

"طلبات" تعلن عن نتائج مالية قوية للربع الثالث من عام 2025¹ وتعيد تأكيد توجيهاتها المالية للعام الكامل

- ارتفع إجمالي قيمة البضائع المباعة (GMV) بنسبة 27%²، مما يعكس نموًا قويًا في حجم الطلبات عبر جميع الأسواق
- نمت الإيرادات بنسبة 32%، والأرباح المعدلة قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (Adjusted EBITDA) بنسبة 21%، وصافي الدخل المعدل بنسبة 15%
- بلغ هامش³ الأرباح المعدلة قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء 6.4%، وهامش صافي الدخل المعدل 4.6%
- تمّت إعادة تأكيد التوجيهات المالية للعام الكامل، بعد أن كانت قد رُفعت سابقًا

دبي، الإمارات العربية المتحدة، 10 نوفمبر 2025: أعلنت شركة طلبات هولدينغ بي إل سي (المشار إليها فيما يلي باسم "طلبات" أو "الشركة")، المنصة الرائدة في السوق للطلب عبر الإنترنت والتوصيل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، اليوم عن نتائجها المالية المبدئية (pro forma) لفترة الثلاثة أشهر والتسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2025.

وصل إجمالي قيمة البضائع المباعة في الربع الثالث من عام 2025 إلى 2.4 مليار دولار أمريكي، وبشكل ذلك نموًا بنسبة 26% عن الفترة ذاتها من العام السابق. وعلى أساس سعر صرف ثابت للعملة، ارتفع إجمالي قيمة البضائع بمعدل أسرع بلغ 27%. وارتفعت إيرادات الشركة خلال هذه الفترة أيضاً بنسبة 31% لتصل إلى مليار دولار أمريكي، ووصلت هذه النسبة إلى 32% على أساس سعر صرف ثابت للعملة. وحققت الشركة كذلك نموًا قويًا في الأرباح المعدلة قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء بنسبة 21% لتصل إلى 154 مليون دولار أمريكي، أو ما يعادل 6.4% من إجمالي قيمة البضائع المباعة. كما سجّل صافي الدخل زيادة بنسبة 31% ليصل إلى 119 مليون دولار أمريكي، أو ما يعادل 4.9% من إجمالي قيمة البضائع المباعة. وارتفع صافي الدخل على أساس معدّل - بعد استبعاد العناصر غير التشغيلية لتحقيق مقارنة أكثر دقة - بنسبة 15% ليصل إلى 112 مليون دولار أمريكي، أو ما يعادل 4.6% من إجمالي قيمة البضائع المباعة.

وارتكز هذا الأداء القوي لشركة "طلبات" على النمو الكبير في الإيرادات في شتى الأسواق التي تعمل بها الشركة، والتي تشمل أسواق دول مجلس التعاون الخليجي (الإمارات، الكويت، قطر، البحرين، وسلطنة عُمان) والأسواق خارج منطقة الخليج (مصر، الأردن، والعراق) بالإضافة إلى النمو عبر كل من قطاعي "الطعام" و"البقالة والتجزئة"⁴، وقد عكس نمو الطلب تسارعًا في استقطاب المستهلكين وزيادة في متوسط تكرار الطلبات.

تتطلع الشركة إلى استمرار النمو مستقبلاً، وقد أعادت تأكيد توجيهاتها للعام الكامل، بعد أن كانت قد رَفَعَتها في وقت سابق من هذا العام. من المتوقع أن يتراوح نمو إجمالي قيمة البضائع المباعة (GMV) بين 27-29% على أساس سعر صرف ثابت للعملة،

¹ لا يشمل الأداء المالي والتشغيلي المشار إليه في هذا الخبر الصحفي شركة "إنستاشوب"، والتي تم توحيد أدائها في النتائج المالية المعلن عنها لشركة "طلبات" اعتباراً من 25 فبراير 2025. يُرجى الاطلاع على ملاحظة المحررين الواردة أدناه. تم تعريف المصطلحات المستخدمة في هذا البيان ضمن الايضاحات الموجودة في الصفحة 4.

² "على أساس سعر صرف ثابت للعملة" أو "CFX" حيث يعاد عرض أرقام الفترة الحالية باستخدام أسعار صرف العملات الأجنبية للفترة السابقة، وذلك لتحديد تأثير تقلبات العملات.

³ يتم احتساب الهوامش كنسبة مئوية من إجمالي قيمة البضائع المباعة (GMV) ما لم يُذكر خلاف ذلك.

⁴ يشتمل قطاع البقالة والتجزئة على نموذج البائع من الطرف الأول (متاجر "تي مارت") والبائعين من الطرف الثالث (المتاجر المحلية).

ونمو الإيرادات بين 29-32% على نفس الأساس، وأن يصل هامش الأرباح المعدلة قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء إلى 6.5%، وهامش صافي الدخل إلى 5.0%، وهامش التدفق النقدي الحر المعدل إلى 6.0%، وأن يتم توزيع أرباح نقدية بما لا يقل عن مبلغ 400 مليون دولار أمريكي⁵.

أبرز النتائج المالية:

- بلغ إجمالي قيمة البضائع المباعة 2.4 مليار دولار أمريكي، بارتفاع قدره 26% على أساس سنوي، و27% على أساس سعر صرف ثابت للعملة.
 - نموًا قويًا بنسبة مزدوجة في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي وفي قطاع "الطعام"، ونموًا أسرع خارج منطقة الخليج وفي قطاع "البقالة والتجزئة" وإن كان ذلك انطلاقًا من قاعدة أصغر.
 - جاء هذا النمو مدفوعًا باستقطاب عملاء جدد، وزيادة وتيرة الطلبات، وزيادة نسبة الاشتراك في برنامج "طلبات برو"⁶
 - بلغت حصة دول مجلس التعاون الخليجي من إجمالي قيمة البضائع المباعة 81% فيما بلغت حصة الأسواق خارج منطقة الخليج 19% (مقابل 84% و16% في العام السابق).
- بلغت إيرادات التقارير الإدارية مليار دولار أمريكي، بارتفاع قدره 31% على أساس سنوي، و32% على أساس سعر صرف ثابت للعملة، مما يعكس نسبة تحويل إجمالي قيمة البضائع المباعة إلى إيرادات بمعدل 42% (مقابل 40% العام السابق).
 - يعكس معدل التحويل الأعلى بشكل رئيسي زيادة حصة إيرادات tMart والاشتراكات، والتي عوضت أكثر من انخفاض معدلات العمولة (والتي انخفضت بسبب ارتفاع حصة قطاع "البقالة والتجزئة" من القيمة الإجمالية للبضائع المباعة).
- بلغت الأرباح المعدلة قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء 154 مليون دولار أمريكي، بزيادة قدرها 21% على أساس سنوي، وهو ما يعادل 6.4% من إجمالي قيمة البضائع المباعة (مقابل 6.6% في العام السابق).
 - يعكس ذلك بشكل رئيسي انخفاض هوامش الربح الإجمالي، نتيجة التغير المستمر في مزيج إجمالي قيمة البضائع المباعة بين المنتجات المختلفة وقد تم تعويض هذا الانخفاض بتحسين هوامش النفقات.
- بلغ صافي الدخل 119 مليون دولار أمريكي، بزيادة قدرها 31% مقارنةً بالعام السابق، وهو ما يعادل 4.9% من إجمالي قيمة البضائع المباعة (مقابل 4.7% في العام السابق)، مستفيدًا من ارتفاع صافي الدخل المالي، مع استيعاب أثر زيادة ضريبة الدخل على الشركات إلى 15% في أسواق مجلس التعاون الخليجي.
- بلغ صافي الدخل المعدل 112 مليون دولار أمريكي، بزيادة قدرها 15% على أساس سنوي، وبما يعادل 4.6% من إجمالي قيمة البضائع المباعة (مقابل 5.1% في العام السابق)، عندما يتم تحييد تأثيرات صافي الدخل المالي وتأثيرات أسعار الصرف على الأصول.

⁵ تماشيًا مع سياسة توزيعات الأرباح المعتمدة حاليًا من قبل المساهمين. وتعتزم الإدارة التوصية بنسبة توزيع أرباح تبلغ 90% من صافي الدخل للعام الكامل، رهناً بموافقة مجلس الإدارة والمساهمين. وبناءً على أدنى أرقام التوجيه الخاصة بشركة "طلبات" فقط، سيعادل ذلك تقريبًا 425 مليون دولار أمريكي.

⁶ برنامج الولاء المتميز للاشتراك والتابع لشركة "طلبات"

- بلغ التدفق النقدي الحر المعدّل 99 مليون دولار أمريكي، بانخفاض قدره 16% على أساس سنوي، وبما يعادل 4.1% من إجمالي قيمة البضائع المباعة (مقابل 6.1% في العام السابق). ويعكس انعكاس بعض التدفقات النقدية القوية لرأس المال العامل في الربع الثاني، بالإضافة إلى مدفوعات ضريبية جديدة. وقد بلغ ذلك معدّل تحويل نقدي بلغ 65% (مقابل 93% في العام السابق).

وتعليقاً على النتائج، قال توماسو رودريجز، الرئيس التنفيذي لشركة "طلبات": "على مدار العام الماضي، عملنا بجهد لتعزيز منظومتنا وتقديم قيمة أكبر للعملاء والشركاء وسائق التوصيل. لا يمكنني أن أكون أكثر فخراً بما أنجزناه. فاليوم يوجد أكثر من 80,000 شريك على منصّتنا، وأسطول يضم أكثر من 160,000 ألف سائق توصيل، إضافةً إلى أكثر من 560 مليون دولار أمريكي من وفورات الشركاء التي استفاد منها العملاء خلال الأشهر الاثني عشر الماضية. وبذلك، تواصل "طلبات" تعزيز موقعها كنموذج يُحتذى به في مجال تجربة العملاء في المنطقة."

وأضاف رودريجز: "لقد وصلت مستويات التفاعل إلى أعلى مستوياتها على الإطلاق، حيث يستخدم أكثر من ثلث العملاء الآن عدة قطاعات، فيطلبون كلاً من الطعام والبقالة عبر تطبيقنا. كما أن أكثر من ربع المستخدمين النشطين شهرياً هم مشتركون في خدمة "طلبات برو"، ويساهمون بما يقارب نصف إجمالي قيمة البضائع المباعة. ويواصل العملاء الأعلى قيمة، والذين يطلبون أكثر من 30 مرة شهرياً، زيادة تفاعلهم مع المنصة مع اكتشافهم لمناسبات جديدة لاستخدام خدماتنا."

وقال رودريجز أيضاً: "والأهم من ذلك، أن هذا الزخم القوي ترافق مع أداء مالي قوي. لا تزال هوامشنا من بين الأفضل في القطاع، حيث بلغ هامش الأرباح المعدلة قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء 6.4% من إجمالي قيمة البضائع المباعة خلال الربع الثالث، وأكثر من نصفه جاء من حلول التكنولوجيا الإعلانية المقدّمة لشركائنا من المطاعم والعلامات التجارية الاستهلاكية. يواصل سوق الإمارات، أكبر أسواقنا، النمو بما يتماشى مع متوسط أداء المجموعة، فيما يحافظ سوق الكويت، أقدم أسواقنا تأسيساً، على نمو قوي بنسبة مزدوجة. وقد نما قطاع الطعام الأساسي لدينا بنسبة تقارب 20% على أساس سنوي خلال هذا الربع، بينما نما قطاع البقالة والتجزئة بأكثر من 40%. لقد أعدنا تأكيد توجيهاتنا المالية للعام الكامل، ونحن واثقون من الفرص الكبيرة التي تنتظرنا بينما نواصل التوسع المستدام وتحقيق النمو المربح."

[تم ترك هذا القسم فارغاً عمدًا]

النتائج المالية المبدئية (pro forma) للربع الثالث والأشهر التسعة الأولى من عام 2025⁷

مليون دولار أمريكي	الربع الثالث 2025	الربع الثالث 2024	معدل النمو السنوي	التسعة أشهر 2025	التسعة أشهر 2024	معدل النمو السنوي
إجمالي قيمة البضائع المباعة ⁸	2,422	1,929	26%	6,945	5,384	29%
منها: أسواق دول مجلس التعاون الخليجي	1,952	1,630	20%	5,727	4,608	24%
منها: الأسواق غير الخليجية	469	299	57%	1,218	776	57%
إجمالي قيمة البضائع المباعة (CFX)	2,447	1,929	27%	7,038	5,384	31%
إيرادات التقارير الإدارية ⁹	1,009	772	31%	2,837	2,132	33%
إيرادات التقارير الإدارية (CFX)	1,020	772	32%	2,879	2,132	35%
الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء ¹⁰	154	128	21%	459	358	28%
الهامش (% إجمالي قيمة البضائع المباعة)	6.4%	6.66%	-0.3 نقطة مئوية	6.6%	6.7%	-0.04 نقطة مئوية
صافي الدخل	119	91	31%	341	208	64%
الهامش (% إجمالي قيمة البضائع المباعة)	4.9%	4.7%	0.2 نقطة مئوية	4.9%	3.9%	1.0 نقطة مئوية
صافي الدخل المعدل ¹¹	112	98	15%	328	271	21%
الهامش (% إجمالي قيمة البضائع المباعة)	4.6%	5.1%	-0.4 نقطة مئوية	4.7%	5.0%	-0.3 نقطة مئوية
التدفق النقدي الحر المعدل ¹²	99	119	-16%	424	345	23%
الهامش (% إجمالي قيمة البضائع المباعة)	4.1%	6.1%	-2.0 نقطة مئوية	6.1%	6.4%	-0.3 نقطة مئوية
معدل التحويل النقدي	65%	93%	-28 نقطة مئوية	92%	96%	-3.8 نقطة مئوية

يمكن الاطلاع على القائمة الكاملة لإفصاحات اليوم في [قسم علاقات المستثمرين](#) على الموقع الإلكتروني لشركة "طلبات".

⁷ تم تقريب الأرقام إلى أقرب رقم عشري، في حين تم احتساب النسب المئوية استنادًا إلى الأرقام الفعلية.

⁸ إجمالي قيمة البضائع المباعة (بما في ذلك ضريبة القيمة المضافة) التي يدفعها العملاء النهائيون مقابل السلع والخدمات المباعة من خلال المنصة (باستثناء إكراميات السائين ورسوم الاشتراك التي يدفعها العملاء).

⁹ إيرادات تقارير الإدارة، والمُعَرَفَة على أنها الإيرادات وفقًا للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS) لكن قبل خصم القسائم/الخصومات التي تصدرها طلبات للعملاء.

¹⁰ يُعرَّف الربح المعدل قبل احتساب الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (Adjusted EBITDA) على أنه صافي الدخل قبل خصم مصاريف ضريبة الدخل الجارية، وصافي تكاليف التمويل، وصافي خسائر صرف العملات الأجنبية، واستهلاك الأصول العقارية والمعدات، والضرائب الأخرى بخلاف ضريبة الدخل والتأثيرات غير التشغيلية الأخرى على الأرباح. تشمل التأثيرات غير التشغيلية على الأرباح تحديدًا: (أ) مصاريف التعويضات المرتبطة بالأسهم، و(ب) التعديلات الأخرى.

¹¹ يُعرَّف صافي الدخل المعدل على أنه صافي الدخل بعد استبعاد (أ) دخل (خسائر) صرف العملات الأجنبية (يتعلق تحديدًا بخسائر صرف العملات الأجنبية غير النقدية غير المحققة من التزامات قروض المساهمين في شركة دليفري هيرو مصر)، و (ب) مصروفات الفائدة على القروض ودخل الفائدة (المرتبطتين بشكل أساسي بقروض المساهمين والودائع التي تم رسملتها قبل طرح العام الأولي (IPO)).

¹² يُعرَّف التدفق النقدي الحر المعدل على أنه الربح المعدل قبل خصم الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء مطروحًا منه (أ) التغير في رأس المال العامل (التغير في رأس المال العامل لا يتضمن مستحقات مقدمي خدمات الدفع والتزامات المطاعم وأي أرصدة أخرى غير متعلقة بالتجارة)، و (ب) النفقات الرأسمالية، و (ج) مدفوعات عقود الإيجار وفقًا للمعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16، و (د) الضرائب.

ملاحظة للمحررين:

تم إعداد المعلومات المالية المشار إليها في هذا البيان الصحفي على أساس مبدئي (pro forma) كما لو أن عملية إعادة الهيكلة المؤسسية التي نُفذت في نهاية سبتمبر 2024، قبيل طرح العام الأولي لشركة طلبات (IPO)، قد تمت اعتباراً من 1 يناير 2024. ويهدف ذلك إلى تمكين إجراء مقارنة المثل بالمثل للشركة المدمجة مع الفترات المالية السابقة. يُرجى أخذ العلم بأن هذه المعلومات المالية المعدة لا تشمل شركة "إنستاشوب"، والتي تم توحيد نتائجها ضمن القوائم المالية المعلن عنها لشركة طلبات اعتباراً من 25 فبراير 2025. وقد تم إعداد هذه البيانات المالية وفقاً لنفس الأسس المستخدمة في مذكرة طرح الدولية الخاصة بالطرح العام الأولي.

-انتهى-

لاستفسارات علاقات المستثمرين، يرجى التواصل على: ir@talabat.com، وللاستفسارات الإعلامية، يرجى التواصل على: press@talabat.com

نبذة عن طلبات

تقدم طلبات، المنصة الرائدة في السوق للطلب عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، لعملائها تجربة متميزة وسهلة لطلب الطعام، ومنتجات البقالة، وغيرها من المنتجات الاستهلاكية من مجموعة متنوعة من المطاعم ومتاجر التجزئة. تأسست طلبات في الكويت عام 2004، ونجحت منذ ذلك الحين في التوسع لتشمل الإمارات العربية المتحدة، الكويت، قطر، مصر، البحرين، سلطنة عُمان، الأردن، العراق، حيث تخدم أكثر من 6.5 مليون عميل نشط حتى ديسمبر 2024. ويقع مقر الشركة الرئيسي في دبي، الإمارات العربية المتحدة، وقد أكملت بنجاح طرحها العام الأولي في سوق دبي المالي في ديسمبر 2024. وتعتبر "طلبات" إحدى الشركات التابعة لمجموعة "ديلفري هيرواس إي"، ما يمنحها ميزة استراتيجية للاستفادة من الخبرات العالمية لشركتها الأم وتعزيز مكانتها في السوق ودفع عجلة الابتكار في قطاع الطلب عبر الإنترنت والتوصيل. كما تركز الشركة على توسيع عروض منتجاتها وزيادة حصتها السوقية في الأسواق التي تعمل بها. وتعتمد طلبات على شبكة قوية تضم منصة تضم آلاف الشركاء وسائقي التوصيل، ما يمكنها من تعزيز ريادتها في سوق الطلب عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، حيث تربط بين العملاء والشركاء وسائقي التوصيل من خلال منصتها التكنولوجية المتقدمة.

تنويه بشأن البيانات الاستشرافية

يحتوي هذا الإعلان على بعض البيانات الاستشرافية المتعلقة بالشركة، والتي يمكن تمييزها بسهولة لكونها تتجاوز الحقائق التاريخية أو الحالية.

غالباً ما تتضمن البيانات الاستشرافية كلمات مثل "يتوقع"، "يستهدف"، "يتنبأ"، "يقدر"، "يعتزم"، "يخطط"، "سوف"، "يهدف"، "يعتقد"، "قد"، "يمكن"، "ينبغي"، "من المتوقع"، "يحتمل"، أو غيرها من العبارات المشابهة، أو صيغ النفي لهذه الكلمات. تنطوي هذه البيانات الاستشرافية على مخاطر معروفة وغير معروفة، وشكوك، وعوامل أخرى قد تؤدي إلى اختلاف النتائج الفعلية، أو الأداء، أو الإنجازات بشكل جوهري عن تلك المشار إليها أو المستنتجة من هذه البيانات الاستشرافية. لا تتحمل الشركة أي مسؤولية عن دقة أو مصداقية هذه البيانات الاستشرافية، وتخلي صراحةً مسؤوليتها عن أي التزام بتحديث أي من هذه البيانات الاستشرافية، ما لم يكن ذلك مطلوباً بموجب القوانين واللوائح المعمول بها.

لا يُشكل هذا الإعلان أو أي مما ورد فيه عرضاً مالياً أو دعوة أو تحفيزاً للاستحواذ على أوراق مالية أو بيعها في أي مكان أو منطقة.