامش.

وإلى جانب ذلك، أصبحت ملاءمة المنتجات للسوق المحلية عاملاً رئيسياً في الأداء التجاري، إذ راعت التشكيلات تفضيلات العملاء في المملكة بدرجة أدق، وشملت اختيارات محددة لفترات البيع الرئيسية وإرشادات محسنة لعرض المنتجات في المتاجر. وعززت هذه الإجراءات تفاعل العملاء ورفعت نسب بيع المنتجات في المحفظة، بينما حققت العلامات الأسرع في تجديد التشكيلات والأكثر انضباطاً في التنفيذ أفضل النتائج. وتصدرت أويشو وزارا هوم الأداء على مستوى المحفظة، ثم ليفتيز وستراديفاريوس وبول آند بير.

استراتيجية المتاجر والانضباط في تخصيص رأس المال

ركزت استراتيجية المتاجر خلال 2025 على رفع أداء الشبكة القائمة من خلال استثمارات محددة وتخصيص انتقائي لرأس المال. وحققت تجديدات المتاجر المتميزة ومبادرات تحسين استخدام المساحات زيادات ملموسة في إنتاجية المتاجر، وبخاصة في المواقع الأعلى أداءً. وأكد هذا النهج إطاراً منضبطاً لتخصيص رأس المال، يعطي الأولوية لجودة المتاجر المتميزة وتجربة العملاء والكفاءة التشغيلية مع استقرار السوق تدريجياً.

وبناءً على ذلك، اتسمت قرارات الاستثمار بانتقائية أكبر، إذ وجهت الشركة رأس المال إلى تجديد المتاجر وتطوير القدرات الرقمية بدلاً من توسيع الشبكة. كما واصلت الشركة ترشيد المواقع منخفضة الأداء ضمن محفظتها بصورة تدريجية ومدروسة، بما أتاح إعادة توجيه الموارد نحو الأنشطة الأساسية ذات المبيعات الأعلى والفرص الأكثر جدوى وعائداً.

سلوك المستهلك والتسعير وتغيرات القنوات

اتسم سلوك المستهلكين في عام 2025 بحساسية أعلى تجاه الأسعار وانتقائية أكبر في قرارات الشراء، لاسيّما في السوق السعودية. واستجابت إنديتكس بإدارة العروض الترويجية بانضباط أكبر، فوازنت بين زيادة المبيعات خلال فترات البيع الرئيسية وحماية نسب البيع بالسعر الكامل وهوامش الربح. ولا يزال تقليص الاعتماد على التخفيضات، من خلال تحسين توافق المنتجات مع احتياجات السوق، أولوية استراتيجية أساسية.

وتشهد السوق تغيراً مستمراً في أنماط الطلب، إذ تتركز المبيعات بدرجة متزايدة في المجمعات التجارية التي تمثل وجهات رئيسية وفي بيئات التجزئة المرتبطة بالترفيه، بينما ترتفع توقعات العملاء لتجربة متكاملة متعددة القنوات. واستجاب النموذج التشغيلي لهذه المتغيرات بتركيز أكبر على تلبية احتياجات السوق المحلية وسرعة الإنجاز والقدرة على التكيف، بما يحافظ على ملاءمة العلامات في سوق تجزئة سريعة التغير وشديدة المنافسة.

النموذج التشغيلي وقدرات التنفيذ

اكتسب النموذج التشغيلي خلال عام 2025 إجراءات أوضح ودرجة أعلى من الانتظام وسرعة الاستجابة. وأسهم التوافق الوثيق مع معايير إنديتكس العالمية في رفع جودة تخطيط المنتجات وتخصيصها وإدارة عمليات المتاجر. وأظهرت النتائج الأولية تحسناً في انتظام التنفيذ، ودقة متابعة الأداء، وترشيداً في الاعتماد على التخفيضات، إلى جانب إحكام إدارة العمليات اليومية. كما دعمت إدارة المبيعات والمخزون خلال الموسم هذه النتائج، من خلال تحسين توقيت التخفيضات واستراتيجياتها وتشديد الرقابة على المخزون في مختلف القنوات، ومنها التحسينات التي شهدتها منصة ترينديول. وعززت هذه القدرات مجتمعةً نمو المبيعات على أساس المتاجر المماثلة ورفعت جودة التنفيذ في محفظة علامات إنديتكس.

التطلعات والأولويات لعام 2026

ستركز إنديتكس خلال عام 2026 على رفع جودة وكفاءة تنفيذ الخطط التجارية وإنتاجية المتاجر وتعزيز الانضباط التشغيلي في المملكة. وتشمل الأولويات تخطيط التشكيلات بما يلائم السوق المحلية، وإدارة المخزون بانضباط، وتوجيه الاستثمارات إلى المتاجر المتميزة والقدرات الرقمية، بما يدعم نمواً مستداماً ومربحاً.

كما ستعزز الأعمال سرعة الاستجابة التشغيلية من خلال رقابة أدق على المخزون، ورفع جودة عرض المنتجات، وزيادة التكامل بين المتاجر الفعلية والقنوات الرقمية. وستدخل أعمال المملكة المرحلة التالية من التعافي مستندةً إلى قاعدة تشغيلية مركزة تضع الإنتاجية في مقدمة أولوياتها.

قطاع التجزئة في المملكة العربية السعودية - نمط الحياة العصرية والرياضة ومستحضرات التجميل

نظرة عامة ومكانة القطاعات في السوق

واصلت قطاعات نمط الحياة العصرية والرياضة ومستحضرات التجميل في المملكة توسعها خلال 2025، مستفيدةً من النمو السكاني وزيادة النشاط السياحي واهتمام المستهلكين بأساليب الحياة الصحية. وفي المقابل، أصبحت ديناميكيات السوق أكثر انتقائية، وانتقلت أولويات الشراء من حجم المشتريات إلى القيمة المدركة وجودة التجربة وتفرد العلامة. ونجحت الشركات التي جمعت بين حضور قوي للعلامة وتنفيذ فعال لأساليب التجزئة متعددة القنوات في الاستفادة من الطلب في هذه الفئات.

وظل الإنفاق قوياً لكنه اتجه إلى فئات محددة، مع تفضيل المستهلكين للمشتريات المرتبطة بالتجربة والصحة. وتفوقت منتجات التجميل الراقية وما يرتبط بأساليب الحياة الصحية، بينما تباطأ نمو متوسط قيمة السلة في مفاهيم نمط الحياة العصرية متوسطة الفئة. كما ازدادت الحساسية تجاه الأسعار، وارتفعت كثافة العروض الترويجية، وركز العملاء بدرجة أكبر على القدرة الشرائية والقيمة التي توفرها حزم المنتجات، مستفيدين من سهولة مقارنة الأسعار في القنوات الرقمية.

واستقرت حركة الزوار في المجمعات التجارية دون مستويات الذروة المسجلة بعد الجائحة، وتركّز النمو في المجمعات التي تمثل وجهات رئيسية والمراكز متعددة الاستخدامات. واستفادت فئتا الرياضة ومستحضرات التجميل من تجارب التجزئة التفاعلية، ومنها الأنشطة والخدمات في المتاجر، مما أطال مدة زيارة العملاء ورفع معدلات إتمام الشراء.

كما اشتدت المنافسة في هذه الفئات مع دخول علامات تجارية عالمية جديدة وتوسع المفاهيم المحلية. وتسارع التكامل بين القنوات، إذ غيّرت التجارة من خلال منصات التواصل الاجتماعي ونماذج التوصيل السريع سلوك الشراء، وزادت الضغوط على هوامش متاجر التجزئة التقليدية. وتباين أداء الفئات، فاتجه نمط الحياة العصرية إلى مفاهيم منتقاة تركز على التجربة. وحافظت الرياضة على نموها مستفيدةً من المبادرات الوطنية للياقة البدنية وانتشار الأزياء الرياضية المناسبة للاستخدام اليومي، بينما سجلت مستحضرات التجميل أفضل أداء بفضل تزايد الطلب على المنتجات الراقية والخدمات المتخصصة وتكرار الشراء.

التطلعات والأولويات لعام 2026

ستركز محفظة نمط الحياة العصرية والرياضة ومستحضرات التجميل خلال عام 2026 على استعادة نمو الأعمال ورفع الأداء العام من خلال تنفيذ الخطط بكفاءة وترجمتها إلى نتائج ملموسة. وتعتزم الشركة تحسين إمداد المتاجر بالمخزون، وزيادة الاستثمار التسويقي، وتعزيز حضور العلامات بين المستهلكين لدعم حركة الزوار وتفاعل العملاء. وتشمل المبادرات المحددة استئناف الحملات التسويقية المرتبطة بنتائج المبيعات لزيادة نمو ديكاتلون عبر الإنترنت، وتعزيز حضور العلامات في القنوات الرئيسية.

وستجمع استراتيجية النمو خلال 2026 بين التوسع المدروس وترشيد شبكة الأعمال. وتعتزم الشركة زيادة عدد متاجر ديكاتلون وفلاينغ تايغر كوبنهاغن وكيكو ميلانو في المملكة وأسواق مختارة من رابطة الدول المستقلة، بما يعزز معرفة المستهلكين بهذه العلامات ويزيد حجم أعمالها إقليمياً، مع الالتزام بالانضباط التشغيلي.

وستقيس الشركة تحسن الأداء بمجموعة واضحة من المؤشرات، تشمل استمرار نمو المبيعات على أساس المتاجر المماثلة، وتحسن هامش الربح الإجمالي، وزيادة الربحية العامة. كما تشمل المؤشرات عودة مستويات المخزون إلى وضعها المعتاد، وزيادة البيع بالسعر الكامل مع تقليل الاعتماد على التخفيضات، وارتفاع معدلات إتمام الشراء ومتوسط قيمة السلة، واستمرار نمو حركة الزوار في المتاجر والقنوات الإلكترونية.

الأداء وأبرز النتائج

أظهرت محفظة سينومي ريتيل في قطاعات نمط الحياة العصرية والرياضة ومستحضرات التجميل قدرة جيدة على التكيف في هذه البيئة المتغيرة، مستفيدةً من قوة العلامات وملاءمة فئاتها للسوق رغم القيود التي أثرت في توافر المخزون. ولن تستمر هذه القيود في 2026 بعد إعادة هيكلة ديون الشركة خلال 2025. وحققت فلاينغ تايغر كوبنهاغن أداءً بارزاً، وأصبحت من أهم مصادر النمو في قطاع متاجر السلع المتنوعة بفضل مفهومها المختلف وتشكيلتها التي تستقطب العملاء. كما استفادت ديكاتلون من تركيزها على القيمة والأسعار التنافسية وقوة منتجات علامتها الخاصة، مما أبقى إقبال العملاء قوياً في بيئة ترتفع فيها الحساسية تجاه الأسعار. وبقيت كيكو ميلانو في المرتبة الأولى في المملكة بين متاجر العلامة الواحدة المتخصصة في مستحضرات التجميل الملونة.

وتظل هذه الفئات ذات أهمية استراتيجية طويلة الأجل ضمن محفظة المجموعة على مستوى أعمالها. وتستعد ديكاتلون لتعزيز حضورها وزيادة حجم أعمالها بوصفها إحدى أبرز شركات تجزئة المنتجات الرياضية في المملكة. كما يُتوقع أن تبقى كيكو ميلانو العلامة الأولى في مستحضرات التجميل الملونة بفضل الطلب المستمر من جيل ما بعد الألفية وجيل الألفية. وتواصل فلاينغ تايغر كوبنهاغن تنمية أعمالها من خلال مفهومها المميز في قطاع التجزئة، فيما يُنتظر أن يعزز توسعها المقبل مكانتها في قطاع متاجر السلع المتنوعة.

قطاع التجزئة الدولي

نظرة عامة

إيرادات عام 2025

1,585.0 مليون ﷼

+18.7% على أساس سنوي

نمو المبيعات على أساس المثل بالمثل 2025

%15.6

بالمقارنة مع 6.0% في عام 2024

نمو الإيرادات

+50.1%

إجمالي الفترة 2023-2025

إيرادات المتجر الواحد

+47.1% على أساس سنوي

7.9 مليون ﷼ للمتجر الواحد

ومع دخول مجموعة الفطيم مساهماً استراتيجياً في سبتمبر 2025، تبدأ الشركة المرحلة الثانية من استراتيجية تحولها "الشروع في النمو المستدام" مستندةً إلى منصة أعمال أثبتت قدرتها على مواكبة التوسع، وإلى قاعدة إيرادات في أسواق رابطة الدول المستقلة أسهمت بنسبة 89% من المبيعات الدولية في عام 2025.

أعادت سينومي ريتيل بناء محفظتها الدولية بقرارات حاسمة مع انطلاق المرحلة الأولى من استراتيجية تحولها تحت شعار "تصحيح المسار" في عام 2023 والقائمة على تحسين محفظة العلامات التجارية والمتاجر ورفع الكفاءة التشغيلية، إذ خرجت من أسواق المغرب والبلقان والولايات المتحدة الأمريكية، وقلّصت عملياتها في مصر وكازاخستان، وركّزت حضورها الدولي في الأسواق التي تتيح بيئاتها التشغيلية نمواً مدروساً ومستداماً. وبرزت أسواق رابطة الدول المستقلة، وتحديداً جورجيا وأذربيجان وأرمينيا ومعها أوزبكستان الآخذة في التوسع السريع، بوصفها الرافد الأبرز لهذا النمو وقاعدته الأساسية.

وبحلول نهاية عام 2025، تجلّى أثر هذه القرارات بوضوح في مؤشرات الإنتاجية، إذ بلغت إيرادات العمليات الدولية 1.6 مليار ﷼ بنمو نسبته 50.1% بين عامي 2023 و2025، في حين تراجع عدد المتاجر من 267 إلى 201 متجر. وارتفعت إيرادات المتجر الواحد من 3.95 مليون ﷼ إلى 7.89 مليون ﷼ خلال الفترة ذاتها، بتحسن نسبته 100% في ثلاث سنوات، في انعكاس واضح لجودة شبكة المتاجر وكفاءة مواقعها.

مؤشرات الأداء الرئيسية

مؤشرات الأداء	2023*	2024*	2025	النمو على أساس سنوي لعام 2025
الإيرادات (مليون ﷼)*	1,055.5	1,335.0	1,585.0	**+18.7%**
إجمالي النمو (2023-2025)	-	-	+50.1%	**-**
نمو المبيعات على أساس المثل بالمثل (%)	9.0%	6.0%	15.6%	**10 نقاط مئوية**
المتاجر	267	249	201	**(19.3%)**
العلامات التجارية	36	31	30	**-**
إيرادات المتجر الواحد (مليون ﷼)	3.95	5.36	**7.89**	**+47.1%**
إجمالي النمو (2023-2025)			**99.6%**	

أبرز ملامح الأداء في 2025

*لا تشمل إيرادات عامي 2023م و2024 الدول التي خرجت منها الشركة (المغرب والبلقان والولايات المتحدة الأمريكية).

قطاع التجزئة الدولي
(تتمة)

الإيرادات حسب الأسواق (مليون ₼)

جورجيا
(السوق الرئيسية · 60 متجراً · 19 علامة تجارية)

2023	382
2024	485
2025	612

النمو على أساس سنوي +26.2%

إجمالي النمو +60.2%

أذربيجان
(40 متجراً · 16 علامة تجارية)

2023	265
2024	335
2025	392

النمو على أساس سنوي +17.0%

إجمالي النمو +47.9%

أرمينيا
(عام التعافي · 25 متجراً · 14 علامة تجارية)

2023	213
2024	187
2025	226

النمو على أساس سنوي +20.9%

إجمالي النمو +6.1%

أوزبكستان
(انطلقت في فبراير 2024 · 7 متاجر · 7 علامات تجارية)

2024	132
2025	180

النمو على أساس سنوي +36.4%

سوق جديدة تم إطلاقها في عام 2024

كازاخستان
(شبكة مقلّصة · 3 متاجر · علامتان تجاريتان)

2023	23.6
2024	16.5
2025	5.1

النمو على أساس سنوي -69.1%

إجمالي النمو -78.4%

إجمالي أسواق رابطة الدول المستقلة
(89% من إجمالي الإيرادات الدولية)

2023	884
2024	1,156
2025	1,415

النمو على أساس سنوي +22.4%

إجمالي النمو +60.1%

الأردن
(54 متجراً · 18 علامة تجارية · 6 مراكز تجارية)

2023	134
2024	146
2025	150

النمو على أساس سنوي +2.7%

إجمالي النمو +11.9%

مصر
(شبكة مقلّصة · 12 متجراً · علامتان تجاريتان)

2023	38
2024	33
2025	20

النمو على أساس سنوي -39.4%

إجمالي النمو -47.4%

إجمالي العمليات الدولية (7 أسواق نشطة)

2023	1,056
2024	1,335
2025	1,585

النمو على أساس سنوي +18.8%

إجمالي النمو +50.2%

قطاع التجزئة الدولي
(تتمة)

حصص الأسواق من الإيرادات الدولية

توزيع الإيرادات (% من إجمالي العمليات الدولية)	2023	2024	2025	الاتجاه العام والملاحظات
جورجيا	%36.2	%36.3	%38.6	**في نمو:** ترتفع حصة جورجيا مع تسارع أدائها، وهي أكبر الأسواق المنفردة إسهاماً في الإيرادات بنسبة 39% في عام 2025
أذربيجان	%25.1	%25.1	%24.7	**مستقرة:** ثبتت حصة أذربيجان عند مستواها الرئيسي في السنوات الثلاث جميعها
أرمينيا	%20.1	%14.0	%14.3	**في طور الاستقرار:** تراجعت الحصة في عام 2024 بعد عام اتسم بالتباطؤ، ثم ثبتت عند مستواها في عام 2025
أوزبكستان	%0.0	%9.9	%11.4	**الأسرع نمواً:** انطلقت في فبراير 2024 وبلغت حصتها 11% في أول عام كامل، بما يؤكد تجاوب أسواق رابطة الدول المستقلة مع نموذج الشركة
كازاخستان	%2.2	%1.3	%0.3	**تراجع مَدار:** قلّصت الشركة العمليات عمداً حتى اقترب الإسهام من الصفر مع انحسار الشبكة إلى 3 متاجر وعلامتين تجاريتين
إجمالي دول رابطة الدول المستقلة	**%83.7**	**%86.6**	**%89.3**	**في صعود:** واصلت حصة أسواق الرابطة ارتفاعها عاماً بعد عام، بما يعكس التركيز الاستراتيجي للمحفظة
الأردن	%12.7	%11.0	%9.4	**في تراجع:** انخفضت حصة الأردن نسبياً أمام النمو الأسرع في أسواق الرابطة
مصر	%3.6	%2.5	%1.3	**في تراجع:** قلّصت الشركة عمليات مصر عمداً إلى مجموعة مركزة من 12 متجراً وعلامتين تجاريتين
إجمالي العمليات الدولية	**%100**	**%100**	**%100**	

الانتشار التشغيلي في عام 2025

توزيع الإيرادات (% من إجمالي الإيرادات الدولية)	المتاجر	العلامات التجارية	المراكز التجارية
جورجيا	60	19	6
أذربيجان	40	16	7
أرمينيا	25	14	4
أوزبكستان	7	7	1
كازاخستان	3	2	3
إجمالي أسواق رابطة الدول المستقلة	**135**	**58**	**21**
الأردن	54	18	6
مصر	12	2	6
إجمالي العمليات الدولية	**201**	**30**	**33**

تعكس أعداد العلامات التجارية على مستوى كل دولة حضور كل علامة في السوق المعنية، إذ تحتسب الشركة العلامة الواحدة العاملة في عدة دول ضمن كل دولة على حدة. أما رقم "إجمالي العمليات الدولية" البالغ 30 علامة، فيمثل عدد العلامات الفريدة في المحفظة الدولية بأكملها.

وشغّلت الشركة في أسواق رابطة الدول المستقلة 135 متجراً موزعة على 21 مركزاً تجارياً بنهاية عام 2025. وتتصدر جورجيا هذه الشبكة حجماً وكثافةً بواقع 60 متجراً و19 علامة تجارية وستة مراكز تجارية، وتواصل إرساء معايير قياسية للأداء على مستوى العمليات الدولية، ومن ذلك بلوغ علامة "مانجو" فيها أفضل أداء عالمي في تاريخها خلال عام 2025. وتأتي أذربيجان في المرتبة الثانية بين أسواق الرابطة من حيث الانتشار، بحصة إيرادات ثابتة عند 25% في السنوات الثلاث كلها.

وسجلت أرمينيا عام تعافٍ في 2025 بإيرادات تجاوزت مستويات عام 2023. أما أوزبكستان، التي انطلقت أعمالها في فبراير 2024، فقد بلغ عدد متاجر الشركة فيها سبعة متاجر وساهمت بنسبة 11% من الإيرادات الدولية في أول عام تشغيلي كامل، ما يمثل نمواً متسارعاً يثبت جدوى نموذج التوسع في أسواق الرابطة.

وفي المقابل، قلّصت الشركة عملياتها في كازاخستان إلى مجموعة محدودة من ثلاثة متاجر وعلامتين تجاريتين. وفي الأردن، تدير الشركة 54 متجراً في ستة مراكز تجارية تسهم بنسبة 9% من الإيرادات الدولية وتحتفظ بحضور مستقر وراسخ ضمن المحفظة. أما في مصر، فقد قلّصت عملياتها إلى مجموعة مركزة من 12 متجراً وعلامتين تجاريتين، وتراجع إسهامها في الإيرادات إلى 1% مع تركيز المحفظة على المواقع المجدية تجارياً.

محفظة العلامات التجارية: 30 علامة في سبع أسواق

الأزياء
stradivarius | Massimo Dutti | ZARA | adL | MANGO | Bershka | LIPSY LONDON | PULL&BEAR | SPRINGFIELD Man & Woman | QUIZ | IPEKYOL | OXXO | U.S. POLO ASSN. SINCE 1890

المنتجات المنزلية
ZARA HOME

النظارات
sunglass hut

الإكسسوارات
ALDO Accessories | PARFOIS

ملابس الأطفال
ZIDDY | okaïdi OBAÏBI

مستحضرات التجميل
flormar | KIKO MILANO

الأحذية
CHARLES & KEITH | ALDO | Clarks

الملابس الداخلية
La Senza | Marie France | laVie en Rose

الملابس الداخلية والرياضية
OYSHO

الأزياء والأغذية
M&S

الأزياء والإكسسوارات
MONSOON

بنت الشركة محفظة علاماتها التجارية على أسس تعزز المرونة وتدعم قابلية التوسع في أسواق جديدة، إذ تمتد فئاتها من الأزياء والأحذية والإكسسوارات إلى الملابس الداخلية ومستحضرات التجميل والنظارات وملابس الأطفال والمنتجات المنزلية، بما يحد من ارتباط الأداء بفئة منتجات واحدة. وتستند المحفظة قوتها من علامات تجارية عالمية تحظى بمعرفة واسعة بين المستهلكين في الأسواق التي تستهدفها الشركة، فيما يتيح نموذج الامتياز التجاري متعدد العلامات الذي تتبناه الشركة دخول أسواق جديدة بكفاءة تشغيلية عالية وسرعة في التنفيذ.

قطاع التجزئة الدولي
(تتمة)

جورجيا

منصة أعمال مرنة في سوق واعدة تحتل موقعاً استراتيجياً

تحتفظ جورجيا بمكانتها باعتبارها سوقاً أساسية ضمن منظومة أسواق رابطة الدول المستقلة والمحفظة الدولية الأشمل لسينومي ريتيل، مدعومة بطلب استهلاكي متواصل وقطاع تجزئة يزداد نضجاً ومقومات نمو جوهرية طويلة الأجل. وواصلت الشركة خلال العام تنفيذ خططها بدقة عالية، مستفيدة من حضورها الراسخ وقرب علاماتها من المستهلك المحلي ومرونتها التشغيلية في تعزيز الأداء. وبفضل نهجها القائم على الكفاءة وتجربة العملاء والاستثمارات المدروسة ذات الأولويات الواضحة، تواصل جورجيا إسهامها في تنويع مصادر الأداء ودعم مرونة المنصة الدولية للشركة بمجملها.

التوجه الاستراتيجي وسياق السوق

انطلقت استراتيجية جورجيا لعام 2025 من المسار الذي رسمته الشركة في عام 2024، بمواصلة زيادة الإيرادات وتحسين العوائد من المحفظة القائمة. وبعدما اكتملت الركائز التشغيلية، ومنها إعادة ضبط الأسعار في عام 2024 وتركيز الجهود على العلامات التجارية الرائدة، دخلت عمليات جورجيا العام الجديد بتركيز واضح على ضبط التكاليف بدقة ورفع مردود المتاجر القائمة في مواقعها الراسخة.

ووجهت سينومي ريتيل تركيزها على تحويل الخطط إلى نتائج ملموسة، بتعزيز الأداء التجاري للمتاجر القائمة، وتثبيت مكانة العلامات الأساسية، وجني كامل ثمار القرارات المتخذة في العام السابق، مع التجاوب مع تحولات أذواق المستهلكين وتنامي الطلب على قنوات التجزئة المادية والرقمية معاً. وأسهم هذا النهج في ترسيخ مكانة الشركة في السوق ورفع الكفاءة التشغيلية ودعم الأداء التجاري القوي المسجل خلال العام.

حققت جورجيا أعلى إيرادات مبيعات بين أسواق الشركة في رابطة الدول المستقلة لعام 2025 بقيمة

612.2 مليون ₾

المعطيات التجارية والاقتصادية

استفاد أداء جورجيا في عام 2025 من تلاقي بيئة اقتصادية كلية اتسمت بالمرونة مع الأثر الإيجابي لاستراتيجية التسعير التي طُبقت في عام 2024. وقد عزز هذا السياق أداء السوق، إذ استمرت نتائج استراتيجية التسعير السابقة في دعم المبيعات، وأسهمت عملية إعادة ضبط الأسعار المدروسة في زيادة حركة المتسوقين وتحقيق ارتفاع ملموس في متوسط قيمة المعاملة في مختلف فترات 2025.

وبدورها، عزّزت الحملات الترويجية المدعومة من البنوك الطلب الاستهلاكي، لاسيّما خلال مواسم التسوق الرئيسية التي تشتد فيها حركة الشراء.

قطاع التجزئة وسلوك المستهلك

واصل المستهلكون في جورجيا خلال عام 2025 إقبالهم الواضح على العلامات التجارية العالمية المعروفة، وبخاصة في فئتي الأزياء وأسلوب الحياة. كما باتت توقعاتهم تشمل سهولة التسوق بقنوات متعددة، مع تزايد تفاعلهم مع المتاجر المادية والمنصات الرقمية على حد سواء، وهو ما يعزز أهمية التكامل بين القناتين في تجربة الشراء.

الأداء وأبرز المؤشرات

احتلت جورجيا صدارة أسواق الشركة في رابطة الدول المستقلة من حيث إيرادات المبيعات لعام 2025، بتسجيلها مستوى قياسياً بلغ 612 مليون ₾ بنمو 26.2% على أساس سنوي، متجاوزةً عتبة 600 مليون ريال للمرة الأولى في مسيرة عملياتها هناك.

واستند هذا النمو إلى توازن بين ازدياد أعداد الزوار وارتفاع متوسط قيمة المعاملة الواحدة، تدعمه الحملات الترويجية التي قادتها البنوك، وتحسّن الخدمات اللوجستية بعد تحويل الشحن من الطرق البرية إلى الشحن الجوي من إسبانيا، مما سرّع تدفق الإمدادات ووصولها إلى المتاجر خلال 4 إلى 5 أيام فقط.

وظلت الحملات الموسمية عاملاً مؤثراً في تفاعل العملاء مع علامات الشركة، إذ سجلت فترة العودة إلى المدارس أداءً قوياً، وحقق إطلاق تخفيضات ديسمبر نجاحاً بارزاً تجلى في أعداد زوار ومعدلات شراء تفوق المعتاد. وبرزت فترة الجمعة البيضاء بدورها، إذ تجاوزت عدة علامات تجارية خلالها مؤشراتها القياسية العالمية.

قطاع التجزئة الدولي
(تتمة)

جورجيا

المراجعة التشغيلية

طوّرت الشركة خلال عام 2025 سلسلة إمدادها بتحويل الشحنات القادمة من إسبانيا من النقل البري إلى الشحن الجوي، فقلّصت زمن العبور إلى ما بين 4 و5 أيام، ودعمت بذلك سرعة تجديد المخزون في شبكة متاجرها كافة.

واجتازت عمليات الشركة في جورجيا سلسلة من عمليات التفتيش التنظيمية على بيئة العمل خلال العام دون تسجيل أي ملاحظات عالية الخطورة، بما يعكس التزامها التام بمعايير العمل المعمول بها في السوق الجورجية.

العلامات التجارية الأفضل أداءً

تصدّرت "مانجو" و"أويشو" و"كيكو ميلانو" التصنيفات الدولية لمبيعات المتر المربع الواحد في أوروبا، فيما ظلت "زارا" المساهم الأكبر في الإيرادات. وفي إنجاز لافت، سجل متجر "مانجو" في "سيتي مول" بجورجيا أعلى مبيعات للعلامة على مستوى العالم، ليحتل المرتبة الأولى بين متاجرها العالمية كلها، وهي نتيجة تعكس جودة التنفيذ في قطاع التجزئة وقوة الطلب الاستهلاكي في السوق الجورجية على حد سواء.

التطلعات المستقبلية والأولويات

تواصل جورجيا أداء دورها بوصفها مركزاً إقليمياً لقطاع التجزئة الدولي، إذ يتولى مكتب الشركة فيها إدارة الخدمات المشتركة للأعمال الدولية الأشمل، ومن ضمنها الشؤون التجارية والتجارة الإلكترونية والمالية ومراقبة المخزون والمراجعة الداخلية. وبذلك باتت جورجيا بمثابة منصةً داعمة لنمو الشركة وتوسع عملياتها عند دخولها أسواقاً جديدة.

وتشمل مبادرات سينومي ريتيل على المدى القريب إطلاق منصة التجارة الإلكترونية المخصصة لعلامة "كيكو ميلانو" وحدها والمطوَّرة محلياً في جورجيا، وافتتاح متجرين جديدين للعلامة ذاتها ومتجر واحد لعلامة "سن غلاس هت". كما ستدعم توسعة الطاقة التخزينية لمتاجر "زارا" في المواقع عالية الأداء إثراء تشكيلات المنتجات وسرعة تجديد المخزون. وستشرع الشركة خلال العام في تطبيق أنظمة الدفع الذاتي في متاجر "زارا" وسائر متاجر "إنديتكس".

وسيشكل عام 2026 مرحلة تحضيرية لبرنامج التجديد المقرر تنفيذه بين عامي 2027 و2028، والذي يشمل متاجر "إنديتكس" في مواقع رئيسية منها "تبليسي مول" و"ميراني". وتتوقع الشركة استكمال المفاوضات والحصول على موافقات أصحاب المصلحة خلال العام، على أن تستهدف عمليات التجديد المكتملة رفع الإيرادات في المواقع المشمولة بالبرنامج.

العلامات التجارية الأفضل أداءً في جورجيا

ZARA | OYSHO | MANGO | sunglass hut | KIKO MILANO

قطاع التجزئة الدولي
(تتمة)

أذربيجان

منصة أعمال ناضجة متعددة العلامات تسجل نمواً بمعدل من خانتين في سوق رئيسية برابطة الدول المستقلة

سجلت عمليات أذربيجان إيرادات بلغت 392 مليون ₼ في عام 2025 بنمو 17.0% على أساس سنوي، بشبكة تضم 40 متجراً تمثل 16 علامة تجارية عالمية في أبرز المراكز التجارية بالعاصمة باكو، في وقت نما فيه إجمالي مبيعات التجزئة في البلاد بنسبة 3.8% خلال العام. وتمثل أذربيجان إحدى أعرق أسواق قطاع التجزئة الدولي وأكثرها استقراراً، بارتكازها على محفظة واسعة متعددة العلامات وشبكة متاجر تتركز في وجهات عالية الإقبال.

التوجه الاستراتيجي وسياق السوق

ركّزت الشركة في أذربيجان خلال عام 2025 على دعم استدامة نمو المبيعات، والالتزام بإدارة العمليات التشغيلية بانضباط، ومواصلة إثراء محفظة علاماتها ورفع إنتاجية شبكتها القائمة، المؤلفة من 40 متجراً موزعة على سبعة مراكز تجارية في باكو وسائر مناطق أذربيجان تقدم 16 علامة تجارية مختلفة.

المعطيات التجارية والاقتصادية

نما الاقتصاد الأذربيجاني بنسبة 1.4% في عام 2025 بدعم كامل من القطاع غير النفطي، فيما ارتفع إجمالي مبيعات التجزئة بنسبة 3.8% خلال العام في انعكاس لطلب استهلاكي متزن. وبلغ التضخم 5.2% على أساس سنوي، مما زاد من حساسية المستهلكين تجاه الأسعار وحرصهم على القيمة مقابل المال. كما أسهمت أنشطة إعادة الإعمار والاستثمار في البنية التحتية في تقوية الثقة الاقتصادية عموماً، لاسيّما في قطاعات الخدمات المرتبطة مباشرة بالمستهلكين.

وانطلاقاً من الحرص على إدامة الربحية، وجّهت الشركة تخطيطها التجاري نحو تثبيت قدرتها التنافسية في السوق، وتقديم أفضل تجربة ممكنة في المتاجر، وسرعة التجاوب التجاري مع متغيرات الطلب.

نمت الإيرادات بنسبة

%17.0

على أساس سنوي لتبلغ 392 مليون ₼

قطاع التجزئة وسلوك المستهلك

يتسم قطاع التجزئة في باكو بمستوى تطور يفوق نظيره في سائر أسواق رابطة الدول المستقلة، مع تركّز قوي للعلامات العالمية في أبرز الوجهات التجارية تشمل "بورت باكو مول" و"غانجليك مول" و"28 مول" و"بارك بولفار". وتحضر في هذه المواقع بقوة علامات مثل "زارا" و"ماسيمو دوتي" و"بيرشكا" و"مانجو" وغيرها من العلامات العالمية متوسطة الفئة، ضمن بيئة تنافسية تشهد إقبالاً متواصلاً من الزوار. وظل الطلب الاستهلاكي في عام 2025 مرتكزاً على العلامات التجارية العالمية متوسطة الفئة وميسورة الأسعار، انسجاماً مع مناخ اقتصادي بات فيه المستهلك أكثر حساسية للأسعار، فيما لا تزال تجزئة المراكز التجارية المادية تهيمن على فئتي الأزياء وأسلوب الحياة.

الأداء وأبرز المؤشرات

حققت عمليات أذربيجان إيرادات بلغت 392 مليون ₼ في عام 2025، بنمو يقارب 17% على أساس سنوي بالمقارنة مع 335 مليون ₼ في عام 2024. وقادت محفظة "إنديتكس" الشاملة لعلامات "زارا" و"ماسيمو دوتي" و"أويشو" و"ستراديفاريوس" و"بول آند بير" و"بيرشكا" الأداء على اتساع شرائح المستهلكين، مدعومةً بثبات الطلب على فئتي مستحضرات التجميل والإكسسوارات ومرونتهما أمام تقلبات الإنفاق.

قطاع التجزئة الدولي
(تتمة)

أذربيجان

المراجعة التشغيلية

وفرضت بيئة التشغيل في عام 2025 يقظة مستمرة تجاه تنامي وعي المستهلكين بالأسعار، مما استلزم إدارة نشطة للتشكيلات والتسعير للحفاظ على القدرة التنافسية. كما فرضت المنافسة القوية في سوق مراكز التسوق الحديثة في باكو اهتماماً متواصلاً بعرض العلامات التجارية، وتجربة المتجر، وسرعة الاستجابة للمتغيرات التجارية. واستجابت الشركة لهذه المتطلبات من خلال التخطيط الدقيق للمخزون، وتعزيز الكفاءة التشغيلية على مستوى المتاجر، والاستثمار المستمر في تطوير قدرات فرق العمل، بما دعم استقرار العمليات واستمرار نمو الإيرادات على مستوى الشبكة.

العلامات التجارية الأفضل أداءً

تصدّرت "زارا" مساهمات المبيعات في المحفظة، مؤكدةً موقعها وجهةً أولى للأزياء بين المستهلكين الأذربيجانيين. وقدمت بقية علامات "إنديتكس"، ومنها "بيرشكا" و"بول آند بير" و"ماسيمو دوتي" و"أويشو" و"ستراديفاريوس"، أداءً ثابتاً ضمن شرائحها الاستهلاكية. وأظهرت فئتا مستحضرات التجميل والإكسسوارات انتظاماً في عمليات الشراء المتكرر، بما يعكس مرونة هاتين الفئتين في بيئة استهلاكية يتنبّه فيها المشتري للأسعار. وجاءت الأزياء العالمية متوسطة الفئة والملابس الرياضية وأزياء النشاط اليومي والأحذية ميسورة الأسعار في مقدمة الفئات الأعلى أداءً في السوق خلال عام 2025.

التطلعات المستقبلية والأولويات

تشير التوقعات إلى استمرار استقرار سوق التجزئة في أذربيجان خلال عام 2026، مدعوماً بمواصلة نمو القطاع غير النفطي، إلى جانب توقعات البنك المركزي الأذربيجاني بنمو الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 2.4% خلال العام. كما تشكل البنية الراسخة لمراكز التسوق في باكو والحضور القوي للعلامات التجارية العالمية بيئة تشغيل مرنة في أساسها وقادرة على استيعاب التقلبات.

ووضعت الشركة على رأس أولوياتها في أذربيجان رفع إنتاجية المتاجر وتحسين هوامش الربحية وزيادة الكفاءة التشغيلية في شبكة متاجرها كافة، مع تركيز الجهود على تحقيق التوازن بين التشكيلات والتسعير بهدف رفع نسب البيع بالسعر الكامل. وتشمل المبادرات المحددة افتتاح ثلاثة متاجر جديدة لعلامة "كيكو ميلانو" في باكو، بما يوسّع حضور فئة مستحضرات التجميل بعد عام من الأداء القوي لهذه الفئة، وتجديد أحد متاجر "زارا" القائمة في موقع رئيسي. وستواصل الشركة تقييم فرص إضافية لتطوير المحفظة، مع تركيز خاص على جودة الإقبال والجدوى التجارية للمواقع المرشحة.

العلامات التجارية الأفضل أداءً في أذربيجان

ZARA | stradivarius | Massimo Dutti | PULL&BEAR
OYSHO | Bershka | KIKO MILANO

قطاع التجزئة الدولي
(تتمة)

أرمينيا
نمو قياسي في سوق تجزئة تتسارع تحولاتها وتزخر بإمكانات واعدة

سجلت أرمينيا إيرادات بلغت 226 مليون ₾ في عام 2025 بنمو 21% على أساس سنوي، بشبكة من 25 متجراً تمثل 14 علامة تجارية. واستند هذا النمو إلى ارتفاع مستويات دخل المستهلكين، وتنامي الطلب على قنوات التجزئة ذات العلامات التجارية، والتحديث المتواصل لقطاع التجزئة المحلي. ومع تركز النشاط التجاري في العاصمة يريفان والاتساع المتواصل للتعامل بالقنوات الرقمية، توفر أرمينيا منصة ملائمة للتوسع الانتقائي وتحديث المتاجر القائمة.

التوجه الاستراتيجي وسياق السوق

وجّهت الشركة جهودها في أرمينيا خلال عام 2025 نحو إثراء عروض علاماتها التجارية، ورفع جودة تجربة العملاء، وزيادة الكفاءة التشغيلية في شبكة المتاجر، بالبناء على ما أرسته من قاعدة متينة في عام 2024 وبما يدعم استدامة الأداء التجاري في السوق.

المعطيات التجارية والاقتصادية

نما الاقتصاد الأرميني بنسبة 7.2% في عام 2025 بقيادة قطاعي الإنشاءات والخدمات لدعم تطوير العقارات التجارية واستمرار نمو البنية التحتية للتجزئة المنظمة. وفي ظل هذا المناخ، ظلت بيئة التجزئة مواتية خلال العام، يسندها ارتفاع مستويات دخل الأسر والتحول المتواصل نحو تجارب التجزئة العصرية القائمة على العلامات التجارية. وبلغ نصيب الفرد من الدخل المتاح للإنفاق نحو 5,800 دولار أمريكي، بما يعزز القدرة الشرائية للأسر الأرمينية.

وجاءت المنسوجات والملابس والأثاث في مقدمة فئات التجزئة غير الغذائية من حيث المبيعات، فيما تركز نحو 75% من إجمالي مبيعات التجزئة في البلاد في العاصمة يريفان. كما سجل الإقراض الاستهلاكي نمواً قوياً خلال عام 2025، مما عزز القدرة الشرائية للأسر الحضرية ودعم الإنفاق الاختياري.

نمت الإيرادات في أرمينيا بنسبة

%21.0

بالمقارنة مع عام 2024 لتبلغ 225.9 مليون ₾

قطاع التجزئة وسلوك المستهلك

واصل سوق الأزياء والملابس في أرمينيا أداءه القوي خلال عام 2025، بدعم من ارتفاع مستويات دخل الأسر وتنامي إقبال المستهلكين على قنوات التجزئة العالمية ذات العلامات التجارية. ومثّلت ملابس النساء الشريحة الأكبر في سوق الأزياء، بإيرادات راوحت ما بين 155 و160 مليون دولار أمريكي متجاوزةً قاعدة عام 2024. وهيمنت الفئة غير الفاخرة على سلوك الشراء، مدفوعةً بتوجه المستهلك الأرميني متوسط الدخل نحو المنتجات التي تجمع بين القيمة والجودة وتحظى بعلامات تجارية معروفة، لا نحو الفئات الفاخرة أو الراقية. وعلى الرغم من تباطؤ نمو التجارة المحلية إجمالاً إلى نحو 3%، في انعكاس جزئي لعودة النشاط إلى مستوياته الطبيعية بعد ارتفاع قوي في العام السابق، ظل إنفاق المستهلكين على الملابس وفئات التجزئة غير الأساسية ثابتاً خلال العام بأكمله.

وبلغ متوسط إنفاق الفرد على الملابس والأحذية نحو 311 دولاراً أمريكياً وفقاً للتقديرات، مدعوماً بالإقبال المرتفع على مراكز التسوق الرئيسية في يريفان، التي تستحوذ على الحصة الأكبر من نشاط التجزئة في البلاد.

الأداء وأبرز المؤشرات

وحققت عمليات أرمينيا إيرادات بلغت 226 مليون ₾ في عام 2025 بنمو 21% على أساس سنوي بالمقارنة مع 187 مليون ₾ في عام 2024، بشبكة من 25 متجراً تمثل 14 علامة تجارية. وواظبت الشركة على إعطاء الأولوية لتجربة العملاء في المتاجر وتثبيت حضورها التنافسي، مستفيدة من فرص النمو المواتية في البلاد، لتظل أرمينيا واحدة من أفضل الأسواق الدولية للشركة أداءً خلال العام.

قطاع التجزئة الدولي
(تتمة)

أرمينيا

المراجعة التشغيلية

وواصلت بيئة التشغيل في أرمينيا تحولها خلال العام، إذ مثّلت متطلبات الامتثال التنظيمي ضمن إطار الاتحاد الاقتصادي الأوراسي أبرز مقتضيات التكيف في هذه السوق تحديداً، بما تفرضه من إجراءات إضافية على حركة المنتجات.

وعملت الشركة على تدعيم إجراءاتها للامتثال التنظيمي، والتنسيق الوثيق مع شركاء العلامات التجارية ومزودي الخدمات اللوجستية لضمان جاهزية المنتجات قبل موسم البيع، بما قلّص أي انقطاع في توافر البضائع بالمتاجر وأتاح للعملاء أفضل تجربة تسوق ممكنة.

وعلى الرغم من أن هذه المتطلبات تمثل سمة ملازمة للعمل ضمن البيئة التنظيمية للاتحاد الاقتصادي الأوراسي، فإن حضور الشركة الراسخ في السوق وخبرتها المتراكمة بهذا الإطار يؤهلانها لإدارة التوسعات المقبلة في الفئات الخاضعة للمتطلبات تباعاً عند دخولها حيز التطبيق.

العلامات التجارية الأفضل أداءً

سجلت "زارا" وسائر علامات "إنديتكس"، ومعها "تشارلز آند كيث"، نمواً ثابتاً على أساس سنوي، وشكلت مجتمعةً المصدر الرئيسي للأداء الإيجابي للشركة في السوق الأرمينية.

التطلعات المستقبلية والأولويات

تشير التوقعات إلى نمو ثابت لسوق التجزئة الأرمينية في عام 2026، مع تحول جوهري نحو التجارب العصرية والرقمية واحتدام المنافسة في القطاع. وستكون الأفضلية لشركات التجزئة التي تستثمر في التقنية ومنظومة القنوات المتعددة وتجربة العملاء، مع إدارة واعية للمخاطر الاقتصادية الكلية، بما يمكّنها من اقتناص الفرص المرتقبة في السوق.

ووضعت الشركة في أرمينيا على قائمة أولوياتها تحديث محفظة المتاجر القائمة وإدخال علامات تجارية إضافية إلى السوق خلال الأعوام الثلاثة إلى الخمسة المقبلة. وتشمل المبادرات المحددة افتتاح متجر جديد لعلامة "تشارلز آند كيث" في "يريفان مول" خلال عام 2026، والتواصل المكثف مع ملاك العقارات لتهيئة الأرضية اللازمة لبرنامج التوسع المقرر بين عامي 2027 و2029.

العلامات التجارية الأفضل أداءً في أرمينيا

CHARLES & KEITH ZARA

قطاع التجزئة الدولي
(تتمة)

أوزبكستان

نمو قوي للإيرادات في سوق ناشئة تحتل موقعاً استراتيجياً

حققت أوزبكستان إيرادات بلغت 180 مليون ₽ في عام 2025 بنمو 36% على أساس سنوي في أول عام تشغيلي كامل، مع وصول الشبكة إلى سبعة متاجر تمثل سبع علامات تجارية. واستند هذا الأداء إلى توسع اقتصادي كلي قوي، وارتفاع مستويات دخل الأسر، وتزايد الطلب على تجارب التجزئة المنظمة. وأثمرت استراتيجية دخول السوق، المرتكزة على محفظة علامات عالمية وموقع رئيسي في "طشقند سيتي مول"، نتائج تجارية ملموسة خلال العام. وبفضل وجود قاعدة متنامية من المستهلكين الشباب، وبنية تجزئة تتحسن باستمرار، وإقبال متسارع على القنوات الرقمية، توفر أوزبكستان منصة واعدة للنمو طويل الأجل ضمن المحفظة الدولية للشركة.

التوجه الاستراتيجي وسياق السوق

واصلت الشركة في أوزبكستان تركيزها الاستراتيجي على استدامة نمو المبيعات، وبناء قيمة راسخة لعلاماتها التجارية، وتطوير الكفاءات المحلية، وإرساء الأسس التشغيلية اللازمة لتثبيت حضورها في السوق على المدى الطويل.

المعطيات التجارية والاقتصادية

سجلت أوزبكستان أقوى أداء اقتصادي لها في السنوات الأخيرة خلال عام 2025، إذ نما الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 7.7% بالقيمة الحقيقية متجاوزاً 145 مليار دولار أمريكي للمرة الأولى. وارتفعت مستويات الدخل الحقيقية للأسر بنسبة 9.2% بما وسّع القدرة الإنفاقية للمستهلكين، فيما زادت مبيعات التجزئة بنحو 11% على أساس سنوي. وتراجع التضخم من 9.8% في ديسمبر 2024 إلى 7.3% بنهاية العام، وهو من أدنى مستوياته في تسع سنوات، بما عزز القوة الشرائية خلال النصف الثاني من العام.

وبلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي الوافدة مستوى قياسياً عند 43 مليار دولار أمريكي خلال العام. وتحولت أولويات السياسات الحكومية في عام 2025 من التحرير الاقتصادي الواسع إلى أهداف تركز على التنفيذ، تشمل التصنيع وتنافسية الصادرات وأمن الطاقة والشراكات بين القطاعين العام والخاص. وظل طموح الحكومة لبلوغ مصاف الدول ذات الدخل فوق المتوسط بحلول عام 2030 المرجعية الاستراتيجية التي تستند إليها مسيرة الإصلاح في البلاد.

نمت الإيرادات في أوزبكستان إلى

179.7 مليون ₽

في عام 2025، بزيادة نسبتها 35.6% عن عام 2024

قطاع التجزئة وسلوك المستهلكين

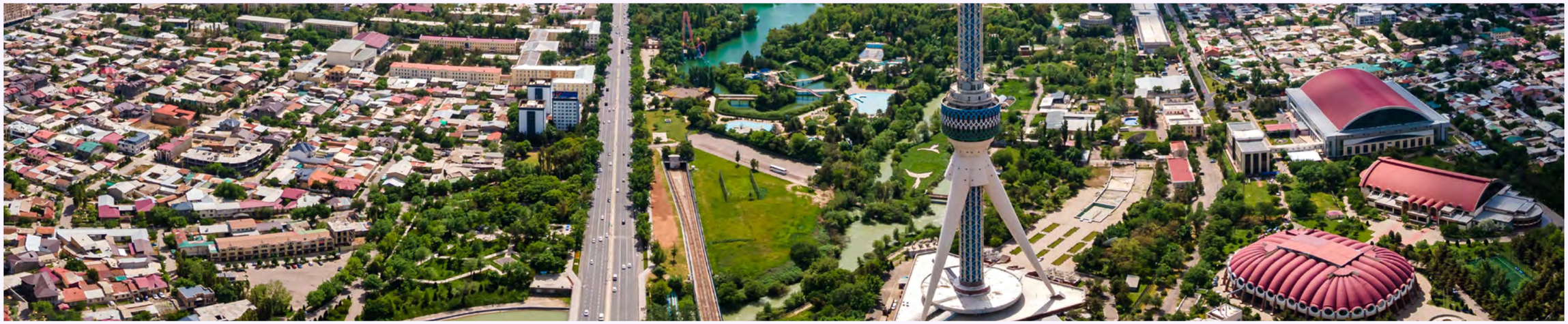
ما تزال نماذج البيع الحديثة والمنظمة محدودة الحضور في بنية قطاع التجزئة في أوزبكستان، فقد استحوذت مراكز التسوق على 13% فقط من إجمالي قطاع التجزئة في عام 2024، بالمقارنة مع 30% في كازاخستان المجاورة، فيما احتفظت الأسواق التقليدية بالحصة الأكبر. ووصل رصيد المساحات عالية الجودة المخصصة للتجزئة في طشقند إلى 514 ألف متر مربع موزعة على 24 مركز تسوق بنهاية عام 2025، بعدما دخلت الخدمة خلال العام مساحات تتجاوز 100 ألف متر مربع. ولم ينه هذا التوسع حالة نقص المعروض في السوق، إذ لا يتجاوز نصيب كل ألف نسمة نحو 165 متراً مربعاً، مقابل 450 إلى 500 متر مربع في أسواق التجزئة المتقدمة.

وتبرز قاعدة المستهلكين في البلاد بتركيبة عمرية شابة واضحة، إذ يشكل السكان دون سن الخامسة والعشرين 42.4% من الإجمالي، فيما تقل أعمار نصف السكان عن 27 عاماً. ويشكل هذا الثقل الشبابي محركاً رئيسياً للطلب على علامات الأزياء العالمية، كما يعزز حضور القنوات الرقمية في قرارات الشراء والبحث عن المنتجات. وتحتل الأزياء أيضاً موقعاً ضمن أكبر فئتين في سوق التجارة الإلكترونية في أوزبكستان، وتشير التوقعات إلى أن حصة هذه السوق ستبلغ 9% إلى 11% من إجمالي قطاع التجزئة بحلول عام 2027.

الأداء وأبرز المؤشرات

بلغت الإيرادات من عمليات أوزبكستان 180 مليون ₽ في عام 2025، بالمقارنة مع 132 مليون ₽ في عام 2024، بنمو 36% على أساس سنوي، وبشبكة من سبعة متاجر تمثل سبع علامات تجارية. ويبرهن هذا الأداء على قدرة محفظة الامتياز المنتقاة متعددة العلامات على تحقيق نمو قوي في أحجام المبيعات وبناء قيمة مستدامة للعلامات التجارية خلال دورة سوق واحدة في اقتصاد نامٍ برابطة الدول المستقلة.

وفي ظل ما تتميز به سوق أوزبكستان من شريحة استهلاكية شابة، إذ تقل فيها أعمار 60% من السكان عن 30 عاماً، وفرت هذه العوامل أرضية ملائمة لمحفظة قطاع التجزئة الدولي لسينومي ريتيل، المرتكزة على علامات "إنديتكس"، للاستفادة من الطلب المتنامي على الأزياء العالمية. ومن موقعها الرئيسي في "طشقند سيتي مول"، أكبر وجهات التجزئة في البلاد وأحدثها بمساحة 103,000 متر مربع، استفادت عمليات الشركة من توفر بنية تحتية عالية الجودة ومعدلات قوية لتحول الزوار إلى مشترين. ويعكس نمو الإيرادات وتحقيق ربحية جيدة كفاءة تنفيذ الخطط التجارية في مواقع جرى اختيارها بعناية، كما يقدم نموذجاً قابلاً للتكرار في أسواق نامية أخرى ضمن هذا القطاع.



قطاع التجزئة الدولي
(تتمة)

أوزبكستان

المراجعة التشغيلية

شهدت بيئة التشغيل في أوزبكستان خلال عام 2025 استمرار النمو الإيجابي، إذ واصل قطاع التجزئة المنظم توسعه، في حين ظل المعروض أقل بكثير من نظيره في الأسواق الإقليمية المماثلة. واستلزمت البيئة التنظيمية الآخذة في التحول، انسجاماً مع برنامج الإصلاح الحكومي المتواصل، متابعة دؤوبة لمتطلبات الامتثال. والتزمت الشركة خلال العام بالتخطيط الدقيق للمخزون وضبط التكاليف، بما دعم الاستقرار التشغيلي والنمو القوي للإيرادات على أساس سنوي. كما واصلت تركيزها على تنمية قيمة علاماتها التجارية في أوزبكستان وتقديم تجربة عملاء تضاهي أفضل الممارسات، مع اتساع شعبية هذه العلامات بين المستهلكين المحليين.

العلامات التجارية الأفضل أداءً

قدمت محفظة "إنديتكس"، بعلاماتها "زارا" و"ماسيمو دوتي" و"أويشو" و"ستراديفاريوس" و"بول آند بير" و"بيرشكا"، أداءً قوياً كلٌّ في شريحتها الاستهلاكية، بما يثبت جدوى النهج متعدد العلامات في هذه السوق. وتصدّرت "زارا" مساهمات أحجام المبيعات وأعداد الزوار في المحفظة، مستفيدةً من شهرتها العالمية وعرضها القائم على الأزياء السريعة، فيما تميزت "ماسيمو دوتي" بموقعها الراقي وشريحة عملائها المميزة. وحققت "أويشو" و"ستراديفاريوس" نتائج ثابتة كلٌّ في تخصصها من المنتجات، وقادت "بول آند بير" و"بيرشكا" أحجام المبيعات في الشريحة العمرية الأصغر، انسجاماً مع الطابع الشبابي الواضح لسكان أوزبكستان. وجاءت الأزياء العالمية متوسطة الفئة في صدارة الفئات الأعلى أداءً ضمن محفظة سينومي ريتيل خلال عام 2025.

التطلعات المستقبلية والأولويات

تستند توقعات سوق التجزئة الأوزبكية إلى مقومات جوهرية تشمل أكبر نمو سكاني مطلق في آسيا الوسطى، وارتفاع مستويات دخل الأسر، والتحول المتواصل من التجزئة غير الرسمية إلى الصيغ المنظمة. وتتواصل خطط تطوير المساحات التجارية في طشقند، فيما يدعم موقع "طشقند سيتي مول" بوصفه وجهةً تسوق بارزة استمرار الإقبال الكثيف عليه. وتتوقع شركة "كي بي إم جي" أن تبلغ نسبة التجارة الإلكترونية ما بين 9% و11% من إجمالي مبيعات التجزئة بحلول عام 2027، مع بقاء الأزياء ضمن أكبر فئتين في قنوات المبيعات الرقمية.

وحددت الشركة أولويتها لعام 2026 في أوزبكستان بتحويل نمو الإيرادات إلى ربحية ملموسة ودعم استدامة الجدوى الاقتصادية للمتاجر. وتشمل الأهداف المحددة للعام رفع إنتاجية المتاجر، وتعزيز هوامش الربحية، وتحقيق أفضل أداء ممكن من محفظة المتاجر القائمة قبل الشروع في أي توسع إضافي.

وتتركز أولوياتها التشغيلية على تحقيق التوازن بين التشكيلات والتسعير لرفع نسب البيع بالسعر الكامل، وزيادة الكفاءة التشغيلية في شبكة المتاجر، واستكشاف فرص التكامل الرقمي للوصول إلى المستهلكين خارج حدود المركز التجاري المادي.

العلامات التجارية الأفضل أداءً في أوزبكستان

ZARA | stradivarius | Massimo Dutti | OYSHO | Bershka

قطاع التجزئة الدولي
(تتمة)

الأردن

إنجاز الخطط بكفاءة في سوق مرنة يحكمها وعي المستهلك بالقيمة

سجلت عمليات الشركة في الأردن إيرادات بلغت 150 مليون ₤ في عام 2025 بنمو 2.7% على أساس سنوي، بشبكة من 54 متجراً تمثل 18 علامة تجارية في ستة مراكز تجارية، وهي أكبر شبكة للشركة في سوق واحدة خارج أسواق رابطة الدول المستقلة. وتستند هذه السوق إلى تركيبة سكانية مواتية وبنية تجزئة راسخة وطلب متواصل على العلامات العالمية المعروفة. وركزت العمليات خلال عام 2025 على دعم الربحية ورفع إنتاجية المتاجر وضبط استراتيجيات المنتجات والتسعير بما يتوافق مع تحولات أذواق المستهلكين. وبفضل دقة تنفيذ خطط المبيعات وإدارة العمليات التجارية بمرونة والتركيز الواضح على الكفاءة وملاءمة العروض للعملاء، واصل الأردن توفير منصة مستقرة لأداء مستدام ونمو رقمي مرتقب في المرحلة المقبلة.

التوجه الاستراتيجي وسياق السوق

واصلت الشركة في الأردن استراتيجيتها القائمة على تحقيق التوازن بين الربحية وضبط المخزون والكفاءة التشغيلية، امتداداً للتوجه الاستراتيجي الذي أرسته في عام 2024. وتحول التركيز من التوسع إلى رفع إنتاجية المتاجر وتحسين نسب تصريف البضائع وضبط تشكيلة المنتجات بما يلائم الطلب المحلي على نحو أدق.

واستجابةً لاحتدام المنافسة وتزايد حساسية الأسعار في سوق التجزئة الأردنية، أعطت الشركة أولوية لاستراتيجيات تسعير مدروسة بعناية ومبادرات تسويقية محددة الشرائح تستهدف زيادة تفاعل العملاء ورفع متوسط قيمة المعاملة الواحدة.

قطاع التجزئة وسلوك المستهلك

أظهر سوق التجزئة الأردني في عام 2025 مرونة واضحة وسط منافسة محتدمة، في ظل نمو معتدل للإنفاق الاستهلاكي وتزايد حساسية المستهلكين للأسعار.

تدير سينومي ريتيل في الأردن أكبر شبكة متاجر لها خارج أسواق رابطة الدول المستقلة بمحفظة تضم 54 متجراً في 6 مراكز تجارية

وازداد تركيز المتسوقين على القيمة مقابل المال والعروض الموسمية والعلامات الموثوقة، لاسيما في شريحتي الأزياء متوسطة الفئة وميسورة الأسعار. وظلت مراكز التسوق القناة الأولى للتجزئة، محتفظةً بإقبال جيد خلال ذروة الحملات والفترات الترويجية، فيما ركزت شركات التجزئة على موازنة التشكيلات وحماية الهوامش مع تزايد الانتقائية في سلوك الشراء.

ويواصل السوق الاستفادة من مقومات داعمة طويلة الأجل، منها قاعدة سكانية شابة متنامية يتركز فيها المستهلكون بين 18 و35 عاماً، وهي الشريحة الأهم لتجزئة الأزياء وأسلوب الحياة. ويجد الطلب دعماً إضافياً في ثقافة التسوق الراسخة بالمراكز التجارية، وتنامي الوعي بالعلامات العالمية، واتساع تأثير القنوات الرقمية ووسائل التواصل الاجتماعي في قرارات الشراء. كما يفتح انتشار التجارة الإلكترونية فرصاً إضافية أمام شركات التجزئة لتوثيق صلتها بالعملاء وتوسيع قنوات البيع المتاحة أمامهم.

الأداء وأبرز المؤشرات

حققت عمليات الأردن إيرادات بلغت 150 مليون ₤ في عام 2025 بنمو 2.7% على أساس سنوي بالمقارنة مع 146 مليون ₤ في عام 2024، بشبكة من 54 متجراً تمثل 18 علامة تجارية في ستة مراكز تجارية، لتظل أكبر شبكة متاجر وأوسع حضور للعلامات خارج أسواق رابطة الدول المستقلة. واستند الأداء إلى انضباط ملموس في التسعير وتشكيلة المنتجات وتنفيذ الحملات الترويجية، مع إدارة أدق للمخزون وتسريع دورته بما رفع كفاءة رأس المال العامل وقلّص البضائع بطيئة الحركة. وأسهمت الضوابط التشغيلية الصارمة في المتاجر في رفع الإنتاجية على مستوى الشبكة وتحسين نسب تصريف البضائع.

وشكل موسم رمضان أحد أنجح فترات المبيعات ضمن المبادرات التسويقية للشركة خلال عام 2025، إذ أسهمت الحملات الترويجية المركزة وتحسين الأداء التنفيذي للمتاجر والأنشطة التسويقية محددة الشرائح في تفاعل قوي من العملاء وتسارع نسق المبيعات في عدد من العلامات التجارية.

قطاع التجزئة الدولي
(تتمة)

الأردن

المراجعة التشغيلية

فرضت البيئة التشغيلية في عام 2025 استجابات مرنة لتزايد حساسية المستهلكين للأسعار، واحتدام المنافسة، وارتفاع تكاليف التشغيل والخدمات اللوجستية جراء الأوضاع الجيوسياسية الإقليمية. وفي المقابل، نفذت الشركة مجموعة من المبادرات الرامية للحفاظ على استقرار الأداء شملت إدارة المخزون بانضباط أكبر، وإطلاق حملات ترويجية محددة الأهداف، وتحسين الكفاءة التشغيلية عموماً. وأتاح التخطيط الاستباقي للمخزون والتركيز التجاري خلال فترات البيع الرئيسية، ومنها رمضان وتخفيضات نهاية العام، تجاوز هذه الضغوط بفاعلية ودعم استمرار أداء المبيعات القوي.

العلامات التجارية الأفضل أداءً

ظلت الأزياء المساهم الأكبر في أداء عام 2025 بقيادة "ستراديفاريوس" و"مانجو"، فيما سجلت فئتا الإكسسوارات والأحذية، بعلامات منها "بارفوا" و"ألدو" و"تشارلز آند كيث"، أداءً مستقراً خلال العام. وأسهمت شريحة الملابس الداخلية، بعلامتيها الرئيسيتين "لا في إن روز" و"ماري فرانس"، في تنويع مصادر إيرادات المحفظة، بينما دعمت "إيبكيول" و"إيه دي إل" الأداء ضمن محفظة الأزياء عموماً.

التطلعات المستقبلية وأولويات عام 2026

تتجه توقعات قطاع التجزئة الأردني لعام 2026 نحو تفاؤل حذر، بدعم من مقومات إيجابية طويلة الأجل رغم استمرار حساسية المستهلكين للأسعار. ويظل الطلب مستنداً إلى تحسن تدريجي في ظروف الإنفاق وقاعدة استهلاكية شابة وبنية راسخة للمراكز التجارية، فيما تواصل شركات التجزئة تركيزها على القيمة وملاءمة العروض وتجربة العملاء.

وفي ظل هذه المعطيات، ستعطي الشركة في الأردن أولوية للربحية المستدامة والكفاءة التشغيلية وضبط المخزون بدقة، بدلاً من التوسع المتسارع. وتشمل الأولويات الرئيسية لعام 2026 مواصلة ترشيد محفظة المتاجر من خلال إغلاق انتقائي للمواقع الأدنى أداءً، مع تحسينات متواصلة في دوران المخزون ونسب تصريف البضائع واستراتيجية التسعير وإنتاجية المتاجر.

وتسعى الشركة إلى تعزيز قدراتها الرقمية خلال المرحلة المقبلة من مسيرة نموها، إذ تشمل المبادرات المقررة تطوير أدوات التنبؤ بالطلب، وتحسين برامج إدارة علاقات العملاء والتواصل معهم، وتهيئة قنوات البيع الإلكترونية وإطلاقها ليتكامل دورها مع شبكة المتاجر المادية القائمة. ويستهدف هذا النهج المتدرج تحقيق أعلى العوائد من المنصة الحالية وبناء نموذج تجزئة يتسم بالكفاءة ويضع العميل في صدارة أولوياته.

العلامات التجارية الأفضل أداءً في الأردن

ALDO Accessories | laVie en Rose | IPEKYOL | stradivarius | MANGO

CHARLES & KEITH | Marie France | PARFOIS | adL

قطاع الأطعمة والمشروبات

تنمية محفظة علامات الأغذية والمشروبات بمرونة في سوق استهلاكية سريعة التغيّر

تُعد منصة الأغذية والمشروبات إحدى الركائز الرئيسية في محفظة سينومي ريتيل الاستهلاكية المتنوعة، إذ تمنح الشركة حضوراً في أحد أكثر القطاعات جاذبيةً للنمو وأسرعها تطوراً في المملكة العربية السعودية. وخلال عام 2025، واصلت الشركة التركيز على تنمية العلامات التجارية ذات الإمكانات الواعدة، وإدارة محفظتها بانضباط، وتعزيز تفاعلها مع العملاء عبر قنوات متعددة، بالتوازي مع التكيف مع بيئة تشغيلية تتسم بتزايد حدة المنافسة وارتفاع التركيز على تحقيق الربحية. واستناداً إلى قوة الطلب، وتسارع تبني القنوات الرقمية، والفرص المتنامية التي تقودها العلامات التجارية، يواصل القطاع ترسيخ مقوماته بوصفه محركاً رئيساً للنمو وقادراً على الإسهام في خلق قيمة مستدامة على المدى الطويل.

السياق العام للسوق

ما يزال قطاع الخدمات الغذائية في المملكة العربية السعودية يتمتّع بآفاق نموٍّ جاذبة على المدى الطويل، مع دخوله مرحلةً يسودها انضباطٌ أكبر في مسار تطوّره. فبعد مرحلةٍ اتّسمت بالتوسّع السريع في عدد المنافذ وإطلاق المفاهيم الجديدة، بات السوق يتّجه بصورةٍ متزايدة إلى مسارٍ تقوده الربحية، مع اهتمام أكبر بكفاءة التشغيل والاحتفاظ بالعملاء واقتصاديات النمو المتوازن. وقد بلغت قيمة القطاع 35 مليار دولار أمريكي في عام 2024، ويُتوقّع أن يتوسّع بمعدّل نموٍّ سنويٍّ مركّب يبلغ 8% حتى عام 2032. ويظلّ توصيل الطعام عبر الإنترنت من أسرع القنوات نمواً، إذ بلغت قيمته 3 مليارات دولار أمريكي في عام 2024، ويُرتقب أن يتوسّع بمعدّل نموٍّ سنويٍّ مركّب نسبته 18% حتى عام 2030.

وازدادت حدة المنافسة في مختلف فئات السوق وباتت وتيرة التغير فيه أسرع من السابق. فالعلامات المحلية الرائدة، مثل البيك وهرفي وكودو، تواصل الاستناد إلى ارتباطها الوثيق بالثقافة المحلية وكفاءة نماذجها التشغيلية، في حين توظّف العلامات التجارية العالمية أنظمةً موحّدة وقدراتٍ تسويقية عالمية لتنمية حضورها بوتيرةٍ سريعة. وتشهد منافذ السلاسل توسّعاً بمعدّل نموٍّ سنويٍّ مركّب يبلغ 11%، بما يعكس تنامي انتشار نموذج الامتياز التجاري، غير أنّ المشغّلين المستقلّين لا يزالون يستحوذون على 58% من إجمالي المنافذ، مما يؤكّد استمرار قوة المفاهيم الريادية والمصمّمة بما يلائم الذوق المحلي. ومع احتدام المنافسة، تتزايد أهمية التميّز القائم على هوية العلامة التجارية وجودتها وتجربة العملاء.

فئات السوق الرئيسية

ينقسم سوق الأغذية والمشروبات في المملكة عادةً إلى خمس فئاتٍ رئيسية.

مطاعم الخدمة السريعة (QSR)

تُعدّ مطاعم الخدمة السريعة أكبر الفئات من حيث الإيرادات، وتهيمن عليها السلاسل العالمية والعلامات المحلية على حدٍّ سواء، ومنها البيك وهرفي وكودو. ويتواصل التوسّع في منح الامتيازات التجارية بوتيرة نشطة.

المطاعم العائلية

تتمتّع هذه الفئة بإرثٍ ثقافي عريق، وتشهد منافسةً متصاعدة مع ارتفاع تطلّعات العملاء إلى تجارب مميزة، ليغدو تميّز المفهوم عاملاً أساسياً في الاحتفاظ بالعملاء.

المطاعم الفاخرة

تواصل المطاعم الفاخرة الاستفادة من نمو السياحة وارتفاع الدخل المتاح للإنفاق، ويتسارع دخول العلامات العالمية عبر المنشآت المرتبطة بقطاع الضيافة في مرحلة ما بعد إطلاق رؤية السعودية 2030.

المقاهي والقهوة المختصة

تُعدّ المقاهي والقهوة المختصة من أسرع فئات الأغذية والمشروبات نمواً، فقد بلغ عدد فروع بارنز كوفي، سلسلة مقاهي خدمة الطلبات من السيارات، 700 فرع في عموم المملكة بحلول عام 2024، في حين تشهد مفاهيم المقاهي المتخصصة من الجيل الثالث انتشاراً متزايداً في المراكز الحضرية.

المطابخ السحابية والعلامات التجارية المخصّصة للتوصيل فقط

بلغت قيمة هذا السوق 173 مليون دولار أمريكي في عام 2023. وبإمكان مشغّلي المطابخ السحابية خفض تكاليفهم العامة بنسبةٍ تصل إلى 60% مقارنةً بتجهيزات المطاعم التقليدية، ومن أبرز الأسماء الفاعلة فيه كيتوبي وسروا فودز وشبكة المطابخ السحابية التي يشغّلها تطبيق هنقرستيشن.

وتتغير سلوكيات المستهلكين بسرعة موازية لتحولات المنافسة في القطاع، مما يفرض على المشغلين قراءة أدق لتفضيلات العملاء. فقد باتت قرارات تناول الطعام تتشكّل على نحو متزايد بتأثير وسائل التواصل الاجتماعي ومنصات مراجعات العملاء والحملات التسويقية الفعالة للعلامات التجارية، كما غدت الجودة وأجواء المكان ومستوى الخدمة تفوق السعرَ أهميةً في نظر العميل. وأضحى الحضور الرقمي عنصراً جوهرياً في تعريف العملاء بالمطاعم، ولاسيّما لدى الفئة العمرية من 15 إلى 44 عاماً. ويظلّ التوصيل قناةً مهيمنة، إذ سجّل تطبيق هنقرستيشن أكثر من 15 مليون مستخدم نشط و35 مليون طلب سنوي في عام 2023، كما استحوذ التوصيل على 58% من إجمالي معاملات قطاع الخدمات الغذائية في مدينتي الرياض والدمام. وفي الوقت ذاته، تتصاعد التوقّعات أمام المشغّلين بفعل تزايد كثافة المطاعم في المدن الرئيسية، وارتفاع تكاليف العمالة والإيجارات، وتنامي تطلّعات العملاء المتأثّرة بتجارب السفر الدولية. وإزاء هذه المعطيات، تفتح حركة السياحة المتنامية، ومنظومات الولاء الرقمية، والنماذج منخفضة التكلفة مثل صيغ الامتياز التجاري والمطابخ الافتراضية، فرصاً واعدة لنموٍّ مستدام.

قطاع الأطعمة والمشروبات
(تتمة)

الأداء وأبرز المؤشرات

على الرغم من تحولات السوق، استقرّ أداء قطاع الأغذية والمشروبات في عام 2025 على صعيد الإيرادات. وتأثّرت الربحية بضغوطٍ قصيرة الأجل على الهوامش، نتيجة إيلاء الشركة الأولوية للقيمة المحققة للعميل على المدى الطويل ولجودة محفظتها. وقد ضغط على أداء هوامش الربحية ارتفاعُ التكاليف التشغيلية والتوسّعُ المدروس في العروض القائمة على القيمة، ولاسيّما عبر منصات التوصيل التابعة لطرف ثالث. وقد صمّمت الشركة هذه العروض بهدف زيادة الإقبال ومتوسط الإنفاق وولاء العملاء، مع تزايد تأثر قرارات الشراء بالأسعار وكثافة الحملات الترويجية وتطور المنافسة في السوق. ومع أنّ هذه العروض قد تقلّص الهوامش في الأجل القصير، فإنّ الشركة تعوّل عليها في دعم ربحيةٍ مستدامة بمرور الوقت، إذ ترفع معدلات الاحتفاظ بالعملاء وتدعم نمو القنوات.

وخلال العام، واصلت سينومي ريتيل إعادة هيكلة منصة الأغذية والمشروبات من خلال إدارة محفظة علاماتها التجارية بانضباط وتركيز أكبر. وشمل ذلك التخارج من علامات كافيه دي كلاسيه، جامبا جوس، وكاهفي دونياسي، وسيكرتس كيك، وكابانا، إلى جانب تحسين شبكة متاجرها عبر إعادة تقييم المواقع والأنماط التشغيلية التي جاءت نتائجها دون المستويات المستهدفة. ويعكس هذا النهج تحولاً استراتيجياً من التوسع واسع النطاق إلى نموذج تشغيلي أكثر تركيزاً على العلامات التجارية الرئيسية ذات الأداء المرتفع، والقادرة على تحقيق جدوى اقتصادية وقيمة مستدامة على المدى الطويل. كما أكد العام أن قطاع الأغذية والمشروبات ما يزال يمثل ركيزة استراتيجية للمجموعة، مع توقع أن تقود المرحلة المقبلة العلامات التجارية ذات الإمكانات القوية للنمو، والقادرة على تحقيق أداء متسق عبر مختلف القنوات والأنماط التشغيلية.

وعلى صعيد العمليات التشغيلية، ظلّ التنفيذ الفعّال في مقدمة الأولويات، إذ أسهمت مبادرات تجربة العملاء في تعزيز تفاعلهم، بفضل نمو التفاعل الرقمي ونشاط التقييمات وارتفاع نسبة المبيعات عبر الإنترنت من إجمالي الإيرادات لدى العلامات التجارية الرئيسية. وقد عزّز ذلك حضور العلامات التجارية واتساع قاعدة عملائها، مع اهتمام كبير بتحسين انتظام الأداء التشغيلي وتجربة العملاء في مختلف المنصات والأنماط.

دراسة حالة

تجربة عملاء صب واي الاستثنائية

قدّمت مطاعم صب واي مثالاً بارزاً على الالتزام بأفضل المعايير التشغيلية، إذ أنجزت 115 عملية تدقيق ضمن زيارات تقييم المطاعم (REV) خلال العام، وحقّقت نسبة 92%، متجاوزةً المتوسط الإقليمي لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا (EMEA) البالغ 90%. وتولّت تنفيذ عمليات التدقيق هذه شركة EcoSure المستقلة نيابةً عن صب واي الدولية، وهي عمليات تُقيّم معايير العلامة التجارية وسلامة الغذاء وتوفّر مقياساً عالمياً معتمداً لجودة التنفيذ. ويتعيّن على كل مطعم أن يجتاز قسمَي التدقيق معاً ليحقّق نتيجةً ناجحة في التقييم، وقد جاءت نتيجة صب واي اللافتة لتعكس حرص كلٍّ من العلامة التجارية وسينومي ريتيل على تحسين تجربة العملاء والالتزام بأعلى معايير الجودة. وتمثّل هذه النتائج كذلك مرجعاً معتمداً دولياً لقياس تقدّم كل مشغّل من مشغّلي الامتياز التجاري على حدة.

وأظهرت مطاعم صب واي أيضاً أعلى قدرةٍ على المرونة التشغيلية في عام 2025، مدعومةً بقيمة علامتها التجارية القوية وتبسيط عملياتها وتنامي مكانتها الرقمية. وإلى جانب ذلك، حقّقت صب واي تقدّماً ملموساً في قنوات الإنترنت والتوصيل، بما يؤكّد أهمية المفاهيم التي تحافظ قوائمها وتغليفها على جودتها أثناء التوصيل، والتي تتيح أنماطها المرونة عبر مناسبات تناول الطعام داخل المطعم والطلبات الجاهزة والتوصيل. فقد ارتفعت نسبة المبيعات عبر الإنترنت في مطاعم صب واي (أي مساهمة مبيعات التوصيل مقارنةً بتناول الطعام داخل المطعم) من 27% من الإيرادات في عام 2024 إلى 39% في عام 2025، فيما ارتفعت هذه النسبة في سينابون من 39% إلى 43%، بما يعكس تزايد إقبال العملاء على قنوات الطلب الرقمية.

آفاق وأولويات عام 2026

تتركّز أولويات الإدارة لقطاع الأغذية والمشروبات في عام 2026 على زيادة المبيعات على أساس المثل بالمثل وتعزيز إقبال الزوار، وتحسين أداء هوامش الربحية على مستوى المحفظة كاملةً. وسيظلّ التركيز منصبّاً على الموازنة بين نمو الإيرادات وتحقيق ربحيةٍ منضبطة، بدعمٍ من مواصلة ترشيد المحفظة ووضوح أهداف الأداء. وبهذا النهج المتوازن، تسعى سينومي ريتيل إلى تعزيز جودة أرباح القطاع وتهيئة علاماتها الأساسية لتحقيق نموٍّ مستدام متعدد القنوات.

التجارة الإلكترونية

ربط المتاجر الفعلية بالقنوات الرقمية لتعزيز نمو التجارة الإلكترونية

تؤدي التجارة الإلكترونية دوراً محورياً في النموذج التشغيلي لشركة سينومي ريتيل، إذ تدعم كفاءة الأعمال وتعزز التفاعل مع العملاء ضمن محفظة علاماتها. وتحوّل هذا القطاع في عام 2025 من وحدة مبيعات مستقلة إلى قناة تعمل ضمن الإطار التجاري والتشغيلي للمجموعة، مما مكّنها من زيادة الإيرادات من دون توسع مماثل في شبكة المتاجر. كما ساعد الاستثمار المتواصل في قدرات البيع متعدد القنوات، واتخاذ القرارات استناداً إلى البيانات، ورفع جودة تجربة العملاء، على ربط المتاجر الفعلية بالمنصات الرقمية بصورة متكاملة. وبذلك باتت التجارة الإلكترونية تعزز قدرة الأعمال على النمو بكفاءة، وتدعم جاهزية المجموعة للتعامل مع تقلبات السوق ومتطلبات العملاء.

السياق العام للسوق

سجّل قطاع التجارة الإلكترونية في المملكة العربية السعودية توسعاً سريعاً خلال السنوات الأخيرة، مستفيداً من نمو طويل الأجل في الطلب وتزايد استخدام القنوات الرقمية للتسوق. وتضاعف حجم السوق تقريباً بين عامي 2020 و2025، إذ بلغ 13 مليار دولار أمريكي في عام 2020، وتُقدر قيمته بـ21 مليار دولار أمريكي في عام 2025. وتشير التوقعات إلى استمرار هذا الاتجاه، ليصل حجم السوق إلى 29 مليار دولار أمريكي بحلول عام 2029 بمعدل نمو سنوي مركب قدره 9%. وتضع التقديرات طويلة الأجل معدل النمو السنوي المركب عند 12% حتى عام 2031. كما بلغت مبيعات التجزئة الإلكترونية 85 مليار ﷼ في عام 2025، ومن المتوقع أن تمثل 8% من إجمالي قطاع التجزئة بحلول عام 2026، مما يبرز حضورها المتزايد في اقتصاد المستهلك.

ويكشف سلوك المستهلك في المملكة عن ثلاثة تحولات أساسية أعادت تنظيم قنوات الطلب. فقد تسارع الانتقال إلى المدفوعات غير النقدية، بعدما شكلت المدفوعات الإلكترونية 79% من حجم معاملات التجزئة في عام 2024 بالمقارنة مع 57% في عام 2021. وبلغ إنفاق التجارة الإلكترونية من خلال شبكة "مدى" 197 مليار ﷼، بنمو نسبته 26% على أساس سنوي. وفي الوقت نفسه، باتت قرارات الشراء مرتبطة بجودة التجربة، إذ استحوذت التجارة الإلكترونية الدولية على ما يقارب 40% من المبيعات الإلكترونية في مطلع عام 2025، بما يعكس طلباً متزايداً على العلامات التجارية العالمية. كما أصبح التفاعل بين العملاء والعلامات التجارية عبر القنوات الرقمية سمة دائمة، تتم غالباً من خلال الهواتف الذكية، بفضل انتشار الهواتف الذكية بنسبة تتجاوز 98% وتغطية شبكات الجيل الخامس بنسبة تتجاوز 90% في عام 2025. ويؤكد ذلك أهمية تجارب التجزئة الرقمية السلسة والمتاحة للعملاء بصورة مستمرة دون انقطاع.

وتدعم هذه التحولات تغيرات أوسع في الاقتصاد الوطني، منسجمة مع مستهدفات التحول الوطني في المملكة. فقد تجاوزت المعاملات غير النقدية مستهدفاتها طويلة الأجل، بعدما وصلت إلى 79% من مدفوعات التجزئة. كما بلغ إسهام الاقتصاد الرقمي ما يقارب 495 مليار ﷼، أو حوالى 15% من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2024. وسجّلت مشاركة المرأة في سوق العمل 36%، متجاوزة المستهدفات المحددة، بينما شكّل الاقتصاد غير النفطي 52% من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2025. وتدفع هذه العوامل مجتمعة قطاع التجزئة نحو بيئة ترتبط فيها القنوات الرقمية بسلوك المستهلك بصورة وثيقة، مما يعزز اتجاه نمو التجارة الإلكترونية في المملكة على المدى الطويل.

+15.0%
على أساس سنوي
إيرادات المجموعة من المبيعات عبر القنوات الإلكترونية في المملكة (بما يشمل جميع قطاعات الإيرادات)

+21.2%
على أساس سنوي
نسبة النمو التي حققتها زارا في المملكة في الإيرادات الإلكترونية

+28.0%
نسبة ارتفاع إيرادات محفظة إنديتكس ككل في المملكة

التجارة الإلكترونية
(تتمة)

الأداء وأبرز المؤشرات

التجارة الإلكترونية قناة تشغيلية أساسية

وفي ضوء هذه المعطيات، عكس أداء عام 2025 تقدماً متواصلاً في تعزيز تكامل التجارة الإلكترونية ضمن النموذج التشغيلي للمجموعة. وارتفعت إيرادات المجموعة من المبيعات عبر القنوات الإلكترونية بنسبة 15% على أساس سنوي، ليرتفع إسهامها إلى 8% من إجمالي الإيرادات بالمقارنة مع 7% في عام 2024. وقادت العلامات التجارية الرائدة من المستوى الأول هذا النمو، إذ زادت إيرادات زارا الإلكترونية في المملكة العربية السعودية بنسبة 21.2% على أساس سنوي، وارتفعت إيرادات محفظة إنديتكس ككل بنسبة 28.0%. وأسهم هذا الأداء في تحقيق نمو إجمالي بنسبة 15% في إيرادات التجارة الإلكترونية بالمملكة خلال العام.

العلامات الرائدة تقود الأداء الرقمي

برز الأداء الإلكتروني للعلامات التجارية الرائدة من المستوى الأول ضمن محفظة المجموعة، مؤكداً ريادتها في التنفيذ التجاري والاستراتيجية الرقمية. وحققت زارا في المملكة نمواً في الإيرادات الإلكترونية بنسبة 21.2% على أساس سنوي، بينما نمت محفظة إنديتكس ككل بنسبة 28.0%. أما على صعيد الأسواق الدولية، فقد سجلت إيرادات إنديتكس الإلكترونية نمواً سنوياً بنسبة 56%، مدفوعةً بتوسع سريع انطلق من قاعدة أعمال أصغر. ودعم هذا الأداء استمرار إعطاء الأولوية للعلامات الرائدة من المستوى الأول ضمن استثمارات المجموعة الرقمية ونموذجها التشغيلي. كما وجّهت المجموعة مخصصات المخزون وعمق التشكيلات تدريجياً إلى هذه الفئة من العلامات، بما يدعم معدلات التحويل ويراعي الطلب الإلكتروني المستمر.

تعزيز التكامل التشغيلي

أحرزت المجموعة خلال العام تقدماً ملموساً في ربط القناة الإلكترونية بعملياتها التجارية واللوجستية. وحسّنت قدرات المخزون من خلال رصد أدق لتوافر المنتجات في المتاجر والمنصات الإلكترونية للعلامات التجارية الرائدة من المستوى الأول، مما حسن توافر المنتجات ذات الطلب العالي وقلل من فرص المبيعات المفقودة. كما عززت قدرات تنفيذ الطلبات من خلال رفع أداء المستودعات وعمليات الميل الأخير، فتقلصت الفترة بين الطلب والتوصيل. وزادت تغطية خدمة الطلب والاستلام من المتجر ضمن شبكة المتاجر، بعد تحسين آليات تنفيذها. وبذلك باتت المتاجر تؤدي وظيفة مراكز مصغرة لتنفيذ الطلبات، مما عزز كفاءة تلبية الطلبات الإلكترونية وحسّن جدواها الاقتصادية.

رفع جودة رحلة العميل الرقمية

ركّزت مبادرات تجربة العملاء على رفع جودة الرحلة الرقمية خلال مختلف مراحلها. ووسّعت الشركة خيارات الدفع وإتمام الشراء من خلال إضافة خدمة Apple Pay للدفع، وشركاء الدفع الآجل المرخصين، بما يواكب تفضيلات العملاء المتغيرة في سداد المدفوعات. وفي الوقت نفسه، كثّفت الشركة استخدام أدوات إدارة علاقات العملاء والتحليلات التي يوفرها مانحو الامتياز ضمن عمليات علامات إنديتكس. وأتاح ذلك إعادة التواصل مع العملاء استناداً إلى مؤشرات طلب أكثر دقة، وربط قرارات تشكيلات المتاجر بإشارات الطلب الإلكتروني بكفاءة أكبر.

تفاوت النمو بين الأسواق

كشف أداء التجارة الإلكترونية في عام 2025 عن تفاوت مستويات النضج الرقمي بين أسواق المجموعة. وسجلت المملكة العربية السعودية نمواً في الإيرادات الإلكترونية بنسبة 15% على أساس سنوي، شاملاً جميع قطاعات الإيرادات من الأزياء، والأغذية والمشروبات، وأسلوب الحياة، والوسائط المتعددة، والرياضة، ومستحضرات التجميل. ويمثل هذا الأداء امتداداً للنمو في سوق رقمية تمتلك قاعدة طلب قائمة. أما الأسواق الدولية، فحققت نمواً إلكترونياً بنسبة 56% على أساس سنوي، بعدما ساعد تطور بنيتها الرقمية على زيادة الطلب بسرعة. ويبرز هذا التفاوت نمط نمو بسرعتين، إذ تنمو الأسواق الناضجة بوتيرة ثابتة، بينما تتوسع الأسواق الناشئة بصورة أسرع مع زيادة الاعتماد على القنوات الرقمية.

تحسين الكفاءة والإنتاجية

أدت التجارة الإلكترونية كذلك دوراً هاماً في رفع الكفاءة التشغيلية للمجموعة خلال العام. وحققت القناة الإلكترونية نمواً في الإيرادات بنسبة 15%، في الوقت الذي انخفضت فيه قاعدة المتاجر بنسبة 16% إلى 742 موقعاً نتيجة استمرار ترشيد المحفظة. ويفصل هذا الأداء بين نمو الإيرادات والتوسع في شبكة المتاجر، مما يبرهن على تزايد أهمية القنوات منخفضة الأصول ضمن النموذج التشغيلي. وظهر الأثر كذلك في إنتاجية المتاجر، إذ ارتفعت إيرادات المجموعة لكل متجر بنسبة 25% على أساس سنوي. كما أسهم استخدام بنية المتاجر القائمة في تنفيذ الطلبات من خلال خدمة الطلب والاستلام من المتجر في تكامل القناة الإلكترونية مع الشبكة المادية، ودعم ضبط التكاليف والكفاءة التشغيلية.

آفاق وأولويات عام 2026

تظل التجارة الإلكترونية في عام 2026 ركناً أساسياً في المرحلة الثانية من استراتيجية نمو سينومي ريتيل. وستركز الشركة على دعم استمرار نمو القناة الإلكترونية وتعزيز الربط بين المتاجر الفعلية والمنصات الرقمية، بما يرسخ نموذجاً تشغيلياً متكاملاً متعدد القنوات. كما ستواصل الاستثمار في تجربة العملاء وقدرات المنصات الرقمية، بهدف تعزيز التفاعل مع العملاء، وتحسين معدلات التحويل، ورفع كفاءة التنفيذ عبر القنوات الإلكترونية. وبهذا التوجه، تتهيأ التجارة الإلكترونية لأداء دور أكبر في نمو المجموعة طويل الأجل وتحقيق قيمة ملموسة لمساهميها وعملائها.

الحوكمة

مراجعة الأعمال 124
مجلس الإدارة 132

بلغت إيرادات المجموعة 5.1 مليار ⃁ في عام 2025

يعكس نمو الإيرادات الدولية بنسبة 18.8% قوة تنوع حضورنا في الأسواق، وقدرتنا على إدارة متغيرات كل سوق بكفاءة وانضباط.

مراجعة الأعمال

أبرز مؤشرات السنة المالية 2025م

الإيرادات	الإيرادات لكل متجر	إيرادات الأسواق الدولية	حصة المبيعات الرقمية
5.1 مليار ﷼	+25.2%	+18.8%	8.2%
+5.3% على أساس سنوي	على أساس سنوي-على مستوى الشركة	نمو على أساس سنوي	بالمقارنة مع 7.5% في السنة المالية 2024م

ترسيخ الكفاءة التشغيلية خلال عام 2025م

واصلت سينومي ريتيل خلال السنة المالية 2025م تركيزها على رفع كفاءة عملياتها التشغيلية وتحسين أداء منصتها في قطاع التجزئة، ووجهت الإدارة أولوياتها نحو تحسين إنتاجية المتاجر، والحفاظ على الأداء المتميز لعلاماتها التجارية الرائدة في قطاع الأزياء، إلى جانب تطوير منظومة القنوات المتكاملة في أسواقها كافة.

وبلغت إيرادات الشركة 5.1 مليار ﷼، بنمو نسبته 5.3% على أساس سنوي، مدعومةً بارتفاع الطلب على علاماتها التجارية الرائدة في قطاع الأزياء، واستمرار النمو في الأسواق الدولية والمبيعات الرقمية على حدٍّ سواء.

أداء الشركة في المملكة العربية السعودية

تمثّل المملكة السوق الأكبر والأبرز لعمليات سينومي ريتيل. وبشكل عام، حافظ أداء الشركة في المملكة خلال السنة المالية 2025م على استقراره في ظل تركيز الإدارة على رفع إنتاجية المتاجر وتحسين كفاءة إنجاز العمليات في شبكة التجزئة القائمة.

وحافظت العلامات التجارية الرائدة في قطاع الأزياء، ولا سيما علامات محفظة إنديتكس، على مكانتها بوصفها الركيزة الأساسية لإيرادات الشركة، مع استمرار الإقبال الكبير عليها في السوق السعودية.

نمو إيرادات الأسواق الدولية

شكّلت الأسواق الدولية الرافد الرئيسي لنمو إيرادات الشركة خلال العام، إذ سجّلت سينومي ريتيل أداءً لافتاً في عدد من أسواقها الدولية، وتحديداً في منطقة رابطة الدول المستقلة التي أسهمت فيها ظروف السوق المواتية واستمرار الطلب على العلامات التجارية الرائدة في رفع حجم المبيعات وتحسين إنتاجية المتاجر.

وبناءً على ذلك، ارتفعت إيرادات التجزئة الدولية إلى 1.6 مليار ﷼، مما يؤكد الأهمية المتزايدة للعمليات الدولية في تنويع مصادر إيرادات الشركة وتقليل اعتمادها على سوق واحدة.

إعادة هيكلة محفظة الأغذية والمشروبات

واصلت الإدارة ضمن قطاع الأغذية والمشروبات مراجعة أداء كل علامة تجارية على حدة، واتخذت الشركة خلال الربع الرابع من عام 2025م قراراً بإغلاق خمس علامات تجارية ضعيفة الأداء في هذا القطاع، في خطوة تهدف إلى تحسين جودة عمليات القطاع وضمان استدامته على المدى الطويل.

ونُفِّذت هذه الإجراءات التصحيحية مع نهاية العام في خطوة تعكس حرص الشركة المتواصل على إدارة محفظة علاماتها التجارية بمنهجية واضحة ومتوازنة تُعطي أولوية للأداء والربحية.

تطوير التجارة الرقمية ومنظومة القنوات المتكاملة

واصلت التجارة الرقمية نموها خلال العام، حيث ارتفعت المبيعات الإلكترونية في المملكة العربية السعودية والأسواق الدولية على حدٍّ سواء، وأسهمت القناة الرقمية بنسبة 8.2% من إجمالي إيرادات الشركة، مما يعكس تزايد إقبال المستهلكين على التسوق الإلكتروني وتحسّن التكامل بين المنصات الرقمية والمتاجر الفعلية.

وتواصل الشركة إيلاء أهمية كبيرة لمنظومة القنوات المتكاملة باعتبارها ركيزة أساسية في استراتيجيتها طويلة الأجل لقطاع التجزئة.

الأداء المالي وهيكل رأس المال

على الرغم من نمو إيرادات الشركة وتحسّن إنتاجيتها التشغيلية خلال العام، تأثرت الربحية الإجمالية بعدد من البنود غير المتكررة التي شملت خسائر صرف العملات الأجنبية، وتسويات ضريبية، وشطب أصول، وانخفاض في قيمة الشهرة. ونتيجةً لذلك، سجّلت سينومي ريتيل صافي خسارة بلغت 496.7 مليون ﷼ عن السنة المالية 2025م.

وعززت سينومي ريتيل خلال العام متانة هيكل رأس مالها بموجب اتفاقية شراء الأسهم، وذلك من خلال الحصول على تسهيل قرض مساهم من الفطيم بقيمة 1.35 مليار ﷼، إضافةً إلى تسهيل ائتماني بقيمة 1.6 مليار ﷼ من بنك الإمارات دبي الوطني (المملكة العربية السعودية) أُعيد هيكلته لاحقاً ليتحول إلى قرض لأجل، مما أسهم في تحسين توزيع التزامات الشركة وتعزيز مرونتها المالية في ضوء مواصلتها إنجاز أولوياتها التشغيلية.

الأداء المالي

	السنة المالية 2024م	السنة المالية 2025م	نسبة التغير
الإيرادات (بالآلاف ﷼)	4,847,143	**5,103,856**	%5.3+
إجمالي الربح (بالآلاف ﷼)	565,644	**579,585**	%2.5+
هامش إجمالي الربح	%11.7	**%11.4**	%0.3-
الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (بالآلاف ﷼)	460,626	**162,189**	%64.8-
هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء	%9.5	**%3.2**	%6.3-
صافي خسارة الشركة (بالآلاف ﷼)	197,463-	**496,741-**	% 152
الإيرادات لكل متجر (بالآلاف ﷼)	5,496	**6,879**	%25.2+
عدد المتاجر	882	**742**	%15.9-
عدد العلامات التجارية	51	**41**	10-
الإيرادات عبر الإنترنت كنسبة من الإجمالي	%7.5	**%8.2**	%0.7+

تجزئة الإيرادات

	السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2024م (بالآلاف ﷼)	السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2025م (بالآلاف ﷼)
الإيرادات حسب القطاع		
قطاع غير الأغذية والمشروبات بالسعودية	**3,195,797**	3,184,670
الدولي	**1,584,697**	1,334,321
الأغذية والمشروبات	**323,362**	328,152
الإيرادات حسب قناة البيع		
المتاجر	**4,686,565**	4,483,770
القنوات الإلكترونية	**417,291**	363,373
الإيرادات حسب المنطقة الجغرافية (%)		
المملكة العربية السعودية	**%68.9**	%72.5
الدولي	**%31.1**	%27.5

أهم البيانات المالية للخمس سنوات الأخيرة

بيانات المركز المالي (بالآلاف ﷼)	ديسمبر 2025م	ديسمبر 2024م**	ديسمبر2023م	ديسمبر 2022م*	مارس 2022م*
مجموع الموجودات المتداولة	1,023,817	1,270,792	1,666,918	1,947,749	2,131,222
مجموع الموجودات غير المتداولة	2,999,651	3,343,163	4,090,705	5,205,221	5,231,605
مجموع الموجودات	4,023,468	4,613,955	5,757,623	7,152,970	7,362,827
مجموع المطلوبات المتداولة	2,574,320	4,281,282	4,678,965	4,693,137	5,066,323
مجموع المطلوبات غير المتداولة	2,915,352	1,350,810	1,884,964	2,113,891	2,092,336
مجموع المطلوبات	5,489,672	5,632,092	6,563,929	6,807,028	7,158,659
مجموع حقوق المساهمين	1,466,204-	1,018,137-	806,306-	345,942	204,168
مجموع المطلوبات وحقوق الملكية	4,023,468	4,613,955	5,757,623	7,152,970	7,362,827

*(بناءً على الأرقام المعدلة كما وردت في القوائم المالية السنوية لعام 2023م)

**(بناءً على الأرقام المعدلة كما وردت في القوائم المالية السنوية لعام 2025م)

بيانات الدخل الموحد (بالآلاف ﷼)	12 شهراً المنتهية في ديسمبر 2025م	12 شهراً المنتهية في ديسمبر 2024م**	12 شهراً المنتهية في ديسمبر 2023م	12 شهراً المنتهية في ديسمبر 2022م*	9 شهراً المنتهية في مارس 2022م*
الإيرادات	**5,103,856**	4,847,143	5,232,231	5,525,341	4,247,672
الربح الإجمالي	**579,585**	565,644	646,506	845,268	695,203
الربح التشغيلي	**90,528-**	229,167	640,067-	327,955	321,708
الربح الصافي/ الخسارة للشركة	**496,742-**	197,463-	1,112,807-	36,865	100,435

*(بناءً على الأرقام المعدلة كما وردت في القوائم المالية السنوية لعام 2023م)

**(بناءً على الأرقام المعدلة كما وردت في القوائم المالية السنوية لعام 2025م)

مقارنة نتائج النشاط بالعام السابق

(بالآلاف ﷼)	12 شهراً المنتهية في ديسمبر 2025م	12 شهراً المنتهية في ديسمبر 2024م	التغير	نسبة التغير
الإيرادات	**5,103,856**	4,847,143	256,713	%5.30
تكلفة المبيعات	**4,524,271-**	4,281,499-	242,772-	%5.67
الربح الإجمالي	**579,585**	565,644	13,941	%2.46
مصاريف التشغيل	**670,113-**	336,477-	333,636-	%99.16
الربح التشغيلي	**90,528-**	229,167	319,695-	%139.50-
الربح الصافي/ الخسارة للشركة	**496,742-**	197,463-	299,278-	%151.56
خساة السنة تخص:				
مساهمين الشركة	**505,507-**	203,539-	301,968-	%148.36
الحصص غير المسيطرة	**8,765**	6,075	2,690	%44.28

المعايير المحاسبية المعتمدة

اعتمدت الشركة بالكامل المعايير الدولية للتقارير المالية (IFRS) المعمول بها في المملكة العربية السعودية، وكذلك المعايير والإصدارات الأخرى الصادرة عن الهيئة السعودية للمراجعين والمحاسبين (SOCPA).

الشركات التابعة والشركات الزميلة

الرقم	الشركات التابعة	بلد التأسيس	نشاط الأعمال	نسبة الملكية المحتفظ بها من قبل المجموعة كما في: 31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
1	شركة الوحيدة للتجهيزات المحدودة	المملكة العربية السعودية	البيع بالتجزئة	100	100
2	شركة هيفاء بديع القلم وشركاها العالمية للتجارة	المملكة العربية السعودية	البيع بالتجزئة	100	100
3	الشركة السعودية للتجزئة المحدودة	المملكة العربية السعودية	البيع بالتجزئة	100	100
4	شركة وهبة التجارية المحدودة	المملكة العربية السعودية	البيع بالتجزئة	100	100
5	شركة انفراد التقنية	المملكة العربية السعودية	البيع بالتجزئة	100	100
6	شركة نسك للمشاريع التجارية	المملكة العربية السعودية	البيع بالتجزئة	100	100
7	شركة الاتحاد المبتكر المحدودة	المملكة العربية السعودية	الأغذية والمشروبات	100	100
8	شركة بوابة الغذاء التجارية	المملكة العربية السعودية	الأغذية والمشروبات	70	70
9	الشركة اللوجستية لتجارة الأزياء المحدودة	الإمارات العربية المتحدة	البيع بالتجزئة	100	100
10	شركة الجيل التجارية	المملكة العربية السعودية	البيع بالتجزئة	100	100
11	فاشن ريتيل كازاخستان إل إل بي	جمهورية كازاخستان	البيع بالتجزئة	100	100
12	جلوبال أبارل كازاخستان إل إل بي	جمهورية كازاخستان	البيع بالتجزئة	100	100
13	ريتيل جروب جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
14	ماستر ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
15	سبانيش ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
16	برو ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
17	بيست ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
18	ميجاستور جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
19	فاشن ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
20	جلوبال أبارل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
21	ريتيل جروب هولدنج	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
22	ماستر هوم ريتيل	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
23	أر أي جي أي	جمهورية مصر العربية	البيع بالتجزئة	99	99
24	شركة ريتيل جروب مصر ش.م.م	جمهورية مصر العربية	البيع بالتجزئة	98	98
25	ريتيل جروب أرمينيا شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	البيع بالتجزئة	96	96
26	سبانيش ريتيل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
27	زد آر فاشن ريتيل سي جي إس سي	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
28	جلوبال أبارل سي جي إس سي	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
29	بي آر فاشن ريتيل سي جي إس سي	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
30	ماستر ريتيل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
31	بيست ريتيل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
32	ريتيل جروب شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
33	برو ريتيل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
34	فاكتوري برايسز شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100

الرقم	الشركات التابعة	بلد التأسيس	نشاط الأعمال	نسبة الملكية المحتفظ بها من قبل المجموعة كما في: 31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
35	إتش كومفورت ريتيل جروب شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
36	ريتيل جروب الأردن المحدودة	المملكة الأردنية الهاشمية	البيع بالتجزئة	100	100
37	شركة نسك للمشاريع التجارية المحدودة	المملكة الأردنية الهاشمية	البيع بالتجزئة	100	100
38	ريتيل جروب أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
39	فاشن ريتيل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
40	سبانيش ريتيل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
41	جلوبال أبارل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
42	ميجاستور أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
43	ماستر ريتيل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
44	برو ريتيل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
45	ريتيل جروب هولدنج	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
46	بيست ريتيل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
47	فاشون جروب سي أ	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80
48	فاشون ريتال ستور	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80
49	ماستر ريتال ستور	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80
50	ريتال بوتيك	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80
51	ريتال جروب جلوبال	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80
52	ريتال جروب ستور	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80
53	ريتال ستور برو	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80
54	سبانيش ستور	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80

تمتلك المجموعة أيضاً، بشكل مباشر وغير مباشر، عدداً من الشركات التابعة غير النشطة وكيانات ذات أغراض خاصة في عدة دول، ولا تُشكّل هذه الكيانات أهمية جوهرية ضمن القوائم المالية الموحدة للمجموعة.

تتركّز الأنشطة الرئيسية لجميع الشركات التابعة المذكورة أعلاه في تجارة الجملة والتجزئة للأزياء والملابس، والأغذية والمشروبات، ومنتجات الإلكترونيات.

الأسهم وأدوات الدين الصادرة عن الشركات التابعة

لا يوجد أسهم وأدوات دين صادرة عن الشركات التابعة.

سياسة توزيع الأرباح

تتمثل السياسة العامة لتوزيع أرباح الشركة وفقاً لما هو مدرج في المادة 46 من النظام الأساس على الوجه الآتي:

1. تحدد الجمعية العامة النسبة التي يجب توزيعها على المساهمين من الأرباح الصافية بعد خصم الإحتياطيات إن وجدت
2. للجمعية العامة العادية - عند تحديد نصيب الأسهم في صافي الأرباح- أن تقرر تكوين احتياطيات، وذلك بالقدر الذي يحقق مصلحة الشركة أو يكفل توزيع أرباح ثابتة – قدر الإمكان- على المساهمين. وللجمعية المذكورة كذلك أن تقتطع من صافي الأرباح مبالغ لتحقيق أغراض اجتماعية لعاملي الشركة.

وصف المصالح في فئة الأسهم ذات الأحقية في التصويت

لا توجد مصالح فئة الأسهم ذات الأحقية في التصويت.

وصف مصالح وحقوق الخيار وحقوق الاكتتاب لأعضاء مجلس الإدارة وكبار التنفيذيين وأزواجهم وأولادهم القصر في أسهم وأدوات الدين الصادرة عن الشركة أو شركاتها التابعة

لا توجد مصالح وحقوق خيار وحقوق اكتتاب تعود إلى أعضاء مجلس الإدارة وكبار التنفيذيين بالشركة وأزواجهم وأولادهم القصر في أسهم أو أدوات دين صادرة عن الشركة أو شركاتها التابعة، بخلاف ما سيرد ذكره لأعضاء مجلس الإدارة بالتقرير.

القروض على الشركة وشركاتها التابعة والمبالغ المسددة خلال العام

- بتاريخ 14 سبتمبر 2025م، أبرمت شركة فواز عبدالعزيز الحكير وشركاه (سينومي ريتيل) اتفاقية تسهيلات ائتمانية مع بنك الإمارات دبي الوطني - المملكة العربية السعودية بقيمة 1,600 مليون ﷼. وتتمثل هذه التسهيلات في قرض قصير الأجل بأجل استحقاق 90 يوماً، على أن يُعاد تمويله بقرض لأجل مدته ثلاث سنوات، مع خيار التمديد لسنتين إضافيتين بحسب تقدير البنك، ورهناً بتوقيع الاتفاقيات ذات الصلة. ويحمل القرض معدل عائد مرتبطاً بسعر السايبور لثلاثة أشهر مضافاً إليه 1%. ويهدف التسهيل إلى السداد المبكر وتسوية المديونيات البنكية القائمة. وتشمل الضمانات المقدمة سند لأمر من الشركة، وكفالة مقدمة من شركة الفطيم الخصوصية ذ.م.م، وهي طرف ذو علاقة بحكم ارتباطها بـشركة الفطيم للتجزئة، المساهم الجوهري في الشركة بعد إتمام صفقة شراء الأسهم الخاصة بتاريخ 15 سبتمبر 2025م.

ولاحقاً، وبتاريخ 14 ديسمبر 2025م، أتمّت المجموعة ترتيبات إعادة التمويل وحوّلت التسهيل من قرض قصير الأجل إلى قرض طويل الأجل وفقاً للشروط المنصوص عليها في الاتفاقية الأصلية، ويحمل القرض المعاد تمويله معدل عائد مرتبطاً بسعر السايبور لثلاثة أشهر مضافاً إليه 1.2%.

- بتاريخ 14 سبتمبر 2025م، أبرمت الشركة اتفاقية قرض من المساهم بقيمة 1,350 مليون ﷼ بموجب اتفاقية ثلاثية الأطراف مع شركة الفطيم الخصوصية ذ.م.م (الشركة الأم الوسيطة لـشركة الفطيم للتجزئة). وبموجب الاتفاقية، صُنّفت شركة الفطيم الخصوصية ذ.م.م بوصفها المُقرِض، فيما صُنّفت شركة الفطيم للتجزئة بوصفها مشتري أسهم الشركة. ومَنح القرض بموجب شروط اتفاقية شراء الأسهم المتعلقة بالصفقة الخاصة، ويحمل معدل عائد يُعادل سعر السايبور لثلاثة أشهر مضافاً إليه 3.6%، مع رسملة العوائد كل ثلاثة أشهر. ويستحق السداد في أيهما أقرب: خمس سنوات من تاريخ الصرف أو ثلاثة أشهر من تاريخ إتمام الصفقة الخاصة، وذلك بحسب تقدير المُقرِض. ويهدف التسهيل إلى دعم المركز المالي للشركة وتمكينها من تسوية الالتزامات القائمة. كما تمنح الاتفاقية المُقرِض خيار تحويل رصيد القرض القائم إلى حقوق ملكية، رهناً بالحصول على الموافقات التنظيمية وموافقات المساهمين اللازمة.

الجهة المانحة (بالآلاف ﷼)	مدة القرض	أصل مبلغ القرض	مبالغ القرض المسحوبة خلال العام	العوائد المرسملة خلال العام	المسدد من القروض خلال العام	رصيد القرض في 31 ديسمبر 2025م
البنك الأهلي التجاري	**84 شهراً**	1,487,386	--	-	-1,487,386	-
بنك الرياض	**36 شهراً**	150,000	150,000	-	-300,000	-
بنك جورجيا	**48 شهراً**	93,700	--	-	-93,700	-
بنك تي بي سي	**30 شهراً**	24,837	--	-	-24,837	-
بنك جورجيا	**إعادة تمويل اعتماد مستندي**	7,831	--	-	-7,831	-
بنك تي بي سي	**إعادة تمويل اعتماد مستندي**	31,911	6,229	-	-19,276	18,864
بنك باشا	**18 شهراً**	5,303	8,932	-	-7,881	6,354
مجموعة متروبول	**24 شهراً**	7,449	--	-		7,449
بنك إس كيو بي	**18 شهراً**	6,281	4,367	-	-8,627	2,021
بنك الاتحاد - الأردن	**إعادة تمويل اعتماد مستندي**	5,831	--	-	-5,831	--
بنك باشا - أذربيجان	**إعادة تمويل اعتماد مستندي**	22,090	2,209	-	-24,299	--
بنك الإمارات دبي الوطني	**3 أشهر**	-	1,600,000	-	-1,600,000	--
بنك الإمارات دبي الوطني	**3 سنوات + خيار تمديد لسنتين**	-	1,574,020	-	-	1,574,020
قرض المساهم	**5 سنوات**	-	1,350,000	28,477	-	1,378,477
الإجمالي		**1,842,619**	**4,695,757**	**28,477**	**-3,579,668**	**2,987,185**

وصف أدوات الدين القابلة للتحويل إلى أسهم

لا توجد أدوات دين قابلة للتحويل إلى أسهم صادرة عن الشركة.

وصف حقوق التحويل أو الاكتتاب

لا توجد حقوق تحويل أو اكتتاب صادرة عن الشركة.

وصف لأدوات الدين المستردة أو الملغاة للشركة وشركاتها التابعة

لا توجد أدوات دين مستردة أو ملغاة للشركة وشركاتها التابعة.

مجلس الإدارة

تكوين مجلس الإدارة وتصنيف أعضائه

تم انتخاب مجلس الإدارة للدورة الحالية من قبل الجمعية العامة لمدة ثلاث سنوات والتي بدأت بتاريخ 2023/08/12م تنتهي بتاريخ 2026/08/11م.

قرر مجلس الإدارة بتاريخ 2025/04/17م تعيين الدكتور عبدالله بن محمد مطر عضواً في مجلس الإدارة في المقعد الشاغر، من تاريخ تعيينه حتى انتهاء دورة مجلس الإدارة التي تنتهي بتاريخ 2026/08/11م.

وقد قرر مجلس الإدارة بتاريخ 2025/09/15م الموافقة على قبول استقالة 4 أعضاء من مجلس الإدارة، وتعيين 4 أعضاء ابتداءً من تاريخ 2025/09/15م بناءً على توصية لجنة الترشيحات والمكافآت.

وقرر مجلس الإدارة أيضاً بتاريخ 2025/09/15م قبول استقالة عضوين من مجلس الإدارة وتعيين عضوين ابتداءً من تاريخ 2025/09/16م بناءً على توصية لجنة الترشيحات والمكافآت، وتعيين رئيس مجلس الإدارة ونائب رئيس مجلس الإدارة.

الجدول أدناه يوضّح تشكيل مجلس الإدارة من تاريخ 2025/01/01م حتى تاريخ 2025/09/15م وتاريخ 2025/09/16م.

#	الاسم	الجنسية	الصفة	صفة العضوية
1	**سعادة الأستاذ/ فواز بن عبدالعزيز الحكير***	سعودي	رئيس مجلس الإدارة	غير تنفيذي
2	**سعادة الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير***	سعودي	نائب رئيس مجلس الإدارة	غير تنفيذي
3	**سعادة الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري****	سعودي	عضواً	غير تنفيذي
4	**سعادة الدكتور/ عبدالرحمن بن محمد العنقري**	سعودي	عضواً	مستقل
5	**سعادة الأستاذ/ أحمد بن محمد آل الشيخ***	سعودي	عضواً	مستقل
6	**سعادة الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان****	سعودي	عضواً	مستقل
7	**سعادة الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان**	سعودي	عضواً	غير تنفيذي
8	**سعادة الأستاذ/ أحمد بدوي نايف شاهين***	سعودي	عضواً	مستقل
9	**سعادة الدكتور/ عبدالله بن محمد مطر**	سعودي	عضواً	مستقل

* استقال بتاريخ 2025/09/15م
** استقال بتاريخ 2025/09/16م

الجدول أدناه يوضّح تشكيل مجلس الإدارة بعد تعيين الأعضاء الجدد واستبعاد الأعضاء المستقيلين خلال العام.

#	الاسم	الجنسية	الصفة	صفة العضوية
1	**سعادة الأستاذ/ حسين بن علي شبكشي***	سعودي	رئيس مجلس الإدارة	مستقل
2	**سعادة الأستاذ/ أحمد وسيم العربي***	أمريكي	نائب رئيس مجلس الإدارة	غير تنفيذي
3	**سعادة الأستاذ/ أبوبكر عبدالله الفطيم****	إماراتي	عضواً	غير تنفيذي
4	**سعادة الأستاذ/ طارق بن سعد التويجري****	سعودي	عضواً	مستقل
5	**سعادة الدكتور/ عبدالرحمن بن محمد العنقري**	سعودي	عضواً	مستقل
6	**سعادة الأستاذ/ راسل مايكل رودريغيز***	هندي	عضواً	غير تنفيذي
7	**سعادة الأستاذ/ إسماعيل حسن الخطيب***	إماراتي	عضواً	غير تنفيذي
8	**سعادة الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان**	سعودي	عضواً	غير تنفيذي
9	**سعادة الدكتور/ عبدالله بن محمد مطر**	سعودي	عضواً	مستقل

*تم تعيينه بتاريخ 2025/09/15م
**تم تعيينه بتاريخ 2025/09/16م

وقد تم اعتماد تعيين الأعضاء في اجتماع الجمعية العامة غير العادية المنعقد في تاريخ 2026/01/05م.

الخبرات والمؤهلات العلمية لأعضاء مجلس الإدارة

سعادة الأستاذ/ حسين بن علي شبكشي

رئيس مجلس الإدارة - شركة سينومي ريتيل

المؤهل

- درجة البكالوريوس في العلوم السياسية وإدارة الأعمال - جامعة تلسا، الولايات المتحدة الأمريكية

مجالات الخبرة

- تجارة عامة، مقاولات، أعمال كهربائية
- مدير مالي في شركة شبكشي للتوكيلات
- محلل بيانات في شركة مورقن ستانلي الولايات المتحدة الأمريكية

سعادة الأستاذ/ أحمد وسيم العربي

رئيس قطاع التجزئة في شركة الفطيم للتجزئة.

المؤهل

- درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال - جامعة أركنساس، الولايات المتحدة الأمريكية

مجالات الخبرة

- رئيس تنفيذي (قطاع المراكز التجارية والترفيه) في شركة إعمار.
- رئيس تنفيذي في شركة دبليو أي كونسلتنج.
- رئيس تنفيذي في مجموعة الشايع قطاع التجزئة

الوظيفة السابقة

- رئيس تنفيذي (قطاع المراكز التجارية والترفيه) في شركة إعمار.

سعادة الأستاذ/ أبوبكر عبدالله الفطيم

المؤهل

- درجة البكالوريوس في الدراسات الدولية والعلوم السياسية - كلية ماكاليستر، الولايات المتحدة الأمريكية

مجالات الخبرة

- 20 سنة من الخبرة في الاستراتيجية والعمليات

سعادة الأستاذ/ طارق بن سعد التويجري

مدير عام الاستثمار في مؤسسة الملك عبدالعزيز ورجاله للموهبة والإبداع (موهبة)

المؤهل

- درجة الماجستير التنفيذي في إدارة الأعمال - جامعة الملك سعود، المملكة العربية السعودية
- درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال - الجامعة العربية المفتوحة، المملكة العربية السعودية

مجالات الخبرة

- عضو مجالس إدارات ولجان لعديد من الشركات، خبرة واسعة في الحوكمة الخاصة في الاستثمارات المحلية والإقليمية

الوظيفة السابقة

- مستشار الرئيس التنفيذي - سينومي سترز

سعادة الدكتور/ عبدالرحمن بن محمد العنقري

المؤهل

- درجة الدكتوراه في الهندسة المعمارية

مجالات الخبرة

- عضو مجلس إدارة ورئيس لجنة الترشيحات في الشركة السعودية للتمويل

الوظيفة السابقة

- نائب رئيس مجلس إدارة الشركة العربية للتأمين ورئيس لجنة المراجعة

سعادة الأستاذ/ راسل مايكل رودريغيز

مدير المراجعة الداخلية في مجموعة الفطيم

المؤهل

- مدير مالي معتمد
- درجة البكالوريوس في التجارة
- محاسب قانوني معتمد
- محاسب إداري معتمد

مجالات الخبرة

- أكثر من 35 سنة من الخبره في في المالية والمراجعة الداخلية.

الوظيفة السابقة

- مراقب - مجموعة الفطيم
- المدير المالي - قسم التجزئة في مجموعة الفطيم
- المدير المالي - قسم السيارات في مجموعة الفطيم

سعادة الأستاذ/ إسماعيل حسن الخطيب

مدير الاستثمارات في شركة الفطيم الخصوصية

المؤهل

- درجة الماجستير التنفيذي في إدارة الاعمال - جامعة هلت الدولية لإدارة الأعمال
- محاسب إداري معتمد - معهد المحاسبة الإدارية، الولايات المتحدة الأمريكية
- درجة البكالوريوس في إدارة الاعمال - الجامعة الأمريكية في الشارقة، الإمارات العربية المتحدة

الوظيفة السابقة

- الرئيس التنفيذي للمالية في الفطيم العقارية

مجالات الخبرة

- الرئيس التنفيذي للشؤون المالية في الفطيم العقارية
- مدير عام المالية في الفطيم العقارية
- مراقب مالي في دبي فيستيفال سيتي
- مدير خدمات الدعم المؤسسي في مجموعة تيكوم دبي القابضة
- مراقب أعمال في شركة نستله الشرق الأوسط

سعادة الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان

الرئيس التنفيذي لشركة متاجر السيف

المؤهل

- درجة الماجستير في إدارة الأعمال - جامعة برونيل، المملكة المتحدة
- درجة البكالوريوس في الإدارة المالية - جامعة القصيم، المملكة العربية السعودية

مجالات الخبرة

- مدير العمليات في شركة نسك للمشاريع التجارية
- نائب الرئيس التنفيذي لشركة نسك للمشاريع التجارية
- الرئيس التنفيذي لشركة ثوب الأصيل

الوظيفة السابقة

- الرئيس التنفيذي لشركة ثوب الأصيل

سعادة الدكتور/ عبدالله بن محمد مطر

الشريك المدير - شركة الرصانة للمحاماة

المؤهل

- دبلوم عالي في القيادة - مؤسسة الإمارات للقيادة، دولة الإمارات العربية المتحدة
- درجة الدكتوراه في قوانين التجارة الدولية - جامعة برونيل، المملكة المتحدة
- درجة الماجستير في قوانين التجارة الدولية - جامعة أريزونا، الولايات المتحدة الأمريكية
- درجة البكالوريوس في القانون - جامعة القاهرة، جمهورية مصر العربية

مجالات الخبرة

- عضو اللجنة الوطنية للشراكات الإستراتيجية - اتحاد الغرف التجارية السعودي
- عضو مجالس الأعمال السعودي الباكستاني والأردني والفلسطيني باتحاد الغرف السعودية
- رئيس لجنة الاستئناف - نادي سباقات الخيل
- مستشار معالي الرئيس التنفيذي ومدير عام الشؤون القانونية بالهيئة السعودية للفضاء
- مستشار قانوني بوكالة التجارة الخارجية بوزارة التجارة والاستثمار
- كبير المستشارين القانونيين في شركة حماد والمحضار للمحاماة بالتعاون مع سيمنز أند سيمنز
- مستشار قانوني في شركة مصفاة أرامكو السعودية شل.
- مستشار قانوني بسفارة خادم الحرمين الشريفين في لندن - المملكة المتحدة
- مستشار قانوني في شركة سدكو القابضة
- محاضر بكلية القانون جامعة اليمامة وكلية الحقوق بجامعة دار العلوم

سعادة الأستاذ/ فواز بن عبدالعزيز الحكير*

رئيس مجلس إدارة شركة فواز الحكير

المؤهل

- درجة البكالوريوس بالاقتصاد والمحاسبة
- درجة الدكتوراه بالاقتصاد والمحاسبة

مجالات الخبرة

- الإشراف على إدارة شركة فواز عبدالعزيز الحكير وشركاه العقارية
- رئيس مجلس إدارة شركة المراكز العربية

الوظيفة السابقة

- لا يوجد

سعادة الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير*

عضو مجلس إدارة شركة فواز الحكير

المؤهل

- درجة البكالوريوس بالطب والجراحة - جامعة الملك سعود - المملكة العربية السعودية

مجالات الخبرة

- مجالات الملابس والتجزئة والمواد الغذائية

الوظيفة السابقة

- رئيس مجلس الإدارة لشركة فواز الحكير

سعادة الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري**

المؤهل

- ماجستير الرياضيات المالية التطبيقية - جامعة كونيكتيكت
- ماجستير في الاقتصاد - جامعة كونيكتيكت
- بكالوريوس في العلوم المالية جامعة جيمس ماديسون - الولايات المتحدة الأمريكية

مجالات الخبرة

- رئيس الخزينة لمجموعة فواز عبدالعزيز الحكير وشركاه
- رئيس الخزينة لمجموعة فواز عبدالعزيز الحكير وشركاه
- مدير محفظة - سامبا كابيتال
- مدقق حسابات - مكتب الدار للمراجعة

الوظيفة السابقة

- رئيس الشؤون المالية لمجموعة فاس

*استقال بتاريخ 2025/09/15م
**استقال بتاريخ 2025/09/16م

سعادة الأستاذ/ أحمد بن محمد آل الشيخ*

رئيس مؤسسة أحمد آل الشيخ

المؤهل

- درجة البكالوريوس في علم الاجتماع

مجالات الخبرة

- رئيس مؤسسة أحمد آل الشيخ

الوظيفة السابقة

- المؤسس والمدير لشركة وهبة التجارية

سعادة الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان**

المؤهل

- درجة البكالوريوس في العلوم

مجالات الخبرة

- مدير تنفيذي في شركة المدن العربية
- نائب الرئيس التنفيذي في الشركة السعودية اللبنانية للمقاولات
- مدير تنفيذي في شركة فواز عبدالعزيز الحكير وشركاه

الوظيفة السابقة

- نائب الرئيس التنفيذي لشركة اسال

سعادة الأستاذ/ أحمد بدوي نايف شاهين*

العضو المنتدب لشركة الشاهين للصناعات المعدنية

المؤهل

- العضو المنتدب للشركة العربية الدولية للأجهزة

مجالات الخبرة

- خبره تتجاوز 20 سنه في الثطاع الصناع

الوظيفة السابقة

- شريك مؤسس لشركة نبع بيسان

أسماء الشركات داخل المملكة أو خارجها التي يكون عضو مجلس إدارة الشركة عضواً في مجالس إدارتها الحالية والسابقة أو من مديريها

اسم العضو	أسماء الشركات التي يكون عضو مجلس الإدارة عضواً في مجالس إدارتها الحالية أو من مديريها	داخل / خارج المملكة	الكيان القانوني	أسماء الشركات التي يكون عضو مجلس الإدارة عضواً في مجالس إدارتها السابقة أو من مديريها	داخل / خارج المملكة	الكيان القانوني
سعادة الأستاذ/ حسين بن علي شبكشي	شركة سناد القابضة	داخل المملكة	مساهمة مقفلة			
	شبكشي للتنمية والتجارة	داخل المملكة	ذات مسؤولية محدودة			
	النعيم القابضة	خارج المملكة	شركة مساهمة مصرية			
	ادارة وتنمية القرى الذكية	خارج المملكة	شركة مساهمة مصرية			
	مجموعة النعيم العقارية	خارج المملكة	شركة مساهمة مصرية			
	النعيم للتطوير العقاري	خارج المملكة	شركة مساهمة مصرية			
	مؤسسة عكاظ للطباعة والنشر	داخل المملكة	شركة اعلامية			
سعادة الأستاذ/ أحمد وسيم العربي	مركز سلطان (الكويت)	خارج المملكة	مساهمة عامة	شركة المباني	خارج المملكة	مساهمة عامة
				شركة شمول القابضة	داخل المملكة	شركة قابضة
سعادة الأستاذ/ أبوبكر عبدالله الفطيم	لا يوجد					
سعادة الأستاذ/ طارق بن سعد التويجري	صناديق ساب الاول	داخل المملكة	صناديق استثمارية	شركة الاندلس العقاريه	داخل المملكة	مساهمة مدرجة
سعادة الدكتور/ عبدالرحمن بن محمد المنقري	الشركة السعودية للتمويل	داخل المملكة	مساهمة مقفلة			
الأستاذ/ راسل مايكل رودريغيز	الفطيم دي سي للطيران (DCAF)	خارج المملكة	ذات مسؤولية محدودة			
	الفطيم ويليس تاورز واتسون	خارج المملكة	ذات مسؤولية محدودة			
سعادة الأستاذ/ إسماعيل حسن الخطيب	إمريل للخدمات ذ.م.م	خارج المملكة	ذات مسؤولية محدودة			
	الفطيم كولاس ذ.م.م	خارج المملكة	ذات مسؤولية محدودة			
	أورينت تكافل ش.م.ع	خارج المملكة	شركة مساهمة عامة			
	بوابة الشمال العقارية ذ.م.م	خارج المملكة	ذات مسؤولية محدودة			
سعادة الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان	متاجر السيف للتنمية والاستثمار	داخل المملكة	مساهمة مدرجة			
	االعربية للعود	داخل المملكة	مساهمة مقفلة			
سعادة الدكتور/ عبدالله بن محمد مطر						

اسم العضو	أسماء الشركات التي يكون عضو مجلس الإدارة عضواً في مجالس إدارتها الحالية أو من مديريها	داخل / خارج المملكة	الكيان القانوني	أسماء الشركات التي يكون عضو مجلس الإدارة عضواً في مجالس إدارتها السابقة أو من مديريها	داخل / خارج المملكة	الكيان القانوني
أ / فواز بن عبدالعزيز الحكير	شركة فاس السعودية القابضة	داخل المملكة	مساهمة مقفلة	شركة العزيزية بنده	داخل المملكة	مساهمة مقفلة
		داخل المملكة	مساهمة مقفلة	المتحدة		
	شركة طب السعودية	داخل المملكة	مساهمة مدرجة			
	شركة المراكز العربية	داخل المملكة	ذات مسؤولية محدودة			
	شركة فاس لاب القابضة	داخل المملكة	ذات مسؤولية محدودة			
	شركة داونتاون السعودية	داخل المملكة	مساهمة مقفلة			
	شركة موفي لدور السينما	داخل المملكة	ذات مسؤولية محدودة			
	شركة نجمة الطاقة	داخل المملكة	ذات مسؤولية محدودة			
	شركة الفريدة الأولى العقارية	داخل المملكة	ذات مسؤولية محدودة			
د. عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير	شركة فاس السعودية القابضة	داخل المملكة	مساهمة مقفلة	شركة فاس للإنشاءات	داخل المملكة	ذات مسؤولية محدودة
	خلاطات الإعمار	داخل المملكة	ذات مسؤولية محدودة			
	شركة طب السعودية	داخل المملكة	مساهمة غير مدرجة	شركة عبد المجيد عبدالعزيز الحكير وأولاده القابضة	داخل المملكة	ذات مسؤولية محدودة
أ / عبدالمجيد بن عبدالله البصري	شركة المراكز العربية	داخل المملكة	مساهمة مدرجة			
أ/ أحمد بن محمد آل الشيخ	لا يوجد					
أ/ منصور بن سعد العجلان	لا يوجد					
أ/ أحمد بدوي نايف شاهين	شركة الشاهين للصناعات المعدنية	داخل المملكة	مساهمة مقفلة	شركة الرياض الوطنية للاستقدام	داخل المملكة	مساهمة مقفلة

اجتماعات مجلس الإدارة

عقد مجلس الإدارة المنتخب خلال العام 5 اجتماعات وذلك لمناقشة الموضوعات المتعلقة بالسنة المالية المنتهية في 2025/12/31م ويوضح الجدول التالي موقف حضور أعضاء مجلس الإدارة لاجتماعات المجلس:

الاسم	2025/03/18م	2025/06/30م	2025/09/21م	2025/11/04م	2025/12/07م	الإجمالي	نسبة الحضور
سعادة الأستاذ/ حسين بن علي شبكشي	لم تبدأ عضويته		حضر	حضر	حضر	3	%100
سعادة الأستاذ/ أحمد وسيم العربي	لم تبدأ عضويته		حضر	حضر	حضر	3	%100
سعادة الأستاذ/ أبوبكر عبدالله الفطيم	لم تبدأ عضويته		حضر	حضر	اعتذر عن الحضور	2	%66.7
سعادة الأستاذ/ طارق بن سعد التويجري	لم تبدأ عضويته		حضر	حضر	حضر	3	%100
سعادة الأستاذ/ عبدالرحمن بن محمد العنقري	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	5	%100
سعادة الأستاذ/ راسل مايكل رودريغيز	لم تبدأ عضويته		حضر	حضر	حضر	3	%100
سعادة الأستاذ/ إسماعيل حسن الخطيب	لم تبدأ عضويته		حضر	حضر	حضر	3	%100
سعادة الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	5	%100
سعادة الدكتور/ عبدالله بن محمد مطر	لم تبدأ عضويته	حضر	حضر	حضر	حضر	4	%100
سعادة الأستاذ/ فواز بن عبدالعزيز الحكير	حضر	حضر	انتهت عضويته			2	%100
سعادة الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير	حضر	حضر	انتهت عضويته			2	%100
سعادة الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري	حضر	حضر	انتهت عضويته			2	%100
سعادة الأستاذ/ أحمد بن محمد آل الشيخ	حضر	حضر	انتهت عضويته			2	%100
سعادة الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان	حضر	حضر	انتهت عضويته			2	%100
سعادة الأستاذ/ أحمد بدوي نايف شاهين	اعتذر عن الحضور	حضر	انتهت عضويته			1	%50

مصلحة وحقوق أعضاء مجلس الإدارة وزوجاتهم وأولادهم القصر

الاسم	عدد الأسهم في بداية العام	نسبة الملكية في بداية العام	صافي التغير في عدد الأسهم خلال العام	نسبة التغير خلال العام	إجمالى عدد الأسهم في نهاية العام	نسبة الملكية في نهاية العام
سعادة الأستاذ/ حسين بن محمد شبكشي	0	0	0	0	0	0
سعادة الأستاذ/ أحمد وسيم العربي	0	0	0	0	0	0
سعادة الأستاذ/ أبوبكر عبدالله الفطيم	0	0	0	0	0	0
سعادة الأستاذ/ طارق بن سعد التويجري	0	0	0	0	0	0
سعادة الأستاذ/ عبدالرحمن بن محمد العنقري	13,004	%0.01	0	0	13,004	%0.01
سعادة الأستاذ/ راسل مايكل رودريغيز	0	0	0	0	0	0
سعادة الأستاذ/ إسماعيل حسن الخطيب	0	0	0	0	0	0
سعادة الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان	0	0	0	0	0	0
سعادة الدكتور/ عبدالله بن محمد مطر	0	0	0	0	0	0
سعادة الأستاذ/ فواز بن عبدالعزيز الحكير (حتى تاريخ الأستقالة بتاريخ 2025/09/15م)	4,354,158	%3.79	4,167,795-	%95.72	186,363	%0.16
سعادة الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير (حتى تاريخ الأستقالة بتاريخ 2025/09/15م)	6,253,160	%5.45	6,252,614-	%99.985	546	%0.0005
سعادة الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري (حتى تاريخ الأستقالة بتاريخ 2025/09/16م)	0	0	0	0	0	0
سعادة الأستاذ/ أحمد بن محمد آل الشيخ (حتى تاريخ الأستقالة بتاريخ 2025/09/15م)	1,000	%0.0009	0	0	1,000	%0.0009
سعادة الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان (حتى تاريخ الأستقالة بتاريخ 2025/09/16م)	0	0	0	0	0	0
الأستاذ/ أحمد بدوي نايف شاهين (حتى تاريخ الأستقالة بتاريخ 2025/09/15م)	0	0	0	0	0	0

لا يوجد بخالف ما اشتمل عليه الجدول السابق أية مصلحة أو حقوق اختيار أو حقوق اكتتاب تعود ألي من أعضاء مجلس الإدارة أو أزواجهم أو أولادهم القصر في أسهم أو أدوات دين الشركة أو أي من شركاتها التابعة .

إجراءات مجلس الإدارة لإحاطة أعضائه بمقترحات المساهمين

يضع مجلس الإدارة تحت تصرف كافة أعضائه وبخاصة غير التنفيذيين المستندات القانونية، والتقارير المالية، وتقارير متابعة النشاط، ودراسات التوسعات المستقبلية، وتقارير مجلس الإدارة وكذلك القواعد والإجراءات والسياسات واللوائح الداخلية والتي تمكنهم من القيام بواجباتهم ومهماتهم بكفاية ومنها العلم بمقترحات المساهمين وملحوظاتهم حيال الشركة وأدائها، بالإضافة إلى وجود آلية لتعامل إدارة علاقات المستثمرين مع المقترحات والملاحظات التي يتم تلقيها من السادة المساهمين.

وسائل مجلس الإدارة لتقييم أدائه وأداء لجانه وأعضائه

يعتمد مجلس الإدارة على الإجراءات المذكورة في لائحة عمل لجنة الترشيحات والمكافآت لتقييم الأداء السنوي لأعضاء مجلس الإدارة وأعضاء اللجان من خلال نماذج التقييم الذاتي.

لجان مجلس الإدارة

لمجلس إدارة الشركة أربعة لجان فرعية هي لجنة المراجعة، ولجنة الترشيحات والمكافآت، واللجنة التنفيذية، ولجنة التحول وفي ما يلي وصف لهذه اللجان.

لجنة المراجعة

لجنة المراجعة

شُكلت لجنة المراجعة بقرار من مجلس الإدارة بتاريخ 2023/09/05م من ثلاثة (3) أعضاء، ومن بينهم عضو مختص في الشؤون المالية والمحاسبية، وعضو مجلس إدارة مستقل.

خلال عام 2025م، قرر مجلس الإدارة بتاريخ 2025/09/21م، إعادة تشكيل لجنة المراجعة، حيث تم زيادة عدد الأعضاء إلى خمسة أعضاء، مع تغيير عضو واحد فقط.

أعضاء لجنة المراجعة من تاريخ 2025/01/01م حتى تاريخ 2025/09/20م.

الاسم	الصفة
الدكتور / عبدالرحمن بن محمد العنقري	رئيس اللجنة (مستقل)
الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان	عضو اللجنة (غير تنفيذي)
الأستاذ/ زكي عبدالله العوامي	عضو اللجنة (من خارج المجلس)

أعضاء لجنة المراجعة من تاريخ 2025/09/21م حتى تاريخ 2025/12/31م.

الاسم	الصفة
الأستاذ/ طارق بن سعد التويجري	رئيس اللجنة (مستقل)
الدكتور/ عبدالرحمن بن محمد العنقري	عضو اللجنة (مستقل)
الأستاذ/ راسل مايكل رودريغيز	عضو اللجنة (غير تنفيذي)
الأستاذ/ إسماعيل حسن الخطيب	عضو اللجنة (غير تنفيذي)
الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان	عضو اللجنة (غير تنفيذي)

خبرة أعضاء لجنة المراجعة

الاسم	الجنسية	المؤهل	مجالات الخبرة	الوظيفة الحالية	الوظيفة السابقة
الأستاذ/ طارق بن سعد التويجري			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الدكتور/ عبدالرحمن بن محمد العنقري			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الأستاذ/ راسل مايكل رودريغيز			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الأستاذ/ إسماعيل حسن الخطيب			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
زكي بن عبدالله العوامي	سعودي	درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال	محلل استثماري في بيت الاستثمار العالمي محلل مالي في شركة سابك	رئيس إدارة الأصول في شركة الانماء للاستثمار	مدير إدارة الأصول في شركة الانماء للاستثمار

جدول اجتماعات أعضاء لجنة المراجعة

تم عقد (11) اجتماع للجنة المراجعة خلال الفترة من 01 يناير 2025م وحتى 31 ديسمبر 2025م على النحو التالي:

العضو	2025/02/02م	2025/03/16م	2025/03/23م	2025/03/23م	2025/03/25م	2025/05/07م	2025/08/04م	2025/08/27م	2025/10/28م	2025/11/03م	2025/12/09م	إجمالي الحضور	نسبة الحضور
الأستاذ/ طارق بن سعد التويجري	لم تبدأ عضويته								حضر	حضر	حضر	3	%100
الدكتور/ عبدالرحمن بن محمد العنقري	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	11	%100
الأستاذ/ راسل مايكل رودريغيز	لم تبدأ عضويته								حضر	حضر	حضر	3	%100
الأستاذ/ إسماعيل حسن الخطيب	لم تبدأ عضويته								حضر	حضر	حضر	3	%100
الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان	حضر	حضر	حضر	حضر	اعتذر عن الحضور	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	10	%91
زكي بن عبدالله العوامي	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	انتهت عضويته			8	%100

اختصاصات لجنة المراجعة

وتتلخص مهام ومسؤوليات لجنة المراجعة فيما يلي:

1. الإشراف على إدارة المراجعة الداخلية بهدف التحقق من مدى فاعليتها في تنفيذ الأعمال والمهمات التي تحددها السياسات المحاسبية المقرة من مجلس الإدارة والجهات ذات الصلة.
2. دراسة تقارير المراجعة الداخلية ومتابعة تنفيذ الإجراءات التصحيحية للملاحظات الواردة فيها.
3. رفع التوصيات للجمعية العامة لتعيين مراجع الحسابات الخارجي وإنهاء تكليفه وتحديد أتعابه والتأكد من استقلاليته ومتابعة أعماله مع دراسة ومراجعة خطة المراجعة مع المراجع الخارجي وإقرارها.
4. دراسة ملاحظات المراجع الخارجي على القوائم المالية للشركة ومتابعة ما تم بشأنها مع دراسة القوائم المالية الفصلية والسنوية قبل عرضها على مجلس الإدارة وإبداء الرأي والتوصية بشأنها.

5. تقع مسؤولية صحة البيانات المالية كاملة على الإدارة التنفيذية وتنحصر مسؤولية لجنة المراجعة في إبداء رأي مستقل بناءً على ما يعرض عليها من إدارة الشركة وإدارة المراجعة الداخلية والمراجع الخارجي.
6. تقييم مدي فاعلية تقدير الشركة للمخاطر المهمة والخطوات التي اتخذتها إدارة الشركة لمراقبة ومواجهة هذه المخاطر وإبداء الرأي والتوصية لمجلس الإدارة بشأنها.
7. إصدار تقرير سنوي للجمعية العامة يتضمن تفاصيل أداء اللجنة عن اختصاصاتها وواجباتها المنصوص عليها في قانون الشركات ولوائحه التنفيذية على أن يتضمن التقرير توصيات اللجنة ورأيها بشأن كفاءة أنظمة الرقابة الداخلية والمالية وأنظمة إدارة المخاطر في الشركة.

أعمال اللجنة المنجزة

1. التوصية للمجلس والجمعية العمومية بتعيين المراجع الخارجي BDO لمراجعة القوائم المالية للشركة خلال السنة المالية المنتهية فى 31 ديسمبر 2025.
2. مراجعة القوائم المالية السنوية والربع سنوية للشركة وتقديم التوصيات لمجلس الإدارة لاعتمادها حسب توصية المراجع الخارجي
3. توجيه الإدارة التنفيذية الى اتخاذ الإجراءات اللازمة لمعالجة جميع الملاحظات الواردة في تقرير ديلويت بعنوان "التحقيق الجنائي في نقص مخزون إنديتكس" للفترة من 31 مارس 2015 إلى 31 ديسمبر 2022.
4. مراجعة واعتماد التعديلات على النظام الأساسي للشركة المتعلقة بلجنة التدقيق قبل اعتماد النظام الأساسي للشركة في الجمعية العامة.
5. مراجعة وثيقة تفويض الصلاحيات للشركة قبل اعتمادها من قبل مجلس الإدارة. ومراجعة سياسة تفويض التوقيع البنكي الخاصة بالشركة قبل اعتمادها من قبل مجلس الإدارة
6. توجيه إدارة الشركة لضمان الالتزام التام بتوجيهات مجلس الإدارة وسياسات الشركة المتعلقة بالجرد الفعلي للمخزون والمعاملات ذات الصلة.
7. مراجعة واعتماد معاملات الأطراف ذات العلاقة قبل اعتمادها من قبل مجلس الإدارة.
8. عقد عدة اجتماعات مع كل من ادارة الشركة والمراجع الخارجي والمراجع الداخلى، للتأكد من أن إدارة الشركة قد أتاحت لهم كافة البيانات والمعلومات المطلوبة لإداء عملهم.

كما أوصت اللجنة خلال تلك الاجتماعات بالآتي:

- تأسيس لجنة حوكمة وإلتزام للتحقق من التزام الشركة بالأنظمة واللوائح.
- تأسيس لجنة مخاطر للإشراف على مخاطر الأعمال بالشركة ووتوجيه إدارتها.
- تطوير وتحسين إجراءات الرقابة الداخلية والمخاطر والحوكمة بشكل عام فى جميع أنشطة الشركة مع التركيز على الأنشطة من خلال تنفيذ استراتيجية الشركة بالتركيز على تطوير آداء العلامات التجارية الاستراتيجية وبيع أو إغلاق العلامات التجارية التى ينتج عنها خسائر وتخفيض التكاليف التشغيلية حسب الخطة المعتمدة من مجلس الإدارة وتطوير إجراءات الرقابة على المخزون بهدف تحسين الوضع المالي للشركة وتحقيق أهداف الشركة وحماية حقوق المساهمين.
- تحسين آداء الشركات الدولية التى بها فرص للنمو وصرف المكافآت المستحقة لفريق العمل فى تلك الشركات لتحفيزهم على اداء عملهم بصورة افضل بهدف زيادة أرباح تلك الشركات والمحافظة على مستوى افضل من الاداء.

9. مراجعة وإعتماد الخطة السنوية والتقييم السنوي والزيادات والمكافآت لإدارة المراجعة الداخلية.
10. مراجعة واعتماد ميثاق، ودليل وبروتوكولات المراجعة الداخلية.
11. مراجعة تقارير المراجعة الداخلية ومتابعة تطبيق ما ورد بها من ملاحظات وتوصيات.

إدارة المراجعة الداخلية

تتولى إدارة المراجعة الداخلية مع شركة كرو مهام المراجعة الداخلية لمختلف إدارات الشركة. وفي إطار تنفيذ خدمات المراجعة الداخلية تلتزم بما يلي:

1. تتم المراجعات وفقا للمعايير المهنية المتبعة والتي وضعتها جمعية المراجعين الداخليين.
2. الحفاظ على الاستقلالية والموضوعية والالتزام بأعلى درجة من العدل والنزاهة، والامتثال لقواعد السلوك المهني التي وضعتها جمعية المراجعين الداخليين.
3. الحفاظ على العلاقات الجيدة مع الزملاء المراجعين والتي تتسم بالاتصال المفتوح والثقة والاحترام المتبادل والمهنية. والحفاظ على مستوى عالى من الاداء وادارة الوقت.
4. تشجيع العمل الجماعي والإبداع. تحقيق التحسين المهني المستمر من خلال الحصول على الشهادات المهنية والأهداف التعليمية في المجال المهني. القيام بعمل مراجعة شاملة لتقديم مستوى تأكيد معقول.
5. العمل على تطوير الادارة مهنيا بما يوازي حجم أعمال الشركة والجدية نحو توطين الخبرات اللازمة لذلك.

نطاق عمل إدارة المراجعة الداخلية

1. اعداد خطة المراجعة الداخلية السنوية بناءا على المخاطر التى تم تحديدها أثناء تقييم المخاطر والتحقق من صحتها من قبل الإدارة وتحديد أولويات الموارد المحدودة حيث تم تنظيم خطة المراجعة على مدى ثلاث سنوات، في كل عام مزيج من مهام المراجعة الداخلية بناءا على تقييم المخاطر، والمساعدة على الامتثال، وتقديم الخدمات الاستشارية اللازمة والمراقبة المستمرة والمتابعة.
2. مساعدة الإدارة في تحقيق أهدافها وغاياتها من خلال السعي إلى توفير تأثير إيجابي على كفاءة وفعالية العمليات.
3. الاستمرار في الاقرار بالمهنية والكفاءة، والموقف الإيجابي.
4. الاستمرار في الاستفادة من أساليب المراجعة والتقنية المتجددة بهدف جعل عملية المراجعة أكثر فعالية وكفاءة.
5. العمل على ان نكون من رواد الممارسة المهنية لمهنة المراجعة الداخلية في المملكة العربية السعودية.
6. اعداد وتنفيذ مبدأ اختيار العينات واختبارها القائم على تقييم المخاطر لتحديد ما إذا كانت الضوابط الإدارية الأكثر أهمية مصممة بشكل جيد وتعمل على النحو المنشود.

إشراف لجنة المراجعة

1. تشرف لجنة المراجعة بشكل دوري على أعمال المراجعة الداخلية ومراجعة تقاريرها بصفة منتظمة. ولضمان استقلالية المراجعة الداخلية، يرفع رئيس إدارة المراجعة الداخلية، تقاريره فنياً ومهنياً، وإدارياً إلى لجنة المراجعة، حيث لا يتدخل أي من مديري الشركة في الشؤون الداخلية للمراجعة الداخلية. ولا يتولى قسم المراجعة الداخلية أي مسؤولية تشغيلية مباشرة في أي من المجالات أو الأنشطة التي تتم مراجعتها. وعلى رئيس إدارة المراجعة الداخلية التأكيد سنوياً للجنة المراجعة على استقلالية إدارة المراجعة الداخلية.
2. وتقوم إدارة المراجعة الداخلية بتقديم تقرير ملخص للجنة المراجعة حول نقاط الضعف فى نواحي الرقابة الداخلية والنطاق المحدود والممارسات الجيدة ومجال التحسينات بصورة ربع سنوية وفقا لإطار الممارسات المهنية الدولية عن جمعية المراجعين الداخليين، وتعزيز إطار الرقابة الداخلية المعمول به.

لجنة الترشيحات والمكافآت

شُكلت لجنة الترشيحات والمكافآت بقرار من مجلس الإدارة بتاريخ 2023/09/05م من ثلاثة (3) أعضاء.

خلال عام 2025م، قرر مجلس الإدارة بتاريخ 2025/09/21م، إعادة تشكيل لجنة الترشيحات والمكافآت، حيث تم زيادة عدد الأعضاء إلى خمسة أعضاء، وتعيين أعضاء جدد في اللجنة.

أعضاء لجنة الترشيحات والمكافآت من تاريخ 2025/01/01م حتى تاريخ 2025/09/20م

الأعضاء	صفة العضوية
الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان	رئيس اللجنة (مستقل)
الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري	عضو اللجنة (غير تنفيذي)
الأستاذ/ أحمد بن محمد آل الشيخ	عضو اللجنة (مستقل)

أعضاء لجنة الترشيحات والمكافآت من تاريخ 2025/09/21م حتى تاريخ 2025/12/31م.

الأعضاء	صفة العضوية
الأستاذ/ طارق بن سعد التويجري	رئيس اللجنة (مستقل)
الأستاذ/ أحمد وسيم العربي	عضو اللجنة (غير تنفيذي)
الأستاذ/ راسل مايكل رودريغيز	عضو اللجنة (غير تنفيذي)
الأستاذ/ هشام طريف الأخوان	عضو اللجنة (من خارج المجلس)
الأستاذة/ هدى بنت مالك الغامدي	عضو اللجنة (من خارج المجلس)

خبرة أعضاء لجنة الترشيحات والمكافآت

الاسم	الجنسية	المؤهل	مجالات الخبرة	الوظيفة الحالية	الوظيفة السابقة
الأستاذ/ طارق بن سعد التويجري			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الأستاذ/ أحمد وسيم العربي			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الأستاذ/ راسل مايكل رودريغيز			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الأستاذ/ أحمد بن محمد آل الشيخ			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الأستاذ/ هشام طريف الأخوان	سوري	درجة الماجستيرفي إدارة الأعمال – كلية مانشستر للأعمال، المملكة المتحدة درجة البكالوريوس في الهندسة الصناعية – معهد جورجيا للتكنولوجيا، الولايات المتحدة الأمريكية	خبرة تتجاوز 13 سنة في في الموارد البشرية في 12 سوقاً متنوعة تمتد عبر الشرق الأوسط وشمال إفريقيا	مدير الموارد البشرية – شركة الفطيم للتجزئة	مدير إدارة المواهب- مجموعة الفطيم
الأستاذة/ هدى بنت مالك الغامدي	سعودية	بكالوريوس في القانون – جامعة دار الحكمة، السعودية	حوكمة الشركات؛ القانون التجاري وقانون الشركات؛ الامتثال التنظيمي وإدارة المخاطر؛ العقود التجارية والمعاملات المعقدة؛ الامتياز التجاري والملكية الفكرية، خبرة واسعة في قطاعات التجزئة والسيارات والمقاولات والخدمات اللوجستية والرعاية الصحية؛ عضو المجلس الاستشاري في جامعة دار الحكمة.	مدير الإدارة القانونية – سينومي ريتيل	مستشار قانوني - الفطيم

اختصاصات لجنة الترشيحات والمكافآت

تتمثل المهمة الأساسية للجنة الترشيحات والمكافآت في تحديد الأفراد المؤهلين والمرشحين ليكونوا أعضاءً بمجلس الإدارة وتنطبق عليهم الشروط اللازمة للعضوية، وكذلك مساعدة مجلس الإدارة في وضع نظام سليم وبناء السياسات والإجراءات اللازمة لذلك.

فيما يلي توضيح للمهام التي تمثل الأنشطة المعتادة للجنة للقيام بمسؤولياتها. هذه المهام بمثابة دليل استرشادي على أن يكون مفهوماً أن اللجنة قد تضطلع بمهام إضافية وتعتمد سياسات وإجراءات إضافية تناسب التغيرات في الجوانب التجارية، أو التشريعية، أو التنظيمية، أو القانونية، أو غيرها. وقد تتولى اللجنة أيضاً أي مسؤوليات أو مهام أخرى توكل بها من مجلس الإدارة من حين لآخر وذات صلة بأغراض اللجنة:

1. اقتراح سياسات ومعايير واضحة للعضوية في مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية ومراجعتها بشكل دوري.
2. التوصية لمجلس الإدارة بترشيح أعضاء المجلس وفقًا للسياسات والمعايير المعتمدة.

3. مراجعة هيكل مجلس الإدارة واللجان المنبثقة عنه وتقديم التوصيات بشأن التغييرات المناسبة.
4. التحقق بشكل سنوي من استقلالية الأعضاء المستقلين.
5. التوصية لمجلس الإدارة بسياسة مكافآت أعضاء مجلس الإدارة واللجان والإدارة التنفيذية ومراجعتها بشكل دوري.
6. التوصية لمجلس الإدارة بمكافآت أعضاء المجلس والإدارة التنفيذية وفقًا للسياسة المعتمدة.
7. مراجعة خطط التعاقب الوظيفي لكبار التنفيذيين والتأكد من توفر القيادات المناسبة للشركة.

على مدار العام ، عقدت اللجنة 7 اجتماعات، ويوضح الجدول التالي نسبة الحضور:

الأعضاء	2025/01/21م	2025/02/04م	2025/03/23م	2025/05/11م	2025/05/18م	2025/07/14م	2025/11/04م	إجمالي الحضور	نسبة الحضور
الأستاذ/ طارق بن سعد التويجري	لم تبدأ عضويته						حضر	1	%100
الأستاذ/ أحمد وسيم العربي	لم تبدأ عضويته						حضر	1	%100
الأستاذ/ راسل مايكل رودريغيز	لم تبدأ عضويته						حضر	1	%100
الأستاذ/ هشام طريف الأخوان	لم تبدأ عضويته						حضر	1	%100
الأستاذة/ هدى بنت مالك الغامدي	لم تبدأ عضويته						حضر	1	%100
الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	انتهت عضويته	6	%100
الأستاذ / أحمد بن محمد آل الشيخ	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	انتهت عضويته	6	%100
الأستاذ / عبدالمجيد بن عبدالله البصري	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	اعتذر عن الحضور	انتهت عضويته	5	%83.33

اللجنة التنفيذية

قرر مجلس الإدارة في اجتماعه المنعقد بتاريخ 2024/12/30م اعادة تشكيل اللجنة التنفيذية.

و خلال عام 2025م، قرر مجلس الإدارة بتاريخ 2025/09/21م، إعادة تشكيل اللجنة التنفيذية، حيث تم زيادة عدد الأعضاء إلى خمسة أعضاء، وتعيين أعضاء جدد في اللجنة.

أعضاء اللجنة التنفيذية من تاريخ 2025/01/01م حتى تاريخ 2025/09/20م.

الأعضاء	صفة العضوية
الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان	رئيس اللجنة (غير تنفيذي)
الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير	عضو اللجنة (غير تنفيذي)
الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري	عضو اللجنة (غير تنفيذي)

أعضاء اللجنة التنفيذية من تاريخ 2025/09/21م حتى تاريخ 2025/12/31م.

الأعضاء	صفة العضوية
الأستاذ/ أحمد وسيم العربي	رئيس اللجنة (غير تنفيذي)
الأستاذ/ راسل مايكل رودريغيز	عضو اللجنة (غير تنفيذي)
الأستاذ/ إسماعيل حسن الخطيب	عضو اللجنة (غير تنفيذي)
الأستاذ/ فيصل بن عبدالله الجديعي	عضو اللجنة (من خارج المجلس)
الأستاذ/ سايمون ناغا شكري	عضو اللجنة (من خارج المجلس)

الاسم خبرة أعضاء اللجنة التنفيذية	الجنسية	المؤهل	مجالات الخبرة	الوظيفة الحالية	الوظيفة السابقة
الأستاذ/ أحمد وسيم العربي			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الأستاذ/ راسل مايكل رودريغيز			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الأستاذ/ إسماعيل حسن الخطيب			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري			تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة		
الأستاذ/ فيصل بن عبدالله الجديعي	سعودي	درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال	أكثر من 30 سنة خبرة في قطاع التجزئة، ويشغل عضويات مجالس إدارة في العديد من الشركات في مختف القطاعات	رئيس مجلس الإدارة – شركة ثوب الأصيل	الرئيس التنفيذي - شركة المراكز العربية
الأستاذ/ سايمون ناغا شكري	مصري	درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال الدولية والتجارة	خبرة تتجاوز 20 سنة في قطاع التجزئة	نائب الرئيس لمنطقة آسيا (أزياء إنديتكس و واتسونز وتو آر يو) في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في مجموعة الفطيم	العمليات التجارية في مجموعة أزاديا عمليات البيع بالتجزئة وإدارة العلامات التجارية في مجموعة دبي القابضة

اختصاصات اللجنة التنفيذية

فتشتمل مهام عمل اللجنة القيام بكل الأعمال التي تمكنها من تحقيق أهدافها ومنها:

1. المراجعة والموافقة المسبقة على خطط الأعمال قبل رفعها إلى مجلس الإدارة لاعتمادها.
2. الإشراف على تنفيذ الخطط الاستراتيجية والتشغيلية والمالية للشركة ومتابعة أداء الإدارة التنفيذية في تحقيق الأهداف المعتمدة.
3. الموافقة على التوسع في الأعمال أو الدخول في شراكات أو مشاريع مشتركة أو إنهائها، بما في ذلك تأسيس أو تصفية الشركات التابعة.
4. الموافقة على المصروفات الرأسمالية والالتزامات المالية والعقود الرئيسية ضمن حدود الصلاحيات المفوضة لها من مجلس الإدارة.
5. الإشراف على عمليات الامتيازات التجارية والمتاجر وسلسلة الإمداد بما في ذلك افتتاح أو إغلاق المتاجر والموافقة على اتفاقيات الامتياز.
6. مراجعة واعتماد الهيكل التنظيمي وخطط القوى العاملة وسياسات التعويضات والمزايا قبل عرضها على الجهات المختصة وفقاً لمصفوفة الصلاحيات المعتمدة.
7. الإشراف على سياسات الاستثمار وإدارة الأصول والاتفاقيات الاستثمارية بما يحقق الأهداف الاستراتيجية للشركة.
8. الموافقة على الاتفاقيات الجوهرية ضمن الأطر النظامية ومصفوفة الصلاحيات المعتمدة.
9. دراسة الموضوعات التي يحيلها إليها مجلس الإدارة أو رئيس المجلس ورفع التوصيات المناسبة بشأنها.

عقدت اللجنة التنفيذية خلال العام اجتماعين، وكان موقف حضور أعضاء اللجنة لتلك الاجتماعات كما يلي:

الأعضاء	2025/10/14م	2025/11/14م	إجمالي الحضور	نسبة الحضور
الأستاذ/ أحمد وسيم العربي	حضر	حضر	2	%100
الأستاذ/ راسل مايكل رودريغيز	حضر	حضر	2	%100
الأستاذ/ إسماعيل حسن الخطيب	حضر	حضر	2	%100
الأستاذ/ فيصل بن عبدالله الجديعي	حضر	حضر	2	%100
الأستاذ/ سايمون ناغا شكري	حضر	حضر	2	%100

لجنة التحول

قرر مجلس الإدارة بتاريخ 2025/09/21م بتشكيل لجنة جديدة منبثقة من المجلس تحت مسمى لجنة التحول للإشراف على عملية إعادة هيكلة وتوجيه ودعم تحول أعمال التجزئة عبر جميع الوظائف الأساسية. وتتمثل مهامها الرئيسية في دعم مجلس الإدارة لضمان إعادة تموضع الأعمال لتحقيق نمو مستدام وكفاءة وتنافسية طويلة الأمد.

أعضاء لجنة التحول من تاريخ 2025/09/21م حتى تاريخ 2025/12/31م

الأعضاء	صفة العضوية
الأستاذ/ أحمد وسيم العربي	رئيس اللجنة (غير تنفيذي)
الأستاذ/ هشام طريف الأخوان	عضو اللجنة (من خارج المجلس)
الأستاذ/ سايمون ناغا شكري	عضو اللجنة (من خارج المجلس)
الأستاذ/ ساشين وادهوا	عضو اللجنة (من خارج المجلس)
الأستاذ/ هيمانشو شريفاستافا	عضو اللجنة (من خارج المجلس)

خبرة أعضاء لجنة التحول من خارج مجلس الإدارة

الاسم	الجنسية	المؤهل	مجالات الخبرة	الوظيفة الحالية	الوظيفة السابقة
الأستاذ/ أحمد وسيم العربي	تم التعريف به مسبقاً في قسم مجلس الإدارة				
الأستاذ/ هشام طريف الأخوان	تم التعريف به مسبقاً في قسم لجنة الترشيحات والمكافآت				
الأستاذ/ سايمون ناغا شكري	تم التعريف به مسبقاً في قسم اللجنة التنفيذية				
الأستاذ/ ساشين وادهوا	هندي	بكالوريوس في التجارة ماجستير إدارة أعمال محاسب قانوني معتمد محاسب إداري معتمد	أمثر من 30 سنة من الخبرة في إدارة العمليات التجارية	الرئيس المالي - قطاع التجزئة في مجموعة الفطيم	المدير العام لشركة الفطيم للإلكترونيات وشركة الفطيم للساعات والمجوهرات ذ.م.م.
الأستاذ/ هيمانشو شريفاستافا	هندي	بكالوريوس في علوم الحاسوب ماجستير إدارة أعمال في تكنولوجيا المعلومات والتسويق	أكثر من 25 سنة من الخبرة في التكنولوجيا والتحول الرقمي	الرئيس التنفيذي لتقنية المعلومات	رئيس قسم التكنولوجيا الرقمية -سيتي بنك اسيا والمحيط الهادئ

اختصاصات لجنة التحول

تتمثل مسؤولية لجنة التحول على القيادة والإشراف وضمان تنفيذ أجندة تحول تشمل الأداء، العمليات، الموارد البشرية، العقارات، تجربة العملاء، مع دمج التكنولوجيا، وتعزيز الكفاءة، وترسيخ ثقافة االإبتكار لضمان نجاح عملية التحول. وستعمل اللجنة بشكل وثيق مع مجلس الإدارة، واللجان الأخرى المنبثقه عنه، والإدارة التنفيذية، وستقدم التوصيات بالإجراءات اللازمة لضمان توافق الأهداف، ووضوح أجندة التحول، والتنفيذ الناجح لخطط التحول، فيما يلي ملخص للمهام التي تمثل الأنشطة المعتادة للجنة للقيام بمسؤولياتها:

1. تحديد، متابعة، وتحسين استراتيجية التحول الشاملة عبر جميع قطاعات التجزئة والأسواق.
2. ضمان توافق مبادرات التحول مع الرؤية طويلة الأمد، وتوقعات المساهمين، وديناميكيات السوق .
3. التوصية بإجراءات تصحيحية وإعادة تخصيص الموارد عند انحراف الأداء عن خطة التحول.
4. قيادة عملية تحديث العمليات التشغيلية للتجزئة بما في ذلك إنتاجية المتاجر، المشتريات، المخزون، الخدمات اللوجستية ،وتحسين سلسلة التوريد.
5. الإشراف على المبادرات الرامية إلى تعزيز ولاء العملاء، تقوية العلامة التجارية، وضمان التميز متعدد القنوات .
6. دون الإخلال باختصاصات لجنة الترشيحات والمكافآت، متابعة مبادرات الموارد البشرية مثل بناء القدرات، خلافة القيادات، إنتاجية القوى العاملة، والإشراف على إعادة الهيكلة، تحسين القوى العاملة، وبرامج رفع المهارات بما يتماشى مع أهداف التحول.
7. الإشراف على استراتيجية العقارات بما في ذلك افتتاح المتاجر، إغلاقها، نقلها، وإعادة التفاوض على عقود الإيجار.
8. التوصية بالقرارات الخاصة بالأصول غير المربحة وإعادة استثمار رأس المال.
9. تطوير القدرات الرقمية، التطبيقات الأمامية، المنصات التكنولوجية الأساسية، منصات البيانات والذكاء، هيكلية المؤسسة والتكامل، البنية التحتية للشبكات والسحابة، وأمن المعلومات.
10. مراجعة الكيانات القانونية الحالية والتوصية بالهيكل الأمثل.

عقدت لجنة التحول خلال العام اجتماعين، وكان موقف حضور أعضاء اللجنة لتلك الاجتماعات كما يلي:

الأعضاء	2025/10/13م	2025/11/24م	إجمالي الحضور	نسبة الحضور
الأستاذ/ أحمد وسيم العربي	حضر	حضر	2	%100
الأستاذ/ هشام طريف الأخوان	حضر	حضر	2	%100
الأستاذ/ سايمون ناغا شكري	حضر	حضر	2	%100
الأستاذ/ ساشين وادهوا	حضر	حضر	2	%100
الأستاذ/ هيمانشو شريفاستافا	حضر	حضر	2	%100

كبار التنفيذيين

الاسم	الوظيفة الحالية	المؤهل	مجالات الخبرة	الوظيفة السابقة
الأستاذ / سليم فاخوري	الرئيس التنفيذي	• ماجستير إدارة الأعمال - كلية آي إي I.E)، إسبانيا • دبلوم محاسبة ومراجعة – الكلية الوطنية للتربية والفنون، لبنان • برنامج الإدارة التنفيذية، تخصص إدارة الأعمال	أكثر من 20 عاماً من الخبرة في قطاع الأزياء والمالية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	رئيس قطاع الأزياء في مجموعة أراديا القابضة
أحمد عبدالكريم	الرئيس التنفيذي للشؤون المالية (ابتداءً من 1 مايو 2025م)	درجة البكالوريوس في التمويل والمحاسبة – الجامعة الهاشمية، الأردن. ملتحق حالياً ببرنامج الماجستير التنفيذي في إدارة الأعمال – كلية لندن للأعمال. أتمّ دورات متقدمة في الإدارة المالية والتخطيط الاستراتيجي.	أكثر من 15 عاماً من الخبرة في الإدارة المالية والمحاسبة والتمويل المؤسسي وإدارة الخزينة، في قطاعي الأزياء والأغذية والمشروبات ضمن مجموعة سينومي .	الرئيس المالي لشركة العرين القابضة.
محمد عباس	الرئيس التنفيذي التشغيلي	درجة الماجستير التنفيذي في إدارة الأعمال – كلية إدارة الأعمال إي إس سي بي (ESCP)، باريس	أكثر من 25 عاماً من الخبرة في ققطاع أزياء التجزئة وإدارة وتحسين العمليات	مدير تشغيلي في شركة أراديا
إيلي عرموني	الرئيس التنفيذي للتحول	• درجة الماجستير في إدارة الأعمال – جامعة اتش أي سي (HEC)، فرنسا • محلل مالي معتمد • درجة البكالوريوس في المصرفية والتمويل – جامعة سيدة اللويزة، لبنان	أكثر من 17 عاماً من الخبرة في قيادة الاستراتيجيات والتخطيط والتحول	مدير أول في شركة كيرني للاستشارات الاستراتيجية (الشرق الأوسط)
أحمد الذيابي	الرئيس التنفيذي لرأس المال البرشي	• درجة البكلوريوس في إدارة الأعمال – جامعة الملك عبدالعزيز، السعودية • دبلوم في المحاسبة - كلية الرياض التقنية للمحاسبة	أكثر من 17 عاماً من الخبرة في قيادة الاستراتيجيات والتخطيط والتحول أكثر من 20 عاماً من الخبرة في الموارد البشرية ومواءمة استراتيجيات رأس المال البشري مع أهداف العمل لدفع النمو والتميز التنظيمي.	مدير رأس المال البشري – شركة ساكو

المكافآت والتعويضات

سياسة المكافآت

يتم إعداد سياسة مكافآت مجلس الإدارة ولجانه والإدارة التنفيذية من قِبل لجنة الترشيحات والمكافآت وفقاً لأحكام نظام الشركات ونظام هيئة السوق المالية ولوائحهما التنفيذية وأفضل الممارسات المعمول بها، ويتم مراجعتها وتحديثها حسب تقدير اللجنة أو عند حدوث أي تغييرات في المتطلبات التنظيمية ذات العلاقة.

ضوابط صرف وتحديد المكافآت

في ضوء الأحكام المنظمة لمكافآت أعضاء مجلس الإدارة ولجانه المنبثقة وكبار التنفيذيين والمنصوص عليها في سياسة مكافآت مجلس الإدارة ولجانه والإدارة التنفيذية المعتمدة من الجمعية العامة للشركة، يُراعى عند تحديد المكافآت الأعضاء مجلس الإدارة وأعضاء اللجان وكبار التنفيذيين بالشركة المعايير التالية:

1. أن تكون المكافآت عادلة ومتناسبة مع اختصاصات العضو والأعمال والمسؤوليات التي يقوم بها ويتحملها أعضاء مجلس الإدارة، بالإضافة إلى الأهداف المحددة من قبل مجلس الإدارة المراد تحقيقها خلال السنة المالية.
2. أن تكون المكافآت مبنية على توصية لجنة الترشيحات والمكافآت.
3. يجب أن يقر مجلس الإدارة مكافآت أعضاء المجلس وأعضاء لجانه وكبار التنفيذيين.
4. أن تكون المكافآت متناسبة مع نشاط الشركة والمهارة اللازمة لإدارتها.
5. الأخذ بعين الاعتبار القطاع الذي تعمل فيه الشركة وحجمها وخبرة أعضاء مجلس الادارة.
6. أن تكون المكافأة كافية بشكل معقول لاستقطاب أعضاء مجلس ذوي كفاءة وخبرة مناسبة وتحفيزهم والإبقاء عليهم.
7. يجوز لعضو مجلس الإدارة الحصول على مكافأة مقابل أي أعمال أو مناصب تنفيذية أو فنية أو إدارية أو استشارية -بموجب ترخيص مهني- إضافية يكلّف بها في الشركة، وذلك بالإضافة إلى المكافأة التي يمكن أن يحصل عليها بصفته عضواً في مجلس الإدارة وفي اللجان المشكلة من قبل مجلس الإدارة.
8. يجوز أن تكون مكافآت أعضاء مجلس الإدارة متفاوتة المقدار بحيث تعكس مدى خبرة العضو واختصاصاته والمهام المنوطة به واستقلاله وعدد الجلسات التي يحضرها وغيرها من الاعتبارات.

مكافآت أعضاء مجلس الإدارة

وفقاً للمادة السادسة من سياسة مكافآت أعضاء مجلس الإدارة ولجانه والإدارة التنفيذية، تتكون مكافأة عضو مجلس الإدارة مبلغ (200,000) مائتان ألف ﷼ سنوياً بالإضافة إلى مبلغ (15,000) خمسة عشر ألف ﷼ عن كل جلسة يحضرها بنفسه ، وفي حال تم عقد الاجتماع عن بعد من خلال استخدام وسائل الاتصال الحديثة المرئية أو المسموعة أو أي طريقة إلكترونية أخرى يراها المجلس يتم دفع مبلغ (15,000) ﷼ عن كل اجتماع.

تم دفع مبلغ إجمالي قدره 2,257,906.46 ﷼ لعضو مجلس الإدارة أحمد بن صالح السلطان مقابل أعمال إدارية بموجب اتفاقية مبرمة بين الشركة والعضو. وقد تم إنهاء هذه الاتفاقية وسداد جميع المستحقات المتعلقة بها خلال السنة المالية المنتهية في 2025/12/31م، وذلك وفقًا لقرار لجنة الترشيحات والمكافآت الصادر بتاريخ 2025/11/04م بإنهاء الاتفاقية المشار إليها أعلاه.

الجدول أدناه يوضح مكافآت أعضاء مجلس الإدارة المعتمدة من قبل الجمعية العامة والمدفوعة خلال السنة المالية المنتهية في 2025/12/31م والتي تعد مستحقة عن السنة المالية المنتهية في 2024/12/31م.

	المكافآت الثابتة							المكافآت المتغيرة							
	مبلغ معين	بدل حضور جلسات المجلس	مجموع بدل حضور جلسات اللجان	مزايا عينية	مكافآت الأعمال الفنية والإدارية والاستشارية	مكافآت رئيس المجلس أو العضو المنتدب أو أمين السر	المجموع	نسبة من الأرباح	مكافآت	خطط تحفيزية طويلة الأجل	الأسهم الممنوحة (يتم إدخال)	المجموع	مكافأة نهاية الخدمة	المجموع الكلي	بدل المصروفات
أولاً: الأعضاء المستقلون															
د/عبدالرحمن بن محمد العنقري	200,000	60,000	90,000	-	-	-	350,000	-	-	-	-	-	-	350,000	-
أ / بندر بن سليمان الغفيص*	83,000	15,000	5,000	-	-	-	103,000	-	-	-	-	-	-	103,000	-
أ / منصور بن سعد العجلان	200,000	60,000	30,000	-	-	-	290,000	-	-	-	-	-	-	290,000	-
أ/ أحمد بن محمد آل الشيخ	200,000	60,000	5,000	-	-	-	265,000	-	-	-	-	-	-	265,000	-
أ/ أحمد بدوي شاهين	0	0	0	-	-	-	0	-	-	-	-	-	-	0	-
المجموع	683,000	195,000	130,000	-	-	-	1,008,000	-	-	-	-	-	-	1,008,000	-
ثانياً: الأعضاء غير التنفيذيين															
أ / فواز بن عبدالعزيز الحكير	200,000	45,000	0	-	-	-	245,000	-	-	-	-	0	-	245,000	-
د/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير	200,000	60,000	5,000	-	-	-	265,000	-	-	-	-	0	-	265,000	-
أ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري	200,000	60,000	65,000	-	-	-	325,000	-	-	-	-	0	-	325,000	-
أ / أحمد صالح السلطان	200,000	60,000	90,000	-	1,500,120	-	1,850,120	-	-	-	-	0	757,786.46	2,607,906.46	-
المجموع	800,000	225,000	160,000	-	1,500,120	-	2,685,120	-	-	-	-	0	757,786.46	3,442,906.46	-

*عضو سابق في مجلس الإدارة خلال عام 2024م، ولم يكن عضواً خلال عام 2025م.

مكافآت أعضاء اللجان

1. وفقاً للمادة السابعة من سياسة مكافآت أعضاء مجلس الإدارة ولجانه والإدارة التنفيذية، تتكون مكافأة أعضاء لجنةالمراجعة المنبثقة عن المجلس من مبلغ (100,000) ﷼ سنوياً لأعضاء لجنة المراجعة بالإضافة إلى مبلغ (10,000) ﷼ بدل حضور عن كل جلسة يحضرها بنفسه وبحد أعلى لعدد الجلسات بحيث لا تتجاوز 10 جلسات في السنة الواحدة.
2. تتكون مكافأة أعضاء اللجان الأخرى من مبلغ (75,000) ﷼ سنوياً بالإضافة إلى مبلغ (5,000) ﷼ بدل حضور عن كل جلسة يحضرها بنفسه وبحد أعلى لعدد الجلسات بحيث لا تتجاوز 10 جلسات في السنة الواحدة و حد أدنى للمكافأة لا يقل مجموعه عن (75,000) ﷼ ويتم احتسابها اعتباراً من تاريخ موافقة المجلس على انضمام العضو، كما يسري بدل الحضور في حال تم عقد الاجتماع عن بعد من خلال استخدام وسائل الاتصال الحديثة المرئية أو المسموعة أو أي طريقة إلكترونية أخرى.

الجدول أدناه يوضح مكافآت أعضاء اللجان التابعة لمجلس الإدارة المعتمدة من قبل مجلس الإدارة والمدفوعة خلال السنة المالية المنتهية في 2025/12/31م والتي تعد مستحقة عن السنة المالية المنتهية في 2024/12/31م

	المكافآت الثابتة (عدا بدل حضور الجلسات)	بدل حضور الجلسات	المجموع
أعضاء لجنة المراجعة			
أ/عبدالرحمن بن محمد العنقري	100,000	90,000	190,000
أ / أحمد صالح السلطان	100,000	90,000	190,000
أ / زكي عبدالله العوامي	100,000	90,000	190,000
المجموع	300,000	270,000	570,000
أعضاء لجنة المكافآت والترشيحات			
أ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري	75,000	30,000	105,000
أ/ بندر بن سليمان الغفيص	25,000	5,000	30,000
أ/ منصور بن سعد العجلان	75,000	30,000	105,000
أ/ أحمد محمد ال الشيخ	50,000	5,000	55,000
المجموع	225,000	70,000	295,000
أعضاء لجنة التنفيذية			
الدكتور / عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير	75,000	5,000	80,000
أ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري	75,000	35,000	110,000
أ/ محمد رفيق مراد	0	0	0
أ/ وسيم كابارا	0	0	0
المجموع	150,000	40,000	190,000

تنازلات عن حقوق في راتب أو تعويض أو أرباح

لم يصل إلى الشركة خلل السنة المالية المتهية في 2025/12/31م أية تنازلات من أي من المساهمين أو كبار التنفيذيين أو أعضاء مجلس إدارة الشركة عن أي من حقوقهم سواء في الأرباح أو الرواتب أو التعويضات.

رواتب ومكافآت وتعويضات كبار التنفيذيين

حصل الخمسة التنفيذيين الكبار "من بينهم المدير المالي، والرئيس التنفيذي للشركة" من غير أعضاء مجلس الإدارة خلال فترة توليهم لمناصبهم الحالية خلال العام المالي المنتهي في 31 ديسمبر 2025م على رواتب ومكافآت وتعويضات، ويظهر الجدول التالي بيان تلك المبالغ:

	المكافآت الثابتة				المكافآت المتغيرة							
	رواتب	بدلات	مزايا عينية	المجموع	مكافآت دورية	أرباح	خطط تحفيزية قصيرة الأجل	الأسهم الممنوحة (يتم إدخال القيمة)	المجموع	مكافأة نهاية الخدمة	مجموع مكافآت التنفيذيين عن المجلس إن وجدت	المجموع الكلي
الرئيس التنفيذي	3,635,650	1,250,750	-	4,886,400	3,000,000	-	-	-	3,000,000	-	-	7,886,400
رئيس مشروع*	2,051,000	662,811.68	-	2,713,811.68	3,083,333.33	-	-	-	3,083,333.33	2,240,876.37	-	8,038,021.38
الرئيس التنفيذي للمالية	1,362,964	481,008.60	-	1,843,972.60	333,733	-	-	-	333,733	-	-	2,177,705.60
الرئيس التنفيذي للعمليات	1,228,275.76	649,550.44	-	1,877,826.20	294,028	-	-	-	294,028	-	-	2,171,854.20
مدير تنفيذي للأكترونيات	1,080,000	533,499.96	-	1,613,499.96	247,557	-	-	-	247,557	-	-	1,861,056.96
المجموع	9,357,889.76	3,577,620.68	-	12,935,510.44	6,958,651.33	-	-	-	6,958,651.33	2,240,876.37	-	22,135,038.14

*الرئيس المالي السابق

العلاقة بين المكافآت الممنوحة لأعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية وسياسة المكافآت المعمول بها، وبيان أي انحراف جوهري عن هذه السياسة.

يتم صرف المكافآت لأعضاء مجلس الإدارة وأعضاء اللجان المنبثقة وكبار التنفيذيين وفقاً للضوابط التنظيمية المعتمدة من مجلس الإدارة ووفقاً لما تم النص عليه في النظام الأساسي للشركة والمعتمد من الجمعية العامة وكذلك سياسة المكافآت المعتمدة من الجمعية العامة وبناء على توصية لجنة الترشيحات والمكافآت. وعليه، لا يوجد أي انحراف بين المكافآت الممنوحة لأعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية وبين سياسة المكافآت المعمول بها.

العقود التي يكون لأعضاء مجلس الإدارة وكبار التنفيذيين مصالح فيها

العقود والمعاملات مع الأطراف ذات العلاقة

تتعامل الشركة خلال أعمالها مع أطراف ذات علاقة، وتتم هذه المعاملات وفقًا لنفس الشروط المطبقة على المعاملات مع الأطراف الأخرى، ووفقًا للضوابط الواردة في الأنظمة والسياسات والإجراءات ذات الصلة، وفيما يلي بيان بالأعمال أو العقود التي تكون الشركة طرفًا فيها، وفيها أو كانت فيها مصلحة لأحد أعضاء مجلس إدارة الشركة أو لكبار التنفيذيين فيها أو ألى شخص ذي علاقة بأي منهم أو أي صفقة بين الشركة وأطراف أخرى ذات علاقة.

بيان بالأعمال والعقود التي تكون الشركة طرفًا فيها، وفيها أو كانت فيها مصلحة لأحد أعضاء مجلس الإدارة أو لكبار التنفيذيين أو إلى شخص ذي علاقة بأي منهم

#	الطرف ذو العلاقة	اسم عضو مجلس الإدارة ذو العلاقة	طبيعة الأعمال والعقود	شروط الأعمال والعقود	مدة الأعمال والعقود	مبلغ التعامل خلال عام 2025م
1	شركة المراكز المصرية للتطوير العقاري	فواز بن عبدالعزيز الحكير* د/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير *	ايجارات معارض	لايوجد شروط تفضيلية	تجدد سنوياً	655,801
2	شركة فاس السعودية القابضة*	فواز بن عبدالعزيز الحكير* د/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير *	مصاريف مدفوعة نيابة عن الشركة	لايوجد شروط تفضيلية	أمر شراء	12,283,215
3	شركة الأطعمة والترفيه*	فواز بن عبدالعزيز الحكير* د/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير *	مصاريف مدفوعة نيابة عن المجموعة	لايوجد شروط تفضيلية	أوامر شراء	14,633,099
4	شركة المراكز العربية*	فواز بن عبدالعزيز الحكير* د/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير *	ايجارات معارض	لايوجد شروط تفضيلية	سنوية من سنة الى 10 سنوات	183,234,956
5	شركة دعم للموارد البشرية*	فواز بن عبدالعزيز الحكير* د/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير *	خدمات تقديم كوادر بشرية	لايوجد شروط تفضيلية	سنة واحدة	14,681,644
6	شركة هاجن المحدودة*	فواز بن عبدالعزيز الحكير* د/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير *	خدمات طباعة وإعلان	لايوجد شروط تفضيلية	أوامر شراء	92,372
7	الأكاديمية السعودية للتجزئة (شركة غير ربحية)	أحمد بن صالح السلطان	خدمات تدريب	لايوجد شروط تفضيلية	تجدد سنوياً	3,820,142
8	الأكاديمية السعودية للتجزئة (شركة غير ربحية)	أحمد بن صالح السلطان	مبالغ مستلمة من صندوق تنمية الموارد البشرية (هدف)	لايوجد شروط تفضيلية	مرة واحدة	5,723,050
9	شركة الفطيم الخاصة ذ.م.م	أحمد وسيم العربي أبوبكر عبدالله الفطيم إسماعيل حسن الخطيب راسل مايكل رودريغيز	قرض مساهم	لايوجد شروط تفضيلية	خمس سنوات	1,350,000,000
10	شركة الفطيم الخاصة ذ.م.م	أحمد وسيم العربي أبوبكر عبدالله الفطيم إسماعيل حسن الخطيب راسل مايكل رودريغيز	فوائد مستحقة من قرض المساهم	لايوجد شروط تفضيلية	خمس سنوات	28,467,561
11	شركة الفطيم الخاصة ذ.م.م	أحمد وسيم العربي أبوبكر عبدالله الفطيم إسماعيل حسن الخطيب راسل مايكل رودريغيز	رسوم ضمان من شركة الفطيم الخاصة لقرض الشركة المقدم من بنك الإمارات دبي الوطني بقيمة 1,577,167,294.93	لايوجد شروط تفضيلية	ثلاث سنوات مع خيار التمديد لسنتين	16,893,333
12	شركة أورينت للتأمين	أحمد وسيم العربي أبوبكر عبدالله الفطيم إسماعيل حسن الخطيب راسل مايكل رودريغيز	تأمين الأعضاء والمدراء	لايوجد شروط تفضيلية	سنة واحدة	740,060

*(حتى تاريخ 2025/09/14م)

وصف لأي صفقة بين الشركة وأطراف أخرى ذات علاقة

الطرف ذو العلاقة	نوع علاقتة بالشركة	نوع الصفقة/طبيعة العقد	مدة العقد	مبلغ التعامل خلال عام 2025م
شركة الوجبات العجيبة	شركة زميلة	شراء منتجات	سنوي	**24,625,735**
		عكس الأرباح	مرة واحدة	**10,097,646**
مجموعة متروبول	شركة زميلة	فوائد مستحقة	سنتان	**1,172,165**

وتجدر الإشارة إلى أن جميع هذه المعاملات أُبرمت وفق أسعار تنافسية وعادلة. وقد بلغت الأرصدة المستحقة للشركات ذات العلاقة في 31 ديسمبر 2025م على النحو التالي (الأرقام مقرّبة):

اسم الشركة	نوع الرصيد	الرصيد في 31 ديسمبر 2025م (بالآلاف ﷼)	الرصيد في 31 ديسمبر 2024م (بالآلاف ﷼)
أكاديمية قطاع التجزئة السعودية	مَدين / (دائن)	138	706
شركة وجبات رائعة المحدودة	مَدين / (دائن)	5,070	-9,715
مجموعة متروبول - أوزبكستان	مَدين / (دائن)	-9,104	-7,932
شركة الفطيم الخصوصية ذ.م.م	مَدين / (دائن)	-1,378,477	-

مخصص الزكاة وضريبة الدخل

الوضع الضريبي للشركات التابعة الأجنبية

قدّمت الشركات التابعة في كلٍّ من مصر وأذربيجان وكازاخستان والأردن وأرمينيا والامارات العربية المتحدة وأوزبكستان إقراراتها الضريبية عن الفترة حتى 31 ديسمبر 2024م، وجورجيا حتى 31 ديسمبر 2025م.

لم تستوجب نتائج السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2025م تكوين مخصص للزكاة نظراً لسلبية الوعاء الزكوي. وقد كوّنت الشركة مخصصاً بمبلغ 51.11 مليون ﷼ لمقابلة التزامات الزكاة الشرعية وضريبة الدخل حتى نهاية السنة المالية في 31 ديسمبر 2025م، وفيما يلي بيان الحركة على هذا المخصص خلال تلك السنة:

حركة مخصص الزكاة وضريبة الدخل	الزكاة الشرعية	ضريبة الدخل	الجمارك	إجمالي الزكاة وضريبة الدخل
رصيد المخصص في 2025/01/01م	69,625	-95	29,689	99,229
المخصص للسنة المالية المنتهية في 2025/12/31م	-	46,068	-	46,068
المسدد خلال السنة المالية المنتهية في 2025/12/31م	-73,635	-39,298	-30,733	-143,666
التغييرات في تقديرات الزكاة المتعلقة بالسنوات السابقة	4,000	--	1,044	5,044
خصومات أخرى	--	--	--	--
رصيد المخصص في 2025/12/31م		6,675		6,675

ويعتبر مخصص الزكاة الشرعية وضريبة الدخل كافياً وفقاً لتقديرات إدارة الشركة عن العام المالي المنتهي في 31 ديسمبر 2025م.

الاستثمارات والاحتياطيات التي تم إنشاؤها لصالح الموظفين

لا يوجد استثمارات أو احتياطيات تم إنشاؤها لصالح الموظفين فيما عدا تلك المقررة حسب نظام العمل في المملكة.

إقرارات مجلس الإدارة

- أن سجلات الحسابات أُعدت بالشكل الصحيح.
- أن نظام الرقابة الداخلية أُعد على أسس سليمة ونُفّذ بفاعلية.
- أنه لا يوجد أي شك يذكر في قدرة الشركة على مواصلة نشاطها.
- لم يكن هناك أي توصيات للجنة المراجعة تتعارض مع قرارات مجلس الإدارة، أو أي توصيات رفض المجلس الأخذ بها بشأن تعيين مراجع حسابات الشركة وعزله وتحديد أتعابه وتقييم أدائه أوتعيين المراجع الداخلي.

الجزاءات والغرامات

أعلنت هيئة السوق المالية عن صدور قرار مجلسها بفرض غرامة قدرها 20,000 (عشرون ألف) ﷼ على الشركة وذلك لعدم نشرها قوائمها

تقرير المحاسب القانوني

عدم التأكد الجوهري المتعلق بالاستمرارية

نود أن نلفت الانتباه إلى الإيضاح (2-3) بالقوائم المالية الموحدة المرفقة، والذي يشير إلى أن المجموعة قد تكبدت صافي خسارة بمبلغ 497 مليون ﷼ خلال السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2025م، وفي ذات التاريخ بلغت الخسائر المتراكمة 2,113 مليون ﷼. بالإضافة إلي ذلك، تجاوزت المطلوبات المتداولة للمجموعة موجوداتها المتداولة بمبلغ 1,545 مليون ﷼ كما في 31 ديسمبر 2025م. وفي ذات التاريخ تجاوزت إجمالي المطلوبات للمجموعة إجمالي موجوداتها بمبلغ 1,466 مليون ﷼. إنّ هذه الأحداث أو الظروف، جنباً إلى جنب مع الأمور الأخرى المنصوص عليها فى إيضاح (2-3) بالقوائم المالية الموحدة المرفقة، تشير إلى وجود عدم تأكد جوهرى قد يثير شكاً كبيراً حول قدرة المجموعة على البقاء كمنشأة مستمرة. ولم يتم تعديل رأينا فيما يتعلق بهذا الأمر.

الرأي

لقد راجعنا القوائم المالية الموحدة لشركة إيه إف جي إنترناشونال - شركة مساهمة سعودية - (”الشركة“) والشركات التابعة لها (ويشار إليهما معاً بلفظ ”المجموعة“) (شركة فواز عبد العزيز الحكير وشركاه سابقاً)، والتي تشمل قائمة المركز المالي الموحدة كما في 31 ديسمبر 2025م، وقائمة االربح أو الخسارة الموحدة، وقائمة الدخل الشامل الموحدة، وقائمة التغيرات في حقوق الملكية الموحدة، وقائمة التدفقات النقدية الموحدة للسنة المنتهية في ذلك التاريخ، والإيضاحات المرفقة مع القوائم المالية الموحدة، بما في ذلك معلومات عن السياسات المحاسبية الجوهرية.

وفي رأينا، فإن القوائم المالية الموحدة المرفقة تعرض بشكل عادل، من جميع الجوانب الجوهرية، المركز المالي الموحد للمجموعة كما في 31 ديسمبر 2025م وأدائها المالي الموحد وتدفقاتها النقدية الموحدة للسنة المنتهية في ذلك التاريخ، وفقاً للمعايير الدولية للتقرير المالي المعتمدة في المملكة العربية السعودية، والمعايير والإصدارات الأخرى المعتمدة من الهيئة السعودية للمراجعين والمحاسبين.

موقف تطبيق أحكام لائحة حوكمة الشركات

وفقاً لمتطلبات الفقرة (1) من المادة السابعة والثمانون (تقرير مجلس الإدارة) من لائحة حوكمة الشركات، فقد طبقت الشركة جميع مواد لائحة حوكمة الشركات، باستثناء المواد الموضحة بالجدول التالي:

المادة	الفقرة	إلزامية المادة	موقف التنفيذ	الأسباب وإجراءات الشركة
المادة السابعة والثلاثون: التدريب	جميع الفقرات	استرشادية	غير مطبقة	مادة استرشادية وسيتم دراسة تطبيقها مستقبلاً.
المادة التاسعة والثلاثون: التقييم	جميع الفقرات	استرشادية	غير مطبقة	لدى مجلس الإدارة آليات لتقييم أداء المجلس، ولم يتم تطبيق هذه المادة حيث أنها مادة استرشادية وسيتم دراسة تطبيقها مستقبلاً.
المادة الحادية والخمسون	فقرة (د)	استرشادية	مطبقة جزئياً خلال العام	تم تطبيق هذه المادة حتى تاريخ 2025/09/20م، وعند إعادة تشكيل لجنة المراجعة بتاريخ 2025/09/21م لم يتم تطبيق هذه المادة، وسيتم مراعاة تطبيقها مستقبلاً.
المادة السابعة والستون: تشكيل لجنة إدارة المخاطر	جميع الفقرات	استرشادية	غير مطبقة	مادة استرشادية وسيتم دراسة تطبيقها مستقبلاً.
المادة الثامنة والستون: اختصاصات لجنة إدارة المخاطر	جميع الفقرات	استرشادية	غير مطبقة	مادة استرشادية وسيتم دراسة تطبيقها مستقبلاً.
المادة التاسعة والستون: اجتماعات لجنة إدارة المخاطر	جميع الفقرات	استرشادية	غير مطبقة	مادة استرشادية وسيتم دراسة تطبيقها مستقبلاً.
المادة الثانية والثمانون: تحفيز العاملين	جميع الفقرات	استرشادية	غير مطبقة	مادة استرشادية وسيتم دراسة تطبيقها مستقبلاً.
المادة الخامسة والثمانون: مبادرات العمل الاجتماعي	جميع الفقرات	استرشادية	غير مطبقة	مادة استرشادية وسيتم دراسة تطبيقها مستقبلاً.

المراجعة السنوية لفاعلية إجراءات الرقابة

نتيجة لجهود لجنة المراجعة على مستوى الشركة والشركات التابعة لها، فإن المراجعة السنوية لإجراءات الرقابة الداخلية، التي تم اختيارها للاختبار خلال السنة المالية المنتهية فى 31 ديسمبر 2025م من قبل اللجنة والمراجعة الداخلية وكذلك تقارير المراجع الخارجي، تشير إلى أن الإدارة التنفيذية بدأت خطة إصلاح لبعض الأمور الهامة التى تم الاشارة اليها فى تقرير اللجنة السابق ومنها الآتي:

- العمل على تنفيذ توصيات المراجعة الداخلية لتعزيز نظم الرقابة الداخلية كما تم توضيحة فى تقارير المتابعة الدورية للمراجعة الداخلية.
- الموافقة على تفويض الصلاحيات لتعزيز أنظمة الرقابة الداخلية والحوكمة في الشركة.
- تحسين الوضع النقدي للشركة من خلال الحصول على قرض من المساهمين وإعادة ترتيب القروض المصرفية للشركة مع بنوك جديدة بشروط محسنة وإخراج الشركة من حالة التعثر إلى وضع مستقر.
- بيع وغلق الماركات التى كان ينتج عنها خسائر مالية والتركيز على الماركات الاستراتيجية التى ينتج عنها أرباح مالية للشركة.
- كما ترى اللجنة أن إجراءات الرقابة الداخلية والمخاطر والحوكمة والانشطة المتعلقة ببعض العمليات الهامة تحتاج إلى المزيد من التطوير مثل عمليات المخزون (والتي تشمل جرد المخزون وشطب المخزون)، الأصول الثابتة والتقارير المالية وتطبيقات نظم المعلومات وعمليات البيع والانشطة الرئيسية في الشركات الدولية التابعة خارج المملكة.

المخاطر المتعلقة بأعمال الشركة

1. الأسماء التجارية ذات الأداء الضعيف
تلتزم الشركة بتقديم الأسماء التجارية المعروفة والمنتشرة حول العالم للسوق السعودية بعد دراسة الجدوى المتوقعة من طرح هذه الماركات العالمية. وبالرغم من أنه من النادر أن يفشل أي اسم تجاري معروف منذ البداية، إلا أن ذلك قد يحدث أحياناً. وتقوم الشركة بعملية تقييم مستمرة للجدوى الاقتصادية من الماركات العاملة من أجل المحافظة على الأسماء التجارية الجيدة وإنهاء التعامل مع الأسماء التجارية غير المربحة إذا ما اقتضى الأمر ذلك بما يضمن ويحافظ على مصلحة الشركة ومساهميها.
2. المتاجر غير المربحة
تعد الشركة دراسة مفصلة للربح والخسارة مزودة بتقارير شهرية ومعلومات عن أداء كل اسم تجاري في كل فرع ومنطقة. وتظهر هذه التقارير المبيعات وتكلفة المبيعات ومصاريف البيع حسب كل ماركة ومتجر. ومع ذلك، قد لا تحقق بعض المتاجر النتائج المتوقعة لها بسبب عوامل خارجية كالتغيرات التي تطرأ على ظروف السوق، أو سلوك العميل وتغير الذوق العام. وفي مثل هذه الحالة، قد تقوم الشركة بإغلاق المتاجر غير المربحة أو إحداث تعديلات عليها أو تغيير الماركة لتحقيق الأهداف العامة للشركة.
3. فائض المخزون
تعد قدرة أي شركة تعمل فى مجال تجارة التجزئة على تسويق منتجاتها من أهم المخاطر التى تواجهها، إذ إن المخزون الفائض يجمد رأس المال ويؤثر سلباً على هوامش الربح. ولمواجهة هذه المخاطر، تقوم الشركة بدراسة تفصيلية للكميات التي يتم شراؤها في بداية كل موسم لكل صنف على حده. كما تقوم بترويج مخزون آخر المدة من خلال مواسم تخفيضات محددة لبيعها. كما قامت الشركة بافتتاح عدد من محلات التصفية لتصريف المخزون المتبقي بعد موسم التخفيضات.
4. المخاطر المتعلقة بالتوسعات
تنوي الشركة الاستمرار في زيادة عدد فروعها وتنويع الأسماء التجارية التي تطرحها في السوق. وتعتمد قدرة الشركة في إدارة هذا التوسع على قدرتها في الاستمرار بتطبيق وتطوير الأنظمة التشغيلية والمالية ونظم إدارة المعلومات، وتدريب وتحفيز وإدارة مواردها البشرية لتساهم بتحقيق أهداف الشركة. وقد تتأثر النتائج المالية المستقبلية للشركة إذا لم تتحقق استراتيجيتها التوسعية. وفي حال عدم قدرة الشركة على المنافسة في الأسواق الحالية أو الجديدة، فإن ذلك قد يؤدي إلى عدم قدرة الشركة على تعويض النفقات الرأسمالية وتكاليف التأسيس والإنتاج والتوزيع والتسويق، وكذلك التكاليف الإدارية التي تتحملها في تطوير مثل هذه الأسواق. ولمواجهة هذه المخاطر، تحرص الشركة على جذب الموارد البشرية المتميزة وذات الخبرات فى الأسواق الجديدة التي تدخلها الشركة، كما تقوم حالياً بتحقيق الاتصال المباشر والدائم والفوري لجميع فروعها الخارجية - عبر الوسائل الإلكترونية الحديثة - مع المركز الرئيسي للشركة.
5. المنافسة
إن الشركة لا ترى أي مخاطر جوهرية قد يترتب عليها إنهاء أي من حقوق الامتياز العالمية التي لديها وذلك بناء على العلاقة الممتازة التي تربط الشركة بالوكالات التجارية التي لديها.
6. أخطار تذبذب أسعار صرف العملات
يؤثر تقلب سعر صرف ﷼ مقابل العملات الأجنبية بشكل مباشر على تكاليف وأرباح المنتجات، حيث تتضمن أعمال الشركة عمليات شراء لبضائع يتم دفع ثمنها بعملات أخرى غير ﷼، كاليورو والجنيه البريطاني، وتقوم الشركة بالتحوط لجزء من الأخطار الناتجة عن تقلب أسعار الصرف، مما يحد من أثر التغيرات في أسعار الصرف على نتائج أعمال الشركة.

7. الاعتماد على العناصر البشرية المتميزة
يعتمد أي نشاط على قدرات وخبرات مدرائه التنفيذيين وموظفيه الرئيسيين، لذا، تعمد الشركة إلى تطبيق استراتيجيات متعددة لمواجهة مخاطر فقدان موظفيها الفاعلين واستقطاب موظفين مؤهلين ومحترفين، بالإضافة إلى تنمية وتطوير قدرات الموظفين داخلياً لشغل الوظائف العليا بالشركة.

توظيف المواطنين السعوديين وبرنامج المساهمة المجتمعية

توظيف المواطنين السعوديين وبرنامج المساهمة المجتمعية

لا تدّخر سينومي ريتيل جهداً لدعم مستهدفات رؤية المملكة 2030 الرامية إلى إرساء مستقبل واعد ومزدهر يقوده مجتمع نابض بالحياة؛ ويتجلى التزامها بوضوح من خلال توظيف المواطنين السعوديين وتدريبهم بالاعتماد على التعلم والتطوير.

ويُعرّف التعلم والتطوير بأنه عملية مؤسسية تجمع بين المنهجية الرسمية للشركة والجهد الشخصي للموظف، الذي يبدأ رحلة التطور بمجرد مباشرته العمل، ويستمر حتى آخر مراحل توظيفه. وتتولى الشركة مسؤولية توفير الأدوات والفرص اللازمة لإنجاح هذه العملية بكاملها.

وتعتمد الشركة على الكفاءة في منهجية التعلم والتطوير، فتتحول الفروقات في الكفاءة إلى مستهدفات للتعلم وتتخذ شكل الخطة الرسمية لدعم هذه العملية، وذلك من خلال أنشطة التطوير المعتمدة والمختلفة.

أنشطة التطوير

- تبرز العديد من أنواع الأنشطة القادرة على دعم تطور الموظفين، ويتعين عليهم دراسة الفرص السانحة أمامهم. وحرصت الشركة على وضع أنشطة التدريب بطريقة تناسب احتياجات الشركة وتلبيتها.
- تنتهج الشركة في أنشطة التطوير نموذج التعلم 70:20:10، الذي يقوم على الكفاءة والتعلم الذاتي. كما يوفر النموذج تجارب تعلم حقيقية أثناء العمل (70%)، مدعومةً بالإرشاد والدراسة الذاتية (20%) والفصول التدريبية وفعاليات التعليم الرسمية (10%).
- أكثر من 90% من الموظفين يستفيدون من أنشطة التدريب.

التدريب أثناء العمل

- أنشطة التطوير لتعزيز التعلم أثناء العمل.
- التعلم أثناء العمل هو تدريب فردي يجري في بيئة العمل الفعلية تحت إشراف موظف خبير، للتأكد من تحقيق النتائج التعليمية المنشودة.
- تم تمويل هذا النوع من التدريب من برنامج "توطين"، حيث قدمنا التدريب اللازم أثناء العمل.

الإرشاد والدراسة الذاتية

- إن وجود قناة تواصل ثنائية الاتجاه بين الموظفين الأقل والأكثر خبرة منهجية فعالة لتعزيز التطوير الشخصي والوظيفي والنمو المهني والابتكار، فضلاً عن الارتقاء بمستوى الحافز والإنتاجية.

الفصول التدريبية وفعاليات التعليم الرسمية

- سيتم إجراء تدريب نظري داعم لأنشطة التعلم الإلكتروني داخل الشركة بمعظمه.
- تتضمن جميع أنشطة التدريب الرسمية مناقشات وتقييمات قبل التدريب وبعده.

إدارة الأداء

يمثل برنامج إدارة الأداء استجابة الشركة لضرورة وضع خطة واضحة لأداء الموظفين وإدارته وتقييمه، مما سيثمر بدوره عن تحسين نتائج الشركة عموماً. كما أن هذا البرنامج مدعوم بعملية تواصل واضحة ومباشرة ومنتظمة وثنائية الاتجاه بين الموظف المسؤول عن التقييم والموظف الخاضع للتقييم.
الهدف:

- ضمان وجود آلية حوكمة مناسبة للمراجعة السنوية لأداء جميع الموظفين.
- إجراء تقييمات شاملة وموضوعية وواقعية لأداء وتقدم الموظفين وبمستوى عالٍ من الشفافية والعدالة، وتسجيل المعلومات الأساسية المتعلقة بمستوى الأداء والإنجازات.
- ضمان وضوح أولويات الشركة للموظفين، ومواءمة خطط الأداء مع الخطة الاستراتيجية للشركة قدر الإمكان.

- تشجيع جهات التقييم على التعلم والتطور من خلال الملاحظات الدورية الإيجابية أو البنّاءة.
- تحقيق أقصى استفادة من إمكانات جميع الموظفين وتحفيز كلٍ منهم على البحث عن طرق للتطور.

نموذج التطوير

تقييم الكفاءة

- تحدد عملية تقييم الكفاءة معرفة الموظفين ومهاراتهم وقدراتهم قياساً بمتطلبات الكفاءة، بهدف تحديد نقاط القوة ومجالات التطوير وتعريفهم بها.
- تم تقييم الموظفين وفقاً للكفاءات المحددة المطلوبة للوظيفة الأعلى في المسار الوظيفي.
- تم ربط كل وظيفة في المسار الوظيفي بمجموعة من الكفاءات والمستوى المحدد لكل كفاءة، إلى جانب أنشطة التطوير اللازمة لكل منها.
- يعد دليل الكفاءات مؤشراً واضحاً لتوقعات الشركة من الموظف في كل وظيفة.

خطة التطوير الفردية

- تضع الشركة لكل موظف خطة فريدة مخصصة لاحتياجاته تركز على ردم الفجوات المحددة، حتى يكون الموظف في مستوى يسمح له بالتقدم إلى الوظيفة الأعلى في المسار الوظيفي.
- تحدد الخطة الأهداف التعليمية المطلوبة لردم فجوات الكفاءة لدى الموظف.
- يتم اختيار جميع أنشطة التطوير ضمن الخطة من كتيّب التدريب.

كتيّب التدريب

يتم إعداد كتيّب التدريب كل عام بناءً على الأهداف التعليمية التي يفصح عنها الموظفون في إطار تركيزهم على المجالات اللازمة للتطوير.

التدريب الأساسي

- وضعت الشركة تدريباً أساسياً يواكب متطلبات العمل، غير أنه ليس مخصوصاً بكفاءة معينة.
- يتلقى الموظف تدريبات معينة بناءً على الوظيفة، مثل التدريب في مجالي المبيعات ونقاط البيع، والتدريب المتعلق بمنصات أوراكل، وما إلى ذلك.

تأسيس الأكاديمية السعودية للتجزئة (الأكاديمية السعودية للتجزئة - أكاديمية سينومي سابقا)

شرعت الأكاديمية السعودية للتجزئة (أكاديمية سينومي سابقا) أنشطتها التدريبية في ديسمبر 2023م بالمملكة العربية السعودية، وتختص بالتدريب والتطوير في مجال التجزئة. إن الأكاديمية السعودية للتجزئة (أكاديمية سينومي سابقا) هي أحد معاهد الشراكات الاستراتيجية التابعة للمؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني مع شركة سينومي، وتتولى دعم قطاع التجزئة السعودي والنهوض به انسجاماً مع رؤية المملكة 2030. وتتميز الأكاديمية السعودية للتجزئة (أكاديمية سينومي سابقا) بتدريب متخصصي التجزئة وتجار التجزئة في جميع أنحاء المملكة. وستساعد الأكاديمية السعودية للتجزئة (أكاديمية سينومي سابقا) على تطوير الكفاءات والمهارات القيادية لتعزيز المسارات المهنية من خلال توفير أحدث مرافق وتجارب التدريب التفاعلية. وتتميز الأكاديمية السعودية للتجزئة (أكاديمية سينومي سابقا) في تزويد الموظفين بالمهارات والخبرات اللازمة لمواكبة احتياجات المستهلك دائمة التغير. كما تقدم مجموعة من البرامج التدريبية المختلفة وفقاً لمعايير تقييم محددة، يديرها موظفون يتمتعون بأعلى درجات المهارة والخبرة.

ونحرص على دعم هدف رؤية المملكة 2030 في تطوير مهارات وخبرات المواطنين السعوديين وتوظيفهم من خلال برامج الأكاديمية. ويركز جزءً من برنامجنا على توظيف وتطوير 500-1,000 مواطن سعودي سنوياً ممن أنهوا تعليمهم الثانوي ويرغبون في التسجيل في برنامج مهني لاكتساب الخبرة أثناء العمل، ومن ثم الصعود على درجات السلم الوظيفي. ونهدف بحلول عام 2030م إلى بناء قوة عاملة سعودية بالكامل في مختلف الأدوار والمستويات الوظيفية.

جميع البرامج المقدمة في الأكاديمية مرخصة من المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني ومؤسسة "سيتي آند جيلدز". مركز التقييم معتمد من جامعة كامبريدج للنشر والتقييم.

في ما يلي البرامج التي توفرها الأكاديمية:

- دبلوم ممثل مبيعات التجزئة
- دبلوم مدير معرض تجزئة
- دبلوم مدير منطقة علامة تجارية
- دبلوم مدير علامة تجارية

مدة البرامج

24 شهراً
12 شهراً
3 شهور

جيمع البرامج تشمل (الفصول التدريبية والتدريب التفاعلي والتدريب أثناء العمل).

يبلغ عدد المتدربين حالياً نحو 325 متدرب، وتقدم لهم سينومي ريتيل الحوافز التالية:

1. راتب شهري
2. تأمين طبي
3. حوافز على المبيعات
4. التسجيل في المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية
5. تدريب معفى من الرسوم لمدة 24 شهراً للباحثين عن عمل، وتغطي الشركة 25% من تكاليف التدريب في إطار مسؤوليتها الاجتماعية، في حين يغطي صندوق تنمية الموارد البشرية نسبة 75% المتبقية من التكاليف.

الحصيلة الإجمالية للتدريب:

برامج التدريب	6
ساعات التدريب	41,281
الجلسات التمهيدية للبرامج	246
نسبة الرضا عن البرامج	%95
الدول	7
المتدربون في الفصول	2,689
المتدربون في نطاق التعلم الإلكتروني	4,641

الأعمال المنافسة للشركة أو أي من أنشطتها التي يمارسها أحد أعضاء مجلس الإدارة

اسم الشركة	عضو مجلس الإدارة	المنصب الذي يشغله العضو في الشركة المنافسة	وصف للمجموعة	طبيعة الأعمال المنافسة	نسبة الملكية
مجموعة مجد الأعمال (ذات مسؤولية محدودة)	عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير (عضو غير تنفيذي)*	شريك	مجد الأعمال هي مجموعة تعمل في قطاعات متعددة (مطاعم واستثمارات مالية وعقار ومقاولات)	الأطعمة والمشروبات	%50

*استقال بتاريخ 2025/09/15م

الجمعية العامة للمساهمين

عقدت الشركة جمعية عامة عادية خلال السنة المالية التي بدأت في 01 يناير وانتهت في 31 ديسمبر 2025م

ويوضح الجدول التالي تاريخ الاجتماع وأسماء أعضاء مجلس الإدارة الحضور:

تاريخ الاجتماع	الحضور من السادة أعضاء المجلس
2025/06/25م "جمعية عامة عادية"	الأستاذ/ فواز بن عبدالعزيز الحكير الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير الدكتور/ عبدالرحمن بن محمد العنقري الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان الأستاذ/ أحمد بن محمد ال الشيخ الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان الأستاذ/ أحمد نايف بدوي شاهين الدكتور/ عبدالله بن محمد مطر

طلبات سجل المساهمين

طلبت الشركة سجل المساهمين 22 مرة خلال السنة المالية للفترة من 01 يناير إلى 31 ديسمبر 2025م، وفقاً للتفاصيل التالية:

مسلسل	تاريخ الطلب	سبب الطلب
1	2025/01/31م	إجراءات الشركات
2	2025/02/28م	إجراءات الشركات
3	2025/03/27م	إجراءات الشركات
4	2025/03/31م	إجراءات الشركات
5	2025/04/30م	إجراءات الشركات
6	2025/05/13م	إجراءات الشركات
7	2025/06/12م	إجراءات الشركات
8	2025/06/15م	إجراءات الشركات
9	2025/06/25م	الجمعية العامة
10	2025/06/29م	إجراءات الشركات
11	2025/06/30م	إجراءات الشركات
12	2025/07/13م	إجراءات الشركات
13	2025/07/16م	إجراءات الشركات
14	2025/07/22م	إجراءات الشركات
15	2025/07/30م	إجراءات الشركات
16	2025/08/03م	إجراءات الشركات
17	2025/08/31م	الجمعية العامة
18	2025/09/22م	الجمعية العامة
19	2025/09/30م	إجراءات الشركات
20	2025/10/31م	إجراءات الشركات
21	2025/11/30م	إجراءات الشركات
22	2025/12/31م	إجراءات الشركات

البيانات المالية

تقرير المراجع المستقل	172
قائمة المركز المالي الموحدة	177
قائمة الربح أو الخسارة الموحدة	178
قائمة الدخل الشامل الموحدة	179
قائمة التغيرات في حقوق الملكية الموحدة	180
قائمة التدفقات النقدية الموحدة	181
إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة	183

بلغ إجمالي الربح 579.6 مليون ⃁ خلال عام 2025

مثّل عام 2025 محطةً مهمة في مسيرة التحول لدى سينومي ريتيل، إذ انتقلت الشركة من مرحلة استقرار هيكلي إلى مرحلة جديدة من التطور والنمو.

تقرير المراجع المستقل

إلى مساهمي شركة إيه إف جي إنترناشونال
شركة مساهمة سعودية
الرياض، المملكة العربية السعودية

الرأي

لقد راجعنا القوائم المالية الموحدة لشركة إيه إف جي إنترناشونال - شركة مساهمة سعودية - ("الشركة") والشركات التابعة لها (ويشار إليهما معاً بلفظ "المجموعة") (شركة فواز عبد العزيز الحكير وشركاه سابقاً)، والتي تشمل قائمة المركز المالي الموحدة كما في 31 ديسمبر 2025م، وقائمة االربح أو الخسارة الموحدة، وقائمة الدخل الشامل الموحدة، وقائمة التغيرات في حقوق الملكية الموحدة، وقائمة التدفقات النقدية الموحدة للسنة المنتهية في ذلك التاريخ، والإيضاحات المرفقة مع القوائم المالية الموحدة، بما في ذلك معلومات عن السياسات المحاسبية الجوهرية.

وفي رأينا، فإن القوائم المالية الموحدة المرفقة تعرض بشكل عادل، من جميع الجوانب الجوهرية، المركز المالي الموحد للمجموعة كما في 31 ديسمبر 2025م وأدائها المالي الموحد وتدفقاتها النقدية الموحدة للسنة المنتهية في ذلك التاريخ، وفقاً للمعايير الدولية للتقرير المالي المعتمدة في المملكة العربية السعودية، والمعايير والإصدارات الأخرى المعتمدة من الهيئة السعودية للمراجعين والمحاسبين.

أساس الرأي

لقد قمنا بالمراجعة وفقاً للمعايير الدولية للمراجعة المعتمدة في المملكة العربية السعودية. ومسؤولياتنا بموجب تلك المعايير موضحة بمزيد من التفصيل في قسم "مسؤوليات المراجع عن مراجعة القوائم المالية الموحدة" الوارد في تقريرنا. ونحن مستقلون عن المجموعة وفقاً للميثاق الدولي لسلوك وآداب المهنة للمحاسبين المهنيين (بما في ذلك معايير الاستقلال الدولية)، المعتمد في المملكة العربية السعودية، ذي الصلة بمراجعتنا للقوائم المالية الموحدة، وقد وفّينا أيضاً بمسؤولياتنا المسلكية الأخرى وفقاً لذلك الميثاق. وفي اعتقادنا فإن أدلة المراجعة التي حصلنا عليها كافية ومناسبة لتوفير أساس لرأينا.

عدم التأكد الجوهري المتعلق بالاستمرارية

نود أن نلفت الانتباه إلى الإيضاح (3-2) بالقوائم المالية الموحدة المرفقة، والذي يشير إلى أن المجموعة قد تكبدت صافي خسارة بمبلغ 497 مليون ﷼ خلال السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2025م، وفي ذات التاريخ بلغت الخسائر المتراكمة 2,113 مليون ﷼. بالإضافة إلي ذلك، تجاوزت المطلوبات المتداولة للمجموعة موجوداتها المتداولة بمبلغ 1,545 مليون ﷼ كما في 31 ديسمبر 2025م. وفي ذات التاريخ تجاوزت إجمالي المطلوبات للمجموعة إجمالي موجوداتها بمبلغ 1,466 مليون ﷼. إنّ هذه الأحداث أو الظروف، جنباً إلى جنب مع الأمور الأخرى المنصوص عليها فى إيضاح (3-2) بالقوائم المالية الموحدة المرفقة، تشير إلى وجود عدم تأكد جوهرى قد يثير شكاً كبيراً حول قدرة المجموعة على البقاء كمنشأة مستمرة. ولم يتم تعديل رأينا فيما يتعلق بهذا الأمر.

الأمور الرئيسة للمراجعة

الأمور الرئيسة للمراجعة هي تلك الأمور التي كانت لها، بحسب حكمنا المهني، الأهمية البالغة عند مراجعتنا للقوائم المالية الموحدة للسنة الحالية. وقد تم تناول هذه الأمور في سياق مراجعتنا للقوائم المالية الموحدة ككل، وعند تكوين رأينا فيها، ونحن لانقدم رأياً منفصلاً في هذه الأمور.

تتضمن الأمور الرئيسة للمراجعة ما يلي:

أمر المراجعة الرئيس	كيفية معالجة الأمر أثناء مراجعتنا
المخزون	
كما في 31 ديسمبر 2025، بلغ صافي أرصدة المخزون في القوائم المالية الموحدة للمجموعة 594 مليون ﷼ (2024: 638 مليون ﷼)، متضمنة مخصص الانخفاض في قيمة المخزون والتى بلغت 121 مليون ﷼ (2024: 79 مليون ﷼). تطبق المجموعة سياسة الجرد الدوري للمخزون من خلال إجراء عمليات جرد لمنافذ البيع بالتجزئة والمستودعات على مدار السنة. بالإضافة إلى ذلك، يتم الاحتفاظ بالمخزون في عدة مواقع مختلفة والتى تشهد حجماً كبيراً من المعاملات اليومية. يظهر المخزون بالتكلفة أو صافي القيمة القابلة للتحقق، أيهما أقل. كما تقوم المجموعة، عند الضرورة، بتكوين مخصص للسلع الراكدة وبطيئة الحركة، تُحدد بناءً على تقادم السلع، وكذلك الطبيعة الموسمية للأعمال. لقد اعتبرنا هذا الأمر من أمور المراجعة الرئيسة، نظراً لأهمية المخزون ووجوده والتقديرات والأحكام الهامة المطبقة من قبل الإدارة في تحديد المخزون الراكد وبطيء الحركة وحجم الانخفاض في المخزون بناءً على صافي القيمة القابلة للتحقق.	اشتملت إجراءات مراجعتنا التي تتعلق بوجود المخزون وتقييمه من ضمن إجراءات أخرى على ما يلي: • قيمنا مدى ملائمة السياسات المحاسبية للمجموعة للاعتراف الاولى وقياس المخزون بما يتماشى مع متطلبات المعايير الدولية للتقرير المالي ذات الصلة. • قيمنا تصميم وتنفيذ، واختبرنا فعالية الضوابط الرقابية الأساسية المتعلقة بإجراءات المجموعة لجرد المخزون والمنفذة من قبل الإدارة خلال السنة لبعض المتاجر. • قيمنا تصميم وتنفيذ الضوابط الرقابية الأساسية المتعلقة بإجراءات المجموعة بشأن تحديد مخصص المخزون بطيئ الحركة بناء على تحليل أعمار المخزون. • حصلنا من الإدارة على نتائج جرد المخزون لتقييم مخصص الانخفاض في قيمة المخزون، استناداً إلى الانخفاض الفعلي الذي تم تحديده خلال عمليات الجرد. إضافة لذلك، ولتقييم عمليات جرد المخزون، فقد قمنا بحضور الجرد الفعلي للمخزون لعينة من المتاجر للتحقق من مدى دقة نتائج عمليات الجرد المنفذه لبعض العينات. • اختبرنا الإنخفاض في قيمة المخزون من خلال تقييم مستويات السياسة الحالية للمخصص وإعادة احتساب المخصص بناء على تقادم المخزون، وذلك لتحديد مدى كفاية ذلك المخصص. • قمنا بإشراك مختصي تكنولوجيا المعلومات لفحص مدى دقة وإكتمال تقرير أعمار المخزون المستخدم بواسطة الإدارة عند تحديدها لمخصص الانخفاض في قيمة المخزون. • اختبرنا صافي القيمة القابلة للتحقق للمخزون، عن طريق مقارنة عينة من المبيعات اللاحقة لنهاية السنة، لبنود مختارة من المخزون، مع القيمة الدفترية لتلك البنود وذلك لتحديد مدى ملائمة صافي القيمة القابلة للتحقق. • قيمنا مدى كفاية الافصاحات بالقوائم المالية الموحدة المرفقة، وفقاً لمتطلبات المعايير الدولية للتقرير المالي ذات الصلة.
راجع التقديرات والاحكام الهامة المطبقة من قبل المجموعة والمتعلقة بالمخزون بإيضاح (4-ب)، والسياسات المحاسبية الجوهرية لنفس الأمر بإيضاح (5 – ط)، وإفصاحات المخزون الاخرى بإيضاح (13) من الايضاحات المتممة للقوائم المالية الموحدة.	

أمر المراجعة الرئيس	كيفية معالجة الأمر أثناء مراجعتنا
الانخفاض في قيمة الشهرة	
كما في 31 ديسمبر 2025، بلغ صافي رصيد الشهرة في القوائم المالية الموحدة للمجموعة 341 مليون ﷼ (2024: 461 مليون ﷼)، بينما بلغ الهبوط في قيمة الشهرة خلال السنة 120 مليون ﷼ (2024: 95 مليون ﷼). تتضمن الشهرة مجموعة من الوحدات المولدة للنقد كما يلي: • شركة نسك للمشاريع التجارية المحدودة، • شركة وهبة التجارية المحدودة، • شركة بوابة الأغذية المحدودة، • شركة الاتحاد المبتكر المحدودة. تظهر الشهرة بتكلفة الاستحواذ، ويتم سنوياً إختبار احتمالية الهبوط في قيمتها نتيجة عدم وجود عمر انتاجي محدد لها. لقد اعتبرنا هذا الأمر من أمور المراجعة الرئيسة، نظراً للاجتهادات والتقديرات الهامة المطبقة من قبل الإدارة بشأن الافتراضات الرئيسة المتعلقة بالتدفقات النقدية المستقبلية للأعمال الأساسية، ومعدلات النمو، إضافة إلى معدلات الخصم المطبقة لاستنتاج صافي القيم الحالية المرتبطة بها.	اشتملت إجراءات مراجعتنا التي تتعلق بالإنخفاض فى قيمة الشهرة من ضمن إجراءات أخرى على ما يلي: • حصلنا على جميع نماذج اختبارات الهبوط في القيمة لكل شهرة ناتجة من الوحدات المختلفة المولدة للنقد في المجموعة والتي تم إعدادها بواسطة الإدارة ومستشار التقييم الخارجي الخاص بها. • قمنا بإشراك خبراء داخليين للمساعدة في تقييم الافتراضات والمدخلات المستخدمة في نماذج اختبارات الهبوط في قيمة الشهرة. • قيمنا مدى معقولية الموازنة المالية التى أعدتها الإدارة عن طريق مقارنة معدلات النمو الضمنية بتنبؤات السوق والمحللين. • قيمنا مدى قيام الإدارة بإظهار نتيجة مقارنة الأرقام المتوقعة بالأرقام الفعلية في تقييمها الحالي ومدى قيامها بتعديل معدلات نمو الإيرادات الفعلية وهوامش التشغيل في نماذج السنة الحالية. • قمنا بمقارنة مدخلات النماذج، مثل المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال ومعدل النمو على المدى الطويل وغيرها من الافتراضات، ببيانات السوق القابلة للرصد. • تأكدنا من أن العمليات الحسابية الخاصة بالمبالغ القابلة للاسترداد تستند إلى أحدث موازنة مالية معتمدة من مجلس الإدارة، والتى تشمل الفترة من 2026م الى 2030م. • قمنا بإجراء تحليل حساسية شامل للافتراضات الرئيسية المستخدمة فى الموازنة المالية التى أعدتها الإدارة. • قيمنا مدى كفاية الإفصاحات بالقوائم المالية الموحدة المرفقة، وفقاً لمتطلبات المعايير الدولية للتقرير المالي ذات الصلة.
راجع التقديرات والاحكام الهامة المطبقة من قبل المجموعة والمتعلقة بالهبوط في قيمة الموجودات غير المالية بإيضاح (4-ب)، والسياسات المحاسبية الجوهرية لنفس الأمر بإيضاح (5: ز-1 / م) ، وإفصاحات الشهرة الأخرى بإيضاح (7) من الايضاحات المتممة للقوائم المالية الموحدة.	

المعلومات الأخرى

الإدارة هي المسؤولة عن المعلومات الأخرى، وتشمل المعلومات الأخرى المعلومات الواردة في التقرير السنوى للمجموعة للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2025، ولكنها لا تتضمن القوائم المالية الموحدة وتقرير المراجع المستقل عنها.

ولا يغطي رأينا في القوائم المالية الموحدة المعلومات الأخرى، ونحن لا نبدي أي شكل من أشكال الاستنتاج التأكيدي بشأنها.

وفيما يتصل بمراجعتنا للقوائم المالية الموحدة، فإن مسؤوليتنا تتمثل في قراءة المعلومات الأخرى، والنظر عند القيام بذلك فيما إذا كانت المعلومات الأخرى غير متسقة بشكلٍ جوهري مع القوائم المالية الموحدة أو مع المعرفة التي حصلنا عليها أثناء المراجعة، أو ما إذا كانت المعلومات الأخرى تبدو محرفة بشكلٍ جوهري بأية صورة أخرى. عند قراءتنا للتقرير السنوي، عندما يكون متاحاً لنا، إذا تبين لنا وجود تحريف جوهري فيه، فإنه يتعين علينا إبلاغ الأمر للمكلفين بالحوكمة.

مسؤوليات الإدارة والمكلفين بالحوكمة عن القوائم المالية الموحدة

- إن الإدارة هي المسؤولة عن إعداد القوائم المالية الموحدة وعرضها بشكل عادل، وفقاً للمعايير الدولية للتقرير المالي المعتمدة في المملكة العربية السعودية، والمعايير والإصدارات الأخرى المعتمدة من الهيئة السعودية للمراجعين والمحاسبين ووفقاً لأحكام نظام الشركات والنظام الأساسي للشركة، وهي المسؤولة عن الرقابة الداخلية التي ترى أنها ضرورية لتمكينها من إعداد قوائم مالية موحدة خالية من التحريف الجوهري، سواءً بسبب غش أو خطأ.

وعند إعداد القوائم المالية الموحدة، فإن الإدارة هي المسؤولة عن تقييم قدرة المجموعة على البقاء كمنشأة مستمرة وعن الإفصاح بحسب مقتضى الحال، عن الأمور المتعلقة بالاستمرارية، واستخدام أساس الاستمرارية في المحاسبة، ما لم تعتزم الإدارة تصفية المجموعة أو إيقاف عملياتها، أو ما لم يكن لدى الإدارة أي بديل واقعي آخر سوى القيام بذلك.

والمكلفون بالحوكمة، أي مجلس الإدارة، هم المسؤولون عن الإشراف على آلية التقرير المالي في المجموعة.

مسؤوليات المراجع عن مراجعة القوائم المالية الموحدة

تتمثل أهدافنا في الوصول إلى تأكيد معقول عمّا إذا كانت القوائم المالية الموحدة ككل تخلو من التحريف الجوهري، سواءً بسبب غش أو خطأ، وفي إصدار تقرير المراجع الذي يتضمن رأينا. والتأكيد المعقول هو مستوى تأكيد مرتفع، لكنه لا يضمن أن المراجعة التي تم القيام بها وفقاً للمعايير الدولية للمراجعة المعتمدة في المملكة العربية السعودية ستكشف دائماً عن كل تحريف جوهري متى كان موجوداً. ويمكن أن تنشأ التحريفات عن غش أو خطأ، وتُعد التحريفات جوهرية إذا كان من المتوقع بدرجة معقولة أن تؤثر، كل منها على حدة أو في مجملها، على القرارات الاقتصادية التي يتخذها المستخدمون على أساس هذه القوائم المالية الموحدة.

وكجزء من المراجعة وفقاً للمعايير الدولية للمراجعة المعتمدة في المملكة العربية السعودية، فإننا نمارس الحكم المهني، ونلتزم بنزعة الشك المهني طوال عملية المراجعة. ونقوم أيضاً بما يلي:

- التعرف على مخاطر التحريف الجوهري في القوائم المالية الموحدة وتقييمها، سواءً كانت بسبب غش أو خطأ، وتصميم وتنفيذ إجراءات مراجعة تستجيب لتلك المخاطر، والحصول على أدلة مراجعة كافية ومناسبة لتوفير أساس لرأينا. ويُعد خطر عدم اكتشاف التحريف الجوهري الناتج عن غش أعلى من الخطر الناتج عن خطأ، نظراً لأن الغش قد ينطوي على تواطؤ أو تزوير أو إغفال ذكر متعمد أو إفادات مضللة أو تجاوز للرقابة الداخلية.
- التوصل إلى فهم للرقابة الداخلية ذات الصلة بالمراجعة من أجل تصميم إجراءات المراجعة المناسبة في ظل الظروف القائمة، وليس لغرض إبداء رأي في فاعلية الرقابة الداخلية للمجموعة.
- تقويم مدى مناسبة السياسات المحاسبية المستخدمة ومدى معقولية التقديرات المحاسبية والإفصاحات المتعلقة بها التي أعدتها الإدارة.

- التوصل إلى استنتاج بشأن مدى مناسبة استخدام الإدارة لأساس الاستمرارية في المحاسبة، وما إذا كان هناك عدم تأكد جوهري متعلق بأحداث أو ظروف قد تثير شكوكاً كبيرة حول قدرة المجموعة على البقاء كمنشأة مستمرة استناداً إلى أدلة المراجعة التي تم الحصول عليها .وإذا خلصنا إلى وجود عدم تأكد جوهري، فإن علينا أن نلفت الانتباه في تقريرنا إلى الإفصاحات ذات العلاقة الواردة في القوائم المالية الموحدة، أو علينا أن نعدّل رأينا في حال عدم كفاية تلك الإفصاحات .وتستند استنتاجاتنا إلى أدلة المراجعة التي تم الحصول عليها حتى تاريخ تقرير المراجع. ومع ذلك، فإن أحداثاً أو ظروفاً مستقبلية قد تتسبب في توقف المجموعة عن البقاء كمنشأة مستمرة.
- تقويم العرض العام للقوائم المالية الموحدة وهيكلها ومحتواها، بما فيها الإفصاحات، وما إذا كانت القوائم المالية الموحدة تعبر عن المعاملات والأحداث التي تمثلها بطريقة تحقق العرض العادل.
- تخطيط وتنفيذ عملية المراجعة للمجموعة وذلك للحصول على أدلة مراجعة كافية ومناسبة فيما يتعلق بالمعلومات المالية للمنشآت أو الأنشطة التجارية ضمن المجموعة كأساس رأي بشأن القوائم المالية الموحدة للمجموعة. نحن مسؤولون عن التوجيه والإشراف وأعمال المراجعة المنفذة لأغراض مراجعة المجموعة. ونحن نظل مسؤولين بشكل كامل عن رأينا في المراجعة.

ونحن نتواصل مع المكلفين بالحوكمة فيما يتعلق بجملة أمور من بينها نطاق المراجعة وتوقيتها المخطط لهما والنتائج المهمة للمراجعة، بما في ذلك أي أوجه قصور مهمة في الرقابة الداخلية نتعرف عليها أثناء المراجعة.

ونفيد أيضاً المكلفين بالحوكمة بأننا قد التزمنا بالمتطلبات المسلكية ذات الصلة المتعلقة بالاستقلال، ونبلغهم بجميع العلاقات والأمور الأخرى التي قد يُعتقد بشكل معقول أنها تؤثر على استقلالنا، ونبلغهم ايضاً عند الاقتضاء بالتصرفات المتخذة للقضاء على التهديدات أو التدابير الوقائية المطبقة.

ومن بين الأمور التي نتواصل بشأنها مع المكلفين بالحوكمة، نحدد تلك الأمور التي كانت لها الأهمية البالغة عند مراجعة القوائم المالية الموحدة للفترة الحالية، ومن ثمّ تُعَد هذه الأمور هي الأمور الرئيسة للمراجعة. ونوضح هذه الأمور في تقريرنا ما لم تمنع الأنظمة أو اللوائح الإفصاح العلني عن الأمر، أو ما لم نر، في ظروف نادرة للغاية، أن الأمر ينبغي ألا يتم الإبلاغ عنه في تقريرنا لأن التبعات السلبية للقيام بذلك من المتوقع بدرجة معقولة أن تفوق فوائد المصلحة العامة المترتبة على هذا الإبلاغ.

عن شركة الدكتور محمد العمري وشركاه

جهـــــاد محمـــــد العمـــــري
محاسب قانوني
ترخيص رقم 362

الرياض _ المملكة العربية السعودية
التاريخ : 09 شوال 1446هـ
الموافق: 16 مارس 2026م

شركة إيه إف جي إنترناشونال (شركة مساهمة سعودية)

قائمة المركز المالي الموحدة

كما في 31 ديسمبر 2025م

(جميع المبالغ بالريال السعودي (﷼) ما لم يذكر خلاف ذلك)

	إيضاح	31 ديسمبر 2025م ﷼	31 ديسمبر 2024م ﷼
الموجودات			
ممتلكات ومعدات	6	981,139,100	1,085,002,395
موجودات حق الاستخدام	28 أ	1,368,486,825	1,463,399,941
شهرة وموجودات غير ملموسة	7	476,680,274	627,455,066
إستثمار في أدوات حقوق ملكية بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر	10	110,313,732	84,371,912
إستثمار بطريقة حقوق الملكية	9	30,670,320	46,004,794
ودائع لأجل	11	15,398,822	17,113,831
ذمم مدينة من بيع شركة تابعة	12	15,941,958	18,672,904
عقار استثماري	8	1,020,000	1,142,400
الموجودات غير المتداولة		**2,999,651,031**	**3,343,163,243**
المخزون	13	594,193,649	638,013,521
دفعات مقدمة وذمم مدينة أخرى	14	154,784,252	196,701,833
النقد وما في حكمه	15	243,999,879	256,211,534
الموجودات المتداولة		**992,977,780**	**1,090,926,888**
أصول غير متداولة محتفظ بها للبيع	35	30,839,353	179,865,602
إجمالي الموجودات		**4,023,468,164**	**4,613,955,733**
حقوق الملكية			
رأس المال	21	1,147,664,480	1,147,664,480
احتياطي ترجمة عملات أجنبية		(598,997,517)	(617,207,523)
احتياطي القيمة العادلة		103,448,561	83,270,078
الخسائر المتراكمة		(2,112,926,486)	(1,606,933,730)
حقوق الملكية العائدة لمساهمي الشركة		**(1,460,810,962)**	**(993,206,695)**
الحصص غير المسيطرة	27	(5,392,468)	(24,928,877)
إجمالي حقوق الملكية		**(1,466,203,430)**	**(1,018,135,572)**
المطلوبات			
قروض وتسهيلات	16	1,574,019,850	82,449,030
التزامات عقود الايجار	28 ب	1,258,165,819	1,193,527,009
منافع موظفين	19 أ	83,166,133	74,833,731
المطلوبات غير المتداولة		**2,915,351,802**	**1,350,809,770**
قروض وتسهيلات - الجزء المتداول	16	34,688,785	1,760,169,911
قرض المساهم	17	1,378,476,561	--
التزامات عقود الايجار - الجزء المتداول	28 ب	218,501,982	361,490,105
الذمم التجارية الدائنة وذمم دائنة أخرى	18	899,816,631	1,839,075,357
مطلوبات الزكاة والضريبة	20 ب/ج	6,674,847	99,228,865
المطلوبات المتداولة		**2,538,158,806**	**4,059,964,238**
إلتزامات مرتبطة بأصول غير متداولة محتفظ بها للبيع	35	36,160,986	221,317,297
إجمالي المطلوبات		**5,489,671,594**	**5,632,091,305**
إجمالي حقوق الملكية والمطلوبات		**4,023,468,164**	**4,613,955,733**

تعتبر الإيضاحات المرفقة من 1 إلى 36 جزءاً لا يتجزأ من هذه القوائم المالية الموحدة.

تمت الموافقة على إصدار هذه القوائم المالية الموحدة من قبل مجلس الإدارة بتاريخ 23 رمضان 1447هـ الموافق 12 مارس 2026م، ووقعت نيابة عنه من قبل:

أحمد عبدالكريم
الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

سليم فاخوري
الرئيس التنفيذي

حسين علي شبكشي
رئيس مجلس الإدارة

شركة إيه إف جي إنترناشونال (شركة مساهمة سعودية)

قائمة الربح أو الخسارة الموحدة

للسنة المنتهية فى 31 ديسمبر 2025م

(جميع المبالغ بالريال السعودي (﷼) ما لم يذكر خلاف ذلك)

	إيضاح	31 ديسمبر 2025م ﷼	31 ديسمبر 2024م ﷼
الإيرادات	23	5,103,856,497	4,847,143,434
تكلفة الإيرادات	24 أ	(4,524,271,241)	(4,281,499,365)
مجمل الربح		**579,585,256**	**565,644,069**
مصروفات عمومية وإدارية	24ب	(327,108,286)	(341,273,687)
مصروفات بيع وتوزيع	24ج	(137,920,229)	(146,957,334)
مصاريف تشغيل أخرى	42د	(173,202,109)	(10,620,836)
خسارة الهبوط في قيمة الشهرة		(120,000,000)	(95,350,000)
إيرادات تشغيلية أخرى	24هـ	88,117,185	257,724,749
(خسارة) / ربح التشغيل		**(90,528,183)**	**229,166,961**
تكاليف تمويل على قروض وتسهيلات	24و	(189,083,209)	(188,886,389)
تكاليف تمويل على التزامات عقود إيجار	28ب	(100,620,550)	(95,495,086)
خسارة من المطلوبات المشتقة		-	(12,642,079)
صافي تكاليف التمويل		**(289,703,759)**	**(297,023,554)**
حصة الشركة من خسائر إستثمار بطريقة حقوق الملكية	9	(17,216,151)	(23,705,661)
الخسارة قبل الزكاة وضريبة الدخل		**(397,448,093)**	**(91,562,254)**
مصروف الزكاة وضريبة الدخل	20أ	(51,112,309)	(60,602,389)
خسارة السنة من العمليات المستمرة		**(448,560,402)**	**(152,164,643)**
خسارة السنة من العمليات غير المستمرة	35،34	(48,181,333)	(45,298,691)
خسارة السنة		**(496,741,735)**	**(197,463,334)**
خسارة السنة العائدة إلى:			
مساهمي الشركة		(505,506,960)	(203,538,578)
الحصص غير المسيطرة	27	8,765,225	6,075,244
		(496,741,735)	**(197,463,334)**
خسارة السهم			
خسارة السهم الأساسية والمخفضة			
- من العمليات المستمرة	25أ	(3.98)	(1.38)
- من العمليات غير المستمرة	25ب	(0.42)	(0.39)

تعتبر الإيضاحات المرفقة من 1 إلى 36 جزءاً لا يتجزأ من هذه القوائم المالية الموحدة.

أحمد عبدالكريم
الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

سليم فاخوري
الرئيس التنفيذي

حسين علي شبكشي
رئيس مجلس الإدارة

شركة إيه إف جي إنترناشونال (شركة مساهمة سعودية)

قائمة الدخل الشامل الموحدة

للسنة المنتهية فى 31 ديسمبر 2025م

(جميع المبالغ بالريال السعودي (﷼) ما لم يذكر خلاف ذلك)

	إيضاح	31 ديسمبر 2025م ﷼	31 ديسمبر 2024م ﷼
خسارة السنة		(496,741,735)	(197,463,334)
بنود لن يعاد تصنيفها إلى الربح أو الخسارة:			
إعادة قياس التزامات منافع موظفين	19أ	(485,796)	507,614
التغير في إستثمار في أدوات حقوق ملكية بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر	10	20,590,290	42,034,282
		20,104,494	**42,541,896**
بنود يمكن إعادة تصنيفها لاحقاً إلى الربح أو الخسارة:			
العمليات الأجنبية - فروقات ترجمة عملات أجنبية		18,437,310	(53,574,927)
		18,437,310	(53,574,927)
الدخل الشامل الآخر للسنة، صافي من الضريبة		**38,541,804**	**(11,033,031)**
إجمالي الدخل الشامل للسنة		**(458,199,931)**	**(208,496,365)**
إجمالي الدخل الشامل للسنة العائدة إلى:			
- مساهمي الشركة		(467,604,267)	(214,531,668)
- الحصص غير المسيطرة		9,404,336	6,035,303
		(458,199,931)	**(208,496,365)**

تعتبر الإيضاحات المرفقة من 1 إلى 36 جزءاً لا يتجزأ من هذه القوائم المالية الموحدة

أحمد عبدالكريم
الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

سليم فاخوري
الرئيس التنفيذي

حسين علي شبكشي
رئيس مجلس الإدارة

شركة إيه إف جي إنترناشونال (شركة مساهمة سعودية)

قائمة التغيرات في حقوق الملكية الموحدة

للسنة المنتهية فى 31 ديسمبر 2025م

(جميع المبالغ بالريال السعودي (﷼) ما لم يذكر خلاف ذلك)

	رأس المال ﷼	احتياطي ترجمة العملات الأجنبية ﷼	احتياطي القيمة العادلة ﷼	الخسائر المتراكمة ﷼	حقوق الملكية العائدة لمساهمي الشركة ﷼	الحصص غير المسيطرة ﷼	إجمالي حقوق الملكية ﷼
الرصيد في 1 يناير 2025م	**1,147,664,480**	**(617,207,523)**	**83,270,078**	**(1,606,933,730)**	**(993,206,695)**	**(24,928,877)**	**(1,018,135,572)**
الدخل الشامل للسنة							
(خسارة) / ربح السنة	--	--	--	(505,506,960)	(505,506,960)	8,765,225	(496,741,735)
الدخل الشامل الاخر	--	18,210,006	20,178,483	(485,796)	37,902,693	639,111	38,541,804
إجمالي الدخل الشامل للسنة	**--**	**18,210,006**	**20,178,483**	**(505,992,756)**	**(467,604,267)**	**9,404,336**	**(458,199,931)**
رد توزيعات الأرباح المستحقة	--	--	--	--	--	10,097,646	10,097,646
مساهمات إضافية من الحصص غير المسيطرة	--	--	--	--	--	34,427	34,427
الرصيد في 31 ديسمبر 2025م	**1,147,664,480**	**(598,997,517)**	**103,448,561**	**(2,112,926,486)**	**(1,460,810,962)**	**(5,392,468)**	**(1,466,203,430)**
الرصيد في 1 يناير 2024م	**1,147,664,480**	**(564,513,223)**	**42,076,481**	**(1,403,902,766)**	**(778,675,028)**	**(27,631,180)**	**(806,306,208)**
الدخل الشامل للسنة							
(خسارة) / ربح السنة	--	--	--	(203,538,578)	(203,538,578)	6,075,244	(197,463,334)
الدخل الشامل الاخر	--	(52,694,300)	41,193,597	507,614	(10,993,089)	(39,941)	(11,033,030)
إجمالي الدخل الشامل للسنة	**--**	**(52,694,300)**	**41,193,597**	**(203,030,964)**	**(214,531,667)**	**6,035,303**	**(208,496,364)**
توزيعات أرباح مدفوعة للحصص غير المسيطرة	--	--	--	--	--	(3,333,000)	(3,333,000)
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	**1,147,664,480**	**(617,207,523)**	**83,270,078**	**(1,606,933,730)**	**(993,206,695)**	**(24,928,877)**	**(1,018,135,572)**

تعتبر الإيضاحات المرفقة من 1 إلى 36 جزءاً لا يتجزأ من هذه القوائم المالية الموحدة.

أحمد عبدالكريم
الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

سليم فاخوري
الرئيس التنفيذي

حسين علي شبكشي
رئيس مجلس الإدارة

شركة إيه إف جي إنترناشونال (شركة مساهمة سعودية)

قائمة التدفقات النقدية الموحدة

للسنة المنتهية فى 31 ديسمبر 2025م

(جميع المبالغ بالريال السعودي (﷼) ما لم يذكر خلاف ذلك)

	إيضاح	31 ديسمبر 2025م ﷼	31 ديسمبر 2024م ﷼
التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية:			
خسارة السنة		(496,741,735)	(197,463,334)
تسويات لـ:			
- استهلاك موجودات حق الاستخدام	أ28	287,766,771	375,687,847
- استهلاك الممتلكات والمعدات		124,435,178	142,744,629
- إطفاء موجودات غير ملموسة		12,470,863	16,476,791
- استهلاك عقار استثماري		122,400	122,400
- مخصص النقص في المخزون والمخزون بطيء الحركة	13	65,382,108	56,006,092
- شطب مخزون مباشر	13	15,313,008	3,243,144
- مخصص منافع الموظفين	أ19	15,657,730	19,708,017
- أرباح من إنهاء عقود الإيجار		(9,705,641)	(6,185,129)
- خسائر الهبوط في قيمة الشهرة	أ7	120,000,000	95,350,000
- خسائر من استبعاد ممتلكات ومعدات وموجودات غير ملموسة		78,007,038	41,505,595
- خسائر ائتمانية متوقعة		34,897,110	24,013,772
- تكلفة التمويل على قروض وتسهيلات		189,083,209	189,522,217
- تكلفة التمويل على التزامات عقود إيجار	28ب	103,832,259	106,760,963
- خسارة من المطلوبات المشتقة		--	12,642,079
- الحصة من خسائر استثمار بطريقة حقوق الملكية	9	17,216,151	23,705,661
- مصروف الزكاة وضريبة الدخل		51,112,309	60,602,389
- صافي الخسارة من إستبعاد عمليات غير مستمرة وشركة تابعة		(19,001,491)	(208,938,692)
		589,847,267	755,504,441
التغيرات في:			
- مخزون		(18,158,074)	81,999,648
- دفعات مقدمة وذمم مدينة أخرى		13,226,500	91,488,098
- ذمم تجارية دائنة وذمم دائنة أخرى		(943,027,637)	492,711,191
النقد (المستخدم في) / الناتج من الأنشطة التشغيلية		**(358,111,944)**	**1,421,703,378**
منافع موظفين مدفوعة		(10,987,469)	(37,476,745)
الزكاة وضريبة الدخل المدفوعة		(143,666,327)	(47,950,123)
صافي النقد (المستخدم في) / الناتج من الأنشطة التشغيلية		**(512,765,740)**	**1,336,276,510**
التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية:			
شراء ممتلكات ومعدات		(101,897,805)	(215,021,037)
شراء موجودات غير ملموسة		(3,242,620)	(10,260,747)
متحصلات من استبعاد علامات تجارية		25,493,300	331,435,895
مساهمة رأس مالية اضافية من استثمار بطريقة حقوق الملكية		(1,881,676)	(4,881,676)
توزيعات أرباح مدفوعة للحصص غير المسيطرة		--	(3,333,000)
صافي النقد (المستخدم في) / الناتج من الأنشطة الاستثمارية		**(81,528,801)**	**97,939,435**

تعتبر الإيضاحات المرفقة من 1 إلى 36 جزءاً لا يتجزأ من هذه القوائم المالية الموحدة.

أحمد عبدالكريم
الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

سليم فاخوري
الرئيس التنفيذي

حسين علي شبكشي
رئيس مجلس الإدارة

شركة إيه إف جي إنترناشونال (شركة مساهمة سعودية)

قائمة التدفقات النقدية الموحدة (تتمة)

للسنة المنتهية فى 31 ديسمبر 2025م

(جميع المبالغ بالريال السعودي (﷼) ما لم يذكر خلاف ذلك)

	إيضاح	31 ديسمبر 2025م ﷼	31 ديسمبر 2024م ﷼
التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية:			
المحصل من قروض وتسهيلات		4,717,345,591	482,920,060
المسدد من قروض وتسهيلات		(3,597,184,165)	(1,147,071,895)
المسدد من التزامات عقود ايجار		(267,168,507)	(321,888,520)
المسدد من تكاليف التمويل على قروض وتسهيلات		(172,387,025)	(251,690,833)
المسدد من تكلفة التمويل على التزامات عقود ايجار	28ب	(103,832,259)	(106,760,963)
رسوم مدفوعة مقدماً		(8,000,000)	--
مساهمة إضافية من الحصص غير المسيطرة	27	34,427	--
صافي النقد الناتج من / (المستخدم في) الأنشطة التمويلية		**568,808,062**	**(1,344,492,151)**
صافي (النقص) / الزيادة في النقد وما في حكمه		(25,486,479)	89,723,794
فروق ترجمة عملات أجنبية		13,274,824	(21,653,947)
نقد وما في حكمه في بداية السنة		256,211,534	188,141,687
نقد وما في حكمه في نهاية السنة	15	**243,999,879**	**256,211,534**

أهم المعاملات غير النقدية:	31 ديسمبر 2025م ﷼	31 ديسمبر 2024م ﷼
استبعاد ممتلكات ومعدات (*)	25,098,258	--

(*) يمثل هذا المبلغ المعاملات غير النقدية المتعلقة بالتصرفات التي تمت خلال العام لبعض الأصول وتم تسويتها مقابل التزامات الإيجار (إيضاح 6).

تعتبر الإيضاحات المرفقة من 1 إلى 36 جزءاً لا يتجزأ من هذه القوائم المالية الموحدة.

أحمد عبدالكريم
الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

سليم فاخوري
الرئيس التنفيذي

حسين علي شبكشي
رئيس مجلس الإدارة

شركة إيه إف جي إنترناشونال (شركة مساهمة سعودية)

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2025م

(جميع المبالغ بالريال السعودي (﷼) ما لم يذكر خلاف ذلك)

1. معلومات حول الشركة

شركة إيه إف جي إنترناشونال ("الشركة")، (سابقاً شركة فواز عبدالعزيز الحكير وشركاه) هي شركة مساهمة سعودية مسجلة في مدينة الرياض بالمملكة العربية السعودية بموجب السجل التجاري رقم 1010076209 بتاريخ 20 شعبان 1410هـ (الموافق 18 مارس 1990م).

يتمثل هدف الشركة والشركات التابعة لها (يشار إليهم مجتمعين بـ"المجموعة") في المشاركة في الأنشطة التالية:

- تجارة الجملة والتجزئة في الملابس الجاهزة الرجالية والنسائية والأطفال والأحذية والأقمشة والأثاث المنزلي والمكتبي والعطور ومستحضرات التجميل الطبيعية وأدوات التجميل والزينة ومستحضراتها والمجوهرات التقليدية.
- تجارة الجملة والتجزئة في الملابس والأحذية الرياضية والأصناف ذات الصلة.
- إدارة وتشغيل مراكز البصريات وتجارة الجملة والتجزئة في النظارات الطبية والشمسية والعدسات والأجهزة البصرية واكسسواراتها.
- الوكالات التجارية.
- شراء الأراضي وإنشاء المباني عليها لممارسة أنشطة وأعمال المجموعة.
- صناعة وتجارة الجملة والتجزئة في العباءات والجلابيات والطرح وغيرها من الألبسة النسائية المطرزة.
- تجارة الجملة والتجزئة في الذهب والفضة والمجوهرات والأحجار الكريمة والألماس والمشغولات الذهبية والحلي والمعادن الثمينة.
- تجارة الجملة والتجزئة في معدات الاتصالات والاكسسوارات المتعلقة بها وقطع الغيار والصيانة والتشغيل من خلال الوكالات التجارية.
- تجارة التجزئة في المنتجات الغذائية الاستهلاكية.
- تملك وتشغيل المطاعم والمقاهي واستيراد المنتجات الغذائية وشراء المعدات المرتبطة بها.
- تملك وتشغيل المراكز الترفيهية وشراء المعدات المتعلقة بها.

الشركة الأم الوسيطة هي شركة الفطيم للتجزئة، وهي شركة مسجلة في المملكة العربية السعودية.

الشركة الأم النهائية فهي مجموعة الفطيم ذ.م.م، وهي شركة مسجلة في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وافقت الجمعية العمومية غير العادية للشركة، في اجتماعها المنعقد بتاريخ 6 يناير 2026، على تغيير اسم الشركة إلى شركة إيه إف جي إنترناشيونال. وقد اكتملت الإجراءات القانونية لتسجيل الاسم الجديد لدى وزارة التجارة وهيئة أسواق رأس المال بتاريخ 20 يناير 2026. كما تم تعديل بعض بنود النظام الأساسي الأخرى في الاجتماع نفسه، بما في ذلك أهداف الشركة، وسجل المساهمين، وإدارة الشركة، وغيرها.

تم إعتماد هذه القوائم المالية الموحدة للإصدار من قبل مجلس الإدارة في 23 رمضان 1447هـ الموافق 12 مارس 2026م.

2. هيكل المجموعة

فيما يلي قائمة الشركات التابعة المدرجة في هذه القوائم المالية المالية الموحدة كما في 31 ديسمبر 2025م و 31 ديسمبر 2024م:

الرقم	الشركات التابعة	بلد التأسيس	نشاط الأعمال	نسبة الملكية المحتفظ بها من قبل المجموعة كما في: 31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
1	شركة الوحيدة للتجهيزات المحدودة	المملكة العربية السعودية	بيع بالتجزئة	100	100
2	شركة هيفاء بديع القلم وشركاها العالمية للتجارة	المملكة العربية السعودية	بيع بالتجزئة	100	100
3	الشركة السعودية للتجزئة المحدودة	المملكة العربية السعودية	بيع بالتجزئة	100	100
4	شركة وهبة التجارية المحدودة	المملكة العربية السعودية	بيع بالتجزئة	100	100
5	شركة التقنية الفريدة التجارية	المملكة العربية السعودية	بيع بالتجزئة	100	100
6	شركة نسك للمشاريع التجارية	المملكة العربية السعودية	بيع بالتجزئة	100	100
7	شركة الاتحاد المبتكر المحدودة	المملكة العربية السعودية	الأغذية والمشروبات	100	100
8	شركة بوابة الغذاء التجارية	المملكة العربية السعودية	الأغذية والمشروبات	70	70
9	شركة الجيل التجارية	المملكة العربية السعودية	بيع بالتجزئة	100	100
10	الشركة اللوجستية لتجارة الأزياء المحدودة	الإمارات العربية المتحدة	بيع بالتجزئة	100	100
11	فاشن ريتيل كازاخستان إل إل بي	جمهورية كازاخستان	بيع بالتجزئة	100	100
12	جلوبال أبارل كازاخستان إل إل بي	جمهورية كازاخستان	بيع بالتجزئة	100	100
13	ريتيل جروب جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	100	100
14	ماستر ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	100	100
15	سبانيش ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	100	100
16	برو ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	100	100
17	بيست ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	100	100
18	ميجا ستور جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	100	100
19	فاشن ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	100	100
20	جلوبال أبارل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	100	100
21	ريتيل جروب هولدنج ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	100	100
22	ماستر هوم ريتيل	جورجيا	بيع بالتجزئة	100	100
23	شركة أر أي جي أي	جمهورية مصر العربية	بيع بالتجزئة	99	99
24	شركة ريتيل جروب مصر ش.م.م	جمهورية مصر العربية	بيع بالتجزئة	98	98
25	ريتيل جروب أرمينيا شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	96	96
26	سبانيش ريتيل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	100	100
27	زد آر فاشن ريتيل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	100	100
28	جلوبال أبارل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	100	100
29	بي آر فاشن ريتيل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	100	100
30	ماستر ريتيل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	100	100
31	بست ريتيل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	100	100
32	ريتيل جروب شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	100	100
33	برو ريتيل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	100	100
34	فاكتوري برايسز شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	100	100
35	اتش كومفرت ريتيل جروب شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	100	100
36	شركة ريتيل جروب الأردن ال دي تي	المملكة الأردنية الهاشمية	بيع بالتجزئة	100	100

الرقم	الشركات التابعة	بلد التأسيس	نشاط الأعمال	نسبة الملكية المحتفظ بها من قبل المجموعة كما في: 31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
37	شركة نسك للمشاريع التجارية ذ.م.م.	المملكة الأردنية الهاشمية	بيع بالتجزئة	100	100
38	ريتيل جروب أذربيجان ذ.م.م.	أذربيجان	بيع بالتجزئة	85	85
39	فاشن ريتيل أذربيجان ذ.م.م.	أذربيجان	بيع بالتجزئة	85	85
40	سبانيش ريتيل أذربيجان ذ.م.م.	أذربيجان	بيع بالتجزئة	85	85
41	جلوبال أبارل أذربيجان ذ.م.م.	أذربيجان	بيع بالتجزئة	85	85
42	ميجا ستور أذربيجان ذ.م.م.	أذربيجان	بيع بالتجزئة	85	85
43	ماستر ريتيل أذربيجان ذ.م.م.	أذربيجان	بيع بالتجزئة	85	85
44	برو ريتيل أذربيجان ذ.م.م.	أذربيجان	بيع بالتجزئة	85	85
45	ريتيل جروب هولدنج ذ.م.م.	أذربيجان	بيع بالتجزئة	85	85
46	بيست ريتيل أذربيجان ذ.م.م.	أذربيجان	بيع بالتجزئة	85	85
47	فاشن جروب	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	80	80
48	فاشن ريتيل ستور	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	80	80
49	ماستر ريتيل ستور	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	80	80
50	ريتيل بوتيك	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	80	80
51	ريتيل جروب جلوبال	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	80	80
52	ريتيل جروب ستور	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	80	80
53	ريتيل ستور برو	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	80	80
54	سبانيش ستور	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	80	80

بالإضافة إلى ما ورد أعلاه ، تمتلك المجموعة، بشكل مباشر وغير مباشر، شركات تابعة غير نشطة ومنشآت ذات أغراض خاصة في العديد من البلدان والتي لا تعتبر جوهرية بالنسبة للمجموعة.

الأنشطة الرئيسية لجميع الشركات الفرعية المذكورة أعلاه هي تجارة الجملة والتجزئة لملابس الموضة وأعمال الترفيه الداخلية للأطفال. تمثل المساهمة غير المباشرة ملكية مشتركة بين الشركات التابعة.

3. الأساس المحاسبي

3-1 بيان الالتزام

تم إعداد هذه القوائم المالية الموحدة وفقاً للمعايير الدولية للتقرير المالي المعتمد في المملكة العربية السعودية والمعايير والإصدارات الأخرى الصادرة عن الهيئة السعودية للمراجعين والمحاسبين (يشار إليها فيما يلي ب "المعايير الدولية للتقرير المالي المعتمد في المملكة العربية السعودية").

3-2 مبدأ الاستمرارية المحاسبي

تكبدت المجموعة صافي خسارة بمبلغ 497 مليون ﷼ خلال السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2025م (31 ديسمبر 2024م: 197 مليون ﷼)، نتج عنها خسائر متراكمة بمبلغ 2,113 مليون ﷼ (31 ديسمبر 2024م: 1,607 مليون ﷼). بالإضافة الى ذلك، تجاوزت المطلوبات المتداولة للمجموعة موجوداتها المتداولة بمبلغ 1,545 مليون ﷼ كما في 31 ديسمبر 2025م (31 ديسمبر 2024م: 2,969 مليون ﷼). وفي ذلك التاريخ تجاوزت إجمالي المطلوبات للمجموعة إجمالي موجوداتها بمبلغ 1,466 مليون ﷼(31 ديسمبر 2024م: 1,018 مليون ﷼).

وتشير هذه الظروف إلى وجود عدم تأكد جوهري قد يثير شكاً كبيراً حول قدرة المجموعة على مواصلة أعمالها على أساس مبدأ الاستمرارية.

تعتمد قدرة المجموعة على مواصلة عملياتها إعتماداً علي التنفيذ الناجح لخطة إعادة هيكلة الأعمال التي وضعتها الإدارة، والتي تشمل التخلص من العلامات التجارية ذات الأداء الضعيف، والتحكم فى النفقات المرتبطة بمتاجر المجموعة، ومبادرات خفض التكاليف، وإعادة هيكلة القروض، واستمرار الدعم المالي من كبار المساهمين.

قامت إدارة المجموعة بإعادة هيكلة علاماتها التجارية - على مدار العامين الماضيين - حيث قامت باستبعاد بعض العلامات التجارية ضعيفة الأداء وتوجيه المزيد من الموارد إلى العلامات التجارية عالية الأداء، وقد أسهمت هذه المبادرات في تحسين هوامش الربح الإجمالية والأداء التشغيلي. وخلال السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2025، سجّلت المجموعة نتائج تشغيلية محسّنة مقارنةً بالعام السابق. إضافةً إلى ذلك، أنجزت المجموعة خلال العام عملية إعادة هيكلة كبيرة للديون، شملت تسوية وإعادة تمويل التسهيلات المصرفية.

أعدّت الإدارة توقعات التدفقات النقدية التي تغطي ما لا يقل عن الاثني عشر شهرًا القادمة من تاريخ التقرير. وتتضمن هذه التوقعات آثار المبادرات المذكورة أعلاه، وتفترض استمرار الحصول على التمويل ودعم المساهم الرئيسي. وبناءً على هذه التوقعات، تعتقد الإدارة أن المجموعة ستتمتع بسيولة كافية للوفاء بالتزاماتها عند استحقاقها.

وبناءً عليه، تم إعداد هذه القوائم المالية الموحدة على أساس مبدأ الاستمرارية.

3.3 اسس إعداد القوائم المالية

تم إعداد هذه القوائم المالية الموحدة وفقاً لمبدأ التكلفة التاريخية، فيما عدا ما تم الافصاح عنه في السياسات المحاسبة ذات الصلة أدناه.

4. استخدام الاحكام والتقديرات

يتطلب إعداد القوائم المالية الموحدة للمجموعة من الإدارة استخدام الأحكام والتقديرات والافتراضات التي تؤثر على المبالغ المبنية للإيرادات والمصروفات والموجودات والمطلوبات في تاريخ التقرير. إلا أن عدم التأكد من هذه التقديرات والافتراضات قد يؤدي إلى نتائج قد تتطلب تعديلات جوهرية على القيمة الدفترية للموجودات أو المطلوبات التي ستتأثر في المستقبل. تستند التقديرات والافتراضات إلى الخبرة وعوامل أخرى مختلفة يعتقد أنها معقولة في ظل الظروف التي ينتج عنها أساس إصدار الاحكام حول القيم الدفترية للموجودات والمطلوبات التي لا تظهر بسهولة عن غيرها من المصادر. يتم مراجعة التقديرات أو في الفترة التي يتم فيها مراجعة التقديرات أو في فترة المراجعة والفترات المستقبلية إذا كانت التقديرات المعدلة تؤثر على كل الفترات الحالية والمستقبلية.

أ) الأحكام

إن للأحكام التالية تأثيرًا جوهرياً على المبالغ المدرجة في القوائم المالية الموحدة:

تحديد السيطرة والنفوذ المؤثر على الشركة المستثمر فيها

أحكام الإدارة عند تقييم السيطرة على الشركات التابعة الموحدة:

إن الشركات التابعة هي جميع الشركات المستثمر فيها التي تسيطر عليها المجموعة. تعتبر الإدارة أن المجموعة تسيطر على منشأة ما عندما تتعرض المجموعة لمخاطر أو يكون لديها حقوق في العوائد المتغيرة الناتجة من ارتباطها بالشركة المستثمر فيها وكذلك عندما يكون لديها القدرة على استخدام سلتطها على الشركة المستثمر فيها للتأثير على قيمة تلك العوائد من خلال قدرتها على توجيه الانشطة ذات العلاقة بالشركات المستثمر فيها.

وبشكل عام، هناك افتراض بأن امتلاك أغلبية حقوق التصويت يؤدي الى السيطرة. وتأييداً لهذا الافتراض، فعندما يكون لدى المجموعة حقوق تصويت مساوية أو أقل من الاغلبية في الشركة المستثمر فيها، تأخذ المجموعة بعين الاعتبار كافة الحقائق والظروف الأخرى ذات الصلة عند التأكد فيها إذا كانت تمارس سيطرة على الشركة المستثمر فيها، بما في ذلك الترتيبات التعاقدية وغيرها التي لها أثر على الانشطة التي تؤثر على عوائد الشركات المستثمر فيها.

إن تحديد سيطرة المجموعة يتوقف أيضاً على تلك الأنشطة ذات العلاقة وطريقة اتخاذ القرارات المتعلقة بالأنشطة ذات العلاقة وحقوق المجموعة في الشركات المستثمر فيها.

في بعض الحالات التي تملك فيها المجموعة 50% أو أقل من حقوق التصويت، فإنها قد تظل المساهم الأكبر الوحيد ولديها حضور وتمثيل يعطيها السلطة لتوجيه الأنشطة ذات العلاقة للشركات المستثمر فيها، في حين لا يمتلك المساهمون الآخرون حقوق تصويت كافية وسيطرة تمكنهم من رفض توجيهات المجموعة. لا توجد حالات سابقة لمساهمين آخرين تعاونوا للتصويت بشكل جماعي أو قاموا بالتصويت ضد المجموعة.

أخذت الإدارة في الاعتبار التكامل بين جميع الشركات المستثمر فيها (عندما تكون لدى المجموعة أغلبية مساوية أو أقل من أغلبية حقوق التصويت) ضمن هيكل المجموعة والمتواجد في مدن المملكة العربية السعودية وقدر المجموعة على التأثير على العوائد المتغيرة للشركات المستثمر فيها من خلال تقديم مختلف الخدمات الرئيسية للشركات المستثمر فيها، وعلاقة المجموعة بالمنشآت الأخرى التي قد تؤثر على عوائد الشركات المستثمر فيها، وتعيين بعض كبار موظفي الإدارة، وعوامل أخرى مختلفة.

وبناء على الاعتبارات المذكورة أعلاه، تعتقد إدارة المجموعة ب:

- وجود نمط من الممارسات السابقة والحالية لمشاركة المجموعة فى الأنشطة ذات العلاقة لهذه الشركات المستثمر فيها مما ينتج عنه تأثير على عوائدها ويشير أيضا الى مصلحة غير سلبية للمجموعة فى هذه الشركات المستثمر فيها.
- قيام المجموعة بخلق بيئة عمل مميزة لهذه الشركات المستثمر فيها وخلق علاقات متبادلة مع المجموعة أدت إلى الحكم بوجود "سيطرة".

وبالتالى، قامت المجموعة بتوحيد تلك الشركات المستثمر فيها والتى تستوفى الشروط المذكورة أعلاه كجزء من القوائم المالية الموحدة للمجموعة.

الحكم كان ضروريا وبالأخص عندما يوجد للمجموعة حصة وحقوق تصويت بنسبة 20% فأكثر واعتقاد الإدارة بأنه لا يوجد للمجموعة "سيطرة" أو "سيطرة مشتركة" على هذه الشركات المستثمر فيها.
بالنسبة لهذه الشركات المستثمر فيها، خلصت إدارة المجموعة إلى أنها تمارس "تأثيراً هاماً" وفقاً لمتطلبات المعايير الدولية للتقرير المالى المعتمدة فى المملكة العربية السعودية. يعرف التأثير الهام بأنه القدرة على المشاركة فى اتخاذ القرارات المالية والتشغيلية للشركة المستثمر فيها وليس "سيطرة" أو "سيطرة مشتركة". تقدم المعايير الدولية للتقرير المالى المعتمدة فى المملكة العربية السعودية مؤشرات مختلفة عن التأثير الهام"، بما فى ذلك التمثيل فى مجلس الإدارة والشاركة فى صنع القرار.

ويفضل حقوق ملكية المجموعة فى حضور الاجتماعات العامة للشركات المستثمر فيها، وكذلك تمثيل المجموعة فى مجالس إدارات هذه الشركات المستثمر فيها ومشاركة المجموعة فى صياغة السياسات التشغيلية والمالية وعمليات صنع القرار، تعتقد الإدارة أن المجموعة تمارس "تأثيراً هاماً" على هذه الشركة المستثمر فيها ("الشركة الزميلة").

تقوم المجموعة بالمحاسبة عن الاستثمار فى الشركة الزميلة والمشروع المشترك بطريقة حقوق الملكية.

تحديد مدة عقد الإيجار مع خيارات التجديد و الإنهاء

تقوم المجموعة بتحديد مدة عقد الإيجار على انها المدة غير القابلة للإلغاء الإيجار، إلى جانب أي فترات مشمولة بخيار تمديد عقد الإيجار إذا كانت المجموعة متأكد بشكل معقول من ممارسته، أو أى فترات مشمولة بخيار إنهاء عقد الإيجار، إذا كانت متأكد بشكل معقول من عدم ممارسته. لدى المجموعة العديد من عقود الإيجار التى تتضمن خيارات تمديد و إنهاء. وتستخدم المجموعة حكمها فى تقييم ما إذا كان من المؤكد بشكل معقول ممارسة خيار تجديد أو إنهاء عقد الإيجار أم لا. وهذا يعنى أنها تأخذ بعين الاعتبار جميع العوامل ذات الصلة التى تنشئ حافزاً اقتصادياً لها لممارسة إما التجديد أو الإنهاء. وبعد تاريخ بداية عقد الإيجار، تجرى المجموعة إعادة تقييم لمدة عقد الإيجار إذا كان هناك حدثاً مهماً أو تغيراً فى الظروف التى تقع تحت سيطرتها وتؤثر على قدرتها على ممارسة أو عدم ممارسة خيار البتجديد أو الإنهاء.

تحديد معدل الاقتراض الإضافى لإلتزامات عقود الإيجار

لا يمكن للمجموعة أن تحدد بسهولة معدل الفائدة الضمنى فى عقد الإيجار، وبالتالى، فإنها تستخدم معدل الاقتراض الإضافى لقياس التزامات عقود الإيجار. إن معدل الاقتراض الإضافى هو معدل الفائدة الذى يجب أن تدفعة المجموعة لكى تقترض التمويل اللازم على مدى أجل مشابه وبضمان مشابه للحصول على أصل بنفس قيمة أصل حق الاستخدام فى بيئة اقتصادية مماثلة. لذلك يعكس معدل الاقتراض الاإضافى ما "يتعين على المجموعة سداده"، وهو ما يتطلب تقديراً عند عدم توفير معدلات معلنة أو عند الحاجة إلى تعديل لتعكس شروط وأحكام عقد الإيجار. وتقدر المجموعة معدل الاقتراض الإضافى باستخدام المدخلات القابلة للملاحظة (مثل معدلات الفائدة السائدة فى السوق) عندما تكون متاحة ولازمة لعمل تقديرات معينة خاصة بالمنشأة.

ب) عدم التأكد فيما يتعلق بالأحكام والتقديرات

إن الافتراضات الرئيسية التى تتعلق بالمستقبل وكذلك المصادر الرئيسية لتقديرات عدم التأكد فى تاريخ التقرير والتي ذات مخاطر جوهرية قد تتسبب فى حدوث فروقات كبيرة فى القيمة الدفترية للموجودات والمطلوبات خلال الفترة المالية التالية. استخدمت المجموعة هذه الافتراضات والتقديرات المتاحة عند إعداد القوائم المالية الموحدة. ومع ذلك، قد تتغير الظروف والافتراضات القائمة والمتعلقة بالتطورات المستقبلية نتيجة لتغيرات السوق أو الظروف التى تنشأ الخارجة عن سيطرة المجموعة. ويتم عكس هذه التغيرات فى الافتراضات عند حدوثها.

اختبار الانخفاض فى قيمة الموجودات غير المالية

يحدث الانخفاض فى القيمة عندما تتجاوز القيمة الدفترية لأصل أو الوحدة المولدة للنقد القيمة القابلة للاسترداد، والتى تمثل القيمة العادلة ناقصاً تكاليف الاستبعاد والقيمة المستخدمة، أيهما أكبر. يستند احتساب القيمة العادلة ناقصاً تكاليف البيع إلى المعطيات المتوفرة من معاملات المبيعات قيد التنفيذ فى معاملات بشروط تجارية بحتة لموجودات مماثلة أو استناداً إلى الأسعار المعروضة فى السوق ناقصاً التكاليف الإضافية لبيع الأصل. يستند احتساب القيمة المستخدمة إلى نموذج التدفقات النقدية المخصومة. تؤخذ التدفقات النقدية من الموازنة لفترة الخمس سنوات القادمة ولا تشمل على أنشطة إعادة الهيكلة التى لم تلتزم بها المجموعة بعد أو الاستثمار المستقبلية الهامة البتى سوف تعزز من أداء الوحدة المولدة للنقد التى يتم اختبارها. إن القيمة القابلة للاسترداد هى أكثر البنود تأثراً بمعدل الخصم المستخدم لنموذج التدفقات النقدية المخصومة وكذلك صافى التدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة ومعدل النمو المستخدم لأغراض الاستدلال.

اختبار الانخفاض في قيمة الموجودات المالية

تستند مخصصات الخسارة للموجودات المالية إلى افتراضات حول مخاطر التعثر فى السداد ومعدلات الخسارة غير المتوقعة. تستخدم المجموعة الأحكام عند وضع هذه الافتراضات وتقوم باختيار المدخلات على احتساب الانخفاض فى القيمة بناءً على خبرة المجموعة السابقة وظروف السوق الحالية وكذلك التقديرات التى تتسم بالنظرة التطلعية للمستقبل فى نهاية كل فترة تقرير.

مخصص الإنخفاض في المخزون والمخزون بطئ الحركة

يتم قياس المخزون بالتكلفة أو صافى القيمة القابلة للتحقق، أيهما أقل. عندما يصبح المخزون قديماً أو متقادماً أو خاضعاً للتغيرات التكنولوجية/ تغيرات السوق، يتم تقدير صافى قيمة القابلة للتحقق. إن العوامل التى تم أخذها بعين الاعتبار عند تحديد التخفيضات فى الأسعار تشمل المطالبة الحالية والمتوقعة وتفضيلات العملاء وعمر المخزون وكذلك الاتجاهات الموسمية. يتم هذا التقدير بالنسبة لكل مبلغ من المبالغ الجوهري على أساس فردى. يتم تقييم البنود التى لا يعتبر أى منها جوهرى لكل بند من بنود المخزون، ولكنة قديم أو متقادم، وذلك بصورة جماعية ويتم تطبيق مخصص التخفيضات فى الأسعار تبعاً لنوع المخزون ودرجة القدم أو التقادم استناداً إلى أسعار البيع التاريخية.

تطبق المجموعة سياسة الجرد الدوري للمخزون من خلال تنفيذ عمليات جرد لمنافذ البيع بالتجزئة والمستودعات على مدار السنة. بالإضافة إلى ذلك، يتم الاحتفاظ بالمخزون في عدة مواقع مختلفة والتى تشهد حجماً كبيراً من المعاملات اليومية. الأمر الذي يتطلب تقديراً يتعلق بمخصص الإنخفاض في المخزون في نهاية السنة.

الاعمار الإنتاجية الاقتصادية والأعمار المتبقية للممتلكات والمعدات والموجودات غيرالملموسة

تحدد إدارة المجموعة الأعمار الإنتاجية المقدرة للممتلكات والمعدات والموجودات غير الملموسة الخاصة بها بغرض احتساب الاستهلاك والإطفاء، على التوالى. يتم تحديد هذه التقديرات بعد الأخذ بعين الاعتبار الاستخدام المتوقع من الموجودات أو الضرر المادى الذى تتعرض له هذه الموجودات. تستند القيم المتبقية إلى الخبرة والبيانات القابلة للملاحظة عند توفرها.

الافتراضات طويلة الأجل المتعلقة بمنافع الموظفين

تمثل مكافأة نهاية الخدمة للموظفين الإلتزامات التى سيتم تسويتها فى المستقبل وتتطلب وضع افتراضات بشأن التزامات البرنامج. يتطلب من الإدارة المزيد من الافتراضات المتعلقة بالمتغيرات مثل الخصم ومعدل الزيادة فى الرواتب ومعدلات الوفيات ومعدل دوران الموظفين وتكاليف الرعاية الصحية المستقبلية. وبشكل دورى، تقوم إدارة المجموعة بالتشاور مع خبراء اكتواريين خارجيين بخصوص هذه الافتراضات. يمكن أن يكون للتغيرات فى الافتراضات الأساسية تأثير هام على التزامات المنافع المتوقعة و/أو تكاليف المنافع المحددة للموظفين الدورية المتكبدة.

5. معلومات عن السياسات المحاسبية الجوهرية

تم تطبيق السياسات المحاسبية الواردة أدناه بشكل ثابت على جميع الفترات المعروضة في هذه القوائم المالية الموحدة.

أ) أسس التوحيد

1) الشركات التابعة

إن الشركات التابعة هي المنشآت الخاضعة لسيطرة المجموعة. تسيطر المجموعة على المنشأة عندما تتعرض لمخاطر، أو يكون لديها حقوق في عائدات متغيرة ناتجة عن ارتباطها مع تلك المنشأة وتكون لديها القدرة على التأثير في تلك العائدات من خلال سلطتها على تلك المنشأة. ويتم إدراج القوائم المالية للشركات التابعة ضمن هذه القوائم المالية اعتباراً من تاريخ بدء سيطرة المجموعة عليها. كما يتم إلغاء توحيدها من تاريخ توقف هذه السيطرة.

يتم حذف الاستثمارات والمعاملات والأرصدة والأرباح أو الخسائر غير المحققة من المعاملات بين شركات المجموعة. تتماشى السياسات المحاسبية للشركات التابعة مع تلك المطبقة من قبل المجموعة.

يتم استبعاد الاستثمارات والمعاملات والأرصدة والأرباح أو الخسائر غير المحققة بين شركات المجموعة. تتماشى السياسات المحاسبية للشركات التابعة مع تلك المتبعة بواسطة المجموعة.

يتم استخدام طريقة الاستحواذ في المحاسبة، للاستحواذ على الشركات التابعة. يتكون المقابل المحول لامتلاك شركة تابعة مما يلي:

- القيمة العادلة للأصول المحولة / المستحوذ عليها
- الالتزامات المتكبدة تجاه المالكين السابقين للأعمال المستحوذة
- حقوق الملكية الصادرة عن المجموعة
- القيمة العادلة لأي أصل أو التزام ناتج عن ترتيب مقابل طارئ
- القيمة العادلة لأي حقوق ملكية موجودة مسبقًا في الشركة التابعة

عندما تفقد المجموعة السيطرة على شركة تابعة، فإنها تلغي الموجودات والمطلوبات المرتبطة بتلك الشركة، وأي حقوق للحصص غير المسيطرة ذات الصلة، وأي مكونات أخرى لحقوق الملكية. ويتم إدراج أي ربح أو خسارة ناتجة عن ذلك في قائمة الأرباح أو الخسائر الموحدة. عند فقدان السيطرة، يتم قياس أي حصة محتفظ بها في الشركة التابعة السابقة بالقيمة العادلة، على ألا تعتبر تلك الحصة ذات تأثير جوهري.

2) الحصص في الشركات المستثمر فيها بطريقة حقوق الملكية

الشركات الزميلة هي تلك الكيانات التي يكون للمجموعة فيها تأثير هام جوهرياً، لكنها لا تُعد سيطرة أو سيطرة مشتركة على سياساتها التمويلية والتشغيلية. المشروع المشترك عبارة عن اتفاق يكون فيه للمجموعة سيطرة مشتركة بموجبها تمتلك المجموعة حقوقا في صافي موجودات هذا الاتفاق، وليس حقوقا في موجوداتها والتزاماتها تجاه مطلوباتها.

يتم احتساب الحصة في الشركات الزميلة والمشاريع المشتركة باستخدام طريقة حقوق الملكية. يتم إثباتها مبدئيًا بالتكلفة ويتم تعديلها بعد ذلك لإثبات حصة المجموعة في أرباح أو خسائر الشركة المستثمر فيها بعد الاستحواذ في الربح أو الخسارة ، وحصة المجموعة في التحركات في الدخل الشامل الآخر للشركة المستثمر فيها في الدخل الشامل الآخر. يتم الاعتراف بتوزيعات الأرباح المستلمة أو المستحقة القبض من الشركات الزميلة والمشاريع المشتركة كتخفيض في القيمة الدفترية للاستثمار.

عندما تساوي حصة المجموعة في الخسائر في شركة زميلة أو مشروع مشترك أو تتجاوز حصتها في الشركة ، بما في ذلك أي ذمم مدينة أخرى طويلة الأجل غير مضمونة، لا تعترف المجموعة بخسائر أخرى ، ما لم تكن قد تكبدت التزامات أو سددت مدفوعات نيابة عن الشركة. كيان آخر.

تم تغيير السياسات المحاسبية للشركات الزميلة عند الضرورة لضمان توافقها مع السياسات المتبعة من قبل المجموعة.

تم تعديل السياسات المحاسبية للشركات المستثمر فيها باستخدام طريقة حقوق الملكية عند الضرورة، لضمان اتساقها مع السياسات المعتمدة من قبل المجموعة.

يتم اختبار القيمة الدفترية للاستثمار في الشركات الزميلة والمشروع المشترك لتحديد الانخفاض في القيمة عندما تشير الأحداث أو التغيرات في الظروف إلى أن القيمة الدفترية قد لا تكون قابلة للاسترداد. يتم الاعتراف بخسارة انخفاض القيمة ضمن الأرباح والخسائر في قائمة الربح أو الخسارة الموحدة للمبلغ الذي تتجاوز به القيمة الدفترية للأصل قيمته القابلة للاسترداد.

ب) العملات الاجنبية

1) عملة العرض

يتم عرض هذه القوائم المالية الموحدة المرفقة بالريال السعودي، وهو العملة الوظيفية وعملة العرض للشركة. تحدد كل شركة تابعة ضمن المجموعة عملتها الوظيفية (وهي عملة البيئة الاقتصادية الرئيسية التي تعمل فيها الشركة التابعة)، ونتيجة لذلك فإن البنود المدرجة في القوائم المالية لكل شركة تابعة يتم قياسها باستخدام تلك العملة الوظيفية.

2) المعاملات والارصدة

يتم تحويل المعاملات التي تتم بالعملات الأجنبية إلى عملات النشاط ذات الصلة بشركات المجموعة بأسعار التحويل بتاريخ تلك المعاملات.

يتم تحويل الموجودات والمطلوبات النقدية بالعملات الأجنبية إلى عملة النشاط بسعر الصرف السائد في تاريخ التقرير. البنود غير النقدية التي يتم قياسها على أساس التكلفة التاريخية بعملة أجنبية يتم تحويلها بسعر الصرف في تاريخ المعاملة. يتم الاعتراف بفروق العملات الأجنبية بشكل عام في الربح أو الخسارة ويتم عرضها ضمن مصروفات/إيرادات تشغيلية أخري.

3) العمليات الاجنبية

يتم تحويل أصول ومطلوبات العمليات الأجنبية (التي ليس لأي منها عملة اقتصاد شديد التضخم) بأسعار الصرف في تاريخ التقرير. يتم تحويل إيرادات ومصروفات العمليات الأجنبية إلى الريال السعودي بأسعار الصرف بمتوسط أسعار الصرف (ما لم يكن هذا تقديرًا تقريبيًا معقولاً للأثر التراكمي للأسعار السائدة في تواريخ المعاملة ، وفي هذه الحالة يتم تحويل الإيرادات والمصروفات إلى مواعيد المعاملات).

يتم الاعتراف بفروق العملات الأجنبية الناتجة عن العمليات الأجنبية في الدخل الشامل الآخر ويتم تجميعها في احتياطي الترجمة ، باستثناء الحد الذي يتم فيه تخصيص فرق التحويل للحقوق غير المسيطرة.

ج) إثبات الإيرادات

فيما يلي وصف للسياسات المحاسبية للأنشطة الرئيسية ، والتي من خلالها تحقق المجموعة إيراداتها

المبيعات في منافذ البيع بالتجزئة

يتم الاعتراف بالمبيعات عندما يحصل العميل على المنتج المباع من قبل المجموعة. وتستحق مدفوعات سعر المعاملة فورًا عندما يقوم العميل بعملية شراء المنتج.

يتم قياس المبيعات على أساس المقابل المحدد في العقد مع العميل باستثناء المبالغ المحصلة نيابة عن أطراف ذات علاقة، إن وجدت. لا تتضمن المبيعات ضريبة القيمة المضافة المحصلة. تظهر المبيعات في قائمة الربح أو الخسارة الموحدة بالصافي بعد خصم المردودات وأي خصومات ممنوحة.

تمنح سياسة الإسترجاع للعملاء حق الأسترجاع في غضون ثلاثة إلى سبعة أيام في المبيعات العادية ويوم واحد في حالة البيع الترويجي مع الأخذ بالاعتبار متطلبات معينة و بعض الاستثناءات.

المبيعات عبر الانترنت

يتم الاعتراف بالمبيعات عند تسليم المنتجات للعملاء بواسطة وكيل الشحن. و يتم استلام مدفوعات سعر المعاملة عند تقديم الطلبات عبر الإنترنت ويتم الاعتراف بها كالتزام حتى يتم الاعتراف بالمبيعات. تخضع بعض المبيعات عبر الإنترنت لشروط الدفع نقدًا عند التسليم، حيث يتم الاعتراف بالمبيعات المقابلة عند تسليم المنتجات وتحصيل المبالغ النقدية.

بالنسبة لجميع أنواع المبيعات ، تشير الخبرة السابقة إلى أن مبلغ المرتجعات غير جوهري تمامًا ، وبالتالي ، لا يتم اثبات مطلوبات المرتجعات في وقت البيع. يتم تقييم صحة هذه الاستنتاجات في تاريخ كل تقرير. إذا تم تغيير نمط المرتجعات ، فسوف تعترف المجموعة بإثبات المطلوبات المرتجعة والموجودات ذات صلة (الحق في البضائع المرتجعة) للمنتجات المتوقع إسترجاعها مع تعديل الإيرادات وتكلفة المبيعات ذات الصلة وفقاً لذلك.

ويعتبر السعر المدرج لكافة الأنواع أعلاه هو سعر المعاملة ولا تمتلك المجموعة عقود تتجاوز فيها المدة بين تحويل البضائع التي وعد بها ومدفوعات العميل سنة. ونتيجة لذلك، لا تقوم المجموعة بتعديل أسعار المعاملات بالقيمة الزمنية للنقود.

د) تكلفة الايرادات

تشتمل تكلفة الإيرادات على التكلفة الفعلية للمنتج، تكلفة النقل إلى مرافق التوزيع والمخازن التابعة للمجموعة من الموردين، ومخصص الانخفاض في قيمة المخزون والمخزون بطيئ الحركة.

هـ) الممتلكات و المعدات

تظهر الممتلكات والمعدات بالتكلفة التاريخية بعد خصم الاستهلاك المتراكم والخسائر المتراكمة ، إن وجدت. تتضمن التكلفة التاريخية النفقات العائدة مباشرة إلى اقتناء الأصناف. يتم تحميل نفقات الإصلاح والصيانة على قائمة الربح أو الخسارة في السنة التي تم تكبدها فيها

يتم احتساب الاستهلاك من تاريخ التي تكون فيها الممتلكات والمعدات متاحة للغرض المعدة له. يتم احتساب الاستهلاك على أساس القسط الثابت على مدى العمر الإنتاجي للموجودات على النحو التالي:

فئة الموجودات	عدد السنوات
مباني	40 سنة
التحسينات على العقارات المستأجرة	15 سنة أو مدة عقد الإيجار غير القابلة للإلغاء، أيهما أقصر.
الأثاث والتركيبات والمعدات المكتبية	15 سنة
السيارات	6 سنوات

تتم مراجعة القيم المتبقية للموجودات وأعمارها الإنتاجية وطرق استهلاكها سنوياً ويتم تعديلها لاحقًا عندما يكون ملائماً في كل تاريخ قائمة مركز مالي موحدة.

لا يتم استهلاك الأراضي وكذلك المباني والموجودات قيد الإنشاء والتي ليست جاهزة للاستخدام.

يتم إلغاء اثبات الممتلكات والمعدات عند الاستبعاد أو عندما لا يتوقع ان يوجد أي منافع اقتصادية مستقبلية. يتم ادراج أي ارباح أو خسائر ناتجة عن إلغاء إثبات الموجودات (محسوبًا على أنه الفرق بين صافي عائدات الاستبعاد والقيمة الدفترية للموجودات) في قائمة الربح أو الخسارة الموحدة عند إلغاء اثبات الأصل.

يتم تخفيض القيمة الدفترية للأصل على الفور إلى قيمه القابلة للاسترداد إذا كانت القيمة الدفترية للأصل أكبر من قيمته المقدرة (يرجى الرجوع إلى إيضاح 5-م).

و. عقار استثماري

العقارات الاستثمارية هي تلك العقارات المملوكة بواسطة المجموعة أو حيث تكون المجموعة مستأجرة بموجب ترتيب حق إستخدام، والتي يتم الاحتفاظ بها إما للحصول على عائدات الإيجار أو لتحقيق نمو رأسمالي أو كليهما. بالإضافة إلى ذلك ، يتم المحاسبة عن العقارات المحتفظ بها بموجب عقود الإيجار التشغيلي كعقارات استثمارية عند استيفاء باقي شروط العقارات الاستثمارية. في مثل هذه الحالات ، يتم المحاسبة عن عقود الإيجار التشغيلي ذات الصلة كما لو كانت عقود إيجار تمويلي.

يتم قياس العقارات الاستثمارية بالتكلفة، بما في ذلك تكاليف المعاملات ذات الصلة. بعد الاثبات المبدئي بالتكلفة، يتم استهلاك العقارات الاستثمارية بما يتماشى مع المباني المشغولة من قبل المالك.

ز) الموجودات غير الملموسة

1) الشهرة

تمثل الشهرة الفرق بين تكلفة الأعمال المقتناة وحصة المجموعة في صافي القيمة العادلة للموجودات القابلة للتحديد والمطلوبات والالتزامات المحتملة التي تم اثباتها في تاريخ الشراء. لا يتم إطفاء الشهرة ولكن يتم اختبارها من أجل التأكد من وجود انخفاض قيمتها بصورة سنوية أو أكثر من مرة إذا كانت الأحداث أو التغيرات في الظروف إلى احتمال انخفاض قيمتها ويتم قيدها بالتكلفة بعد خصم خسائر انخفاض القيمة المتراكمة. تتضمن الأرباح والخسائر الناتجة عن استبعاد المنشأة القيمة الدفترية للشهرة المتعلقة بالمنشأة المباعة

ولأغراض فحص الانخفاض في قيمة الشهرة، يتم تخصيص الشهرة لكل وحدة من الوحدات المولدة للنقد. يتم التخصيص للوحدات المولدة للنقد أو مجموعة الوحدات المولدة للنقد التي يتوقع أن تستفيد من تجميع الأعمال الذي تنشأ فيه الشهرة. يتم تحديد الوحدات أو مجموعة الوحدات عند أدنى مستوى يتم فيه رصد الشهرة لأغراض الإدارة الداخلية.

II. الموجودات غير الملموسة الأخرى

تمثل الموجودات غير الملموسة الأخرى البرامج المشتراة والتراخيص ذات الصلة والعربون ونفقات مؤجلة (أي العلامات التجارية). يتم قياس الموجودات غير الملموسة بالتكلفة عند الاثبات الأولي. وبعد الاثبات الأولي، يتم قياس الموجودات غير الملموسة بالتكلفة ناقصًا أي إطفاء متراكم وخسائر متراكمة للانخفاض في القيمة، إن وجدت.

يتم احتساب الإطفاء على مدى تكلفة الأصل، أو أي مبلغ آخر بديل للتكلفة، ناقصًا قيمته المتبقية ويتم الاعتراف به في الربح أو الخسارة على أساس القسط الثابت على مدى العمر الإنتاجي المقدرة للموجودات غير الملموسة من التاريخ الذي يكون متوفرة للاستخدام.

السنوات المقدرة لإطفاء الفئات الرئيسية للموجودات غير الملموسة الأخرى هي كما يلي:

فئة الموجودات	عدد السنوات
برامج الحاسب الآلي	25 سنة
العربون	15 سنة
نفقات مؤجلة	15 سنة

يتم قياس المكاسب أو الخسائر الناتجة عن استبعاد الأصل غير الملموس على أنها الفرق بين صافي عائدات الاستبعاد والقيمة الدفترية للأصل ويتم الاعتراف بها في قائمة الربح أو الخسارة المجمع عند استبعاد الأصل.

ج. موجودات محتفظ بها بغرض البيع

تقوم المجموعة بتصنيف الموجودات غير المتداولة على أنها محتفظ بها للبيع إذا كان سيتم استرداد قيمتها الدفترية بشكل أساسي من خلال البيع وليس من خلال الاستخدام المستمر. الموجودات غير المتداولة المحتفظ بها للبيع يتم قياسها بالقيمة الدفترية أو القيمة العادلة ناقصًا تكاليف البيع، أيهما أقل.

يتم استيفاء معايير تصنيف الموجودات المحتفظ بها للبيع فقط، عندما يكون البيع محتملاً بدرجة كبيرة والأصل متاح للبيع الفوري في حالته الحالية. الإجراءات المطلوبة لإكمال ويجب أن يشير البيع إلى أنه من غير المرجح أن يتم إجراء تغييرات كبيرة على البيع أو ذلك سيتم إلغاء قرار البيع. يجب أن تكون الإدارة ملتزمة بخطة بيع الأصل والمتوقع أن يتم خلال سنة واحدة من تاريخ التصنيف.

ط. المخزون

يتم قيد المخزون الذي يتضمن السلع المتاحة للبيع والسلع في الطريق بالتكلفة أو صافي القيمة القابلة للتحقق أيهما أقل.

يتم توزيع التكلفة إلى بنود المخزون الفردية على أساس تكلفة المتوسط المرجح. يتم تحديد تكاليف المخزون الذي تم شراؤه بعد خصم المردودات والحسومات. يتكون صافي القيمة القابلة للتحقق من سعر البيع التقديري خلال السياق الاعتيادي للأعمال ناقصاً التكاليف المقدرة اللازمة لإكمال البيع. ويتم تكوين مخصص (عند الضرورة) بالمخزون المتقادم وبطيء لحركة والتألف.

ى. النقد وما في حكمه

يتكون النقد وما في حكمه من النقد في الصندوق والأرصدة لدى البنوك والودائع قصيرة الأجل والودائع تحت الطلب والاستثمارات الأخرى قصيرة الأجل عالية السيولة ذات الاستحقاق الأصلي ثلاثة أشهر أو أقل القابلة للتحويل بشكل سريع لمبالغ نقدية معلومة التي تخضع لمخاطر غير جوهرية للتغيرات في القيمة.

ك. الأدوات المالية

I. الإثبات والقياس الأولي

يتم الإثبات الأولي للذمم المدينة التجارية عند نشأتها. يتم إثبات جميع الموجودات المالية والمطلوبات المالية الأخرى عندما تصبح المجموعة طرفًا في الأحكام التعاقدية للأداة.

يتم القياس الأولي للذمم المدينة التجارية دون مكون تمويل جوهري بسعر المعاملة. يتم القياس الأولي للأصل المالي أو الالتزام المالي (ما لم يكن ذمة مدينة تجارية دون عنصر تمويل جوهري) بالقيمة العادلة. بالنسبة للأدوات المالية غير المصنفة بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة، يتم تعديل تكاليف المعاملة التي تتعلق مباشرة باقتنائها أو إصدارها.

II. التصنيف والقياس اللاحق

يصنف الأصل المالي عند الإثبات الأولي على أنه يتم قياسه كما يلي: بالتكلفة المطفأة، أو بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر - استثمارات في سندات الدين؛ أو القيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر – استثمارات في حقوق الملكية؛ أو القيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة.

لا يتم إعادة تصنيف الموجودات المالية بعد إثباتها الأولي إلا إذا قامت المجموعة بتغيير نموذج أعمالها بهدف إدارة الموجودات المالية، وفي هذه الحالة يتم إعادة تصنيف جميع الموجودات المالية المتأثرة في اليوم الأول لفترة التقرير الأولى الذي يلي التغير في نموذج الأعمال.

يتم قياس الموجودات المالية المدرجة بالتكلفة المطفأة إذا استوفت كلا الشرطين أدناه ولا تصنف بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة:

- يتم الاحتفاظ بالأصل ضمن نموذج أعمال يهدف إلى الاحتفاظ بموجودات لتحصيل تدفقات نقدية تعاقدية؛ و
- ينشأ عن الآجال التعاقدية للموجودات المالية، في تواريخ محددة، تدفقات نقدية تُعد فقط دفعات من المبلغ الأصلي والفائدة على المبلغ الأصلي القائم.

عند الإثبات الأولي للاستثمارات في حقوق الملكية التي لا يتم الاحتفاظ بها بغرض المتاجرة، يحق للمجموعة أن تختار بشكل نهائي عرض التغيرات اللاحقة في القيمة العادلة للاستثمار ضمن الدخل الشامل الآخر. ويتم هذا الخيار على أساس كل استثمار على حدة. إن جميع الموجودات المالية غير المصنفة على أنها مقاسة بالتكلفة المطفأة أو بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر حسب ما هو موضح أعلاه، يتم قياسها بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة.

الموجودات المالية: تقييم نموذج الأعمال

تُجري المجموعة تقييمًا للهدف من نموذج الأعمال الذي من خلاله يتم الاحتفاظ بالأصل المالي على مستوى المحفظة لأن ذلك يعكس بشكل أفضل طريقة إدارة الأعمال والمعلومات المقدمة للإدارة. تتضمن المعلومات التي أُخذت في الاعتبار ما يلي:

- السياسات والأهداف المحددة للمحفظة وتشغيل هذه السياسات عملياً. وهذا يتضمن فيما إذا كانت استراتيجية الإدارة تركز على اكتساب إيرادات فوائد تعاقدية، والحفاظ على بيانات أسعار محددة للفائدة، ومطابقة فترة الموجودات المالية مع فترة أي مطلوبات متعلقة بها أو تدفقات نقدية خارجة متوقعة أو تحقيق تدفقات نقدية من خلال بيع الموجودات؛
- تقييم طريقة أداء المحفظة وإبلاغ إدارة المجموعة بذلك؛
- المخاطر التي تؤثر على أداء نموذج الأعمال (والموجودات المالية المحتفظ بها ضمن نموذج الأعمال) وكيفية إدارة هذه المخاطر؛
- كيفية مكافأة مديري الأعمال - فيما إذا كانت المكافآت تستند إلى القيمة العادلة للموجودات المدارة أو التدفقات النقدية التعاقدية المحصلة؛ و
- مدى تكرار وحجم وتوقيت مبيعات الموجودات المالية في الفترات السابقة، وأسباب هذه المبيعات والتوقعات بشأن نشاط المبيعات المستقبلية.

تحويلات الموجودات المالية لأطراف أخرى في المعاملات غير المؤهلة للتوقف عن الإثبات لا يتم اعتبارها مبيعات لهذا الغرض وذلك تماشياً مع استمرار المجموعة بإثبات الموجودات.

إن الموجودات المالية المحتفظ بها بغرض المتاجرة أو التي يتم إدارتها والتي يتم تقييم أداءها على أساس القيمة العادلة يتم قياسها بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة.

الموجودات المالية: تقييم ما إذا كانت التدفقات النقدية التعاقدية تُعد فقط دفعات من المبلغ الأصلي والفائدة

لغرض هذا التقييم، يعرّف "المبلغ الأصلي" على أنه القيمة العادلة للموجودات المالية عند الإثبات الأولي. تعرف "الفائدة" على أنها مقابل للقيمة الزمنية للنقود، ومقابل المخاطر الائتمانية المرتبطة بالمبلغ الأصلي القائم خلال فترة معينة ومقابل مخاطر الإقراض الأساسية الأخرى والتكاليف (مخاطر السيولة والتكاليف الإدارية)، بالإضافة إلى هامش الربح.

وعند تقييم ما إذا كانت التدفقات النقدية التعاقدية تُعد فقط دفعات من المبلغ الأصلي أو الفائدة، تأخذ المجموعة بالاعتبار الشروط التعاقدية للأداة. وهذا يشمل تقييم فيما إذا كانت الموجودات المالية تتضمن شرط تعاقدي قد يؤدي إلى تغيير توقيت أو مبلغ التدفقات النقدية التعاقدية وإذا كان كذلك فلن تستوفي هذا الشرط. وعند القيام بهذا التقييم، تأخذ المجموعة بالاعتبار ما يلي:

- الأحداث المحتملة التي ستؤدي إلى تغير مبلغ أو توقيت التدفقات النقدية؛
- الشروط التي قد تغير أسعار القسائم التعاقدية بما في ذلك سمات الأسعار المتغيرة؛
- سمات الدفع مقدماً والتمديد؛
- الشروط التي تحد من مطالبة المجموعة بالتدفقات النقدية من موجودات محددة (سمات عدم حق الرجوع).

تتوافق سمة الدفع مقدماً مع ضوابط "فقط دفعات من المبلغ الأصلي والفائدة" إذا كان المبلغ المدفوع مقدماً يمثل بشكل جوهري مبالغ غير مدفوعة من المبلغ الأصلي والفائدة على المبلغ الأصلي المستحق، والتي قد تتضمن تعويضاً إضافياً معقولاً للإنهاء المبكر للعقد.

بالإضافة لذلك، بالنسبة للأصل المالي الذي تم اقتناؤه بخصم كبير أو زيادة على قيمته الاسمية التعاقدية، فإن السمة التي تسمح أو تتطلب السداد مقدماً بمبلغ يمثل بشكل جوهري القيمة الاسمية التعاقدية زائداً الفائدة التعاقدية المستحقة (لكنها غير مدفوعة) (والتي قد تشتمل كذلك على تعويض إضافي معقول للإنهاء المبكر) يتم معاملتها على أنها تتوافق مع هذه الضوابط إذا كانت القيمة العادلة لسمة السداد مقدماً غير جوهرية عند الإثبات الأولي.

الموجودات المالية: القياس اللاحق والأرباح والخسائر

الموجودات المالية المدرجة بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة	يتم لاحقاً قياس هذه الموجودات بالقيمة العادلة. يتم إثبات صافي الأرباح والخسائر، وتشمل أي فائدة أو دخل توزيعات أرباح، ضمن الربح أو الخسارة.
الموجودات المالية بالتكلفة المطفأة	يتم لاحقاً قياس هذه الموجودات بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة الفائدة الفعلية. يتم تخفيض التكلفة المطفأة بخسائر الانخفاض في القيمة. تثبت إيرادات الفائدة وأرباح وخسائر الصرف الأجنبي والانخفاض في القيمة في الربح أو الخسارة. يتم إثبات أي ربح أو خسارة ضمن الربح أو الخسارة.
الاستثمارات في حقوق الملكية بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر	يتم لاحقاً قياس هذه الموجودات بالقيمة العادلة. يتم إثبات توزيعات الأرباح كإيرادات في الربح أو الخسارة إلا إذا كانت توزيعات الأرباح تمثل بشكل واضح استرداد لجزء من تكلفة الاستثمار. يتم إثبات صافي الأرباح والخسائر الأخرى في الدخل الشامل الآخر ولا يتم أبداً إعادة تصنيفها إلى الربح أو الخسارة.

المطلوبات المالية: التصنيف والقياس اللاحق والأرباح والخسائر

يتم تصنيف المطلوبات المالية على أنها مقاسة بالتكلفة المطفأة أو بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة. تصنف المطلوبات المالية بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة إذا كانت مصنفة على أنها مقتناة بغرض المتاجرة أو كانت مشتقة أو مصنفة كذلك عند الإثبات الأولي. يتم قياس المطلوبات المالية بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة بالقيمة العادلة، ويتم إثبات صافي الأرباح أو الخسائر بما فيها أي مصروفات فائدة، ضمن الربح أو الخسارة. يتم لاحقاً قياس المطلوبات المالية الأخرى بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة معدل الفائدة الفعلي. يتم إثبات مصروف الفائدة وأرباح وخسائر تحويل العملات الأجنبية ضمن الربح أو الخسارة. يتم أيضاً إثبات أي ربح أو خسارة ضمن الربح أو الخسارة.

III. التوقف عن الإثبات

الموجودات المالية

تقوم المجموعة بإلغاء إثبات الأصل المالي عند انتهاء الحقوق التعاقدية للتدفقات النقدية من الأصل المالي أو قيامها بتحويل حقوق تحصيل التدفقات النقدية التعاقدية في المعاملة التي يتم من خلالها انتقال جميع مخاطر ومنافع ملكية الأصل المالي أو التي لا تقوم المجموعة من خلالها بالتحويل الجوهري أو الإبقاء على جميع مخاطر ومنافع الملكية ولا تحتفظ بالسيطرة على الأصل المالي.

تقوم المجموعة بإبرام معاملات يتم بموجبها تحويل الموجودات التي تم إثباتها في قائمة المركز المالي الخاص بها، ولكنها تحتفظ إما بجميع أو معظم مخاطر ومنافع الموجودات المحولة. وفي هذه الحالات، يتم التوقف عن إثبات الموجودات المحولة.

المطلوبات المالية

تقوم المجموع بإلغاء إثبات المطلوبات المالية عندما يتم الإعفاء من المطلوبات التعاقدية أو إلغاءها أو انتهائها. كما أن المجموعة تلغي إثبات المطلوبات المالية عند تعديل شروطها وعندما تكون التدفقات النقدية للمطلوبات المعدلة مختلفة إلى حد كبير، وفي تلك الحالة يتم إثبات مطلوبات مالية جديدة بالقيمة العادلة استناداً إلى الشروط المعدلة.

وعند التوقف عن إثبات المطلوبات المالية، يتم إثبات الفرق بين القيمة الدفترية المسددة والمقابل المالي المدفوع (بما في ذلك أي موجودات غير نقدية محولة أو مطلوبات متحملة) في الربح أو الخسارة.

IV. المقاصة

يتم إجراء مقاصة بين مبالغ الموجودات والمطلوبات المالية ويُدرج المبلغ الصافي في قائمة المركز المالي الموحدة فقط عند وجود حق قانوني حالي ملزم لدى المجموعة بإجراء مقاصة لتلك المبالغ وعندما تعتزم المجموعة تسويتها على أساس الصافي أو بيع الموجودات لتسديد المطلوبات في آن واحد.

ل. الانخفاض في قيمة الأدوات المالية

تقوم المجموعة بإثبات الخسائر الائتمانية المتوقعة بإستخدام النهج المبسط لجميع الموجودات المالية المقاسة بالتكلفة المطفأة.

تقوم المجموعة بقياس مخصصات الخسارة للذمم المدينة التجارية والموجودات المالية الأخرى التي يتم قياسها بمبلغ يساوي الخسائر الائتمانية المتوقعة على مدى العمر التي تنتج عن جميع الأحداث المحتملة للتعثر في السداد على مدى العمر المتوقع للأداة المالية.

إن أقصى فترة تؤخذ في الحسبان عند تقدير الخسائر الائتمانية المتوقعة هي أقصى فترة تعاقدية تتعرض خلالها المجموعة لمخاطر الائتمان.

قياس الخسائر الائتمانية المتوقعة

إن الخسائر الائتمانية المتوقعة هي تقدير مرجح محتمل للخسائر الائتمانية. يتم قياس الخسائر الائتمانية بأنها القيمة الحالية لكافة حالات النقص في النقد (أي الفرق بين التدفقات النقدية المستحقة للشركة وفقاً للعقد والتدفقات النقدية التي تتوقع المجموعة استلامها). يتم خصم الخسائر الائتمانية المتوقعة بمعدل الفائدة الفعلي للأصل المالي. وعند تقدير الخسائر الائتمانية المتوقعة، فإن المجموعة تضع في الاعتبار المعلومات المعقولة والداعمة ذات العلاقة والمتاحة دون تكلفة أو جهد لا مبرر لهما. ويشمل ذلك كلا من المعلومات والتحليل الكمي والنوعي استناداً إلى الخبرة السابقة للمجموعة والتقييم الائتماني المبنى على المعلومات، بما في ذلك معلومات النظرة المستقبلية.

الموجودات المالية منخفضة القيمة الائتمانية

تجري المجموعة تقييماً في تاريخ كل تقرير لتحديد ما إذا كانت الموجودات المالية تقيد بالتكلفة المطفأة. وتعد الموجودات المالية "منخفضة القيمة الائتمانية" عندما يقع حدث أو أكثر ذو تأثير سلبي على التدفقات النقدية المستقبلية المقدرة للموجودات المالية.

إن الدليل على أن الموجودات المالية منخفضة القيمة الائتمانية يشمل المعلومات التي يمكن ملاحظتها كما يلي:

- الصعوبات المالية الكبيرة التي تواجه المقترض أو المُصدر؛
- الإخلال بالعقد مثل التعثر أو التأخر في السداد لفترة تزيد عن 360 يوماً؛
- أن يكون من المرجح دخول المقترض في مرحلة إفلاس أو إعادة تنظيم مالي أخرى؛ أو
- اختفاء السوق النشطة للأوراق المالية بسبب الصعوبات المالية.

عرض مخصص الخسائر الائتمانية المتوقعة في قائمة المركز المالي

يتم خصم مخصصات الخسارة للأصل المالي المقاس بالتكلفة المطفأة من القيمة الدفترية الإجمالية للموجودات.

الشطب

يتم شطب إجمالي القيمة الدفترية للموجودات المالية (سواء جزئياً أو كلياً) إلى المدى الذي لا يكون عنده توقع واقعي بالاسترداد. وهذا هو الحال بصفة عامة عندما تقرر المجموعة أن المدين ليس لديه موجودات أو مصادر دخل يمكن أن تولد تدفقات نقدية كافية لسداد المبالغ الخاضعة للشطب. إلا أن الموجودات المالية التي يتم شطبها قد لا تزال تخضع لأنشطة الإنفاذ من أجل الالتزام بإجراءات المجموعة نحو استرداد المبلغ المستحقة.

م. الانخفاض في قيمة الموجودات غير المالية

في كل تاريخ تقرير، تقوم المجموعة بمراجعة القيم الدفترية لموجوداتها غير المالية، للتحقق مما إذا كان هناك أي مؤشر لأي انخفاض في القيمة. وفي حالة وجود مثل ذلك المؤشر، يتم تقدير قيمة الأصل القابلة للاسترداد. يتم فحص الشهرة بصورة سنوية للتحقق من مدى وجود انخفاض في القيمة.

ولغرض اختبار الانخفاض في القيمة، يتم تجميع الموجودات معًا في أصغر مجموعة موجودات تنتج تدفقات نقدية داخلة من الاستخدام المستمر وتكون مستقلة إلى حد كبير عن التدفقات النقدية الداخلة للموجودات الأخرى أو الوحدات المولدة للنقد. يتم توزيع الشهرة الناشئة عن تجميع الأعمال على الوحدات المولدة للنقد أو مجموعات من الوحدات المولدة للنقد والتي من المتوقع أن تستفيد من تجميع الأعمال.

تتمثل القيمة القابلة للاسترداد للأصل أو الوحدة المولدة للنقد في القيمة المستخدمة أو القيمة العادلة ناقصاً تكاليف البيع، أيهما أكبر. تستند القيمة المستخدمة إلى التدفقات النقدية المستقبلية المقدرة المخصومة إلى قيمتها الحالية باستخدام معدل خصم قبل الضريبة يعكس التقييمات السوقية الحالية للقيمة الزمنية للمال والمخاطر المتعلقة بالأصل أو الوحدة المولدة للنقد.

يتم إثبات خسائر الانخفاض في القيمة عندما تتجاوز القيمة الدفترية للأصل أو الوحدة المولدة للنقد قيمتها القابلة للاسترداد.

يتم إثبات خسائر الانخفاض ضمن الأرباح أو الخسائر. يتم توزيع خسائر الانخفاض في القيمة لتخفيض القيمة الدفترية لأية شهرة موزعة على الوحدة المولدة للنقد في المقام الأول، ثم لتخفيض القيمة الدفترية للموجودات الأخرى التي تنتمي للوحدة المولدة للنقد على أساس نسبي.

لا يتم عكس خسارة الانخفاض في القيمة المتعلقة بالشهرة. بالنسبة للموجودات الأخرى، يتم عكس الانخفاض في القيمة فقط إلى الحد الذي لا تتجاوز فيه القيمة الدفترية التي يمكن تحديدها بالصافي من الاستهلاك أو الإطفاء إذا لم يتم إثبات الانخفاض في القيمة.

ن. القروض

يتم إثبات القروض مبدئياً بالقيمة العادلة (باعتبارها متحصلات مقبوضة) صافية من تكاليف المعاملة المتكبدة، إن وجدت. وعقب الإثبات المبدئي، تقاس القروض بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة معدل الربح الفعلي. يتم إثبات أي فرق بين المتحصلات (صافية من تكاليف المعاملة) والقيمة المستردة في الربح أو الخسارة على مدى فترة القروض باستخدام طريقة معدل الربح الفعلي.

يتم إلغاء إثبات القروض من قائمة المركز المالي الموحدة عند انقضاء الالتزام المحدد في العقد أو الوفاء به أو إلغائه. ويتم إثبات الفرق بين القيمة الدفترية للالتزام المالي الذي تم إنهاؤه أو تحويله إلى طرف آخر والمقابل المدفوع، بما في ذلك أي موجودات غير نقدية محولة أو مطلوبات مفترضة، في الربح أو الخسارة.

يتم تصنيف القروض كمطلوبات متداولة ما لم يكن لدى المجموعة حق غير مشروط بتأجيل تسوية الالتزام لفترة لا تقل عن 12 شهراً بعد فترة التقرير.

س. ايرادات التمويل وتكاليف التمويل

تشتمل إيرادات التمويل على دخل الفائدة والتي يتم قيدها عند استحقاقها في الربح أو الخسارة باستخدام طريقة معدل الفائدة الفعلي. يتم إثبات ربح القيمة العادلة من مبادلات أسعار الفائدة عند إعادة تقييم مبادلات أسعار الفائدة.

تتكون تكاليف التمويل من أعباء التمويل على القروض التي تشمل الصكوك التي يتم قيدها في قائمة الربح أو الخسارة الموحدة. يتم إثبات تكاليف الاقتراض غير المتعلقة مباشرة باقتناء أو إنشاء أو إنتاج أصلاً مؤهلاً في قائمة الربح أو الخسارة الموحدة باستخدام طريقة معدل الفائدة الفعلي.

ع. قياس القيمة العادلة

القيمة العادلة هي القيمة الذي سيتم استلامها مقابل بيع أصل ما أو دفعها مقابل تحويل التزام ما بموجب معاملة منتظمة تتم بين المشاركين في السوق بتاريخ القياس. يحدد قياس القيمة العادلة بافتراض أن معاملة بيع الأصل أو تحويل الالتزام ستتم إما:

- في السوق الرئيسي للموجودات أو المطلوبات، أو
- في حالة عدم وجود سوق رئيسية، في أكثر الأسواق ملاءمة للموجودات أو المطلوبات

يتم قياس القيمة العادلة للأصل أو الالتزام باستخدام الافتراضات التي يستخدمها المشاركون في السوق عند تسعير الأصل أو الالتزام على افتراض أن المشاركين يتصرفون لمصلحتهم الاقتصادية.

تستخدم المجموعة طرق التقييم الملائمة في ظل الظروف التي تكون فيها المعلومات اللازمة متاحة لقياس القيمة العادلة وتعظيم الاستفادة من المدخلات القابلة للملاحظة وتقليل استخدام المدخلات غير القابلة للملاحظة.

يتم تصنيف كافة الموجودات والمطلوبات التي يتم قياس قيمتها العادلة أو تم الإفصاح عنها في القوائم المالية الموحدة ضمن التسلسل الهرمي للقيمة العادلة. ويتم الإفصاح عن ذلك أدناه، بناءً على مدخلات أقل مستوى الذي يعتبر هاماً لقياس القيمة العادلة ككل:

- المستوى 1: الأسعار المتداولة (بدون تعديل) في الأسواق النشطة للموجودات والمطلوبات المماثلة.
- المستوى 2: طرق تقييم تعتبر مدخلات المستوى الأدنى- الهامة لقياس القيمة العادلة - قابلة للملاحظة بصورة مباشرة أو غير مباشر
- المستوى 3: طرق تقييم تعتبر مدخلات المستوى الأدنى - الهامة لقياس القيمة العادلة - غير قابلة للملاحظة.

فيما يتعلق بالموجودات والمطلوبات المثبتة في القوائم المالية الموحدة على أساس متكرر، تحدد المجموعة فيما إذا كانت التحويلات قد تمت بين المستويات في التسلسل بإعادة تقييم التصنيفات (استناداً إلى أدنى مستوى من المدخلات اللازمة لقياس القيمة العادلة ككل) في نهاية فترة كل قائمة مركز مالي.

لأغراض إفصاحات القيمة العادلة، قامت المجموعة بتحديد فئات الموجودات والمطلوبات على أساس طبيعة وخصائص ومخاطر الأصل أو الالتزام ومستوى التسلسل الهرمي للقيمة العادلة كما هو موضح أعلاه.

ف. المخصصات

يتم إثبات المخصص عندما يترتب على المجموعة، نتيجة لحدث سابق، التزام حالي قانوني أو حكمي يمكن تقديره بصورة موثوقة ويكون من المرجح أن يلزم تدفق خارج للمنافع الاقتصادية لتسوية الالتزام. لا يتم إثبات مخصصات لقاء الخسائر التشغيلية المستقبلية.

يتم قياس المخصص بالقيمة الحالية وفقاً لأفضل تقديرات الإدارة للقيمة الحالية للنفقات المطلوبة لتسوية الالتزامات الحالية في نهاية سنة التقرير. إن معدل الخصم المستخدم لتحديد القيمة الحالية هو معدل قبل الضريبة يعكس تقييمات السوق الحالية للقيمة الزمنية للمال والمخاطر التي ينطوي عليها الالتزام. يتم إثبات الزيادة في المخصص بسبب مرور الوقت كمصروف فوائد.

ؤ. ذمم دائنة تجارية وذمم دائنة أخرى

تمثل هذه المبالغ المطلوبات غير المدفوعة للبضائع والخدمات المقدمة للمجموعة قبل نهاية السنة المالية. يتم عرض الذمم الدائنة التجارية والذمم الدائنة الأخرى ضمن المطلوبات المتداولة باستثناء تلك التي لا تكون مستحقة الدفع خلال ١٢ أ بعد تاريخ التقرير. يتم إثبات هذه المبالغ مبدئياً شهربالقيمة العادلة ويتم قياسها لاحقاً بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة معدل الفائدة الفعلي.

ق. منافع الموظفين ومنافع نهاية الخدمة

ا. الالتزامات قصيرة الأجل

يتم اثبات الالتزامات المتعلقة بالأجور والرواتب بما في ذلك المنافع غير النقدية والإجازات المتراكمة وتذاكر السفر المتوقع تسويتها بالكامل خلال اثني عشر شهراً بعد نهاية الفترة التي يتم فيها تقديم الخدمة ذات العلاقة بواسطة الموظف يتم إثبات خدمة الموظف حتى نهاية فترة التقرير ويتم قياسها بالمبالغ المتوقع دفعها عند تسوية الالتزامات. يتم عرض الالتزامات كالتزامات منافع موظفين حالية في قائمة المركز المالي الموحدة.

اا. التزام ما بعد انتهاء التوظيف

تدير المجموعة خطة مزايا ما بعد الخدمة وحيدة لخطط المزايا المحددة وفقاً لأنظمة العمل في البلدان التي تعمل فيها المجموعة.

لا يتم تمويل خطط المنافع لما بعد انتهاء التوظيف. يتم إجراء تقييم للالتزامات بموجب هذه الخطط بواسطة خبير إكتواري مستقل على أساس طريقة وحدة الائتمان المتوقعة. تتكون التكاليف المتعلقة بهذه الخطط بصورة رئيسية من القيمة الحالية للمنافع المنسوبة على أساس متساوي لكل سنة من الخدمة والفائدة على هذا الالتزام المتعلقة بخدمة الموظفين في السنوات السابقة.

يتم إثبات تكاليف الخدمة الحالية والسابقة المتعلقة بمزايا ما بعد الخدمة مباشرة في قائمة الربح أو الخسارة الموحدة بينما يتم تسجيل إلغاء أو سداد الالتزام بمعدلات الخصم المستخدمة كتكلفة مالية. يعاد قياس أي تغيرات في صافي الالتزام بسبب التقييمات الاكتوارية والتغيرات في الافتراضات في الدخل الشامل الآخر.

يتم إثبات أرباح أو خسائر إعادة القياس الناتجة من التسويات السابقة والتغيرات في الافتراضات الإكتوارية في السنة التي حدثت فيها مباشرة في الدخل الشامل الآخر. يتم إدراجها في الأرباح المبقاة / الخسائر المتراكمة في قائمة التغيرات في حقوق الملكية وفي قائمة المركز المالي الموحدة.

يتم إثبات التغيرات في القيمة الحالية لالتزامات المنافع المحددة الناتجة من التعديلات أو الحذوفات مباشرة في قائمة الربح أو الخسارة الموحدة كتكلفة خدمة سابقة.

ر. الزكاة وضريبة الدخل

I. الزكاة

يتم احتساب مخصص الزكاة وفقا للأنظمة الزكوية التي تصدرها هيئة الزكاة والضريبة والجمارك بالمملكة العربية السعودية على أساس الاستحقاق. يتم تحميل مصروف الزكاة على قائمة الربح أو الخسارة الموحدة. يتم تسوية الفروقات، إن وجدت، الناتجة عن الربوط النهائية في السنة التي تم فيها الانتهاء من الربط.

II. ضريبة الدخل

يتم احتساب مخصص ضريبة الدخل بالنسبة للشركات التابعة العاملة خارج المملكة العربية السعودية وفقاً لأنظمة الضريبة في البلدان المعنية عندما تكون جوهرية. تعتبر المجموعة أن كلاً من الضريبة الحالية والمؤجلة لهذه الشركات التابعة غير جوهرية.

III. الضريبة المؤجلة

يتم إثبات الضريبة المؤجلة المتعلقة بالفروقات المؤقتة بين القيم الدفترية للموجودات والمطلوبات في القوائم المالية الموحدة والأسس الضريبية المقابلة لها المستخدمة في حساب الربح الخاضع للضريبة. يتم إثبات المطلوبات الضريبية المؤجلة بصورة عامة لجميع الفروق المؤقتة الخاضعة للضريبة. يتم الاعتراف بالموجودات الضريبية المؤجلة عموماً بالنسبة لجميع الفروقات المؤقتة القابلة للخصم بالقدر الذي يكون فيه من المرجح توفر أرباح خاضعة للضريبية متاحًا مقابل تلك الفروق المؤقتة القابلة للخصم يمكن استخدامها. لا يتم إثبات الموجودات والمطلوبات الضريبية المؤجلة هذه إذا نشأ الفرق المؤقت عن الإثبات الأولي (بخلاف ما يتعلق بتجميع الأعمال) للموجودات والمطلوبات في معاملة لا تؤثر على الربح الخاضع للضريبة ولا الربح المحاسبي. بالإضافة إلى ذلك، لا يتم إثبات المطلوبات الضريبية المؤجلة إذا نشأ الفرق المؤقت عن الإثبات الأولي للشهرة.

يتم إثبات المطلوبات الضريبية المؤجلة للفروق المؤقتة الخاضعة للضريبة المرتبطة بالاستثمارات في الشركات التابعة والشركات الزميلة، إلا في الحالات التي تكون فيها المجموعة قادرة على السيطرة على رد الفرق المؤقت ومن المحتمل ألا ينعكس الفرق المؤقت في المستقبل المنظور. يتم إثبات الموجودات الضريبية المؤجلة الناتجة عن الفروق المؤقتة القابلة للخصم المرتبطة بهذه الاستثمارات والحصص فقط بالقدر الذي يكون فيه من المحتمل وجود أرباح كافية خاضعة للضريبة يتم من خلالها الاستفادة من منافع الفروق المؤقتة ويتوقع ردها في المستقبل المنظور.

تتم مراجعة القيمة الدفترية للموجودات الضريبية المؤجلة في نهاية كل فترة تقرير وتخفيضها إلى الحد الذي يعد فيه من المحتمل توفر أرباح ضريبية كافية فيه تسمح باسترداد كل الأصل أو جزء منه.

تقاس الموجودات والمطلوبات الضريبية المؤجلة باستخدام الشرائح الضريبية التي يتوقع تطبيقها خلال الفترة التي يتم فيها تسوية الموجودات.

أو تسدد فيها المطلوبات المحقق وذلك على أساس الشرائح الضريبية (والقوانين الضريبية) الصادرة أو المطبقة بتاريخ نهاية فترة التقرير. إن قياس الموجودات والمطلوبات الضريبية المؤجلة يعكس تبعات الضريبة التي يمكن أن تنشأ من الطريقة التي تتوقعها المجموعة في تاريخ نهاية فترة التقرير لاسترداد أو تسوية القيمة الدفترية لموجوداتها ومطلوباتها.

ش. توزيعات الأرباح

يتم تكوين المخصص لمبالغ أي توزيعات أرباح معلنة يتم اعتمادها بشكل مناسب ولم تعد وفقاً لتقدير الشركة توزيعها في أو قبل نهاية سنة التقرير ولكن يتم توزيعها في نهاية سنة التقرير. يتم الاعتراف بالأرباح الموزعة أو المستحقة من الشركة المستثمر فيها كتخفيض في القيمة الدفترية للاستثمار. يتم الاعتراف بتوزيعات الأرباح المستلمة أو المستحقة من الشركات المستثمر فيها على أنها تخفيض في القيمة الدفترية للاستثمار.

ت. ربحية السهم

يتم احتساب ربحية السهم الأساسية بتقسيم صافي الربح العائد إلى مالكي الشركة على المتوسط المرجح لعدد الأسهم العادية القائمة خلال السنة المالية حيث أن جميع أسهم الشركة عادية.

يتم احتساب ربحية السهم المخفضة بتعديل الربحية الأساسية للسهم للمتوسط المرجح لعدد الأسهم العادية الإضافية التي كان من المفترض أن تكون مستحقة على افتراض تحويل جميع الأسهم العادية المخفضة المحتملة.

ث. الاحتياطي النظامي

بموجب نظام الشركات السابق والنظام الأساسي للشركة كان مطلوبا احتجاز 10% من أرباح الفترة كاحتياطي نظامي. ومع ذلك، بعد التعديلات التي طرأت على نظام الشركات خلال السنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م، تم إلغاء شرط تخصيص الاحتياطي النظامي.

خ. عقود الإيجار

تجري المجموعة تقييماً في بداية عقد الإيجار لتحديد ما إذا كان العقد هو عقد إيجار أو ينطوي على عقد إيجار. ويكون العقد عقد إيجار أو ينطوي على عقد إيجار إذا كان العقد ينقل حق السيطرة على استخدام أصل محدد لفترة من الزمن بمقابل. ولتقييم ما إذا كان العقد ينقل حق السيطرة لاستخدام أصل محدد، تقوم المجموعة باستخدام تعريف عقد الإيجار الوارد في المعيار الدولي للتقرير المالي 16.

الشركة كمستأجر

في بداية أو عند تعديل العقد الذي يتضمن مكون إيجاري، تقوم المجموعة بتوزيع المقابل في العقد على كل مكون إيجاري على أساس أسعارها المستقلة الملائمة. ومع ذلك، بالنسبة لعقود إيجار العقارات، فقد اختارت المجموعة عدم فصل المكونات غير الإيجارية والمحاسبة عن عقود الإيجار والمكونات غير الإيجارية كمكون إيجاري واحد.

تقوم المجموعة بإثبات موجودات حق الاستخدام والتزامات عقود الإيجار في تاريخ بداية عقد الإيجار. يتم قياس التزامات عقود الإيجار مبدئياً بالقيمة الحالية لدفعات الإيجار والتي لم يتم دفعها في تاريخ بداية العقد، ويتم خصمها باستخدام معدل الفائدة المدرج في عقد الإيجار، أو إذا كان هذا المعدل لا يمكن تحديده بسهولة، باستخدام معدل الاقتراض الإضافي للمجموعة. وعادةً ما تستخدم المجموعة معدل الاقتراض الإضافي كمعدل خصم.

تقاس موجودات حق الاستخدام أولياً بالتكلفة، والتي تتكون من المبلغ الأولي لالتزامات عقود الإيجار المعدل لأي دفعات إيجار تمت في أو قبل تاريخ البدء، زائداً أي تكاليف مباشرة أولية متكبدة وتقدير تكاليف تفكيك وإزالة الأصل محل العقد واستعادة الأصل محل العقد أو الموقع الذي يوجد فيه، ناقصاً أي حوافز إيجار مستلمة.

يتم لاحقاً استهلاك موجودات حق الاستخدام بشكل جوهري باستخدام طريقة القسط الثابت من تاريخ بداية عقد الإيجار حتى نهاية العمر الإنتاجي لموجودات حق الاستخدام أو نهاية فترة عقد الإيجار، أيهما أقرب. بالإضافة إلى ذلك، يتم تخفيض موجودات حق الاستخدام بشكل دوري من خسائر الانخفاض في القيمة، إن وجدت، ويتم تعديلها لبعض عمليات إعادة قياس التزامات عقود الإيجار.

تحدد المجموعة معدل فائدة الاقتراض الإضافي الخاص بها من خلال الحصول على الأسعار من مصادر تمويل خارجية مختلفة وإجراء بعض التعديلات لتعكس شروط عقود الإيجار ونوع الموجودات المستأجرة.

يتم قياس التزامات عقود الإيجار بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة معدل الفائدة الفعلي. يتم إعادة القياس عندما يكون هناك تغير في دفعات الإيجار المستقبلية الناشئة عن تغيير في المؤشر أو المعدل، إذا كان هناك تغيراً في تقدير المجموعة للمبلغ المتوقع دفعه بموجب ضمان القيمة المتبقية، أو إذا قامت المجموعة بتغيير تقييمها حول ما إذا كان سيتم ممارسة خيار شراء أو تمديد أو إنهاء أو إذا كان هناك دفعات إيجار ثابتة في جوهرها معدلة.

وعندما يعاد قياس التزامات عقود الإيجار بهذه الطريقة، يتم إجراء تسوية على القيمة الدفترية لموجودات حق الاستخدام، أو يتم تسجيلها في الربح أو الخسارة إذا تم تخفيض القيمة الدفترية لموجودات حق الاستخدام إلى الصفر.

عقود الإيجار قصيرة الأجل وعقود إيجار الموجودات منخفضة القيمة

اختارت المجموعة عدم إثبات موجودات حق الاستخدام والتزامات عقود الإيجار بالنسبة لعقود الإيجار قصيرة الأجل وعقود الإيجار للموجودات المنخفضة القيمة. تقوم المجموعة بإثبات دفعات الإيجار المرتبطة بهذه العقود كمصروفات باستخدام طريقة القسط الثابت على مدى فترة عقد الإيجار.

ذ. القطاعات التشغيلية

القطاع التشغيلي هو أحد مكونات المجموعة:

- الذي يقوم بأنشطة يمكن أن تتحقق منها إيرادات وتتكبد فيها مصروفات؛
- نتائج عملياته يتم تحليلها بصورة مستمرة بواسطة صانع القرار التشغيلي الرئيسي لاتخاذ القرارات ذات العلاقة لتوزيع الموارد وتقييم الأداء؛ و
- التي تتوفر لها معلومات مالية.

القطاع الجغرافي، عبارة عن مجموعة من الموجودات والعمليات أو المنشآت التي تزاول أنشطة مولدة للإيرادات في بيئة اقتصادية معينة وتتعرض لمخاطر وعوائد مختلفة عن تلك العاملة في بيئات اقتصادية أخرى.

6. ممتلكات ومعدات

راجع إيضاح 5-ه و5-م فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية

التكلفة	الأراضي	المباني والتحسينات على العقارات المستأجرة	أثاث وتجهيزات ومعدات مكتبية	السيارات	الأعمال الرأسمالية تحت الإنشاء	الإجمالي
الرصيد في 31 ديسمبر 2023م (المعاد تصنيفه)	14,920,930	1,998,196,591	634,994,777	17,097,483	57,926,981	2,723,136,762
إضافات	--	100,443,560	68,950,851	26,612	45,600,014	215,021,037
محول من مشروعات تحت الإنشاء	--	53,723,245	15,120,132	--	(68,843,377)	--
محول إلى أصول محتفظ بها للبيع	--	(72,411,442)	(12,149,867)	--	(2,408,351)	(86,969,660)
استبعادات بيع شركة تابعة	--	(150,604,784)	(7,954,090)	(138,172)	(14,099,966)	(172,797,012)
استبعاد بيع علامات تجارية	--	(112,417,960)	(6,411,834)	(32,050)	--	(118,861,844)
استبعادات	--	(138,966,941)	(35,824,236)	(1,272,409)	(5,936,133)	(181,999,719)
فروق ترجمة العملات الأجنبية	--	(5,092,595)	(6,221,372)	(38,704)	(2,799,883)	(14,152,554)
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	14,920,930	1,672,869,674	650,504,361	15,642,760	9,439,285	2,363,377,010
إضافات	--	69,068,288	28,157,702	--	4,671,815	101,897,805
محول من مشروعات تحت الإنشاء	--	4,028,539	4,704,804	--	(8,733,343)	--
محول إلى أصول محتفظ بها للبيع	--	(16,439,597)	(1,889,909)	--	--	(18,329,506)
استبعادات *	(14,920,930)	(76,584,294)	(33,258,175)	(169,566)	(1,660,348)	(126,593,313)
فروق ترجمة العملات الأجنبية	--	6,920,432	2,737,010	29,549	--	9,686,991
الرصيد في 31 ديسمبر 2025م	**--**	**1,659,863,042**	**650,955,793**	**15,502,743**	**3,717,409**	**2,330,038,987**

* تشمل إستبعادات الأصول أرض بقيمة 14.9 مليون ﷼ والتي تم إستبعادها مقابل خفض التزامات الإيجار المرتبطة بطرف ذو علاقة.

الاستهلاك المتراكم وخسائر الانخفاض في القيمة:	الأراضي	المباني والتحسينات على العقارات المستأجرة	أثاث وتجهيزات ومعدات مكتبية	السيارات	الأعمال الرأسمالية تحت الإنشاء	الإجمالي
الرصيد في 31 ديسمبر 2023م (المعاد تصنيفه)	--	1,176,217,191	381,806,742	15,140,270	--	1,573,164,203
محمل خلال السنة من العمليات المستمرة	--	79,162,099	40,270,180	507,103	--	119,939,382
محمل خلال السنة من أصول محتفظ بها للبيع	--	7,826,226	1,093,989	4,715	--	8,924,930
محمل خلال السنة من استبعادات بيع شركة تابعة	--	12,526,965	1,353,352	--	--	13,880,317
محول إلى أصول محتفظ بها للبيع	--	(34,280,395)	(7,031,754)	--	--	(41,312,149)
استبعادات بيع شركة تابعة	--	(139,388,953)	(6,045,108)	(105,011)	--	(145,539,072)
استبعادات بيع علامات تجارية	--	(71,417,176)	(3,875,577)	(32,049)	--	(75,324,802)
استبعادات	--	(138,159,941)	(28,294,041)	(903,231)	--	(167,357,213)
فروق ترجمة العملات الأجنبية	--	(6,161,582)	(1,802,880)	(36,519)	--	(8,000,981)
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	--	886,324,434	377,474,903	14,575,278	--	1,278,374,615
محمل خلال السنة من العمليات المستمرة	--	77,664,858	42,191,503	358,382	--	120,214,743
محمل خلال السنة من أصول محتفظ بها للبيع	--	3,838,859	381,576	--	--	4,220,435
تحويلات	--	(559,794)	559,794	--	--	--
محول إلى أصول محتفظ بها للبيع	--	(16,439,597)	(1,889,909)	--	--	(18,329,506)
استبعادات	--	(24,091,053)	(15,225,406)	--	--	(39,316,459)
فروق ترجمة العملات الأجنبية	--	3,510,973	195,191	29,895	--	3,736,059
الرصيد في 31 ديسمبر 2025م	**--**	**930,248,680**	**403,687,652**	**14,963,555**	**--**	**1,348,899,887**
القيمة الدفترية:						
في 31 ديسمبر 2024م	**14,920,930**	**786,545,238**	**273,029,459**	**1,067,483**	**9,439,285**	**1,085,002,395**
الرصيد في 31 ديسمبر 2025م	**--**	**729,614,360**	**247,268,142**	**539,189**	**3,717,409**	**981,139,100**

7. شهرة وموجودات غير ملموسة

راجع إيضاح 5-j و5-م فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

التكلفة	الشهرة*	برامج الحاسب الآلي	العربون	النفقات المؤجلة	الإجمالي
الرصيد في 31 ديسمبر 2023م (المعاد تصنيفه)	1,012,387,298	232,855,936	78,490,746	44,264,040	1,367,998,020
اضافات	**--**	**6,252,114**	**93,056**	**3,915,577**	**10,260,747**
محول إلى أصول محتفظ بها للبيع	--	(173,616)	(1,856,577)	(656,075)	(2,686,268)
استبعادات علامات تجارية	--	(3,685)	(4,559,895)	(2,230,977)	(6,794,557)
استبعادات / شطب	--	(42,191,871)	179,364	(6,641,017)	(48,653,524)
فروق ترجمة العملات الأجنبية	--	(164,344)	(18,640)	980	(182,004)
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	1,012,387,298	196,574,534	72,328,054	38,652,528	1,319,942,414
اضافات	--	1,827,010	--	1,415,610	3,242,620
استبعادات	--	(17,039,944)	(9,749,829)	(7,657,702)	(34,447,475)
فروق ترجمة العملات الأجنبية	--	24,963	17,560	(960)	41,563
الرصيد في 31 ديسمبر 2025م	**1,012,387,298**	**181,386,563**	**62,595,785**	**32,409,476**	**1,288,779,122**
الإطفاء المتراكم والانخفاض في القيمة					
الرصيد في 31 ديسمبر 2023م (المعاد تصنيفه)	456,150,879	78,018,109	63,786,989	14,272,406	612,228,383
محمل خلال السنة من العمليات المستمرة	--	10,705,345	2,215,342	2,922,063	15,842,750
محمل خلال السنة من أصول محتفظ بها للبيع	--	103,165	154,747	376,129	634,041
إنخفاض في القيمة خلال السنة	95,350,000	--	--	--	95,350,000
محول إلى أصول محتفظ بها للبيع	--	(56,048)	(1,232,604)	(412,343)	(1,700,995)
استبعادات علامات تجارية	--	--	(4,206,349)	(1,185,835)	(5,392,184)
استبعادات / شطب	--	(23,202,033)	(58,031)	(1,019,233)	(24,279,297)
فروق ترجمة العملات الأجنبية	--	(200,043)	16	4,677	(195,350)
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	551,500,879	65,368,495	60,660,110	14,957,864	692,487,348
محمل خلال السنة من العمليات المستمرة	--	8,359,043	1,780,653	2,203,439	12,343,135
محمل خلال السنة من أصول محتفظ بها للبيع	--	1,445	91,465	34,818	127,728
إنخفاض في القيمة خلال السنة	120,000,000	--	--	--	120,000,000
استبعادات	--	(2,953,881)	(7,747,982)	(2,175,601)	(12,877,464)
فروق ترجمة العملات الأجنبية	--	22,649	(3,621)	(927)	18,101
الرصيد في 31 ديسمبر 2025م	**671,500,879**	**70,797,751**	**54,780,625**	**15,019,593**	**812,098,848**
القيمة الدفترية:					
في 31 ديسمبر 2024م	**460,886,419**	**131,206,039**	**11,667,944**	**23,694,664**	**627,455,066**
في 31 ديسمبر 2025م	**340,886,419**	**110,588,812**	**7,815,160**	**17,389,883**	**476,680,274**

الشهرة*

أ. فيما يلي بيان بجميع الوحدات المولدة للنقد

	إيضاح	السنة	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
شركة نسك للمشاريع التجارية المحدودة وتشمل علامة مانغو	(i)	2012 و2014	160,534,622	280,534,622
شركة وهبة التجارية المحدودة	(ii)	2009	61,437,764	61,437,764
بوابة الغذاء التجارية المحدودة	(iii)	2020	88,000,593	88,000,593
الاتحاد المبتكر المحدودة	(iii)	2020	30,913,440	30,913,440
القيمة الدفترية			**340,886,419**	**460,886,419**

i. استحوذت المجموعة على شركة نسك للمشاريع التجارية المحدودة، والتي كانت تدير متاجر تجزئة للأزياء في أنحاء المملكة العربية السعودية بموجب حقوق الامتياز لعلامات تجارية دولية تشمل ستراديفاريوس وجزءًا من العمليات الإقليمية لعلامة مانغو، وذلك مقابل مبلغ نقدي قدره 730 مليون ﷼، مما نتج عنه صافي تكلفة استحواذ بلغت 661.2 مليون ﷼ بعد خصم صافي النقد المستحوذ عليه وقدره 68.8 مليون ﷼.

ii. لاحقاً إستحوذت المجموعة على ما تبقّى من أنشطة تجارة التجزئة للأزياء وحقوق الامتياز للعلامة التجارية العالمية "مانغو" في المملكة العربية السعودية مقابل مبلغ قدره 378 مليون ﷼.

iii. استحوذت المجموعة على شركة وهبة التجارية المحدودة التى تعمل في مجال تجارة التجزئة، وبلغت تكلفة الإستحواذ 180 مليون ﷼، في حين بلغت القيمة الدفترية لصافي الموجودات المستحوذ عليها بمبلغ 118.6 مليون ﷼، وبالتالي نشأت شهرة عند الاقتناء قدرها 61.6 مليون ﷼ في تاريخ الاستحواذ.

iv. استحوذت المجموعة على شركة الاتحاد المبتكر المحدودة مع الشركة التابعة لها شركة بوابة الغذاء التجارية من طرف ذو علاقة. وتدير هاتان الشركتان متاجر لتجارة التجزئة في قطاع الأغذية والمشروبات في أنحاء المملكة، بموجب حقوق امتياز لعلامات تجارية دولية تشمل سينابون. وبلغت تكلفة الاستحواذ مبلغ 340 مليون ﷼، في حين بلغت القيمة الدفترية لصافي الموجودات المستحوذ عليها مبلغ 132,2 مليون ﷼، وبالتالي نشأت شهرة عند الاقتناء قدرها 207.8 مليون ﷼ في تاريخ الاستحواذ.

ب. اختبار الانخفاض في القيمة

تجري الإدارة فحصاً سنوياً للتحقق من مدى وجود انخفاض في قيمة الشهرة. تم تحديد القيمة القابلة للاسترداد على أساس احتساب القيمة قيد الاستخدام. يستخدم هذا الاحتساب توقعات التدفقات النقدية لخمس سنوات على أساس الموازنة المالية المعتمدة بواسطة الإدارة. يتم استنتاج التدفقات النقدية خارج الموازنة التقديرية باستخدام معدل نمو يقارب المعدل لكل لكافة الشركات.

نتيجة لتقييم الانخفاض السنوي في قيمة الشهرة، اعترفت المجموعة بخسارة انخفاض في القيمة بمبلغ 120 مليون ﷼ (2024: 95 مليون ﷼). ويعود ذلك إلى شركة نسك، والتي تمثل جزءًا من قطاع تجارة الأزياء بالتجزئة ضمن تقرير القطاعات التشغيلية في المملكة العربية السعودية (إيضاح رقم 22).

فيما يلي الافتراضات الرئيسية المستخدمة في حساب القيمة قيد الاستخدام:

	شركة نسك للمشاريع التجارية المحدودة	شركة بوابة الغذاء التجارية المحدودة	شركة وهبة التجارية المحـدودة	شركة الاتحاد المبتكر المحدودة
معدل الخصم	%13.5	%11.5	%11	%12.5
متوسط معدل النمو السنوي للبيع	%5.6	%3.1	%16.8	%1.9
معدل النمو النهائي	%2.4	%2.4	%2.4	%2.4

معدلات الخصم المستخدمة هي معدلات ما قبل الزكاة وتعكس المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال المعدل للرافعة المالية والمخاطر المحددة للشركة. قامت الشركة بتحديد الهوامش الإجمالية المدرجة في الموازنة بناءً على الأداء السابق وتوقعاتها لتطورات السوق.

ج. الحساسية تجاه التغيرات في الافتراضات

فيما يتعلق بتقييم القيمة قيد الاستخدام للوحدات المولدة للنقد، فإن أي تغيرات سلبية في الافتراضات الأساسية سينتج عنها خسارة انخفاض في القيمة. إن الافتراضات الأساسية، والتي قد تؤدي أي تغيرات محتملة فيها بشكل معقول إلى انخفاض في القيمة، تمثل معدلات النمو السنوية ومعدل النمو الدائم ومعدلات الخصم المستخدمة.

8. عقار استثماري

راجع إيضاح 5-و و5-م فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

تسوية القيمة الدفترية	مبلغ
التكلفة	
الرصيد في 31 ديسمبر 2023م	3,516,928
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	3,516,928
الرصيد في 31 ديسمبر 2025م	**3,516,928**
الاستهلاك المتراكم والانخفاض في القيمة	
الرصيد في 31 ديسمبر 2023م	2,252,128
الاستهلاك المحمل للسنة	122,400
الرصيد كما في 31 ديسمبر 2024م	**2,374,528**
الاستهلاك المحمل للسنة	122,400
الرصيد كما في 31 ديسمبر 2025م	**2,496,928**
القيمة الدفترية	
في 31 ديسمبر 2024م	1,142,400
في 31 ديسمبر 2025م	**1,020,000**

يمثل الاستثمار العقاري شقة تقع في الوحدة رقم. 301، ذا باد، الخليج التجاري، دبي، الإمارات العربية المتحدة. تم إجراء التقييم العادل للشقة من قبل مثمن خارجي تم تعيينه من قبل الإدارة والذي قام بتقييم القيمة العادلة للعقار الاستثماري بمبلغ 2.7 مليون ﷼ (31 ديسمبر 2024م: 2.7 مليون ﷼).

9. إستثمار بطريقة حقوق الملكية

راجع إيضاح 5-أ و5-ل فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	فاس لاب
الرصيد في 1 يناير 2024م	**64,828,779**
إضافات	4,881,676
الحصة في الخسارة	(23,705,661)
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	**46,004,794**
إضافات	1,881,677
الحصة في الخسارة والإنخفاض في القيمة (أ)	(17,216,151)
الرصيد في 31 ديسمبر 2025م	**30,670,320**

السنة المالية	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الموجودات	289,043,430	303,931,485
المطلوبات (تشمل الحصص غير المسيطرة)	(106,730,403)	(155,689,225)
صافي الموجودات	**182,313,027**	**148,242,260**
نسبة حصة الملكية	%50	%50
حصة المجموعة في صافي الموجودات	**91,156,514**	**74,121,130**
تسويات	**(60,486,194)**	**(28,116,336)**
القيمة الدفترية	**30,670,320**	**46,004,794**
الإيرادات	580,453,669	542,002,993
إجمالي الدخل الشامل	(8,334,574)	(13,185,108)
حصة المجموعة في إجمالي الدخل الشامل	**(4,167,287)**	**(6,592,554)**
الإنخفاض في القيمة (ii)	**(13,048,864)**	**(17,113,107)**
حصة المجموعة في إجمالي الدخل الشامل والإنخفاض في القيمة	**(17,216,151)**	**(23,705,661)**

يمثل هذا البند استثماراً بطريقة حقوق الملكية بنسبة 50% في رأس مال شركة فاس لاب القابضة، وهي شركة ذات مسؤولية محدودة تأسست في المملكة العربية السعودية تعمل بشكل أساسي في قيادة المبادرات الرقمية للمجموعة.

(أ) خلال السنة، اعترفت المجموعة بخسارة إنخفاض في القيمة بقيمة 13 مليون ﷼ (2024: 17 مليون ﷼).

10. إستثمار في أدوات حقوق ملكية بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر

راجع إيضاح 5-ك و5-ع فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	أدوات حقوق الملكية المدرجة بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر
الرصيد في 1 يناير 2024م	74,189,014
التغير في القيمة العادلة	42,034,282
فروق ترجمة عملات غير محققة	(31,851,384)
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	**84,371,912**
التغير في القيمة العادلة المنسوبة إلي مساهمي الشركة	20,178,485
التغير في القيمة العادلة المنسوبة للحصص غير المسيطرة	411,805
فروق ترجمة عملات غير محققة	5,351,530
الرصيد في 31 ديسمبر 2025م	**110,313,732**

خلال السنة المنتهية في 31 مارس 2021، استحوذت المجموعة على 8.9% من الأسهم في المراكز المصرية للتطوير العقاري مقابل تسوية ذمم مدينة من المراكز المصرية. قامت المجموعة بتصنيف الاستثمار بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر عند الاعتراف الأولى.

أعادت المجموعة تقييم قيمة هذه الأسهم، مسجلةً ربحًا في الدخل الشامل الآخر قدره 20.6 مليون ﷼ خلال السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2025م) مقابل ربح قدره 42 مليون ﷼ خلال السنة المنتهي في 31 ديسمبر 2024م). تم تقييم الإستثمار فى 31 ديسمبر 2025 بمبلغ 110,3 مليون ريال ﷼ (31 ديسمبر 2024: 84,4 مليون ﷼).

وقد صنّفت المجموعة هذا الاستثمار بالقيمة العادلة ضمن الدخل الشامل الآخر عند الاستحواذ، لأنه يُمثّل استثمارًا استراتيجيًا طويل الأجل.

11. ودائع لأجل

الودائع لأجل عبارة عن مبالغ مستردة مدفوعة لأصحاب العقارات التجارية ومقدمي الخدمات المختلفة كخدمات الموارد البشرية والمرافق بقيمة 15,398,822 ﷼ في 31 ديسمبر 2025م (مقارنةً بـ 17,113,831 ﷼ في 31 ديسمبر 2024م). وتُحتسب هذه الودائع بالتكلفة الفعلية، ومن المتوقع استردادها عند انتهاء مدة الاتفاقيات ذات الصلة.

12. ذمم مدينة من بيع شركة تابعة

في 31 ديسمبر 2024، باعت المجموعة شركة "ريتيل جروب يو إس إيه" وشركتها التابعة مقابل مبلغ إجمالي قدره 5.2 مليون دولار أمريكي، تُدفع على 8 أقساط سنوية ابتداءً من 1 يناير 2025م. وقد نُقلت حقوق الإدارة من المجموعة، وبالتالي فقدت المجموعة صلاحياتها في توجيه الأنشطة ذات الصلة للشركات التي تم بيعها. يخضع هذا الأصل المالي لسعر فائدة سنوي قدره 3%.

ريتيل جروب يو إس إيه وشركتها التابعة	إيضاح	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الجزء المتداول	14	3,896,482	982,590
الجزء غير المتداول		15,941,958	18,672,904
		19,838,440	**19,655,494**

13. المخزون

راجع إيضاح 5-ط فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	إيضاح	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
بضاعة جاهزة			
- متاحة للبيع		656,617,262	672,987,145
- بضاعة في الطريق		48,807,499	36,050,912
السلع الاستهلاكية		9,791,563	8,056,457
إجمالي المخزون		**715,216,324**	**717,094,514**
مخصص الإنخفاض فى المخزون	(i)	(121,022,675)	(79,080,993)
صافي المخزون		**594,193,649**	**638,013,521**

(أ) فيما يلي بيان بالحركة في مخصص الإنخفاض فى المخزون:

	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الرصيد الافتتاحي	79,080,993	33,784,240
المحمل للسنة	65,382,108	56,447,744
شطب خلال السنة	(20,921,124)	(5,000,022)
محول للموجودات المحتفظ بها لغرض البيع	(3,541,999)	(5,709,317)
فروق ترجمة العملات الأجنبية	1,022,697	(441,652)
الرصيد الختامي	**121,022,675**	**79,080,993**
شطب مباشر للمخزون إلى الربح أو الخسارة	**15,313,008**	**3,243,144**

14. دفعات مقدمة وذمم مدينة أخرى

راجع إيضاح 5-ك فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	إيضاح	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
ذمم مدينة من أطراف ذات علاقة		5,208,827	15,338,911
دفعات مقدمة:			
ضرائب مدفوعة مقدماً		16,945,184	21,111,782
رسوم مدفوعة مقدماً		6,813,333	--
تأمين مدفوع مقدماً		2,563,284	3,450,605
أخرى		9,858,784	10,438,333
		36,180,585	35,000,720
الذمم المدينة الأخرى:			
- ذمم مدينة من المتحصلات من بطاقات الإئتمان والبيع بالجملة		51,829,918	42,986,437
- ذمم من المبيعات عبر الانترنت		43,478,407	33,543,436
- دفعات مقدمة للموردين		30,575,732	55,528,913
- ذمم استرداد الرسوم الجمركية		12,138,005	10,235,313
- ذمم الموظفين		7,936,856	10,867,675
- الهامش النقدي الخاص بخطابات الاعتماد والضمان		7,340,217	7,016,652
- ذمم من إستبعاد شركة تابعة ريتيل جروب يو إس إيه – الجزء المتداول	12	3,896,482	982,590
- ذمم من إستبعادات العلامات التجارية		1,532,038	2,220,497
- ذمم من صندوق تنمية الموارد البشرية		--	4,365,635
- تعويضات الهامش المستحقة		--	1,970,767
- اخرى		20,276,333	6,443,459
		179,003,988	**176,161,374**
يخصم: خسائر ائتمانية متوقعة		(65,609,147)	(29,799,172)
اجمالي الدفعات المقدمة والذمم المدينة الأخرى		**154,784,252**	**196,701,833**

15. النقد ومافي حكمه

راجع إيضاح 5-ي فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
النقد في البنك	225,276,051	237,183,226
النقد في الخزينة	18,723,828	19,028,308
النقد ومافي حكمه	**243,999,879**	**256,211,534**

16. القروض والتسهيلات

راجع إيضاح 5-ن و 5-س فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	إيضاح	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
تسهيل إسلامي مع البنك السعودي الوطني	(1)	--	1,487,386,027
تسهيل إسلامي مع بنك الرياض	(2)	--	150,000,000
التسهيلات المصرفية الإسلامية لشركة تابعة (شركة نسك للمشاريع التجارية ذ.م.م-الأردن)	(3)	--	5,831,109
التسهيلات المصرفية لشركة تابعة (الشركة اللوجيستية لتجارة الأزياء المحدودة - الإمارات العربية المتحدة)	(1.4)	--	24,837,240
التسهيلات المصرفية لشركة تابعة (الشركة اللوجيستية لتجارة الأزياء المحدودة - الإمارات العربية المتحدة)	(2.4)	--	93,700,166
التسهيلات المصرفية لشركة تابعة (مجموعة أذربيجان للتجزئة ذ.م.م.)	(1.5)	--	22,089,684
التسهيلات المصرفية لشركة تابعة (ريتيل جروب جورجيا ذ.م.م)	(2.5)	18,864,362	31,910,525
التسهيلات المصرفية لشركة تابعة (ريتيل جروب جورجيا ذ.م.م)	(3.5)	--	7,830,804
التسهيلات المصرفية لشركة تابعة (ريتيل جروب جلوبال ذ.م.م - أوزبكستان)	(4.5)	6,354,426	5,303,120
التسهيلات المصرفية لشركة تابعة (ريتيل جروب جلوبال ذ.م.م - أوزبكستان)	(5.5)	2,020,970	6,281,236
التسهيلات المصرفية لشركة تابعة (ريتيل جروب جلوبال ذ.م.م - أوزبكستان)	(6.5)	7,449,030	7,449,030
تسهيلات مصرفية مع بنك الإمارات دبي الوطني المحلي	(6)	1,574,019,847	--
		1,608,708,635	**1,842,618,941**
قروض وتسهيلات - مطلوبات متداولة		**34,688,785**	**1,760,169,911**
قروض وتسهيلات - مطلوبات غير متداولة		**1,574,019,850**	**82,449,030**
		1,608,708,635	**1,842,618,941**

تم تضمين معلومات حول تعرض المجموعة لمخاطر أسعار الفائدة والعملات الأجنبية والسيولة في الإيضاح 26.

الشروط والسداد

i. وقعت المجموعة اتفاقية تمويل مرابحة طويلة الأجل مع البنك السعودي الوطني بصفته وكيل استثمار مرابحة ومشاركي مرابحة بقيمة 2,400 مليون ﷼ و166 مليون دولار أمريكي في 1 مارس 2020. وفقًا لبنود الاتفاقية، فإن مدة تسهيل المرابحة سبع سنوات. وقد سُدّد القرض بالكامل في 15 سبتمبر 2025م.

ii. خلال عام 2022م، وقعت المجموعة اتفاقية تمويل مرابحة مع بنك الرياض بمبلغ 150 مليون ﷼ وفقًا لبنود الاتفاقية، فإن مدة تسهيل المرابحة هي ثلاث سنوات، بما في ذلك فترة سماح مدتها 6 أشهر. وقد سُدّد القرض بالكامل في 15 سبتمبر 2025م.

iii. خلال عامي 2019م و2020م، حصلت الشركة التابعة للمجموعة "شركة ريتيل جروب الأردن، وشركة نسك للمشاريع التجارية ذ.م.م." على تسهيلات إئتمانية متجددة وسحب علي المكشوف من بنك الاتحاد بقيمة 2.2 مليون دينار أردني، ولم يكن هناك رصيد متبقي لهذه التسهيلات في 31 ديسمبر ٢٠٢٥م.

iv. **1.** في 20 أبريل 2023م، حصلت الشركة التابعة للمجموعة "الشركة اللوجيستية لتجارة الأزياء المحدودة.ذ.م.م" في الإمارات العربية المتحدة على قرض من بنك تي بي سي جورجيا بقيمة ١٥ مليون دولار أمريكي (ما يعادل ٥٦.٢ مليون ﷼) لدعم عملياتها، ويُسدد القرض على أقساط نصف سنوية تبدأ بعد ٦ أشهر من تاريخ توقيع الاتفاقية. وبلغ معدل الفائدة على هذا القرض 9.96% على القرض بالدولار الأمريكي، وقد سُدّد القرض بالكامل في ١٥ سبتمبر ٢٠٢٥م.

2. في ٢٠ يوليو ٢٠٢٣م، حصلت الشركة التابعة للمجموعة "الشركة اللوجيستية لتجارة الأزياء المحدودة .ذ.م.م" في الإمارات العربية المتحدة على قرض من بنك جورجيا بقيمة ٢٥ مليون دولار أمريكي (ما يعادل ٩٣.٧ مليون ﷼) لدعم عملياتها، ويُسدد القرض على أقساط نصف سنوية تبدأ بعد ٦ أشهر من تاريخ توقيع الاتفاقية. بلغ معدل الفائدة على هذا القرض ٩.62٪ على القرض بالدولار الأمريكي، وقد سُدّد القرض بالكامل في 15 سبتمبر 2025م.

v. **1.** في 12 سبتمبر 2024م، حصلت الشركة التابعة للمجموعة "شركة ريتيل جروب أذربيجان المحدودة ذ.م.م" على قرض من باشا بنك - أذربيجان بقيمة 10 ملايين مانات أذربيجاني (ما يعادل 22 مليون ﷼)، لدعم عملياتها ويُسدد التسهيل على أقساط شهرية تبدأ بعد شهر واحد من تاريخ توقيع الاتفاقية. وكان معدل الفائدة على هذا التسهيل 12% على الجزء المقوم بالدولار الأمريكي، ولم يكن هناك رصيد مستحق لهذا القرض في 15 سبتمبر 2025م.

2. خلال عامي 2023م و 2025م، حصلت الشركة التابعة للمجموعة "شركة ريتيل جروب جورجيا ذ.م.م" على تسهيلات ائتمانية من بنك تي بي سي جورجيا بقيمة 9.6 مليون يورو (ما يعادل 42.3 مليون ﷼)، لتمويل رأس المال العامل. كما بلغ معدل الفائدة على هذه التسهيلات 8.9% على التسهيلات الممنوحة باليورو.

3. في 20 سبتمبر 2023م، حصلت الشركة التابعة للمجموعة "شركة ريتيل جروب جورجيا ذ.م.م" على تسهيل ائتماني من جي إس سي بنك جورجيا بقيمة 2 مليون يورو (ما يعادل 8.2 مليون ﷼) لدعم عملياتها، ولم يكن هناك رصيد متبقي لهذا التسهيل في 30 سبتمبر 2025م.

4. في 23 سبتمبر 2023م، حصلت الشركة التابعة للمجموعة "شركة ريتيل جروب جلوبال ذ.م.م - أوزبكستان" على تسهيلات ائتمانية من باشا بنك - أذربيجان بقيمة 10 مليون مانات أذربيجاني (ما يعادل 22 مليون ﷼) لدعم عملياتها، كما بلغ معدل الفائدة على هذا التسهيل 12%.

5. في 19 يوليو 2024م، حصلت الشركة التابعة للمجموعة " شركة ريتيل جروب جلوبال أوزبكستان ذ.م.م" علي تسهيلات ائتمانية من أس.كيو.بي بنك بقيمة 3 مليون يورو (ما يعادل 11.7 مليون ﷼) لدعم عملياتها، كما بلغ معدل الفائدة على هذا التسهيل 12%.

6. خلال عام 2024م، حصلت الشركة التابعة للمجموعة "شركة ريتيل جروب جلوبال ذ.م.م - أوزبكستان" على تسهيل ائتماني من مجموعة ميتروبول بقيمة ٢٤.٨ مليار سوم أوزبكي (ما يعادل ٧.٤ مليون ﷼)، لدعم عملياتها، كما بلغ معدل الفائدة علي هذا التسهيل 11.5%، حيث كان تاريخ استحقاق التسهيل الأصلي هو ٢٧ يناير ٢٠٢٦م، ثم تمت إعادة جدولته لاحقاً ليصبح في 27 يوليو 2026م.

vi. في ١٤ سبتمبر ٢٠٢٥، أبرمت شركة فواز عبد العزيز الحكير (سينومي للتجزئة) اتفاقية تسهيل ائتماني بقيمة ١,٦٠٠ مليون ﷼ مع بنك الإمارات دبي الوطني - المملكة العربية السعودية. يتكون التسهيل من قرض قصير الأجل بفترة استحقاق ٩٠ يومًا، يمكن إعادة تمويله إلى قرض لأجل لثلاث سنوات، مع خيار التمديد لسنتين إضافيتين وفقًا لتقدير البنك، وذلك رهنًا بتنفيذ الاتفاقيات ذات الصلة. يتضمن القرض سعر فائدة سايبور لمدة ٣ أشهر بالإضافة إلي ١٪. يهدف التسهيل إلى سداد القروض والتسهيلات القائمة للشركة. تشمل الضمانات سند إذني من الشركة وضمانًا مؤسسيًا من شركة الفطيم الخاصة ذ.م.م. والتي تُعتبر طرفًا ذا صلة نظرًا لارتباطها بشركة الفطيم للتجزئة، وهي الشركة الأم الوسيطة بعد إتمام صفقة شراء أسهم خاصة في 15 سبتمبر 2025م.

وفي الفترة اللاحقة، بتاريخ 14 ديسمبر 2025م، أنهت المجموعة ترتيبات إعادة التمويل وحولت القرض من قرض قصير الأجل إلى قرض طويل الأجل وفقًا للشروط المنصوص عليها في الاتفاقية الأصلية. ويحمل القرض سعر فائدة يعادل سعر فائدة سايبور لمدة ثلاثة أشهر بالإضافة إلى 1.2%.

17. قرض المساهم

	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
قرض المساهم	1,378,476,561	---

في 14 سبتمبر 2025م، أبرمت الشركة قرض المساهم بقيمة 1,350 مليون ﷼ من خلال اتفاقية ثلاثية الأطراف مع شركة الفطيم الخاصة ذ.م.م (وهي الشركة الأم الوسيطة لشركة الفطيم للتجزئة)، حيث تُعرّف شركة الفطيم الخاصة ذ.م.م في الاتفاقية بأنها "المقرض" وشركة الفطيم للتجزئة بأنها "مشتري أسهم الشركة". وقد تم منح القرض وفقاً لشروط اتفاقية شراء الأسهم (إيضاح 21)، ويتضمن القرض معدل فائدة سايبور لمدة 3 أشهر بالإضافة إلي هامش ربح قدره 3,6% مع إضافة الفائدة إلى رأس المال كل ثلاثة أشهر، ويستحق السداد خلال خمس سنوات من تاريخ الحصول علي القرض أو ثلاثة أشهر من تاريخ الصفقة الخاصة أيهما أولاً (إيضاح 21) وذلك وفقاً لتقدير المقرض. ويهدف هذا التسهيل إلى دعم المركز المالي للشركة وتسوية الالتزامات القائمة. وتتضمن الاتفاقية خياراً للمقرض لتحويل مبالغ القرض المستحقة إلى أسهم، ويظل ذلك الخيار رهنًا بموافقة الهيئات التنظيمية والمساهمين.

18. الذمم التجارية الدائنة وذمم دائنة أخرى

راجع إيضاح 5-و فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الذمم التجارية		
ذمم تجارية للموردين	310,157,906	501,245,245
ذمم تجارية للمؤجرين	227,335,784	148,290,135
	537,493,690	**649,535,380**
الذمم الدائنة الاخرى		
المقاولون وأخري	102,897,411	174,253,161
رواتب ومزايا الموظفين	22,687,893	20,858,202
ذمم دائنة مرتبطة بحقوق الامتياز	21,079,093	--
ضريبة القيمة المضافة المستحقة	11,847,890	335,935,022
مستحق لأطراف ذات علاقة	--	416,731,960
	158,512,287	**947,778,345**
المصروفات المستحقة		
مستحقات لذمم غير تجارية	57,539,800	53,222,604
إيرادات مؤجلة من ملاك المراكز التجارية	54,969,213	74,691,403
المتحصل مسبقاً من العملاء	21,788,553	14,581,695
الإيجارات المستحقة	20,478,280	3,456,276
المستحقات الحكومية	7,474,290	1,178,252
تكلفة التمويل المستحقة	6,218,468	46,475,406
ضريبة الاستقطاع	11,452,557	11,940,727
مستحقات وأرصدة دائنة أخرى	23,889,493	36,215,269
	203,810,654	**241,761,632**
إجمالى الذمم التجارية والذمم الدائنة الاخرى	**899,816,631**	**1,839,075,357**

19. منافع الموظفين

راجع إيضاح 5-ق فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

تدير المجموعة خطط مزايا محددة غير ممولة لموظفيها الدائمين كما هو مطلوب بموجب قانون العمل السعودي ووفقًا للمتطلبات القانونية المحلية للشركات التابعة الأجنبية. تستند المدفوعات بموجب الخطة إلى رواتب ومكافآت الموظفين النهائية وسنوات خدمتهم التراكمية في تاريخ إنهاء خدمتهم.

أ. الحركة في التزام منافع الموظفين

	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الرصيد في 1 يناير	**74,833,731**	**89,333,116**
المدرج في الربح أو الخسارة		
تكلفة الخدمة الحالية	11,250,724	15,275,701
تكلفة الفائدة	4,407,006	4,432,316
	15,657,730	**19,708,017**
المدرج في الدخل الشامل الآخر		
خسائر / (أرباح) الاكتوارية الناتجة عن:		
- الافتراضات المالية	(874,890)	(2,940,481)
- الافتراضات الاخرى وتعديلات الخبرة	1,360,686	2,432,867
	485,796	**(507,614)**
أخرى		
الفوائد المدفوعة	(7,528,536)	(30,240,855)
المحول إلى أصول محتفظ بها للبيع	(282,588)	(3,458,933)
الرصيد في 31 ديسمبر	**83,166,133**	**74,833,731**

ب. الافتراضات الاكتوارية الهامة

الافتراضات الاكتوارية الهامة المستخدمة كما يلي:

الافتراضات الاقتصادية	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
معدل الخصم الاجمالي	5.60%	5.50%
تضخم الاسعار	2.00%	2.00%
معدل نمو الرواتب	3.00%	3.00%
افتراضات الموظفين	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
عدد الموظفين	4,107	4,637
متوسط عمر الموظفين (سنوات)	34.16	33.6
متوسط سنوات الخدمة	5.60	5.0

ج. تحليل الحساسية

إن الأثر المحتمل للتغير في الافتراضات الأساسية الخاصة بالتزام المزايا المحددة هو كما يلى:

	31 ديسمبر 2025م		31 ديسمبر 2024م	
	زيادة	نقص	زيادة	نقص
تضخم الرواتب (1% تغير)	7,774,518	(7,435,617)	7,477,806	(6,432,808)
معدل الخصم (1% تغير)	(7,215,476)	7,641,499	(6,115,299)	7,218,660

20. مطلوبات الزكاة والضريبة

راجع إيضاح 5-ر فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

أ. المبالغ المعترف بها في الربح والخسارة والمركز المال

المبالغ المعترف بها في قائمة الربح والخسارة	إيضاح	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
مصروف الزكاة عن السنة الحالية	20ب	5,044,022	36,986,395
مصروف ضريبة الدخل للسنة الحالية	20ج	46,068,287	23,615,994
		51,112,309	**60,602,389**

المبالغ المعترف بها في قائمة المركز المالي	إيضاح	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
ضريبة الدخل	20ب	6,674,847	(95,388)
الزكاة	20ج	--	99,324,253
		6,674,847	**99,228,865**

ب. الزكاة

i. الحركة في التزام الزكاة كما يلي:

	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الرصيد الافتتاحى	99,324,253	85,054,391
الزكاة		
- السنة الحالية	--	--
- السنوات السابقة	5,044,022	36,986,395
صافي الزكاة خلال السنة	5,044,022	36,986,395
المدفوع	(104,368,275)	(22,716,533)
الرصيد الختامى	**--**	**99,324,253**

ii. يكون احتساب مصروف الزكاة على النحو التالي:

	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
حقوق المساهمين والذمم الدائنة الاخرى	1,843,977,601	2,414,561,887
صافي الدخل المعدل	(424,175,218)	(197,463,333)
الاستقطاعات والتعديلات الاخرى	(2,873,938,478)	(3,210,789,284)
وعاء الزكاة	(1,454,136,095)	(796,227,397)
الزكاة بنسبة 2.5% (الأعلى من صافي الدخل المعدل أو وعاء الزكاة)	**--**	--

iii. موقف الربط الزكاة على النحو التالي:

قدمت الشركة إقراراتها الزكوية إلى هيئة الزكاة والضريبة والجمارك لجميع السنوات حتى السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م. أصدرت هيئة الزكاة والضريبة والجمارك الربوط الزكوية النهائية لجميع السنوات حتى السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م دون أي التزامات زكوية إضافية.

ج. ضريبة الدخل

i. حركة التزام ضريبة الدخل كما يلي:

	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الرصيد الإفتتاحي	(95,388)	1,522,208
ضريبة الدخل والضريبة المؤجلة للسنة الحالية	46,068,287	23,615,994
المدفوع	(39,298,052)	(25,233,590)
الرصيد الختامي	**6,674,847**	**(95,388)**

ii. موقف ضريبة الدخل على النحو التالي:

تم تقديم إقرارات ضريبة الدخل للشركات التابعة في مصر ،أذربيجان، كازاخستان، الأردن، أرمينيا والامارات العربية المتحدة وأوزبكستان لجميع السنوات حتي 31 ديسمبر 2024م وجورجيا لجميع السنوات حتى 31 ديسمبر 2025م.

تخضع إقرارات ضريبة الدخل للشركات التابعة المذكورة أعلاه للمراجعة من قبل السلطات الضريبية ذات الصلة. كما في 31 ديسمبر 2025م، لا توجد تقييمات سلبية معلقة تتعلق بضريبة الدخل في أي من الشركات التابعة. لدى المجموعة التزامات ضريبية مستحقة ولا توجد غرامات كبيرة بموجب السلطات القضائية المحلية بسبب التأخير في تقديم الإقرارات الضريبية للشركات التابعة المذكورة أعلاه.

21. رأس المال

رأس مال الشركة كما في 31 ديسمبر 2025م و 31 ديسمبر 2024م هو على النحو التالي:

	31 ديسمبر 2025م			31 ديسمبر 2024م		
	عدد الأسهم	القيمة الاسمية	الإجمالي	عدد الأسهم	القيمة الاسمية	الإجمالي
رأس المال العادي	114,766,448	10	1,147,664,480	114,766,448	10	1,147,664,480

خضعت الشركة لتغييرات في هيكل مساهميها، حيث تلقت في 20 يوليو 2025 إشعارًا من المساهمين الرئيسيين التاليين: فواز بن عبد العزيز الحكير، وعبد المجيد بن عبد العزيز الحكير، وسلمان بن عبد العزيز الحكير، وشركة فاس السعودية القابضة، وشركة فاس العقارية ("المساهمون البائعون") ما يفيد بإتمامهم صفقة خاصة لبيع غالبية حصتهم في الشركة من خلال اتفاقية شراء أسهم مع شركة الفطيم للتجزئة - شركة ذات مسئولية محدودة (الشركة المستحوذة)، والبالغة 57,325,841 سهمًا، تمثل 49.95% من إجمالي رأس مال الشركة، بسعر شراء إجمالي بقيمة 2,522,337,004 ﷼ (سعر شراء بقيمة 44 ﷼ للسهم الواحد). كما تلقت الشركة إشعارًا من شركة الفطيم للتجزئة يؤكد إتمام الصفقة الخاصة في 15 سبتمبر 2025م.

التقارير القطاعية

يوضح الجدول أدناه عمليات كل تقرير قطاعي:

التقارير القطاعية	العمليات
أزياء التجزئة	تشمل بشكل رئيسي مبيعات الملابس والأحذية والاكسسوارات من خلال منافذ البيع بالتجزئة
إلكترونيات	تشمل بشكل رئيسي مبيعات الهواتف الذكية وملحقاتها، والإلكترونيات، وأجهزة الكمبيوتر وملحقاتها، ولوازم الكمبيوتر، وألعاب الفيديو، وأجهزة التلفزيون الذكية
الأغذية والمشروبات	المقاهي والمطاعم

المعلومات الجغرافية

تعمل المجموعة من خلال منافذ متنوعة للبيع بالتجزئة، في المملكة العربية السعودية (محلياً) ودولياً بصفة رئيسية في الأردن ومصر وجمهورية كازاخستان وجمهورية أذربيجان وجورجيا وأرمينيا.

22. القطاعات التشغيلية

راجع إيضاح 5-ذ فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

أ. أساس التجزئة

لدى المجموعة الأقسام الإستراتيجية الثلاثة التالية، وهي تمثل التقارير القطاعية للمجموعة. تقدم هذه الأقسام منتجات وخدمات مختلفة وتتم إدارتها بشكل منفصل لأنها تتطلب استراتيجيات تسويق مختلفة.

يراجع الرئيس التنفيذي للمجموعة (صانع القرار التشغيلي) تقارير الإدارة الداخلية على أساس ربع سنوي على الأقل.

ب. معلومات حول تقارير القطاعات والمعلومات الجغرافية

وفيما يلي المعلومات القطاعية من العمليات لهذه القطاعات:

	القطاعات التشغيلية						القطاعات الجغرافية		
	أزياء التجزئة	إلكترونيات	الأغذية والمشروبات	معاملات القطاعات التي تم استبعادها	الإجمالي	مبيعات محلية	دولية	معاملات القطاعات التي تم استبعادها	الإجمالي
	المبالغ بآلاف ﷼						المبالغ بآلاف ﷼		
31 ديسمبر 2025م									
قائمة الربح أو الخسارة الموحدة									
الإيرادات	4,285,627	494,867	323,362	-	5,103,856	3,518,883	1,584,973	-	5,103,856
استهلاك وإطفاء	(112,043)	(3,183)	(17,332)	-	(132,558)	(111,163)	(21,395)	-	(132,558)
خسارة الهبوط في قيمة الشهرة	(120,000)	-	-	-	(120,000)	(120,000)	-	-	(120,000)
تكاليف تمويل	(281,354)	(4,262)	(4,088)	-	(289,704)	(258,972)	(30,732)	-	(289,704)
صافي (الخسارة) / الربح من العمليات المستمرة	(420,125)	8,706	(37,141)	-	(448,560)	(553,107)	104,547	-	(448,560)
31 ديسمبر 2025م									
قائمة المركز المالي الموحدة									
موجودات غير متداولة	6,263,117	87,925	180,121	(3,531,512)	2,999,651	6,029,921	501,242	(3,531,512)	2,999,651
موجودات متداولة	988,562	63,170	(58,754)	-	992,978	780,734	212,244	-	992,978
إجمالي المطلوبات غير متضمن إلتزامات مرتبطة بأصول غير متداولة محتفظ بها للبيع	**(5,137,271)**	**(135,784)**	**(180,456)**	**-**	**(5,453,511)**	**(5,055,703)**	**(397,808)**	**-**	**(5,453,511)**

وفيما يلي المعلومات القطاعية من العمليات لهذه القطاعات:

	أزياء التجزئة	إلكترونيات	الأغذية والمشروبات	معاملات القطاعات التي تم استبعادها	الإجمالي	مبيعات محلية	دولية	معاملات القطاعات التي تم استبعادها	الإجمالي
	المبالغ بآلاف ﷼						المبالغ بآلاف ﷼		
31 ديسمبر 2024م									
قائمة الربح أو الخسارة الموحدة									
الإيرادات	4,024,251	494,740	328,152	-	4,847,143	3,512,462	1,334,681	-	4,847,143
استهلاك وإطفاء	(115,327)	(2,169)	(18,491)	-	(135,987)	(118,096)	(17,891)	-	(135,987)
خسارة الهبوط في قيمة الشهرة	(74,850)	-	(20,500)	-	(95,350)	(95,350)	-	-	(95,350)
تكاليف تمويل	(285,837)	(3,620)	(7,566)	-	(297,023)	(253,063)	(43,960)	-	(297,023)
صافي (الخسارة) / الربح من العمليات المستمرة	(150,105)	21,586	(23,646)	-	(152,165)	(254,966)	102,801	-	(152,165)
31 ديسمبر 2024م									
قائمة المركز المالي الموحدة									
موجودات غير متداولة	6,427,066	88,865	223,537	(3,396,305)	3,343,163	6,264,534	474,934	(3,396,305)	3,343,163
موجودات متداولة	1,035,138	80,500	(24,711)	-	1,090,927	749,727	341,200	-	1,090,927
إجمالي المطلوبات غير متضمن إلتزامات مرتبطة بأصول غير متداولة محتفظ بها للبيع	**(5,040,125)**	**(137,936)**	**(232,713)**	**-**	**(5,410,774)**	**(4,866,108)**	**(544,666)**	**-**	**(5,410,774)**

23. الإيرادات

راجع إيضاح 5-ج فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

نحقق المجموعة إيراداتها بشكل أساسي من بيع السلع. ويتم تسجيل الإيرادات عندما يحصل العميل على حق السيطرة على السلع في وقت محدد، أي عند تسليمها وإقرار استلامها. يوضح الجدول التالي، تفصيل الإيرادات من العقود مع العملاء حسب السوق الجغرافية الرئيسية ومصادر الإيرادات الرئيسية:

	للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2025م		
	المملكة العربية السعودية	خارج المملكة	الإجمالي
ملابس	2,595,925,541	1,559,694,759	4,155,620,300
أحذية واكسسوارات	75,210,966	24,238,432	99,449,398
أخري	29,793,838	763,881	30,557,719
أزياء التجزئة	2,700,930,345	1,584,697,072	4,285,627,417
الأغذية والمشروبات	323,086,111	275,617	323,361,728
إلكترونيات	494,867,352	-	494,867,352
إجمالي الإيرادات	**3,518,883,808**	**1,584,972,689**	**5,103,856,497**

	للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م		
	المملكة العربية السعودية	خارج المملكة	الإجمالي
ملابس	2,565,844,545	1,305,762,277	3,871,606,822
أحذية واكسسوارات	86,557,673	22,881,640	109,439,313
أخرى	37,528,510	5,676,983	43,205,493
أزياء التجزئة	2,689,930,728	1,334,320,900	4,024,251,628
الأغذية والمشروبات	327,791,323	360,482	328,151,806
إلكترونيات	494,740,000	--	494,740,000
إجمالي الإيرادات	**3,512,462,051**	**1,334,681,382**	**4,847,143,434**

24. الدخل والمصروفات

أ. تكلفة الايرادات

راجع إيضاح 5-د فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	للسنة المنتهية في	
	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
تكلفة البضائع (1)	3,459,302,614	3,256,037,608
رواتب ومزايا الموظفين	426,766,518	423,610,040
استهلاك اصل حق استخدام	271,589,461	303,654,478
مصاريف الإيجار	141,331,861	82,214,786
استهلاك الممتلكات والمعدات	102,599,069	94,973,273
المرافق والصيانة	53,832,654	59,102,073
الرسوم الحكومية ذات الصلة	13,950,694	13,775,910
التأمين	11,254,113	10,982,705
سفر	8,091,290	7,406,038
الرسوم المصرفية	4,212,076	5,514,735
إطفاء الأصول غير الملموسة	1,399,826	1,522,249
اخرى	29,941,065	22,705,470
	4,524,271,241	**4,281,499,365**

(1) تتضمن تكلفة البضائع مخصص مخزون مكون بمبلغ 65 مليون ﷼ (2024م: 56 مليون ﷼) علاوة على ذلك، تتضمن أيضًا رسوم قدرها 15.3 مليون ﷼ (2024م: 3.2 مليون ﷼) تتعلق بتخفيض المخزون إلى صافي القيمة القابلة للتحقق والتي تم الاعتراف بها مباشرة كمصروف ولم يتم توجيهها من خلال حساب مخصص للمخزون.

ب. مصروفات عمومية وإدارية

	للسنة المنتهية في	
	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
رواتب ومزايا الموظفين	124,089,073	127,544,695
الرسوم المهنية	61,482,206	44,555,890
القرطاسية واللوازم	31,635,415	27,831,678
خسارة ائتمانية متوقعة	34,897,110	24,013,772
السفر والمواصلات	15,501,031	20,144,149
استهلاك الممتلكات والمعدات	11,363,937	18,846,225
إطفاء الأصول غير الملموسة	9,020,701	12,726,619
الرسوم المصرفية	7,594,164	14,537,751
مصاريف الإيجار	5,534,516	17,139,195
استهلاك حق استخدام الأصول	4,548,988	4,500,177
الرسوم الحكومية ذات الصلة	3,146,985	3,182,014
التأمين	2,460,019	1,374,850
المرافق والصيانة	2,439,982	3,240,321
الدعاية والإعلان	497,998	331,543
استهلاك العقارات الاستثمارية	122,400	122,400
اخرى	12,773,761	21,182,408
	327,108,286	**341,273,687**

ج. مصروفات بيع وتوزيع

	للسنة المنتهية في	
	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
رواتب ومزايا الموظفين	51,918,990	49,059,782
الدعاية والإعلان	40,105,593	43,813,135
رسوم الشحن والتوزيع	12,444,844	14,935,538
الرسوم المصرفية	10,621,842	14,571,418
استهلاك الممتلكات والمعدات	6,251,736	6,358,901
استهلاك أصول حق الاستخدام	3,422,606	3,506,570
سفر	3,303,209	2,976,815
مصاريف الإيجار	2,253,033	1,474,069
إطفاء الأصول غير الملموسة	1,922,608	1,559,384
المرافق والصيانة	1,209,482	1,360,847
اخرى	4,466,286	7,340,875
	137,920,229	**146,957,334**

د. مصروفات تشغيلية اخرى

	للسنة المنتهية في	
	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
شطب ممتلكات ومعدات وموجودات غير ملموسة	57,941,299	41,504,595
خسائر فروق العملات الأجنبية	59,314,338	--
مصروف الضريبة	50,593,968	--
خسائر استبعاد استثمار فى شركة تابعة	--	1,307,461
خسارة إنهاء عقد الإيجار	--	1,106,641
رد مخصصات	--	(36,074,477)
اخرى	5,352,504	2,776,616
	173,202,109	**10,620,836**

هـ. ايرادات تشغيلية أخرى

		للسنة المنتهية في	
	إيضاح	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
إيرادات من مالكي مراكز التسوق الجديدة		32,594,390	18,701,479
أرباح من بيع علامات تجارية	33أ	19,001,491	210,246,153
إيرادات من الامتياز الفرعي، بالصافي		12,736,426	13,576,833
أرباح من انهاء عقد الإيجار		6,768,996	--
أرباح فروق عملات اجنبية		--	4,686,202
أخرى		17,015,882	10,514,082
		88,117,185	**257,724,749**

و. تكاليف التمويل على القروض والتسهيلات

	للسنة المنتهية في	
	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
تكاليف تمويلية على القروض والتسهيلات	179,244,279	187,028,291
اطفاء الرسوم المقدمة	9,838,930	1,858,098
	189,083,209	**188,886,389**

25. خسارة السهم الأساسية والمخفضة

راجع إيضاح 5-ت فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

تم احتساب الخسارة الأساسية والمخفضة للسهم على أساس الخسارة المنسوبة إلى المساهمين العاديين والمتوسط المرجح لعدد الأسهم العادية القائمة. حيث لا توجد أسهم عادية مخفضة ناتجة عن قرض المساهم (إيضاح 17)، والذي يتضمن خيار تحويل القرض القائم إلى أسهم، حيث لم يتم تحديد سعر التحويل في إتفاقية القرض.

أ. خسارة السهم الأساسية والمخفضة

خسارة السهم من العمليات المستمرة

		للسنة المنتهية في	
	إيضاح	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الخسارة المنسوبة إلى المساهمين العاديين		(457,325,627)	(158,239,887)
المتوسط المرجح لعدد الأسهم العادية	21	114,766,448	114,766,448
خسارة السهم الأساسية والمخفضة للسهم الواحد		(3.98)	(1.38)

خسارة السهم من العمليات غير المستمرة

		للسنة المنتهية في	
	إيضاح	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الخسارة المنسوبة إلى المساهمين العاديين		(48,181,333)	(45,298,691)
المتوسط المرجح لعدد الأسهم العادية	21	114,766,448	114,766,448
خسارة السهم الأساسية والمخفضة للسهم الواحد		(0.42)	(0.39)

خسارة السهم الأساسية والمخفضة

		للسنة المنتهية في	
	إيضاح	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الخسارة المنسوبة إلى المساهمين العاديين		(505,506,960)	(203,538,578)
المتوسط المرجح لعدد الأسهم العادية	21	114,766,448	114,766,448
خسارة السهم الأساسية والمخفضة للسهم الواحد		(4.40)	(1.77)

ب. تسوية الخسارة المستخدمة فى حساب خسارة السهم الواحد

	للسنة المنتهية في	
	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الخسارة من العمليات المستمرة كما هو موضح بقائمة الربح أو الخسارة	(448,560,402)	(152,164,643)
تخصم: الربح الناتج من العمليات المستمرة المنسوبة للحصص غير المسيطرة	(8,765,225)	(6,075,244)
الخسائر الناتجة من العمليات المستمرة المنسوبة إلي مساهمي الشركة والتي تستخدم في حساب الخسارة الأساسية والمخفضة للسهم الواحد	**(457,325,627)**	**(158,239,887)**
الخسائر الناتجة من العمليات غير المستمرة	**(48,181,333)**	**(45,298,691)**
الخسائر المنسوبة إلي مساهمي الشركة المستخدمة في حساب الخسارة الأساسية والمخفضة للسهم الواحد	**(505,506,960)**	**(203,538,578)**

26. الأدوات المالية - القيم العادلة وإدارة المخاطر

راجع إيضاح 5-ك فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية

أ. التصنيف المحاسبي والقيم العادلة

نظرًا لأن الأدوات المالية للمجموعة يتم تجميعها وفقًا لمبدأ التكلفة التاريخية، باستثناء استثمارات حقوق الملكية المدرجة بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر والتي يتم تسجيلها بالقيمة العادلة، يمكن أن تنشأ فروق بين القيم الدفترية وتقديرات القيمة العادلة. تعتقد الإدارة أن القيمة العادلة للموجودات والمطلوبات المالية للمجموعة لا تختلف جوهريًا عن قيمتها الدفترية.

يوضح الجدول التالي القيم الدفترية والقيم العادلة للموجودات المالية والمطلوبات المالية، بما في ذلك مستوياتها في التسلسل الهرمي للقيمة العادلة. لا تتضمن معلومات القيمة العادلة للتسلسل الهرمي للموجودات المالية والمطلوبات المالية التي لم يتم قياسها بالقيمة العادلة إذا كانت القيمة الدفترية هي قريبة بدرجة معقولة من القيمة العادلة.

	31 ديسمبر 2025م				
		القيمة العادلة			
	القيمة الدفترية	المستوى 1	المستوى 2	المستوى 3	المجموع
الأدوات المالية من خلال الدخل الشامل الاخر - حقوق الملكية					
المراكز المصرية للتنمية العقارية	**110,313,732**	**--**	**--**	**110,313,732**	**110,313,732**

	31 ديسمبر 2024م				
		القيمة العادلة			
	القيمة الدفترية	المستوى 1	المستوى 2	المستوى 3	المجموع
الأدوات المالية من خلال الدخل الشامل الاخر - حقوق الملكية					
المراكز المصرية للتنمية العقارية	84,371,912	--	--	84,371,912	84,371,912

ب. التقييم والمدخلات الهامة غير القابلة للرصد

توضح الجداول التالية تقنيات التقييم والمدخلات الهامة غير القابلة للرصد المستخدمة في قياس الاستثمارات المذكورة أعلاه

النوع	طرق التقييم والمدخلات الهامة غير القابلة للرصد
الأوراق المالية	يعتمد نموذج التقييم على التدفقات النقدية المخصومة ويأخذ في الاعتبار القيمة الحالية للدخل المستقبلي المتوقع المستحق بموجب اتفاقيات الإيجار والاستحواذ المتوقع للوحدات الشاغرة، مخصومًا باستخدام معدل الخصم المعدل حسب المخاطر. يتم تعديل التقدير لصافي دين الشركة المستثمر فيها. تتضمن المدخلات الهامة غير القابلة للرصد التدفقات النقدية المتوقعة ومعدل الخصم المعدل بالمخاطر. تزيد (تنقص) القيمة العادلة المقدرة إذا • كانت التدفقات النقدية المتوقعة أعلى (أقل)؛ أو • كان معدل الخصم المعدل حسب المخاطر أقل (أعلى).

ت. إدارة المخاطر المالية

تتعرض المجموعة للمخاطر التالية الناتجة عن الأدوات المالية:

- مخاطر الائتمان
- مخاطر السيولة
- مخاطر السوق
- مخاطر إدارة رأس المال

تدير المجموعة مخاطرها المالية من خلال أنشطتها الإعتيادية تحت إشراف منتظم من مجلس الإدارة.

أ. مخاطر الائتمان

مخاطر الائتمان هي مخاطر فشل الطرف الآخر في الوفاء بالتزاماته مما يؤدي إلى تكبد المجموعة خسارة مالية. لا يوجد لدى المجموعة تركز هام لمخاطر الائتمان. تعرض المجموعة لمخاطر الائتمان كما يلي:

	إيضاح	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
النقد في البنك	15	225,276,051	237,183,226
ذمم مدينة من بيع شركة تابعة		15,941,958	18,672,904
ودائع لأجل		15,398,822	17,113,831
دفعات مقدمة وذمم مدينة أخرى		88,027,935	106,172,200
		344,644,766	**379,142,161**

مخاطر الائتمان على الذمم المدينة والأرصدة المصرفية محدودة على النحو التالي:

- أرصدة نقدية محتفظ بها لدى بنوك ذات تصنيفات ائتمانية جيدة تتراوح من BBB إلى A +.
- تحتسب المجموعة خسائر انخفاض القيمة على أساس تقديرها للخسائر المتكبدة فيما يتعلق بالذمم المدينة. المكونات الرئيسية لهذا المخصص هي عنصر الخسارة المتوقعة لعملاء محددين وكذلك عنصر الخسارة الإجمالية المقدرة لمجموعة من العملاء المماثلين.
- الوضع المالي للأطراف ذات العلاقة مستقر. لم يكن هناك ذمم مدينة متأخرة أو منخفضة القيمة من أطراف ذات علاقة.
- تتمثل الذمم المدينة للمجموعة في الغالب في أرصدة قصيرة الأجل، ولا تتعرض لمخاطر ائتمانية جوهرية.

ii. مخاطر السيولة

مخاطر السيولة هي المخاطر المرتبطة بالصعوبات التى قد تواجه المجموعة في جمع الأموال للوفاء بالالتزامات المرتبطة بالأدوات المالية. قد تنتج مخاطر السيولة عن عدم القدرة على بيع أصل مالي بسرعة بمبلغ قريب من قيمته العادلة.

تراقب الإدارة مخاطر السيولة بشكل منتظم وتضمن توفر أموال كافية للوفاء بالالتزامات المستقبلية للمجموعة.

يلخص الجدول أدناه الاستحقاقات التعاقدية للمطلوبات المالية في نهاية فترة التقرير. هذه المبالغ مجمعة وغير مخصومة وتتضمن مدفوعات الفائدة المقدرة.

الالتزامات المالية	القيمة الدفترية	تدفقات نقدية تعاقدية		
		أقل من سنة	من 1 الى 5 سنوات	أكثر من 5 سنوات
31 ديسمبر 2025م				
القروض والتسهيلات	2,987,185,196	130,889,378	3,813,878,694	--
التزامات عقود الايجار	1,476,667,801	269,720,564	777,570,463	1,003,715,465
ذمم تجارية دائنة وذمم دائنة أخرى	899,816,631	899,816,631	--	--
	5,363,669,628	1,300,426,573	4,591,449,157	1,003,715,465
31 ديسمبر 2024م				
القروض والتسهيلات	1,842,618,941	814,459,000	1,218,862,793	--
التزامات عقود الايجار	1,555,017,114	398,154,110	689,573,015	1,105,774,618
ذمم تجارية دائنة وذمم دائنة أخرى	1,839,075,357	1,839,075,357	--	--
	5,236,711,412	3,051,688,467	1,105,774,618	1,105,774,618

iii. مخاطر السوق

مخاطر السوق هي مخاطر التغيرات في أسعار السوق - مثل أسعار صرف العملات الأجنبية وأسعار العمولات - التي ستؤثر على دخل المجموعة أو قيمة ما تمتلكه من أدوات مالية. الهدف من إدارة مخاطر السوق هو إدارة ومراقبة التعرض لمخاطر السوق ضمن معايير مقبولة، مع تحسين العائد.

مخاطر العملة
هي المخاطر الناتجة عن احتمال تقلب قيمة الأداة المالية نتيجة للتغيرات في أسعار صرف العملات الأجنبية. تنشأ مخاطر العملة عندما تكون المعاملات التجارية المستقبلية والموجودات والمطلوبات المعترف بها مقومة بعملات ليست العملات الوظيفية لكيانات المجموعة وهي اليورو والدولار الأمريكي والجنيه الإسترليني والدرهم الإماراتي والجنيه المصري. تراقب الإدارة التقلبات في أسعار صرف العملات، وقد تم احتساب تأثير تقلبات العملة في البيانات المالية الموحدة.

في نهاية السنة، كان لدى المجموعة مخاطر صافي العملات الرئيسية التالية بالعملات الأجنبية. المعروض أدناه هو صافى الأصول والخصوم النقدية بالعملات الأجنبية:

التعرض لتقلبات العملات الاجنبية	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
اليورو	(46,065,271)	(95,756,261)
الدولار الأمريكي	(26,817,475)	(34,632,564)
الجنيه الإسترليني	(204,904)	599,121
الدرهم الإماراتي	(1,798,735)	(1,521,355)
الدولار السنغافوري	(3,842)	(392,892)

تم تطبيق معدلات الصرف الهامة التالية:

	معدل الصرف المتوسط		معدل الصرف في نهاية السنة	
	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
اليورو	4.23	4.03	4.41	3.91
الدولار الأمريكي	3.76	3.76	3.76	3.76
الجنيه الإسترليني	4.93	4.74	5.06	4.72
الدرهم الإماراتي	1.02	1.02	1.02	1.02
الجنيه المصري	0.08	0.08	0.08	0.07

تحليل الحساسية

يوضح الجدول أدناه العملات غير المرتبطة التي تتعرض لها المجموعة بشكل كبير على موجوداتها ومطلوباتها النقدية. يحسب التحليل تأثير الحركة الممكنة المعقولة لسعر العملة مقابل الريال السعودي (﷼)، مع ثبات جميع المتغيرات الأخرى، على قائمة الربح أو الخسارة الموحدة.

عملية اجنبية	التغير في العملة	31 ديسمبر 2025م		31 ديسمبر 2024م	
		تقوية	ضعف	تقوية	ضعف
اليورو	+/-10%	(20,308,000)	20,308,000	(37,460,000)	37,460,000
الجنيه الإسترليني	+/-10%	(104,000)	104,000	283,000	(283,000)
الدرهم الإماراتي	+/-10%	(183,516)	183,516	(155,439)	155,439
		(20,595,516)	**20,595,516**	**(37,299,439)**	**37,299,439**

نظرًا لأن الريال السعودي (﷼) مرتبط بالدولار الأمريكي، فإن المجموعة غير معرضة لمخاطر عملة كبيرة تنشأ عن الدولار الأمريكي.

مخاطر سعر الفائدة

هو التعرض لمخاطر مختلفة مرتبطة بتأثير التقلبات في أسعار الفائدة السائدة على المركز المالي للمجموعة والتدفقات النقدية. تحمل التسهيلات المصرفية الإسلامية (مرابحة) وصكوك بمبلغ 2,986 مليون ﷼ كما في 31 ديسمبر 2025م (31 ديسمبر 2024م: 1,842 مليون ﷼) رسوم تكلفة تمويل بأسعار السوق السائدة.

تتمثل سياسة المجموعة في إدارة رسوم التمويل باستخدام مزيج من الديون ذات معدلات الفائدة الثابتة والمتغيرة.

تحليل الحساسية

يوضح الجدول التالي حساسية الدخل للتغيرات المعقولة الممكنة في أسعار الفائدة، مع ثبات جميع المتغيرات الأخرى

	العملة	الزيادة / النقص في النقاط الأساسية لمعدلات العمولة	التأثير على دخل السنة
31 ديسمبر 2025م	﷼	+30	(9,255,203)
	﷼	-30	9,255,203
31 ديسمبر 2024م	﷼	+30	(6,640,052)
	﷼	-30	6,640,052

iv. مخاطر إدارة رأس المال

تتمثل سياسة مجلس الإدارة في الحفاظ على قاعدة رأسمالية فعالة للحفاظ على ثقة المستثمر والدائن والسوق ودعم التنمية المستقبلية لأعماله. يقوم مجلس الإدارة بمراقبة العائد على رأس المال المستخدم ومستوى توزيعات الأرباح للمساهمين العاديين.

أهداف المجموعة عند إدارة رأس المال هي:

i. لحماية قدرة المنشأة على الاستمرار كمنشأة مستمرة، بحيث يمكنها الاستمرار في تقديم عوائد للمساهمين ومزايا لأصحاب المصلحة الآخرين، و
ii. لتوفير عائد مناسب للمساهمين

v. الأدوات المالية

كما في 31 ديسمبر 2025 و2024، تم تصنيف بعض الأصول المالية للمجموعة على أنها محتفظ بها بالتكلفة المستهلكة والبعض الآخر بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر، في حين تم تصنيف جميع الالتزامات المالية للمجموعة على أنها محتفظ بها بالتكلفة المستهلكة.

وفيما يلي تفصيل لهذه الموجودات والمطلوبات المالية:

الموجودات المالية	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
(أ) التكلفة المستهلكة		
ودائع لأجل	15,398,822	17,113,831
ذمم مدينة من بيع شركة تابعة	15,941,958	18,672,904
دفعات مقدمة وذمم مدينة أخرى	88,027,935	106,172,200
النقد ومافي حكمه	243,999,879	256,211,534
(ب) إستثمار في أدوات حقوق ملكية بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر		
إستثمار في أدوات حقوق ملكية بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر – أدوات حقوق ملكية – المراكز المصرية للتطوير العقاري	110,313,732	84,371,912

المطلوبات المالية	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
(أ) التكلفة المستهلكة		
قروض وتسهيلات	1,608,708,635	1,842,618,941
قرض المساهم	1,378,476,561	--
التزامات عقود الايجار	1,476,667,801	1,555,017,114
الذمم التجارية الدائنة وذمم دائنة أخرى	823,058,865	1,749,802,259

لأغراض الإفصاحات المتعلقة بالأدوات المالية وفقًا للمعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 7، تم استبعاد الموجودات غير المالية والمطلوبات غير المالية التي تبلغ قيمتها 66.76 مليون و76.76 مليون على التوالي (2024: 90.53 مليون و89.27 مليون على التوالي) من الدفعات المقدمة والذمم المدينة الأخرى والذمم التجارية الدائنة والذمم الدائنة الأخرى، وتشمل هذه المبالغ بشكل أساسي المدفوعات المقدمة والسلف للموردين، والسلف من العملاء، والإيرادات المؤجلة من ملاك المراكز التجارية، والتي لا تندرج ضمن تعريف الأدوات المالية بموجب المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية.

27. حقوق الملكية غير المسيطرة (الحصص غير المسيطرة)

انظر الى السياسة المحاسبية في إيضاح 5-أ

يلخص الجدول التالي المعلومات المتعلقة بكل شركة من الشركات التابعة للمجموعة التي لديها حصص غير مسيطرة ذات أهمية، قبل أي عمليات إستبعاد داخل المجموعة:

الرصيد كما في 31 ديسمبر 2025م	مجموعة أذربيجان للتجزئة ذ.م.م	مجموعة أرمينيا ش.ج.م	مصر	شركة بوابة الغذاء*	أوزبكستان	المجموع
نسبة الحصص غير المسيطرة	**15%**	**4%**	**2%**	**30%**	**20%**	
الموجودات غير المتداولة	113,534,074	59,093,139	116,535,532	25,400,998	27,386,564	341,950,307
الموجودات المتداولة	56,880,247	82,716,388	17,393,214	23,022,737	26,763,636	206,776,222
مطلوبات غير متداولة	(48,926,221)	(44,723,690)	(4,433,877)	(23,060,683)	(3,931,272)	(125,075,743)
المطلوبات المتداولة	(33,549,531)	(10,998,622)	(6,084,247)	(83,305,323)	(37,826,318)	(171,764,041)
صافي الموجودات	**87,938,569**	**86,087,215**	**123,410,622**	**(57,942,271)**	**12,392,610**	**251,886,745**
صافي (المطلوبات)/ الموجودات للحصص غير المسيطرة	**(1,807,962)**	**3,269,388**	**(4,762,424)**	**(4,569,991)**	**2,478,521**	**(5,392,468)**
الإيرادات	392,211,853	225,967,115	20,115,358	95,198,258	179,735,234	913,227,818
الربح / (الخسارة)	**24,625,801**	**19,106,708**	**(8,239,043)**	**9,048,055**	**8,787,261**	**53,328,782**
الربح / (الخسارة) للحصص غير المسيطرة	**3,693,870**	**764,268**	**(164,782)**	**2,714,416**	**1,757,453**	**8,765,225**
الدخل الشامل الأخر للحصص غير المسيطرة	**3,687,251**	**869,081**	**378,782**	**2,714,416**	**1,754,806**	**9,404,336**
مساهمة رأسمالية إضافية من قبل الحصص غير المسيطرة	**--**	**--**	**--**	**--**	**34,427**	**34,427**
رد توزيعات الأرباح المستحقة	**--**	**--**	**--**	**10,097,646**	**--**	**10,097,646**

انظر الى السياسة المحاسبية في إيضاح 5-أ

يلخص الجدول التالي المعلومات المتعلقة بكل شركة من الشركات التابعة للمجموعة التي لديها حصص غير مسيطرة ذات أهمية، قبل أي عمليات إستبعاد داخل المجموعة:

الرصيد كما في 31 ديسمبر 2024م	مجموعة أذربيجان للتجزئة ذ.م.م	مجموعة أرمينيا ش.ج.م	مصر	شركة بوابة الغذاء*	أوزبكستان	المجموع
نسبة الحصص غير المسيطرة	15%	4%	2%	30%	20%	
الموجودات غير المتداولة	106,869,827	58,830,092	94,631,526	25,400,998	37,083,257	322,815,700
الموجودات المتداولة	67,908,842	55,294,959	26,130,368	23,022,737	11,996,598	184,353,504
مطلوبات غير متداولة	(53,226,019)	(45,076,915)	(4,930,429)	(23,060,683)	(5,026,739)	(131,320,785)
المطلوبات المتداولة	(58,195,753)	(4,687,950)	(9,023,845)	(83,305,323)	(40,606,558)	(195,819,429)
صافي الموجودات	63,356,897	64,360,186	106,807,620	(57,942,271)	3,446,558	180,028,990
صافي (المطلوبات)/ الموجودات للحصص غير المسيطرة	(5,495,213)	2,400,306	(5,141,205)	(17,382,077)	689,312	(24,928,877)
الإيرادات	335,231,215	186,683,157	32,909,954	115,445,619	132,499,837	802,769,782
الربح / (الخسارة)	32,672,437	13,612,812	(5,809,568)	(2,301,686)	7,182,814	45,356,809
الربح / (الخسارة) للحصص غير المسيطرة	4,900,866	544,512	(116,191)	(690,506)	1,436,563	6,075,244
الدخل الشامل الأخر للحصص غير المسيطرة	**4,929,532**	**587,892**	**(227,859)**	**(690,506)**	**1,436,244**	**6,035,303**
توزيعات الأرباح المدفوعة للحصص غير المسيطرة	**3,333,000**	--	--	--	--	**3,333,000**

* تمتلك المجموعة هذه الشركة التابعة بنسبة 70%، من خلال شركة تابعة مملوكة لها بالكامل، وهي شركة الاتحاد المبتكر.

28. أصول حق الاستخدام و التزامات عقود الايجار

انظر إلى السياسات المحاسبية في إيضاح 5 خ

تقوم المجموعة بتأجير المتاجر والمخازن (عقود إيجار العقارات). عادة ما تستمر عقود الإيجار من 1 إلى 10 سنوات ، مع خيار تجديد عقد الإيجار بعد ذلك التاريخ. إن المعلومات حول عقود الإيجار التي تستأجرها المجموعة مبينة أدناه.

أ. أصول حق الاستخدام

	إيضاح	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الرصيد في أول السنة		1,463,399,941	2,044,680,531
تعديلات سنوات سابقة		134,183,397	(59,174,563)
الاضافات		100,058,252	200,758,830
تعديل للإنهاء		(18,129,358)	(215,482,350)
الإستهلاك للسنة من العمليات غير المستمرة		(279,561,055)	(311,661,226)
الإستهلاك للسنة من أصول محتفظ بها للبيع		(8,205,716)	(64,026,622)
المحول إلى أصول محتفظ بها للبيع	35	(28,540,003)	(111,550,245)
خسارة تغير سعر صرف العملات الأجنبية		5,281,367	(16,649,163)
استبعاد لشركة التابعة		--	(3,495,251)
الرصيد في آخر السنة		**1,368,486,825**	**1,463,399,941**

ب. إلتزامات عقود الإيجار

يتم عرض إلتزامات الإيجار في قائمة المركز المالي الموحدة على النحو التالي:

	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الجزء غير المتداول من التزامات عقود الايجار	1,258,165,819	1,193,527,009
الجزء المتداول من التزامات عقود الايجار	218,501,982	361,490,105
الرصيد في آخر السنة	**1,476,667,801**	**1,555,017,114**

	إيضاح	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الرصيد في أول السنة		1,555,017,114	2,134,259,647
مصروف الفائدة من العمليات المستمرة		100,620,550	95,495,086
مصروف الفائدة المرتبط بأصول محتفظ بها للبيع		3,211,709	11,265,877
الاضافات		100,058,252	200,758,830
تعديل للإنهاء		(17,205,840)	(233,591,195)
تعديلات سنوات سابقة		130,994,302	(45,622,627)
تصفية الشركات التابعة		--	(37,213,221)
خسارة تغير سعر صرف العملات الأجنبية		7,516,538	(22,695,491)
سداد التزامات الإيجار		(371,000,766)	(428,649,483)
- الدفعة الأساسية		(267,168,507)	(321,888,520)
- مصروف الفائدة من العمليات المستمرة		(100,620,550)	(95,495,086)
- مصروف الفائدة المرتبط بأصول محتفظ بها للبيع		(3,211,709)	(11,265,877)
المحول إلى إلتزامات مرتبطة بأصول محتفظ بها للبيع	35	(32,544,058)	(118,990,309)
الرصيد في آخر السنة		**1,476,667,801**	**1,555,017,114**

ت. المعترف به في الربح أو الخسارة الموحدة

	للسنة المنتهية في	
	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
استهلاك أصول حق الاستخدام من العمليات المستمرة	279,561,055	311,661,226
استهلاك أصول حق الاستخدام من العمليات غير المستمرة	8,205,716	64,026,622
مصروف الفائدة من العمليات غير المستمرة	100,620,550	95,495,086
مصروف الفائدة لإلتزامات مرتبطة بأصول محتفظ بها للبيع	3,211,709	11,265,877
المصاريف المتعلقة بعقود الإيجار قصيرة الأجل / المتغيرة	149,119,410	100,828,051

29. التعهدات

كما في تاريخ التقرير، فإن المجموعة ملتزمة بمصروفات رأسمالية قدرها 8.7 مليون ﷼ (31 ديسمبر 2024م: 33.85 مليون ﷼) لشراء ممتلكات ومعدات.

30. الالتزامات المحتملة

كما في تاريخ التقرير ، لدى المجموعة التزامات محتملة قائمة:

النوع	الاسم	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
خطاب اعتماد	شراء مخزون تجارة التجزئة	106,368,671	137,907,545
خطاب ضمان	سندات العطاءات والمدفوعات المقدمة للعقود وسندات ضمان حسن الأداء	548,372,555	412,988,139

31. الأطراف ذات علاقة

تتكون الأطراف ذات العلاقة من المساهمين وموظفي الإدارة العليا والمديرين والأعمال المسيطر عليها بصورة مباشرة أو غير مباشرة أو للمساهمين والمديرين وموظفي الإدارة العليا نفوذ هام عليها. لدى المجموعة معاملات مختلفة مع الأطراف ذات العلاقة خلال السياق الاعتيادي لأعمالها. تتم المعاملات مع الأطراف ذات العلاقة وفقاً لشروط وأحكام متفق عليها ويتم اعتمادها بواسطة الإدارة أو مجلس الإدارة.

الشركة الأم النهائية هي مجموعة الفطيم ذ.م.م، دبي، وهي المساهم الوحيد في شركة الفطيم للتجزئة (الشركة الأم المباشرة / الشركة الأم الوسيطة للشركة) (المقر الرئيسي في المملكة العربية السعودية) (إيضاح رقم 21)، وشركة الفطيم الخاصة المحدودة ذ.م.م (الشركة الأم الوسيطة لشركة الفطيم للتجزئة) ومقرها دولة الإمارات العربية المتحدة.

أ مكافأة موظفي الإدارة العليا ومجلس الإدارة

تتكون مكافأة موظفي الإدارة العليا ومجلس الإدارة مما يلي:

	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
رواتب ومنافع قصيرة الأجل	21,345,591	15,082,701
مستحقات ما بعد التوظيف	4,715,778	2,193,514
مكافآت أعضاء مجلس الإدارة واللجان المنبثقة عن المجلس	3,237,300	3,812,387
إجمالي مكافآت الإدارة العليا ومجلس الإدارة	**29,298,669**	**21,088,602**

ب. المعاملات الأخرى مع الأطراف الأخرى ذات العلاقة

فيما يلي ملخصاً بأهم المعاملات والأرصدة مع الأطراف ذات العلاقة خلال السياق الاعتيادي للأعمال:

اسم الطرف ذو العلاقة	العلاقة	طبيعة المعاملة	للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2025م	للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م
المراكز المصرية للتطوير العقاري	شركة مستثمر بها	إيجار	655,801	1,115,972
شركة الفريدة للوكالات التجارية المحدودة*	شركة زميلة	خدمات/مدفوعات بالنيابة عن الشركة	--	9,321,948
		مبالغ مدفوعة	--	26,108,448
الاكاديمية السعودية للتجزئة	شركة زميلة	خدمات تدريب	3,820,142	3,341,399
		مستحق من صندوق تنمية الموارد البشرية	5,723,050	4,087,211
شركة الغذاء والترفيه المحدودة *	شركة زميلة	مدفوعات نيابة عن المجموعة	14,633,099	--
شركة المراكز العربية *	شركة زميلة	دفعات إيجار	183,234,956	310,281,422
شركة فاس القابضة	شركة زميلة	مدفوعات بالنيابة عن الشركة	12,283,215	--
شركة أورينت للتأمين	شركة زميلة	خدمات تأمين	740,060	--
شركة الوجبات العجيبة التجارية	شركة زميلة	شراء بضائع	24,625,735	31,328,906
		عكس توزيعات الارباح	10,097,646	--
شركة الدعم للموارد البشرية *	شركة زميلة	خدمات	14,681,644	25,797,095
شركة هاجن المحدودة *	شركة زميلة	طباعة وإعلان	92,372	656,025
مجموعة متروبول - أوزبكستان	شركة زميلة	قرض مستلم	--	7,449,030
		مصروف الفائدة	1,172,165	482,598
شركة الفطيم الخاصة ذ.م.م	الشركة الأم الوسيطة	أصل القرض	1,350,000,000	--
		مصروف الفائدة	28,476,561	--
		رسوم مدفوعة مقدماً	16,893,333	--

* تم اعتبار هذه الكيانات أطرافًا ذات علاقة حتى 14 سبتمبر 2025 والذي يمثل تاريخ الصفقة الخاصة (إيضاح 21).

ملخص الأرصدة المستحقة مع الأطراف ذات الصلة أدناه:

اسم الطرف ذو العلاقة	العلاقة	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الاكاديمية السعودية للتجزئة	شركة زميلة	138,371	705,812
شركة الوجبات العجيبة التجارية	شركة زميلة	5,070,456	(9,714,679)
مجموعة متروبول – أوزبكستان (أصل القرض)	شركة زميلة	(7,449,030)	(7,449,030)
مجموعة متروبول – أوزبكستان (فوائد القرض)	شركة زميلة	(1,654,763)	(482,598)
شركة الفطيم الخاصة ذ.م.م	الشركة الأم الوسيطة	(1,378,476,561)	--

32. معايير صادرة ولكنها لم يسري مفعولها بعد

هناك عدد من المعايير والتعديلات عليها والتفسيرات التي أصدرها مجلس معايير المحاسبة الدولية (IASB) والتي تسري في فترات مستقبلية، وقد قررت المجموعة عدم اعتمادها مبكراً. وأهم هذه المعايير والتعديلات والتفسيرات ما يلي:

أ. معايير وتفسيرات وتعديلات جديدة لم تصبح سارية المفعول بعد

تم إصدار بعض المعايير المحاسبية الجديدة، والتعديلات على المعايير المحاسبية، والتفسيرات التي ليست إلزامية علي فترات التقرير في 31 ديسمبر 2025م، ولم تطبقها المجموعة مبكرًا.

- تعديلات على تصنيف وقياس الأدوات المالية - تعديلات على المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 9 - "الأدوات المالية والمعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 7 الإفصاحات عن الأدوات المالية"، وتصبح سارية على الفترات المالية التي تبدأ في أو بعد 1 يناير 2026؛
- التحسينات السنوية للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية - المجلد 11، وتصبح سارية على الفترات المالية التي تبدأ في أو بعد 1 يناير 2026؛
- تعديل على معيار المحاسبة الدولي رقم 21 - "الترجمة إلى عملة عرض في ظل التضخم المفرط"، ويصبح ساريًا على الفترات المالية التي تبدأ في أو بعد 1 يناير 2027؛
- المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 18 - "العرض والإفصاح في القوائم المالية"، ويصبح ساريًا على الفترات المالية التي تبدأ في أو بعد 1 يناير 2027؛ و
- المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 19 - "الإفصاحات الخاصة بالشركات التابعة غير الخاضعة للمساءلة العامة"، ويصبح ساريًا على الفترات المالية التي تبدأ في أو بعد 1 يناير 2027.

إن الإدارة بصدد تقييم أثر هذه المعايير والتفسيرات الجديدة على قوائمها المالية الموحدة.

ب. المعايير والتفسيرات والتعديلات الجديدة سارية المفعول في السنة الحالية

لم تكن هناك أي معايير جديدة أو تعديلات على المعايير أو تفسيرات أصبحت سارية التطبيق خلال فترة التقرير الحالية، باستثناء التعديل على معيار المحاسبة الدولي رقم 21 - "العملات الأجنبية". إن المعاملات بالعملات الأجنبية التي تقوم بها المجموعة في سياق عملياتها العادية لا تتعرض لمشكلة انعدام قابلية التحويل، وبالتالي لم تكن هناك حاجة لأن تغيّر المجموعة سياساتها المحاسبية أو إجراء أي تعديلات بأثر رجعي نتيجة لتطبيق هذا التعديل.

33. بيع علامات تجارية

أ) بيع علامات تجارية

قامت المجموعة ببيع ثلاثة علامات تجارية خلال السنة، فيما يلي الأرباح من بيع العلامات التجارية خلال السنة:

	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الموجودات		
ممتلكات ومعدات	9,630,110	100,472,803
مخزون	123,973	50,790,995
المدفوعات المقدمة والموجودات المتداولة الأخرى	--	8,455,163
	9,754,083	**159,718,961**
المطلوبات		
الذمم التجارية الدائنة وذمم دائنة أخرى	227,783	673,924
	227,783	673,924
صافي الموجودات	**9,526,300**	**159,045,037**
المقابل المستلم	28,527,791	369,291,190
الربح من البيع	**19,001,491**	**210,246,153**

ب) بيع موجودات

قامت المجموعة ببيع موجودات علامة تجارية واحدة خلال العام. وكانت الأرباح الناتجة عن بيع هذه الموجودات كما يلي:

	31 ديسمبر 2025م
موجودات	
ممتلكات ومعدات	35,011,777
الذمم التجارية المدينة والذمم المدينة الاخرى	101,553
صافي الموجودات المستبعدة	**35,113,330**
المقابل	36,636,457
الربح من البيع	**1,523,127**

34. استبعاد شركات تابعة (عمليات غير مستمرة)

خلال السنة المنتهية فى 31 ديسمبر 2024م، قامت المجموعة بتصفية عمليات شركاتها في الولايات المتحدة الأمريكية. تم شطب جميع الموجودات والمطلوبات بما في ذلك الأرصدة بين المجموعات المتعلقة بهذه العمليات في 31 ديسمبر 2024م. تفاصيل بيان الربح والخسارة المتعلق بهذه العمليات هو كما يلي:

	للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م
إيرادات	68,143,676
تكفلة الإيرادات	(52,782,593)
مجمل الربح	**15,361,083**
إيرادات تشغيلية اخرى	6,786,215
مصروفات بيع وتوزيع	(5,786,685)
مصروفات إدارية وعمومية	(16,346,940)
خسارة التشغيل	**13,673**
صافي تكاليف التمويل	(1,095,117)
خسارة السنة قبل الزكاة وضريبة الدخل	**(1,081,444)**
مصروف الزكاة وضريبة الدخل	--
خسارة الفترة	**(1,081,444)**

35. عمليات غير مستمرة

تضمنت المجموعة علامة تجارية واحدة (2024: 4 علامات تجارية) ضمن مجموعة الموجودات غير المتداولة المحتفظ بها لغرض البيع. تفاصيل قائمة المركز المالى هي كما يلي:

	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
الموجودات		
ممتلكات ومعدات	--	45,657,509
حق استخدام الأصول	28,540,003	111,550,245
شهرة وموجودات غير ملموسة	--	985,274
إجمالي الموجودات غير المتداولة	**28,540,003**	**158,193,028**
المخزون	2,299,350	21,140,494
دفعات مقدمة والودائع والذمم المدينة الأخرى	--	532,080
الموجودات المتداولة	**2,299,350**	**21,672,574**
إجمالي الموجودات المحتفظ بها لغرض البيع	**30,839,353**	**179,865,602**
المطلوبات		
التزامات عقود الإيجار	29,088,885	99,025,903
منافع موظفين	282,588	3,458,933
المطلوبات غير المتداولة	**29,371,473**	**102,484,836**
التزامات عقود الإيجار - الجزء المتداول	3,455,173	19,964,406
الذمم التجارية الدائنة وذمم دائنة أخرى	3,334,340	98,868,055
المطلوبات المتداولة	**6,789,513**	**118,832,461**
إجمالي المطلوبات المتعلقة بموجودات محتفظ بها لغرض البيع	**36,160,986**	**221,317,297**

فيما يلي قائمة الأرباح أو الخسائر المتعلق بالعلامات التجارية التي تم التخلص منها / تحويلها إلى مجموعة الموجودات غير المتداولة المحتفظ بها لغرض البيع خلال عامي 2025 و2024:

	للسنة المنتهية في	
	31 ديسمبر 2025م	31 ديسمبر 2024م
إيرادات	31,262,192	298,203,948
تكفلة الإيرادات	(58,159,266)	(328,185,067)
اجمالي الخسارة	**(26,897,074)**	**(29,981,119)**
إيرادات تشغيلية اخرى	4,276,921	10,345,486
مصروفات بيع وتوزيع	(2,261,770)	(11,195,355)
مصروفات عمومية وإدارية		(699,342)
مصاريف التشغيل الأخرى	(20,087,701)	(1,880,327)
خسارة التشغيل	**(44,969,624)**	**(33,410,657)**
صافي تكاليف التمويل	(3,211,709)	(10,806,589)
خسارة السنة قبل الزكاة وضريبة الدخل	**(48,181,333)**	**(44,217,246)**
مصروف الزكاة وضريبة الدخل	--	--
خسارة السنة من العمليات غير المستمرة	**(48,181,333)**	**(44,217,246)**

36. أرقام المقارنة

خلال السنة، قامت الإدارة بإعادة تصنيف بعض أرقام المقارنة والخاصة ببنود معينة من القوائم المالية الموحدة وبخاصة:

- قائمة المركز المالي الموحدة، و؛
- قائمة التدفقات النقدية الموحدة.

يلخص الجدول التالي أثر أهم التعديلات الخاصة بإعادة التصنيف في الأرقام المقارنة علي النحو التالي:

الوصف	كما في 31 ديسمبر 2024م "كما سبق إصدارة"	إعادة التصنيف لموجودات ومطلوبات غير متداولة محتفظ بها للبيع (1) مدين / (دائن)	إعادة التصنيف (2) مدين / (دائن)	كما في 31 ديسمبر 2024م
قائمة المركز المالي الموحدة				
ممتلكات ومعدات	1,081,016,664	3,985,731	--	1,085,002,395
موجودات حق الاستخدام	1,455,170,360	8,229,581	--	1,463,399,941
ودائع لأجل	--	--	17,113,831	17,113,831
ذمم مدينة من بيع شركة تابعة	--	--	18,672,904	18,672,904
المخزون	632,282,280	5,731,241	--	638,013,521
دفعات مقدمة والذمم المدينة الأخرى	204,215,347	7,594	(7,521,108)	196,701,833
أصول غير متداولة محتفظ بها للبيع	197,819,749	(17,954,147)	--	179,865,602
التزامات عقود الايجار	(1,188,752,144)	(4,774,865)	--	(1,193,527,009)
منافع موظفين	(73,928,790)	(904,941)	--	(74,833,731)
التزامات عقود الايجار - الجزء المتداول	(358,309,583)	(3,180,522)	--	(361,490,105)
الذمم التجارية الدائنة وذمم دائنة أخرى	(1,799,511,077)	(11,298,653)	(28,265,627)	(1,839,075,357)
إلتزامات مرتبطة بأصول غير متداولة محتفظ بها للبيع	(241,476,278)	20,158,981	--	(221,317,297)
		--	--	
قائمة التدفقات النقدية الموحدة				
شراء ممتلكات ومعدات	(208,905,101)	--	(6,115,936)	(215,021,037)
فروق ترجمة العملات الأجنبية	(27,769,883)	--	6,115,936	(21,653,947)
		--	--	

iii. خلال فترة التقرير الحالية، أعادت المجموعة تقييم خطتها الاستراتيجية المتعلقة بأحد علاماتها التجارية. وقد تبين أن معايير التصنيف ضمن الموجودات والمطلوبات غير المتداولة المحتفظ بها لغرض البيع لم تعد مستوفاة.

وبناءً على ذلك، تمت إعادة تصنيف هذه العلامة التجارية من "موجودات غير متداولة محتفظ بها لغرض البيع" إلى "عمليات مستمرة"، ووفقًا لمعيار التقارير المالية الدولي رقم 5، تم إعادة عرض أرقام المقارنة بالقوائم المالية الموحدة، بما في ذلك قائمة المركز المالي الموحدة وقائمة الربح أو الخسارة الموحدة للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م، لتعكس هذا التغيير كما لو أن العلامة التجارية لم تُصنّف مطلقًا كأصل محتفظ به لغرض البيع.

iv. تم إعادة تصنيف بعض أرقام المقارنة لتتوافق مع العرض الحالي للقوائم المالية الموحدة.

تم إعادة تصنيف بعض الأرقام المقارنة الأخرى، إلا أنها لم تُدرج في الجدول أعلاه نظرًا لإعادة تصنيفها ضمن نفس بند القوائم المالية. وقد شملت هذه إعادة التصنيفات كلًا من العقارات والمعدات، الأصول غير الملموسة، المصروفات العمومية والإدارية، وبنود أخرى.

cenomi

www.cenomiretail.com