

talabat

قيمة يومية...

الآن

التقرير السنوي المتكامل 2025

# تعد " طلبات " المنصة الرائدة للطلب عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتمتد عملياتها إلى الإمارات العربية المتحدة، والكويت، ومصر، وقطر، والبحرين، وعمان، والأردن، والعراق.

## المحتويات

### البيانات المالية

#### البيانات المالية الموحدة (مدققة)

72	تقرير مجلس الإدارة
73	تقرير المدقق المستقل
76	بيان المركز المالي الموحد
77	بيان الأرباح أو الخسائر والدخل الشامل الآخر الموحد
78	بيان التغيرات في حقوق الملكية الموحد
79	بيان التدفقات النقدية الموحد
80	إيضاحات حول البيانات المالية الموحدة

### معلومات إضافية

116	لائحة المصطلحات
117	مقاييس الأداء البديلة
118	التقويم المالي لعام 2026 (المرتقب)
118	إخلاء المسؤولية وإشعارات إضافية

### التقرير الاستراتيجي

2	لمحة عن طلبات
5	كلمة رئيس مجلس الإدارة
7	المزايا الاستثمارية
8	كلمة الرئيس التنفيذي
10	نظرة عامة على السوق
11	نموذج الأعمال
13	الاستراتيجية
14	منظومتنا التكنولوجية
16	موظفونا
17	المراجعة المالية
24	إدارة المخاطر
30	الاستدامة

### تقرير الحوكمة

45	مقدمة
46	إطار الحوكمة المؤسسية
50	مجلس الإدارة
57	لجان مجلس الإدارة
61	الإدارة العليا
64	تداولات الأشخاص المطلعين
65	الرقابة الداخلية والتدقيق
68	معاملات الأطراف ذات العلاقة
69	معلومات عامة عن أسهم " طلبات "

ما في  
الداخل



## الرؤية والرسالة

نمكن مجتمعاتنا، ونفخر بتوصيل  
امتياز يليق بالشرق الأوسط.

نحن أصحاب اللون البرتقالي



مركز مالي قوي وسجل نمو حافل

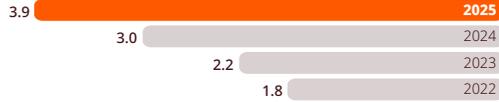
إجمالي الربح

1,124 مليون دولار  
11.9% (من إجمالي قيمة البضائع المباعة)



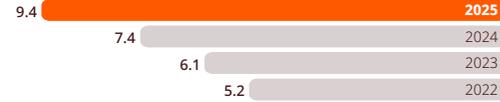
إيرادات الإدارة<sup>2</sup>

3.9 مليار دولار  
31+% مقارنةً بعام 2024<sup>3</sup>



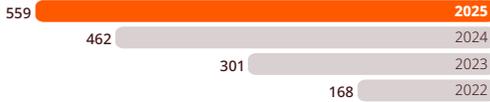
إجمالي قيمة البضائع المباعة<sup>2</sup>

9.4 مليار دولار  
27+% مقارنةً بعام 2024<sup>3</sup>



التدفق النقدي الحر المعدل<sup>2</sup>

559 مليون دولار  
5.9% (من إجمالي قيمة البضائع المباعة)



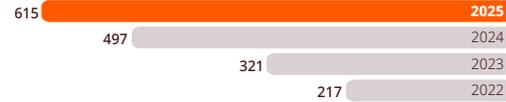
صافي الدخل المعدل<sup>2</sup>

451 مليون دولار  
4.8% (من إجمالي قيمة البضائع المباعة)



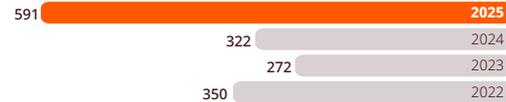
الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء<sup>2</sup>

615 مليون دولار  
6.5% (من إجمالي قيمة البضائع المباعة)



صافي النقد<sup>4</sup>

591 مليون دولار  
83+% مقارنةً بنهاية عام 2024



9.4 مليار دولار أمريكي إجمالي قيمة البضائع المباعة 2025 نمو قوي بمعدلات من رقمين، وربحية مرتفعة، وقدرة عالية على تحويل الأرباح إلى تدفقات نقدية.

1 نرد مناقشة تفصيلية للقوائم المالية في الصفحات 17-23. يرجى ملاحظة أن المعلومات المالية المشار إليها في هذا التقرير السنوي الموحد قد أعدت على أساس مبدي. وذلك على افتراض أن إعادة الهيكلة المؤسسية التي تم تنفيذها في نهاية سبتمبر 2024، قبيل طرح العام الأولي لطلبات، قد تمت اعتبارًا من 1 يناير 2024. ويهدف هذا النهج إلى تمكين المقارنة على أساس متكافئ بين نتائج الشركة الموحدة والفترات السابقة. كما يُلاحظ أنّ هذه المعلومات لا تتضمن نتائج إنستاشوب، التي تم إدراجها ضمن البيانات المالية المعلنة لطلبات اعتبارًا من 25 فبراير 2025. وقد تم إعداد هذه البيانات المالية على الأساس ذاته المعتمد في البيانات المالية الواردة في مذكرة الطرح الدولية الخاصة بالطرح العام الأولي. 2 لاستكمال تقييم الأداء، تستخدم طلبات مقاييس أداء بديلة، وهي مقاييس غير معروفة بموجب المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية. وترد التعريفات والتفاصيل الإضافية في الصفحة 117. 3 يتم عرض معدل النمو على أساس سنوي وفقًا للعملة المعلنة. 4 صافي النقد وما يعادله بعد خصم إجمالي الديون (التزامات عقود الإيجار)

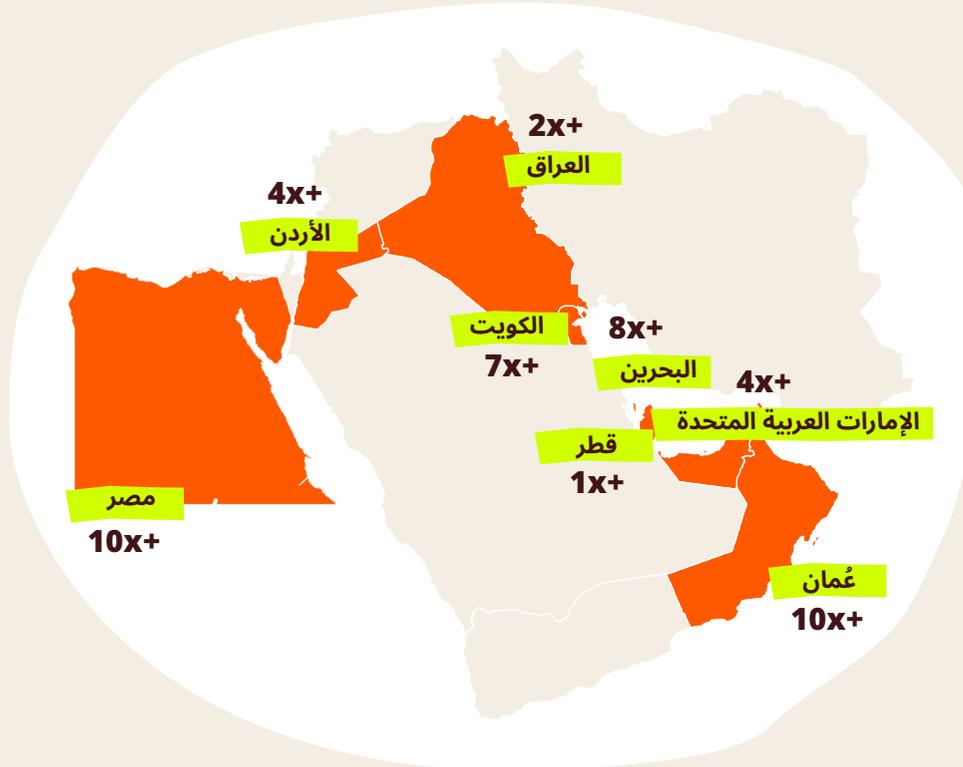
## طلبات هي المنصة الرائدة للطلب عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا<sup>1</sup>

نتمتع بأوسع انتشار جغرافي بين نظرائنا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث نعمل في دولة الإمارات العربية المتحدة، ودولة الكويت، وجمهورية مصر العربية، ودولة قطر، ومملكة البحرين، وسلطنة عُمان، والمملكة الأردنية الهاشمية، وجمهورية العراق. ويبلغ عدد سكان هذه الدول الثماني أكثر من 192 مليون نسمة، مع قاعدة سكانية مُستهدفة تُقدَّر بنحو 75 مليون نسمة.<sup>2</sup>

كذلك، نستحوذ على الحصة الأكبر نسبيًا<sup>3</sup> ضمن فئة خدمات الطعام في جميع الأسواق التي نعمل بها، وضمن فئة توصيل مواد البقالة اليومية في معظم هذه الأسواق، وذلك استنادًا إلى إجمالي قيمة الطلبات المنفذة عبر يتجاوز حجمنا حجم أقرب منافسينا، وغالبًا بفارق كبير.

ويستفيد نظامنا المتكامل متعدد القطاعات من تأثيرات شبكة قوية، حيث يسهم كل طرف من أطراف منصتنا الثلاثية (العملاء، وشركائنا، وسائقي التوصيل) في دعم دورة النمو المتواصلة. وخلال الشهر الأخير من العام 2025، بلغ عدد العملاء النشطين شهريًا على منصتنا نحو 7.7 مليون عميل، ونحو 84 ألفًا من شركائنا من أصحاب المطاعم ومتاجر البقالة والبيع بالتجزئة (وُثِّبَ إليهم مجتمعين بـ"الشركاء")، إضافةً إلى نحو 157 ألفًا من سائقي التوصيل النشطين.

الدول التي نعمل بها  
حصتنا السوقية النسبية لقطاع خدمات توصيل الطعام<sup>3</sup>



<sup>1</sup> لأسواق منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تعمل فيها طلبات (دولة الإمارات العربية المتحدة، ودولة الكويت، وجمهورية مصر العربية، ودولة قطر، ومملكة البحرين، وسلطنة عُمان، والمملكة الأردنية الهاشمية، وجمهورية العراق). <sup>2</sup> وفقًا لشركة Redseer Consulting (ويُشار إليهم بـ"الاستشاريين المتخصصين في القطاع") كما في نهاية عام 2025، ويُقصد بـ"القاعدة السكانية المستهدفة" السكان الذين تتراوح أعمارهم بين 15 و64 عامًا ويقيمون في المدن. <sup>3</sup> الحجم النسبي لمبيعات "طلبات" في قطاع توصيل الطعام مقارنة بمبيعات المنصة الإلكترونية الوسيطة التي تليها في الترتيب بحسب النطاق الجغرافي، وذلك كما في نهاية عام 2025 للأسواق التنافسية (دولة الإمارات العربية المتحدة، ودولة الكويت، ودولة قطر، ومملكة البحرين)، وكما في نهاية النصف الأول من عام 2024 لبقية الدول (استنادًا إلى تقديرات الاستشاريين المتخصصين في القطاع لكلا الفترتين). <sup>4</sup> طلبات فقط، باستثناء إستاناشوب.

ريادة الفئة عبر  
8 دول

القاعدة السكانية المُستهدفة  
نحو 75 مليون<sup>2</sup>

العملاء النشطون شهريًا  
نحو 7.7 مليون

سائقي التوصيل النشطون  
نحو 157 ألف سائق  
توصيل

الشركاء النشطون  
نحو 84 ألف

أفضل الكفاءات في مجال التقنيات  
والمنتجات

436 موظفًا<sup>4</sup>  
في القطاع التقني  
(بدوام كامل)

## بناء

التطبيق اليومي  
لمنطقة الشرق  
الأوسط وشمال  
أفريقيا

بيتر-جان فاندبييتيه، رئيس مجلس الإدارة

السادة المساهمين  
الكرام،

يسعدني أن أضع بين أيديكم هذا البيان بعد عامٍ حافلٍ بالتحوّلات بالنسبة لطلّبات. فمنذ إدراجنا التاريخي في سوق دبي المالي في ديسمبر 2024، والذي شكّل أكبر طرح عام أولي في قطاع التكنولوجيا على مستوى العالم لذلك العام، انصبّ تركيزنا على ترسيخ قناعة واضحة: أن انتقالنا من شركة خاصة إلى شركة مدرجة لن يحافظ على مرونتنا فحسب، بل سيعزز أيضا انضباطنا المؤسسي ووضوح أولوياتنا الاستراتيجية.

ويستري اليوم أن أؤكد أن طلبات نحت في اجتياز عامها الأول كشركة مدرجة، ووفت بالتزاماتها خلال الطرح العام الأولي، مع ترسيخ مكانتها كالمتمنّة الرائدة للطلب عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

## بيئة تشغيلية ديناميكية

لا تزال بيئة الأعمال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا جذبة للغاية، مدعومة بقاعدة سكانية شابة تتمتع بمهارات رقمية، ومستويات متزايدة من التحضر، بما يوفر عوامل نمو قوية لقطاعنا.

ومن الطبيعي أن يستقطب هذا الواقع موجاتٍ جديدة من المنافسة، سواء من شركات قائمة أو شركات جديدة تسعى إلى زيادة حصتها السوقية من خلال استراتيجيات خصومات مكثفة. هذه التطورات لا تشكّل تهديداً بالنسبة لنا، بل حافزاً يدفعنا إلى مضاعفة تركيزنا على التميز التشغيلي وتعظيم القيمة المقدمة لعملائنا.

خلال العام، تحركنا بسرعة لتعزيز زخم النمو وترسيخ موقعنا الريادي في الأسواق التي نعمل بها، وركزنا على رفع جاهزية عملياتنا وتكثيف حضورنا في قطاعاتنا الأساسية. كما أتاحت لنا شراكتنا مع دليفري هبرو الاستفادة من خبرات عملية متراكمة في أسواق واجهت ظروفًا تنافسية مشابهة. وفي الوقت ذاته، واصلنا تطوير منظومتنا المتكاملة، مع تركيز خاص على تعميق العلاقة مع العملاء الأعلى قيمة عبر برنامج الاشتراك في خدمة طلبات برو، وتعزيز حضورنا في القطاعات المتعددة التي نخدمها. وندخل العام الجديد من موقع قوي، مع تأثير محدود ومدروس على قاعدة عملائنا الأساسية، وتوقعات باستمرار تحقيق نمو متين بمعدلات من رقمين.

## الأداء والتقدم

يسرّ مجلس الإدارة أن يؤكد أن طلبات حققت في عام 2025 أداءً تشغيليًا وماليًا قويًا، بما يتماشى مع الالتزامات التي تعهدنا بها عند الطرح العام الأولي. وقد قمنا خلال العام برفع توجيهاتنا المالية، ونجحتنا في تحقيق معظم الأهداف المحدثة. سجلنا نموًا في إجمالي قيمة البضائع المباعة بنسبة 28% على أساس العملة الثابتة، مع هامش أرباح معدلة قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء بنسبة 6.5%، وهامش صافي دخل بنسبة 4.9%، وهي مستويات تُعد من بين الأعلى في القطاع. كما جاءت ربحيتنا بالدولار الأمريكي عند الحد الأعلى من النطاقات التي سبق الإعلان عنها.

وقد واصل مجلس الإدارة متابعة الأداء عن كثب، مع الحفاظ على انضباط صارم في تخصيص رأس المال، وفي الوقت ذاته اعتماد استثمارات إضافية مهمة لدعم حضورنا في أسواقنا الأساسية في ظل تصاعد المنافسة. ونرى أن هذا النهج يعكس خبرتنا في التعامل مع دورات تنافسية مماثلة، ولدنا إطار عمل واضح وجاهز للتعامل معها بكفاءة.

بالقياس إلى الدولار الأمريكي، سجلت ربحيتنا مستويات جاءت عند الحد الأعلى من النطاقات المستهدفة التي تم الإعلان عنها سابقًا.

## الاستراتيجية وتعظيم القيمة طويلة الأجل

يواصل مجلس الإدارة دوره الفاعل في توجيه استراتيجية طلبات نحو بناء منظومة متكاملة تتجاوز نطاق خدمات توصيل الطعام. وتجسّد رؤيتنا في "تمكين مجتمعنا" من خلال نموذج متعدد القطاعات يشمل اليوم بشكلٍ راسخ منتجات البقالة والبيع بالتجزئة. وقد حققت قطاعاتنا غير المرتبطة بالطعام معدلات نمو تفوق نشاطنا الأساسي، ما يؤكد جدوى استثمارنا في التجارة الفورية وتنوع مصادر الإيرادات.

وتركّز استراتيجيتنا على الابتكار كعنصر أساسي. فمن خلال توظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحسين انضمام الشركاء وتخصيص تجربة العملاء، نعزيز كفاءة العمليات ونرفع مستوى تجربة المستخدم.

كما أسهم التوسع في الاشتراك في خدمة طلبات برو في زيادة وتيرة الاستخدام وتعزيز ولاء العملاء. ويحرص مجلس الإدارة على توجيه رأس المال بكفاءة نحو هذه المجالات عالية النمو، مع الحفاظ على مركز مالي متين يدعم سياسة توزيع الأرباح.

## الحوكمة والقيادة

تشكل الحوكمة الرشيدة الركيزة الأساسية لإدراجنا كشركة عامة، ويُعد التخطيط لتعاقب القيادات من أهم مسؤوليات مجلس الإدارة. وقد شهد هذا العام انتقالاً قيادياً مهماً أدناه وفق نهج منظم ومدروس.

فيعد ستة أعوام من قيادها كان لها أثر تحولي في مسيرة الشركة، تنحى توماسو رودريجز عن منصبه كرئيس تنفيذي. وبالإنابة عن مجلس الإدارة، أتوجه له بخالص الشكر والتقدير على مساهمته الجوهرية في بناء طلبات وتعزيز مكانتها كمنصة رائدة على مستوى المنطقة. وفي شهر نوفمبر 2025، قمنا بتعيين تون خيلسر رئيساً تنفيذياً للشركة.

ويتمتع تون بخبرة مؤسسية عميقة في أعمالنا والمنطقة، إذ سبق أن شغل منصب الرئيس التنفيذي للعمليات في طلبات.

وتمنحه خبرته الداخلية، إلى جانب أدواره القيادية الحديثة خارج الشركة، موقوماً قوية لقيادة طلبات في مرحلتها المقبلة من الابتكار والنمو. ويثق مجلس الإدارة بأن هذا التعاقب المدروس سيضمن استمرارية استراتيجيتنا، مع تعزيز ديناميكية التنفيذ وضخ طاقةً متجددة في مسارنا المستقبلي.

## الاستدامة وأصحاب المصلحة

ندرك أن استمرارية أعمالنا ترتبط بثقة أصحاب المصلحة، بما في ذلك سائقي التوصيل، وشركائنا، والمجتمعات التي نوقر لها الخدمات. ويرتكز إطار الاستدامة لدينا على دعم العمل اللائق، وتعزيز الأمن الغذائي، وتقليل الأثر البيئي لعملياتنا.

نواصل إعطاء أولوية لرفاه وسلامة سائقي التوصيل من خلال مبادرات السلامة وبرامج التطوير المهني، تقديرًا لدورهم المحوري في تمثيل علامتنا. كما نعمل مع شركائنا من أصحاب المطاعم ومتاجر البقالة والتجزئة على تمكين نموهم عبر توظيف البيانات والتكنولوجيا، بما يعزز خلق قيمة مشتركة ضمن منظومتنا.

ويبقى نهجنا في التواصل مع مختلف أصحاب المصلحة، من الجهات التنظيمية إلى موظفي طلبات، قائماً على الشفافية والحوار البناء، بما يرسخ مكانتنا كشركة مسؤولة في جميع الأسواق التي نعمل بها.

## نظرة إلى المستقبل

يتطلع مجلس الإدارة إلى المستقبل بثقة في مسار طلبات، مع الحفاظ على نهج متوازن في توقعاتنا. لا تزال فرص التوسع في خدمات التوصيل عبر الإنترنت في منطقتنا كبيرة، ما يتيح آفاق نمو واسعة. وفي الوقت ذاته، نتوقع استمرار دورة تنافسية أكثر حدة، ما يتطلب منا مواصلة تطوير عرض القيمة الذي نقدمه لعملائنا من دون توقف.

وانطلاقاً من توجيهاتنا المالية لعام 2026، اتخذنا قراراً استراتيجياً بزيادة الاستثمار في منظومتنا. ورغم أن ذلك قد يؤثر على الهوامش في المدى القصير، فإن مجلس الإدارة يرى أن تعزيز ميزتنا التنافسية من خلال الارتقاء بجودة الخدمة، وتوسيع حضورنا على مستوى مواد البقالة اليومية، وترسيخ منظومة الولاء والخدمات المالية، يشكّل المسار الأمثل لتعظيم القيمة طويلة الأجل للمساهمين. إننا نبنى للمستقبل لسنوات قادمة، وليس فقط لنتائج مرحلية.

أشكركم، مساهميننا الكرام، على ثقتكم المستمرة، وأتقدم بخالص الامتنان لفريق الإدارة وموظفي طلبات الذين يقود التزامهم نجاحنا. نؤكد التزامنا بتحقيق قيمة مستدامة وتمكين راحة يومية لملايين الأشخاص الذين يعتمدون علينا.

وأود أن أتوجه بالشكر إلى مساهميننا الكرام على ثقتكم المستمرة، كما أعرب عن تقديري وامتناني لفريق الإدارة وموظفي طلبات، الذين يسهمون في كل ما نحققه من نجاح بالتزامهم وتفانيهم. ونؤكد التزامنا بمواصلة تحقيق قيمة مستدامة وتوفير التسهيلات اليومية لملايين الأشخاص الذين يعتمدون على منصتنا.

بيتر-جان فاندبييتيه

رئيس مجلس الإدارة

شركة طلبات القابضة



توصيل  
القيمةموقع ريادي في السوق مع فرص نمو هائلة  
بفضل قوة الشبكة والابتكار التكنولوجي.

1

ريادة في سوق جاذبة للغاية  
وغير مستغلة بالكامل

تعمل طلبات في ثماني دول في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتعد الرائدة بلا منازع في فئتها، مع نحو 7.7 مليون مستخدم نشط شهريًا، و84 ألف شريك نشط، و157 ألف سائق توصيل نشط. وتتراوح حجم حصتنا النسبية في فئة توصيل الطعام من أكثر من واحد إلى أكثر من عشرة أضعاف مقارنة بأقرب منافس لنا<sup>2</sup>.

ويمتدنا هذا التفوق القدرة على الاستفادة من أساسيات إقليمية شديدة الجاذبية، من بينها التوسع الحضري المتسارع، والتركيبة السكانية الشابة المتمرس في استخدام التكنولوجيا، ومعدلات النمو السكاني المرتفعة. وصل معدل اختراق طلبات للسوق إلى ما بين 20% و25%، ونشاط قطاع البقالة إلى ما بين 3% و20%، فبلغ إجمالي حجم سوقنا المستهدفة مساحة نمو كبيرة تتيح لنا الاستحواذ على حصة من الطلب لم يتم التعامل معها بعد. وخلال عام 2025، بلغ إجمالي قيمة البضائع المباعة لدينا 9.4 مليار دولار أمريكي.

اقرأ المزيد في صفحة 4 وصفحة 10

2

نموذج أعمال يعزز النمو، وجودة  
الخدمة وولاء المستخدمين  
للمنصة

يرتكز نموذج أعمالنا على ما يُعرف بـ"عجلة طلبات"، وهي منظومة تأثير شبكي محلي تعزز القيمة المقدمة للعملاء، مما يجذب المزيد من المستخدمين، وبالتالي المزيد من الشركاء وسائقي التوصيل. ويسهم ذلك في رفع كفاءة استخدام الأسطول وتحسين تجربة العملاء، وبالتالي جذب المزيد من العملاء. كذلك، قمنا بتطوير أعمالنا من منصة تركز على توصيل الطعام، إلى منظومة متكاملة متعددة الأنشطة تشمل خيارات توصيل البقالة عبر أطراف ثالثة ومن خلال خيارات أخرى خاصة بنا. ويُسهّم هذا التكامل في تعزيز الاعتماد على المنصة، حيث يُظهر المستخدمون الذين يتفاعلون عبر أكثر من قطاع معدلات طلب أعلى ومستويات احتفاظ أكبر.

بالإضافة إلى ذلك، يسهم برنامج الاشتراك "طلبات برو" والحلول المالية المدججة في تسهيل تجربة الدفع، مما يعزز ولاء العملاء ويرفع القيمة الدائمة لكل مستخدم.

اقرأ المزيد في الصفحات 11-12

3

قوة مالية وسجل حافل بنمو  
مستدام

نمتلك سجلا قويا في تحقيق أداء مالي مستدام ومتنامي، مدعوم بزخم قوي في الإيرادات وانضباط صارم في إدارة رأس المال. ففي العام 2025، بلغ إجمالي قيمة البضائع المباعة 9.4 مليار دولار أمريكي، وحققنا إيرادات إدارية بقيمة 3.9 مليار دولار أمريكي. ويعزز نموذجنا التشغيلي القائم على أصول خفيفة مستويات الرافعة التشغيلية، حيث بلغ هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء المعدلة 6.5%، مع معدل تحويل نقدي يقترب من 90%. كما تحقق تدفقات نقدية حرة معدلة قوية، تُمكننا من تمويل استثماراتنا الاستراتيجية ذاتيًا، مع الحفاظ على مركز مالي قوي وخالي من الديون. ويمتدنا هذا الوضع المالي مرونة عالية لدعم التزامنا بتحقيق عوائد مستدامة وجاذبة للمساهمين من خلال سياسة توزيعات منضبطة.

اقرأ المزيد في الصفحات 17-23

4

## ريادة في الابتكار التكنولوجي

تشكل التكنولوجيا الخاصة التي نستخدمها وتحليلات البيانات لدينا الركيزة الأساسية لمنصتنا. وبفضل فريق عمل يضم أكثر من 400 متخصص تقني، إلى جانب حلول البنية التحتية المتقدمة من "ديليفري هيرو"، نقوم بمعالجة أكثر من 235 تيرا بايت من البيانات يوميًا. نعتمد على تقنيات التعلم الآلي المتقدمة لتقديم توصيات مخصصة للعملاء، مما يعزز معدلات التحويل. وعلى المستوى التشغيلي، تساهم خوارزميات التوزيع الاستباقية والتحسين الديناميكي للمسارات في تقليل أوقات التوصيل وتعزيز كفاءة مندوبي التوصيل. كما تسهم حلولنا الإعلانية المتقدمة، التي تتجه بشكل متزايد نحو الخدمة الذاتية، في تمكين شركائنا من تحسين العائد على الإنفاق الإعلاني. ومن خلال توظيف الذكاء الاصطناعي عبر العمليات اللوجستية وإدارة المنصة وتقنيات الإعلان adtech، نواصل تعزيز الكفاءة التشغيلية وبناء حواجز تنافسية قوية.

اقرأ المزيد في الصفحات 14-15

5

## فريق إداري يتمتع بالخبرة

يقود طلبات فريق إداري يتمتع بخبرة تنفيذية واسعة ورؤية مستقبلية واضحة، إلى جانب معرفة عميقة بأسواق المنطقة وسجل قوي في تنمية المنصات الرقمية وتوسيع نطاقها. ويستند هذا الفريق إلى خبرات تراكمية تمتد لعقود في كبرى شركات التكنولوجيا والاستشارات العالمية، بما يعزز جودة التنفيذ ووضوح التوجه الاستراتيجي. وعقب عملية انتقال قيادي تنفيذي مدروسة، يواصل فريق الإدارة ترسيخ نهج تشغيلي يجمع بين الانضباط والمرونة وروح المبادرة. كما نحافظ على تركيز واضح على الابتكار التأسيسي، وكفاءة تخصيص الموارد، وترسيخ ثقافة المساءلة. ويعمل فريق الإدارة بصورة مستمرة على تعزيز متانة نموذج أعمالنا ودعم تحقيق قيمة طويلة الأجل للمساهمين.

اقرأ المزيد في الصفحات 62-63

## تقديم

## قيمة حقيقية كل يوم!



تون خيسلر، الرئيس التنفيذي

## السادة المساهمون وأصحاب المصلحة الكرام،

## التعامل مع التحديات

لا تزال منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تمثل واحدة من أكثر المناطق ديناميكية على مستوى العالم، مدعومة بعوامل هيكلية قوية تشمل النمو السكاني المتسارع، وتزايد التحضر، ووجود قاعدة واسعة من المستخدمين الشباب الذين يتمتعون بمهارات رقمية مرتفعة. ومع ذلك، شهد عام 2025 بيئة تشغيلية أكثر تنافسية. فقد ارتفعت حدة المنافسة في عدد من أسواقنا الرئيسية، إلى جانب بعض التغيرات في أنماط إفاق المستهلكين في أسواق أخرى، إضافة إلى تطورات تنظيمية جديدة، شملت ارتفاع معدلات ضريبة الشركات في دول مجلس التعاون الخليجي وإدخال تنظيمات خاصة بمنصات القطاع. وقد تعاملنا مع هذه التطورات بشكل إيجابي وبروح من التعاون، ونرى أنها خطوات تسهم في بناء قطاع أكثر عدالة واستدامة وتنافسية على المدى الطويل.

ورغم هذه التحديات، أظهر نموذج أعمالنا درجة عالية من المرونة. فعلى سبيل المثال، بعد إغلاق إداري مؤقت استمر خمسة أيام في قطر خلال شهر سبتمبر، تمكنت فرقنا من استعادة أكثر من 90% من حجم الطلبات فور استئناف العمليات، وهو ما يعكس قوة قدراتنا التشغيلية وولاء عملائنا لمنتجاتنا.

## تعزيز أعمالنا الأساسية وتوسيع منظومتنا

ركزت استراتيجيتنا خلال العام 2025 على محورين رئيسيين:

تعزيز عرض القيمة للعملاء من حيث التنوع والتجربة والقيمة، وبناء منظومة خدمات متكاملة تعزز علاقتنا مع كل مستخدم. وانطلاقاً من قناعتنا بأن الريادة تبدأ بالتنميز في أعمالنا الأساسية، قمنا بتوسيع نطاق الخيارات المتاحة للعملاء ليصل إلى 84 ألف شريك نشط، بزيادة 22% على أساس سنوي، بما يضمن للعملاء الحصول على ما يريدونه بسهولة وفي الوقت الذي يناسبهم. كما عززنا تجربة العملاء عبر توسيع شبكة سائقي التوصيل لتصل إلى 157 ألف سائق، بما يدعم سرعة الخدمة وموثوقيتها مع زيادة الطلب. وفي الوقت نفسه، ركزنا على تقديم قيمة أكبر للعملاء، حيث وفرنا ما يقارب 588 مليون دولار أمريكي من التوفير المدعوم من الشركاء، أي ما يعادل 6.2% من إجمالي قيمة البضائع المباعة، ما يعكس قدرتنا على تحقيق توازن بين القيمة المقدمة للعملاء وجودة الخدمة، بما يعزز نمو قاعدة العملاء ويرفع معدلات الطلب.

بشرفني أن أتوجه إليكم بهذا البيان بصفتي الرئيس التنفيذي الجديد لشركة طلبات. ففي عام اتسم بتسارع التغيرات وارتفاع التوقعات في قطاعنا، تمكنت طلبات من تحقيق أداء قوي ومستقر، مع مواصلة تنفيذ أولوياتنا الاستراتيجية التي تدعم طموحنا للنمو على المدى الطويل. وأود أن أتقدم بجزيل الشكر والتقدير لسلفي توماسو رودريجز على قيادته التحولية خلال ستة أعوام، والتي أسهمت في ترسيخ مكانة طلبات كشركة تكنولوجية رائدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ومع عودتي إلى طلبات، حيث سبق لي أن شغلت منصب الرئيس التنفيذي للعمليات، أشعر بحماس كبير لما حققناه من زخم، وبوضوح رسالتنا في توفير التسهيلات اليومية لملايين الأشخاص في أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

## الوفاء بالتزاماتنا

خلال عام 2025، أكدنا قوة نموذج أعمالنا وقدرته على التوسع، حيث واصلنا تحقيق نمو قوي رغم التغيرات المتسارعة في بيئة أعمالنا. فقد سجلنا نمواً في إجمالي قيمة البضائع المباعة بنسبة 28% على أساس العملة الثابتة للعام كاملاً (باستثناء انستاشوب)، واحتتمنا العام بنمو قوي بلغ 21% في الربع الرابع. وقد انعكس هذا الزخم في أداء مالي متميز، إذ حافظنا على هامش أرباح معدلة قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء بنسبة 6.5%، وهامش صافي دخل بنسبة 4.9%، وهما من بين الأعلى في القطاع.

كما ساهمت قدرتنا القوية على توليد السيولة النقدية في تمكين مجلس الإدارة من التوصية بتوزيع أرباح إجمالية بلغت 421 مليون دولار أمريكي عن العام، بما يعادل توزيع 90% من صافي الربح المعلن. ويأتي هذا متجاوزاً التوجيهات التي قدمناها خلال الطرح العام الأولي والبالغة 400 مليون دولار أمريكي على الأقل، وهو ما يعكس التزامنا بإعادة القيمة إلى مساهميننا عندما تسمح الظروف بذلك.

وعلى الصعيد التشغيلي، واصلنا توسيع حضورنا في مختلف القطاعات. فقد تجاوز عدد العملاء النشطين شهرياً 7.7 مليون عميل بنهاية العام، بزيادة 18% على أساس سنوي، فيما ارتفع متوسط عدد الطلبات لكل عميل نشط إلى 6.7 طلب شهرياً، بزيادة 5% في وتيرة الاستخدام.

أود أن أتوجه بخالص الشكر إلى موظفي طلبات على شغفهم والتزامهم، وإلى شركائنا وسائقي التوصيل الذين يشكلون أساس منظومتنا، وإلى مساهمينا الكرام على ثقتكم المستمرة. ندخل العام 2026 بميزانية قوية، وموقع ريادي في السوق، واستراتيجية واضحة لتوفير التسهيلات اليومية لملايين الأشخاص في مختلف أنحاء المنطقة.

### تون خيسلز الرئيس التنفيذي، طلبات

المثال، بلغت هوامش تقنيات الإعلان في طلبات مارت دولة الإمارات العربية المتحدة 7.7 من إجمالي قيمة البضائع المباعة.

الثاني، تعزيز برنامج طلبات برو كمحرك رئيسي للتفاعل متعدد القطاعات، مع تطوير مزايا جديدة تعزز القيمة لكل من العملاء والشركاء.

تعزيز برنامج طلبات برو كمحرك رئيسي للتفاعل متعدد القطاعات. فإلى جانب ميزة التوصيل المجاني، يقدم برنامج الاشتراك مزايا حصرية تشمل خصومات إضافية على المنتجات الأكثر طلبًا ضمن قطاع الطعام، وخصومات على مئات المنتجات الأساسية ضمن طلبات مارت، وضمان الالتزام بوقت التوصيل، وأولوية دعم العملاء، وخصومات على الوجبات الخارجية، بالإضافة إلى مزايا لدى شركائنا مثل خدمات البث الرقمي والنقل التشاركي. وستركز الاستثمارات الإضافية على رفع القيمة لكل من العملاء والشركاء المشاركين.

نواصل توظيف الذكاء الاصطناعي عبر مختلف جوانب منصتنا، بدءًا من تحسين خوارزميات الخدمات اللوجستية وصولاً إلى تعزيز الخدمات المخصصة والاستهداف الذكي للعملاء والشركاء، ما يفتح آفاقًا جديدة للكفاءة التشغيلية ومصادر الإيرادات. كما نعمل على تطوير الابتكار من مرحلة الفكرة إلى الإطلاق عبر وحدة متخصصة للمشروعات الجديدة، بهدف تطوير محركات النمو المستقبلية.

ورغم أن هذه الاستثمارات قد تؤثر على الهوامش في المدى القريب، فإننا نؤمن بأنها المسار الأمثل لتعظيم القيمة طويلة الأجل للمساهمين. فنحن لا نبنى أعمالنا على أساس نتائج قصيرة، بل نعمل على بناء شركة تسهم في تشكيل الاقتصاد الرقمي للمنطقة لسنوات قادمة.

ورغم أن هذه القرارات قد تؤثر على هوامشنا في المدى القريب، فإن مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية متفقان على أنه المسار الأمثل لتعظيم القيمة طويلة الأجل للمساهمين. فنحن لا نبنى أعمالنا على أساس نتائج قصيرة، بل نعمل على بناء شركة تسهم في تشكيل الاقتصاد الرقمي للمنطقة لسنوات قادمة. ونهدف إلى الخروج من دورة الاستثمار هذه بحصة سوقية أكبر، وقاعدة عملاء أكثر ولاءً ومزيج إيرادات أكثر تنوعًا بدعم ربحية مستدامة.

وبالتوازي مع تعزيز أعمالنا الأساسية، واصلنا تطوير طلبات لتصبح منظومة خدمات متكاملة للحياة اليومية، وليس مجرد منصة معاملات. ويعد نموذج تعدد القطاعات محركًا أساسيًا لهذا التحول. فبنهاية العام 2025، كان أكثر من ثلث عملائنا النشطين يطلبون عبر قطاعي الطعام والبقالة. وتمثل هذه الشريحة ركيزة أساسية لاستدامة أعمالنا، إذ تسجل معدلات استخدام أعلى بكثير ونسهم اليوم بأكثر من 70٪ من إجمالي قيمة البضائع. ومن خلال دمج مواد البقالة والتجزئة في عادات الاستخدام اليومية لعملائنا، نبنى ميزة تنافسية قوية تدعم النمو المستدام طويل الأمد.

ويبقى برنامج الاشتراك في خدمة طلبات برو المحرك الأساسي لهذا التفاعل المتنامي. ففي عام 2025، ارتفع معدل اعتماد البرنامج إلى أكثر من الضعف، وأصبح المشتركون فيه يشكلون ما يقارب 750٪ من إجمالي قيمة البضائع. كما قمنا بتوسيع البرنامج ليشمل جميع أسواقنا الثمانية، بما في ذلك إطلاقه في مصر التي تمثل ثالث أكبر أسواقنا من حيث قيمة الطلبات، وكذلك في العراق.

### نظرة إلى المستقبل

فيما نتطلع إلى العام 2026، باتت رؤيتنا أكثر وضوحًا: طلبات لم تعد مجرد منصة لتوصيل الطعام. فسوق التوصيل عند الطلب في المنطقة لا يزال يوفر فرص نمو كبيرة، والاستفادة من هذه الفرص تتطلب قرارات استراتيجية جريئة. ونحن ندرك أن الريادة السوقية لا تُمنح مرة واحدة، بل يجب الحفاظ عليها وتعزيزها باستمرار. وبناءً على ذلك، وكما أشار مجلس الإدارة، اتخذنا قرارًا استراتيجيًا بزيادة استثماراتنا في منظومتنا خلال العام المقبل، حيث سنخصص أكثر من 100 مليون دولار أمريكي بين الاستثمارات التشغيلية والرأسمالية في محورين رئيسيين:

الأول، توسيع النظام المتكامل للبقالة (طلبات مارت) من خلال تعزيز القدرة على تحمّل التكلفة لتسريع تبني العملاء، وزيادة كثافة المتاجر لترسيخ عرض القيمة القائم على السرعة وبناء طاقة استيعابية تدعم النمو المستقبلي، بالإضافة إلى تطوير البنية التحتية لسلاسل التوريد بما يعزز تنوع المنتجات وتوافرها. ومن المتوقع أن يتم تغطية هذه الاستثمارات على المدى الطويل عبر نمو إيرادات تقنيات الإعلان أو الإيرادات غير المرتبطة بالمبيعات. وقد ظهرت بالفعل مؤشرات أداء قوية في أفضل أسواق طلبات مارت من حيث النتائج. فعلى سبيل



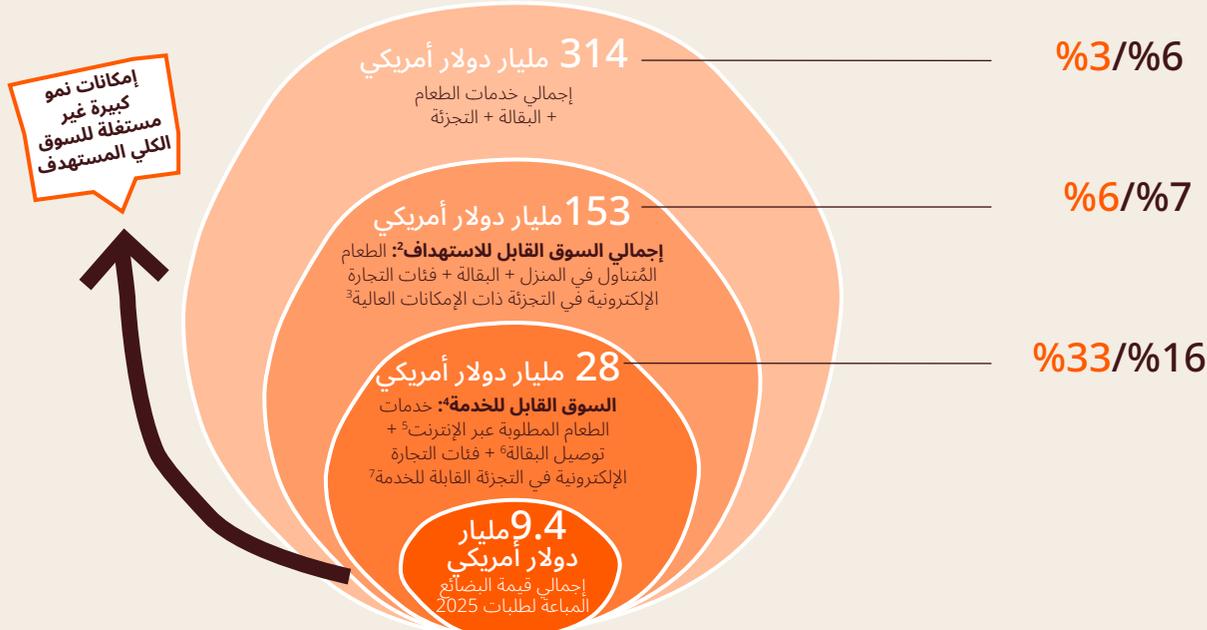
# فرصة واسعة النطاق ضمن فئة ما تزال ذات مستويات انتشار منخفضة

نستفيد من تسارع التوسع الحضري في المنطقة، ونمو السكان، وارتفاع معدلات انتشار الطلب عبر الإنترنت في قطاعي الطعام والبقالة والتجزئة، من خلال تقديم خدمات محلية تلبي الاحتياجات المتنوعة لعملائنا. ويتمثل هدفنا في توفير أفضل تجربة لعملائنا، مع تقديم تشكيلة واسعة من منتجات الطعام والبقالة والتجزئة، وبأفضل قيمة مقابل ما ينفقونه.

ونعتمد أن عرض القيمة الذي نقدمه في الأسواق التي نعمل فيها مكّننا من تحقيق نمو على نطاق واسع، وتعزيز نمو الأرباح، وترسيخ مكانتنا الريادية في هذا القطاع. كما نعمل في منطقة تتمتع بأساسيات سوقية جاذبة، إلا أنها ما زالت غير مستغلة بشكل كافٍ.

معدل النمو السنوي المركب المتوقع  
2030 - 2025  
نسبة انتشار طلبات

## حجم السوق<sup>1</sup>



إمكانات نمو كبيرة غير مستغلة للسوق الكلي المستهدف

92%<sup>8</sup>  
معدل التحصّر في الدول الرئيسية التي تعمل فيها طلبات

4 أضعاف النمو<sup>9</sup>  
معدل النمو السكاني المتوقع في أسواق طلبات مقارنة بالدول الغربية

~99%<sup>8</sup>  
معدل انتشار الإنترنت في أسواق طلبات الرئيسية

72%  
نسبة الشباب المتفرس في استخدام التكنولوجيا في أسواق طلبات الرئيسية (72% تحت سن 40) مع قوة شرائية متنامية

- المستحدثات التقنية التي تعزز تجربة المستخدم (الذكاء الاصطناعي، وتعلم الآلة، وتحليل البيانات)
- ارتفاع معدلات انتشار الطلب عبر الإنترنت في قطاعي الطعام والبقالة، مما يسرّع وتيرة النمو

<sup>1</sup> وفقا للاستشاريين المتخصصين في القطاع بناءً على تقديرات حجم السوق في نهاية عام 2025. إجمالي الفئات القابلة للاستهداف، وهي الفئات الأوسع التي تمثل إجمالي الفرصة السوقية. <sup>2</sup> تشمل الفئات ذات الإمكانيات العالية ضمن قطاع البقالة والتجزئة استنادًا إلى سهولة الخدمات اللوجستية أو مستوى الأسعار، بما في ذلك الزهور، والأزياء، والصيدليات، ومنتجات الصحة والجمال، والإلكترونيات الصغيرة، ومنتجات العناية بالحيوانات الأليفة. <sup>3</sup> الفئات القابلة للخدمة، وهي الفئات المحددة التي يمكن لمنصة طلبات تقديم خدماتها فيها. <sup>4</sup> يشمل الإنفاق على الوجبات والمشروبات، بما في ذلك المشروبات الغازية والمشروبات الساخنة. مع استثناء المشروبات الكحولية إلا في الحالات التي تقدّم فيها مع وجبة في الفنادق أو المطاعم التي تقدم خدمة كاملة أو المقاهي أو الحانات أو مطاعم الوجبات السريعة أو الأكل والشاي أو الحانات أو الأكشاك وغيرها). ولا يشمل ذلك خدمات الإطعام التعاقدية مثل تلك المقدمة في المستشفيات أو المؤسسات العسكرية أو المدارس. <sup>5</sup> يشمل كامل الإنفاق على المنتجات الغذائية (بما في ذلك المشروبات والتبغ وأغذية الحيوانات الأليفة) والمنتجات غير الغذائية (مثل منتجات التنظيف المنزلية ومنتجات العناية الشخصية وغيرها من المستهلكات المنزلية) لدى متاجر البقالة، بما في ذلك متاجر convenience والمتاجر الكبرى والسوبرماركت والهايبرماركت ومتاجر الخصم ومتاجر الجملة ومتاجر الأغذية والمشروبات والتبغ المنصوصة ومحال البقالة المحلية الصغيرة، سواء عبر القنوات التقليدية أو عبر الإنترنت، بشكل مباشر أو من خلال منصات التجميع. <sup>6</sup> تشمل الفئات: الزهور، والصيدليات، ومنتجات الصحة والجمال، والإلكترونيات الصغيرة. <sup>7</sup> متوسط الأرقام المرجح لعام 2023 في دول مجلس التعاون الخليجي (الإمارات العربية المتحدة، البحرين، قطر، عمان) <sup>8</sup> متوسط الأرقام المرجح للفترة 2023-2028 في جميع دول الطلبات (الإمارات العربية المتحدة، الكويت، قطر، البحرين، مصر، عمان، الأردن، العراق) <sup>9</sup> يرجى الرجوع إلى نفس رقم الحاشية المذكور في نسبة التحضر %92

# تأثيرات قوية لشبكتنا الممتدة تدفع النمو المستدام وترتقي بجودة الخدمة وتعزز الولاء للمنصة

تُشغّل الشركة سوقًا متعددة الأطراف مدعومة بالتكنولوجيا، تربط قاعدة واسعة من العملاء بشركائنا من أصحاب المطاعم والمناجر، إضافة إلى مستودعات التوصيل المخصصة التابعة لنا وأسطول واسع من سائقي التوصيل. وتؤدي تأثيرات الشبكة المحلية القوية إلى دورة مستدامة ذاتيًا: إذ يجذب تزايد الطلب المزيد من الشركاء، مما يزيد من كثافة الطلبات، ويُحسّن من كفاءة السائقين، ويُخفض تكاليف التوصيل، مما يسهم بدوره في جذب المزيد من طلب العملاء.

ما الذي نستفيد منه

كيف نحقق ذلك

ما الذي نقدّمه

## المدخلات

### العملاء

قاعدة واسعة ونشطة من العملاء عبر ثمانية أسواق جاذبة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مع توافق قوي بين المنتج واحتياجات السوق.

### الشركاء

تشكيلة واسعة من شركائنا من أصحاب المطاعم والمتاجر، إلى جانب مخزون مستودعات التوصيل المخصصة التابعة لنا، بما يضمن توافقًا مرتفعًا للاحتياجات اليومية.

### سائقو التوصيل

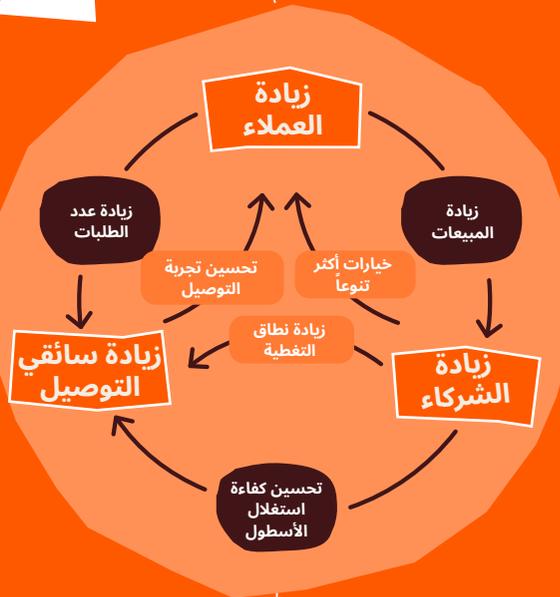
أسطول كبير وفعال من سائقي التوصيل مدعوم بالتكنولوجيا.

### التكنولوجيا

بنية تحتية تقنية مملوكة تشمل خوارزميات متقدمة لإدارة الخدمات اللوجستية، وإمكانات دفع رقمية سلسة، وتحليلات بيانات متطورة تدعم حلول الاستهداف الإعلاني.

وتعزز هذه المدخلات بعضها بعضًا؛ إذ تسهم البيانات الضخمة الناتجة عن نشاط العملاء في تطوير خوارزميات الخدمات اللوجستية والاستهداف، مما يحسّن كفاءة الأسطول ويزيد مبيعات الشركاء. كما أن تكامل هذه القدرات على نطاق واسع يخلق حواجز هيكلية كبيرة أمام دخول منافسين جدد إلى السوق.

## خلق القيمة



تُؤدّد المنصة قيمة مستدامة لجميع الأطراف ضمن منظومة الأعمال:

**للعملاء:** نوفر موازنة فعّالة بين الطلب والعرض المتنوع من شركائنا من أصحاب المطاعم ومنتجات البقالة والتجزئة. وتضمن التقنيات المتقدمة في البنية الخلفية للمنصة تنفيذ الطلبات بدقة وتقليل أوقات التوصيل إلى أدنى مستوى ممكن. كما يتم دعم القدرة على تحمل التكاليف وتعزيز ولاء العملاء من خلال برنامج ولاء يركّز على التوصيل المجاني، إلى جانب مجموعة من الخصومات والمزايا الحصرية.

**لشركائنا البائعين:** تمثل المنصة قناة مهمة لتوليد الطلبات الإضافية، فنحن نوفر أدوات استهداف تعتمد على البيانات للعروض الترويجية والخصومات، إضافة إلى حلول شاملة للإعلانات والوسائط التجارية، وإمكانية الوصول إلى تحليلات عملية ورؤى أداء تساعد على تحسين عملياتهم.

**لموردي البقالة:** وخصوصًا ضمن عمليات مستودعات التوصيل المخصصة التابعة لنا، نوفر حلولًا متقدمة للإعلانات وتقنيات الوسائط التجارية وقياس أداء الحملات، تعتمد على بيانات الطرف الأول لتعزيز ظهور العلامات التجارية وتحقيق عائد أعلى على الاستثمار.

**لسائقي التوصيل:** نوفر المنظومة فرضًا مرة لتحقيق الأرباح، مدعومة مباشرة بخوارزميات متقدمة لتحسين المسارات وكثافة الطلب المرتفعة، بما يربط عدد عمليات التوصيل في الساعة الواحدة.

## المخرجات

### إجمالي قيمة البضائع المباعة عبر المنصة

**9.4 مليار دولار أمريكي** (القيمة الاجمالية لعام 2025) **1.25 مليار دولار أمريكي** (القيمة الاجمالية لـ "طلبات مارت" مليون عميل يقومون بتقديم 585 لعام 2025) يتم توفيرها من خلال مليون طلب لدى 84 ألف شريك، حوالي 160 متجرًا مطلقًا.

### إيرادات الإعلانات والإيرادات المساندة

**323 مليون دولار أمريكي** (إيرادات تكنولوجيا الإعلان لعام 2025) **74 مليون دولار أمريكي** (إيرادات الاشتراكات لعام 2025)

### توفير فرص العمل وتمكين منظومة الأعمال

قناة مبيعات رئيسية لنحو 84 ألف شريك، 157 ألف سائق، 1.5 مليار دولار أمريكي دفعت رئيسية لنحو 7,800 موظف بدوام كامل. جهة توظيف رئيسية تضم أكثر من 7,800 موظف بدوام كامل.

### قيمة المساهمين

الحجم والبيانات وتأثيرات الشبكة يُشكّلون ميزة تنافسية قوية. البيع المتبادل وتقنيات الإعلان والتكنولوجيا المالية يُعزّزون الكفاءة التشغيلية لتحقيق قيمة مستدامة للمساهمين.

## أسلوب عملنا



## قسم الطعام



## قسم منتجات البقالة والتجزئة



## الخدمات اللوجستية وعمليات الأسطول



## الإعلانات والإعلام التجاري (AdTech)



## برنامج الولاء والتكنولوجيا المالية

يمثل سوق الطعام عبر الإنترنت البنية التحتية الرقمية الأساسية التي تربط شبكة واسعة من العملاء مع شركائنا من أصحاب المطاعم عبر واجهة موحدة تتيح الاستكشاف والاختيار وإتمام الطلب. وعند تقديم الطلب، يقوم النظام الخلفي بإرسال تفاصيل المعاملة إلى المطعم، بينما تعمل خوارزميات التوجيه على مزامنة وقت إعداد الطعام مع وصول سائقي التوصيل، بما يضمن الحفاظ على جودة الطعام وتحقيق كفاءة تشغيلية عالية. ومن خلال تجميع الطلب المحلي، تسهم المنصة في زيادة حجم الطلبات لدى الشركاء من أصحاب المطاعم. وبالنسبة للعملاء، تساعد تقنيات التعلم الآلي في تقديم توصيات مخصصة تعزز معدلات إتمام الطلبات وتسهم في زيادة معدل تكرارها. كما تتيح هذه الكثافة في الشبكة توسيع الخدمات إلى قطاعات إضافية، مما يساهم هيكلياً في خفض تكلفة اكتساب العملاء عبر منظومة الأعمال الأوسع. وأيضاً، توفر مطابخ طلبات مساحات تجارية مخصصة للتوصيل فقط، بما يمكن شركائنا من أصحاب المطاعم من التوسع في مناطق جغرافية جديدة بكفاءة اقتصادية ومستوى مخاطر أقل.

يوسّع قسم منتجات البقالة والتجزئة نطاق المنصة من خلال نموذج توريد مزدوج يجمع بين شركاء التجزئة من الأطراف الثالثة (المتاجر المحلية) والمتاجر السحابية المملوكة للشركة (طلبات مارت). وفيما يخص المتاجر المحلية، توفر المنصة واجهات برمجة التطبيقات (APIs) وبرامج إدارة المخزون لرقمنة المنتجات المتاحة، مما يسهل انتقال هذه المتاجر إلى التجارة الإلكترونية بسرعة. وإلى جانب ذلك، تم تصميم متاجر طلبات مارت في المناطق ذات الكثافة السكانية العالية لتلبية الطلبات بسرعة عبر توفير تشكيلة واسعة من منتجات البقالة. وتعتمد هذه المتاجر على أساليب شراء قائمة على تحليل البيانات وتصميمات تشغيلية محسّنة لتعزيز كفاءة تجهيز الطلبات ومعالجتها خلال دقائق. ومن خلال تلبية احتياجات العملاء للمنتجات الأساسية بشكل فوري، يحقق هذا القطاع معدلات تفاعل أعلى مقارنة بسوق توصيل الطعام الأساسي. كما يُظهر العملاء الذين يستخدمون خدمات الطعام والبقالة معاً معدلات طلب أعلى ومستويات احتفاظ أكبر، مما يعزز اعتمادهم على المنصة ويعزز العلاقة مع العملاء.

تُنفذ عمليات التوصيل عبر نموذج قابل للتوسع يعتمد على شركائنا مقدمي الخدمات اللوجستية من الأطراف الثالثة. ويعتمد النظام على محرك توجيه متقدم يستخدم بيانات الموقع الجغرافي في الوقت الفعلي لاختيار سائقي التوصيل الأنسب لكل طلب. كما تُستخدم تحليلات تنبؤية لتقدير أوقات تجهيز الطلبات لدى شركائنا من أصحاب المطاعم بهدف تقليل أوقات انتظار السائقين، في حين يتيح تحسين المسارات بشكل ديناميكي دمج عدة طلبات ضمن مسار توصيل واحد دون التأثير على تجربة العملاء. وتساهم هذه الكفاءات التقنية في زيادة عدد عمليات التوصيل في الساعة، مما يؤدي إلى خفض تكاليف التوصيل وتعزيز الأرباح لسائقي التوصيل. وفي المحصلة، يضمن هذا النموذج توصيلاً سريعاً وموثوقاً يعزز الكفاءة التشغيلية التي يقوم عليها نموذج أعمال المنصة.

تستفيد منصة طلبات من بيانات المعاملات المباشرة لإنشاء قنوات تسويقية موجهة للشركاء والعلامات التجارية. وينتج نظام الإعلانات لشركائنا من أصحاب المطاعم وشركائنا البائعين المنافسة على مساحات عرض مميزة داخل تطبيق طلبات، بما يعزز ظهورهم أمام العملاء. كما يمكن لمصنعي السلع الاستهلاكية تنفيذ حملات إعلام تجاري مخصصة للتأثير في قرارات الشراء ضمن قطاع مواد البقالة والتجزئة. وتوفر أدوات الإعلانات ذاتية الخدمة تحليلات دقيقة تمكن الشركاء من قياس العائد على الإنفاق الإعلاني (ROAS) وتحسينه. ومن خلال تقديم قناة التسويق القائمة على الأداء والقابلة للقياس، تشجع المنصة الشركاء على زيادة استثماراتهم الإعلانية بشكل مستمر. ويسهم هذا النموذج في إنشاء مصدر إيرادات إضافي قابل للتوسع وبهامش ربح مرتفع، مما يعزز الربحية الإجمالية لمنظومة المنصة.

لتعزيز منظومة العملاء، يعمل برنامج طلبات برو القائم على مبدأ الاشتراك، كمحرك تفاعل متعدد القطاعات على المنصة. مقابل رسوم ثابتة شهرية أو سنوية، يحصل المشتركون على مجموعة من المزايا، تشمل التوصيل المجاني، ومزايا حصرية أخرى مثل الخصومات الإضافية على المنتجات الأكثر طلباً ضمن قطاع الطعام، وخصومات على مئات المنتجات الأساسية ضمن طلبات مارت، وضمان التوصيل في الوقت المحدد، والحصول على الأولوية في توصيل الطلبات، وخصومات على خدمة اطلع ووفر، بالإضافة إلى خدمات يقدمها الشركاء مثل خدمات البث وخدمات التنقل. وتسهم هذه المزايا في زيادة ملحوظة في تكرار الطلبات من قبل العملاء. وبالتوازي مع ذلك، تساعد الحلول المالية المدججة في تسهيل المعاملات على المنصة. إذ تتيح المحافظ الرقمية استرداد المبالغ بسرعة وإدارة المخصصات الخاصة بالشركات، بينما تتيح خدمة أجل الدفع للعملاء تسوية الدفعات في وقت لاحق، مما يساعد على تنظيم الدفعات وتخفيف تأثير دورات الدفع الشهرية. وأيضاً، تشجع بطاقات الائتمان المشتركة الاستخدام المستمر للمنصة من خلال برامج مكافآت مصممة خصيصاً. وبشكل عام، تسهم هذه الخدمات المرتبطة بالولاء والخدمات المالية في خفض تكاليف المعاملات، وتحسين معدلات التحويل، وتعزيز ولاء العملاء، مما يؤدي إلى تحقيق مصادر إيرادات إضافية ويعزز القدرة التنافسية لمنصة طلبات.

# محركات متعددة لتحقيق نمو مستدام وتعزيز الربحية

مؤشرات الأداء الرئيسية	المخاطر ذات الصلة	محاور التركيز المستقبلية	أبرز الإنجازات في 2025	الأهداف الاستراتيجية	الركائز الاستراتيجية
<ul style="list-style-type: none"> <li>6.7 مليار دولار أمريكي إجمالي قيمة البضائع المباعة في قطاع الطعام (بنمو سنوي قدره 20%)</li> <li>نحو 71,000 شريك بائع نشط من المطاعم (بنمو سنوي قدره 21%)</li> <li>588 مليون دولار أمريكي وفورات ممولة من الشركاء البائعين (تمثل 6.2% من إجمالي قيمة البضائع المباعة)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1أ، 2أ، 3أ، 4أ، 1ب، 2ب، 3ج</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>توجيه رأس المال بشكل مدروس لحماية أسواقنا الأساسية، والحفاظ على العملاء ذوي القيمة المرتفعة والمتوسطة، والحد من انتقالهم الجزئي أو الكامل إلى المنافسين.</li> <li>الحفاظ على شركائنا الحاليين، واستعادة الشركاء السابقين، واستقطاب شركاء جدد من المطاعم والمتاجر كشركاء رئيسيين مفضلين على المستويين المحلي والإقليمي.</li> <li>زيادة التمويل المشترك من الشركاء البائعين عبر عروض موجهة ومخصصة مع استمرار التزايد في اعتماد برنامج طلبات برو (بما يتجاوز 50% من إجمالي قيمة البضائع المباعة).</li> <li>الحفاظ على كفاءة اقتصادية مُنضبطة للوحدة.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>بلغ إجمالي قيمة البضائع المباعة في قطاع الطعام 6.7 مليار دولار أمريكي (+20% على أساس سنوي)</li> <li>ارتفع عدد شركائنا من أصحاب المطاعم ليصل إلى نحو 71 ألف شريك بائع نشط من المطاعم (بنمو سنوي قدره 21%).</li> <li>ارتفع حجم أسطول التوصيل ليصل إلى 157 ألف سائق توصيل (بنمو سنوي قدره 27%) عبر جميع الأسواق، لخدمة كل من قطاعي الطعام والبقالة والتجزئة.</li> <li>بلغ إجمالي إيرادات الإعلانات الرقمية 323 مليون دولار أمريكي، أي ما يعادل 3.4% من إجمالي قيمة البضائع المباعة، رغم نموها السريع.</li> <li>ارتفعت الوفورات الممولة من الشركاء البائعين، وهي الوفورات التي يستفيد منها العملاء، لتصل إلى 588 مليون دولار أمريكي، أي ما يعادل 6.2% من إجمالي قيمة البضائع المباعة (مقارنة بنحو 450 مليون دولار أمريكي أو 6.1% من إجمالي قيمة البضائع المباعة في 2024).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تعزيز القيمة الإجمالية المقدمة للمستهلك من خلال التحسين المستمر للاختيارات والتجربة والقيمة.</li> <li>الاستحواذ على حصة أكبر من إجمالي وحيات الطعام (90 وحية شهرياً) والطلب على المستلزمات اليومية، مما يزيد من حصتنا في إيفاق العملاء الإجمالي.</li> <li>توسيع البنية التحتية للمطابخ السحابية لتمكين شركائنا من أصحاب المطاعم من توسيع نطاق وصولهم بكفاءة اقتصادية.</li> </ul>	<p><b>تعزيز المكانة التنافسية لقطاع الطعام</b></p> 
<ul style="list-style-type: none"> <li>1.3 مليار دولار أمريكي إجمالي قيمة البضائع المباعة عبر طلبات مارت (بنمو سنوي قدره 45%)</li> <li>نحو 160 متجرًا عبر جميع الأسواق</li> <li>هامش إيرادات الإعلانات الرقمية في طلبات مارت في دولة الإمارات العربية المتحدة: 7%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1أ، 2أ، 3أ، 4أ، 1ب، 2ب، 3ج</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تنفيذ استراتيجية فعالة لتوزيع رأس المال بهدف زيادة كثافة متاجر طلبات مارت، وتعزيز ميزة السرعة في التوصيل، وبناء القدرة التشغيلية اللازمة لدعم النمو المستقبلي.</li> <li>توسيع البنية التحتية لسلاسل الإمداد وزيادة طاقتها التشغيلية وقدرتها على التوسع لزيادة تشكيلة المنتجات وتوافرها، وتحسين جودة المنتجات الطازجة وتلك الطازجة جدًا.</li> <li>تحسين القدرة الشرائية للعملاء لتسريع تبني الخدمة وزيادة التحويل بين قطاعات المنصة المختلفة.</li> <li>تعويض الاستثمارات قصيرة الأجل من خلال توسيع إيرادات الوسائط التجارية ذات الهوامش الربحية المرتفعة (AdTech) ضمن منظومة طلبات مارت.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>بلغ إجمالي قيمة البضائع المباعة لقطاع البقالة والتجزئة 2.8 مليار دولار أمريكي (بنمو سنوي قدره 47%)، منها 1.3 مليار دولار أمريكي لإجمالي قيمة البضائع المباعة عبر طلبات مارت (بنمو سنوي قدره 45%).</li> <li>تجاوز عدد العملاء الذين يستخدمون أكثر من قطاع واحد على المنصة ثلث قاعدة المستخدمين، وساهموا في تحقيق أكثر من 70% من إجمالي قيمة البضائع المباعة.</li> <li>ارتفع عدد متاجر طلبات مارت ليصل إلى نحو 160 متجرًا عبر الأسواق الثمانية التي تعمل فيها.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تلبية الطلب على الاحتمالات اليومية من خلال مستودعاتنا المصممة لضمان موثوقية تنفيذ الطلبات، وتوفير تشكيلة واسعة من المنتجات عالية الجودة، وسرعة التجهيز والتوصيل.</li> <li>اعتماد عمليات البيع المعتمدة على البيانات وتصميمات المتاجر المحسنة لتزاد الكفاءة في ما يخص عمليات تجهيز الطلبات.</li> <li>تعزيز التفاعل مع العملاء عبر مختلف قطاعات المنصة لزيادة اعتمادهم على خدماتنا.</li> <li>تحسين اقتصاديات الوحدة بشكل عام من خلال الاستفادة من البنية التحتية اللوجستية الحالية وتعزيز البيع المتقاطع لعملائنا الأساسيين في قطاع الطعام.</li> </ul>	<p><b>توسيع قطاع البقالة المتكامل لدينا</b></p> 
<ul style="list-style-type: none"> <li>نمو عدد مستخدمي طلبات برو بمقدار 3.2 أضعاف في عام 2025</li> <li>نحو 50% من إجمالي قيمة البضائع المباعة عبر مستخدمي طلبات برو مستخدمي طلبات برو</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1أ، 2أ، 3أ، 4أ، 1ب، 2ب، 3ج</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تعزيز البرنامج ليصبح محركًا رئيسيًا للتفاعل عبر مختلف قطاعات المنصة.</li> <li>زيادة التمويل المشترك للمزايا المبرمجة، بما في ذلك التوصيل المجاني، وعروض الحملات، وخدمات الشركاء.</li> <li>تعزيز القيمة بالنسبة إلى الجمهور المستهدف من قبل الشركاء البائعين بما يدعم استمرار الاستثمار في المنصة.</li> <li>تمتية قاعدة المشتركين في برنامج طلبات برو في دول مجلس التعاون الخليجي وغيرها من الأسواق.</li> <li>مواصلة توسيع خدمة آكل الدفع في الأسواق الحالية وصولاً إلى أسواق جديدة.</li> <li>إطلاق بطاقات ائتمان مشتركة مماثلة في أسواق أخرى داخل مجلس التعاون الخليجي وخارجه.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تضاعف معدل استخدام برنامج الاشتراك أكثر من مرتين، حيث أصبح المشتركون يمثلون نحو 50% من إجمالي قيمة البضائع المباعة عبر منصة طلبات.</li> <li>تم توسيع البرنامج بنجاح ليشمل كافة الأسواق التشغيلية الثمانية، بما في ذلك إطلاقه بشكل استراتيجي في مصر (فبراير 2025) والعراق (سبتمبر 2025).</li> <li>تم تحقيق إيرادات من رسوم الاشتراك بمعدلات نمو تفوق النمو الإجمالي لقيمة المبيعات.</li> <li>توسيع خدمات التكنولوجيا المالية المساندة، لأول مرة خارج الإمارات العربية المتحدة، بدءاً من مصر (بطاقة ائتمان مشتركة مع البنك التجاري الدولي CIB وإطلاق المرحلة التجريبية لخدمة آكل الدفع).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>بناء منظومة متكاملة من الخدمات حول منصتنا الأساسية وقطاعتنا المتكامل، بما يعزز ولاء العملاء ويزيد مستوى تفاعلهم مع المنصة.</li> <li>زيادة القيمة طويلة الأجل للعميل وتعزيز ارتباطه بالمنصة من خلال نموذج اشتراك جذاب (طلبات برو).</li> <li>زيادة وثيرة الطلبات وتعزيز التفاعل بين قطاعات المنصة المختلفة من خلال تقليل العوائق المرتبطة بعملية التوصيل.</li> <li>توليد طلب إضافي وتوفير ظهور مستهدف للشركاء البائعين المشاركين.</li> <li>إنشاء تأثير تراكمي مستدام يساهم هيكلياً في خفض تكاليف استقطاب العملاء وتعزيز الرفاهية التشغيلية.</li> </ul>	<p><b>تعزيز ولاء العملاء بوتيرة متسارعة</b></p> 

# شركة تقنية رائدة في على مستوى المنطقة

تمتلك طلبات محرك بيانات متطور يصعب تقليده، ويزداد تطورًا مع توسع الشركة، ما يجعله الركيزة الأساسية لمنظومتها التكنولوجية.

نؤمن بأن قدرتنا على الاستفادة من التكنولوجيا والبيانات على نطاق واسع هي ما يميزنا فعليًا. ولا يقتصر هدفنا على مواكبة التطورات التكنولوجية، بل نسعى إلى أن نكون في طليعة الابتكار.

ولا يقتصر استخدام التكنولوجيا على البنية التحتية الخلفية للمنصة، حيث يكون تحسين العمليات عبر التكنولوجيا أمرًا متوقعًا وأكثر وضوحًا، بل نطبق النهج القائم على البيانات أيضًا على واجهة المستخدم التي يتفاعل معها العملاء. ويعكس تطور تطبيق طلبات هذا التوجه بوضوح. ففي عام 2016 كان التطبيق منصة بسيطة لطلب الطعام والتوصيل، ثم تطور بحلول عام 2021 إلى سوق رقمي متعدد القطاعات، توسع ليشمل إلى جانب الطعام منتجات البقالة والتجزئة من شركائنا في قطاع البيع بالتجزئة من الأطراف الثالثة، إضافة إلى المتاجر السحابية الخاصة بطلبات مارت. وقد ساهمت هذه المتاجر السحابية في تقديم تجربة أكثر تحكّمًا وسلاسة وجودة عند طلب منتجات البقالة.

ومع زيادة تفاعل العملاء مع منصة طلبات، نحصل على فهم أعمق لتفضيلاتهم من المطاعم والمتاجر المحلية والخدمات. فكل تفاعل على المنصة يولد بيانات قيّمة تساعدنا على تقديم تجربة أكثر تخصيصًا. ويحتاج نظام التعلم الآلي لدينا إلى نحو ستة طلبات فقط ليتمكن من تطوير توصيات مخصصة للعميل، مثل اقتراح أنواع المأكولات المفضلة أو عرض مطاعم تتوافق مع ذوقه. وبلاستفادة من هذه المعرفة في اقتراح المأكولات، قمنا بتوسيع نظام التوصيات ليشمل المنتجات الفردية أيضًا، مما يدعم مبادرات مثل عروض Meal for One التي تركز على العناصر الفردية.

يساعد هذا المستوى من التخصيص العملاء على العثور بسرعة على ما يحتاجون إليه والاستفادة من العروض المناسبة، كما يساهم في زيادة معدل الاحتفاظ بالعملاء وتكرار الطلبات. كما تتيح نماذج التعلم الآلي لدينا إطلاق قطاعات جديدة على المنصة والترويج لها بين العملاء، خصوصًا ضمن قاعدة العملاء الأساسية في قطاع الطعام. كما يساعد فهمنا لسلوك العملاء على تحديد الشركاء والعروض المناسبة لكل سوق جغرافي، مما يتيح لنا الربط بشكل فعال بين طلب العملاء واهتمامات الشركاء. وخلال العام 2025، قمنا بتوسيع نطاق العروض الموجهة بهدف تحسين إنفاق الشركاء على الإعلانات ضمن تجربة تشغيلية أكثر كفاءة، ما أسهم في تحقيق وفورات في التكاليف مع الحفاظ على مستويات اكتساب العملاء ذاتها.



## التخصيص

خوارزمية تخصيص وترتيب خاصة بطلبات

الزيادة السنوية في الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء<sup>1</sup>

أكثر من 30 مليون دولار أمريكي

## الثقة والسلامة

المنصة الأكثر موثوقية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، والأولى في استخدام تقنية القياس عن بُعد<sup>2</sup> لتعزيز سلامة سائقي التوصيل

مؤشر سلامة سائقي التوصيل<sup>3,4</sup> 94%

الممارسات في مجالات التميز التجاري والتشغيلي. وقد أسهمت هذه العوامل في دعم مسيرة نمونا وتعزيز مكانتنا كشركة رائدة في مجال الطلب عبر الإنترنت وتوصيل الطعام والطلبات الخارجية ومنتجات البقالة والتجزئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

كما نستفيد من نطاق وانتشار وخبرة فرق دليفري هيرو العالمية لتعزيز قدراتنا والاستفادة من الابتكارات التي يتم تطويرها خارج منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ويتيح لنا الوصول إلى التكنولوجيا المملوكة لدليفري هيرو واستخدامها تطوير قدرات ابتكار رائدة في القطاع، إلى جانب تقديم حلول مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات عملائنا وشركائنا وسائقي التوصيل. وخلال السنوات التسع الماضية، استفدنا من المزايا التنافسية الناتجة عن علاقتنا مع دليفري هيرو، بما في ذلك الوصول إلى بنيتها التقنية، وخبراتها المتخصصة، وقدراتها الابتكارية، إضافة إلى تبادل المعرفة المتعمقة وأفضل

ومن خلال استخدام أدوات الذكاء الاصطناعي، عملنا على تحسين عملياتنا الداخلية عبر زيادة مستوى الأتمتة، الأمر الذي أدى إلى خفض كبير في الجهود اليدوية المرتبطة بمهام مثل مطابقة الفواتير وتحديد العملاء المحتملين في أنشطة المبيعات. كما تم دمج تقنيات الذكاء الاصطناعي في المنتجات الموجهة للعملاء، بما في ذلك تصنيف العناصر وخوارزميات تقدير وقت إعداد الطلبات، ما أسهم في تحسين دقة التقديرات وتعزيز كفاءة أوقات التوصيل.

إضافة إلى ذلك، نستخدم خوارزمية لتخطيط جداول سائقي التوصيل (مرخصة من دليفري هيرو) تقوم بتحويل توقعات الطلب عبر الزمن والمناطق الجغرافية إلى جداول عمل محسنة لسائقي التوصيل يمكنهم اختيارها مسبقاً. ويتيح ذلك للسائقين التخطيط لجدول عملهم مسبقاً وتبديل المناوبات بمرونة، مع ضمان أن كل مناوبة توفر فرصاً اقتصادية مجزية.



1 بيانات تقديرية لعام 2025. 2 تقنية مستخدمة في تطبيق الهاتف المحمول الخاص بسائقي التوصيل لمرافقة أنماط القيادة، مثل السرعة، والتسارع، واستخدام المكابح، والانعطاف. 3 كما في شهر ديسمبر 2025. 4 يعكس "مؤشر سلامة سائقي التوصيل" متوسط مستوى الامتثال لمعايير السلامة لجميع سائقي التوصيل استناداً إلى عوامل متعددة، تشمل الالتزام بحدود السرعة، وتجنب القيادة المتهور، وعدم استخدام الهواتف المحمولة أثناء القيادة، وتدل نتيجة 94% على أن سائقي التوصيل يمتلكون، في المتوسط، بنسبة 94% لإرشادات السلامة.



## موظفونا. بهم تتحقق الإنجازات

تضم القوى العاملة بالشركة موظفين ينتمون إلى أكثر من 90 جنسية مختلفة، مما يخلق بيئة عمل غنية بالتنوع ومحفزة على الابتكار والتعاون.

### أبرز مؤشرات رأس المال البشري:

- شارك 65% من المديرين في برامج تطوير القيادات خلال العام 2025.
- تم شغل 21% من مناصب الإدارة العليا من خلال الكفاءات الداخلية.
- تمت ترقية 15% من النساء العاملات في مناصب الإدارة الوسطى.
- يستفيد الموظفون من حزمة تنافسية من التعويضات والمزايا، تشمل: التأمين الصحي، والسلف المالية، وسلف السكن (في الإمارات العربية المتحدة).
- أنواع متعددة من الإجازات مثل الإجازة السنوية، وإجازة الأمومة، وإجازة الأبوة، والإجازة المرضية، والإجازة غير المدفوعة، وغيرها.
- يتم مراعاة المزايا بشكل دوري بهدف استقطاب الكفاءات والحفاظ عليها.
- برنامج الحوافز طويلة الأجل.

### الموظفون

حتى تاريخ 31 ديسمبر 2025، بلغ إجمالي عدد الموظفين<sup>1</sup> العاملين لدى المجموعة:



1 طلبات فقط، باستثناء إستانشوب. 2 دعم فرق الدعم الميداني سائقي التوصيل ويوجد 888 "تي باترولرز" (Patrollers) وسائقي توصيل موظفين في طلبات في دولة قطر والبحرين والكويت.



التغير السنوي %	2024	2025	مليون دولار أمريكي
<b>%27</b>	<b>7,428</b>	<b>9,421</b>	<b>إجمالي قيمة البضائع المباعة*</b>
%28	7,428	9,512	إجمالي قيمة البضائع المباعة (على أساس سعر الصرف الثابت)
<b>%31</b>	<b>2,956</b>	<b>3,876</b>	<b>إيرادات التقارير الإدارية*</b>
1.3 نقطة مئوية	%40	%41	الهامش (% من إجمالي قيمة البضائع المباعة)
%33	2,956	3,917	إيرادات التقارير الإدارية (على أساس سعر الصرف الثابت)
<b>%23</b>	<b>915</b>	<b>1,124</b>	<b>إجمالي الربح</b>
-0.4 نقطة مئوية	%12.3	%11.9	الهامش (% من إجمالي قيمة البضائع المباعة)
<b>%24</b>	<b>497</b>	<b>615</b>	<b>الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء *</b>
-0.2 نقطة مئوية	%6.7	%6.5	الهامش (% من إجمالي قيمة البضائع المباعة)
<b>%34</b>	<b>346</b>	<b>464</b>	<b>صافي الدخل</b>
0.3 نقطة مئوية	%4.7	%4.9	الهامش (% من إجمالي قيمة البضائع المباعة)
<b>%15</b>	<b>393</b>	<b>451</b>	<b>صافي الدخل المعدل*</b>
-0.5 نقطة مئوية	%5.3	%4.8	الهامش (% من إجمالي قيمة البضائع المباعة)
<b>%21</b>	<b>462</b>	<b>559</b>	<b>التدفق النقدي الحر المعدل*</b>
-0.3 نقطة مئوية	%6.2	%5.9	الهامش (% من إجمالي قيمة البضائع المباعة)
-2.3 نقطة مئوية	%9.3	%9.1	نسبة تحويل النقدية*

شهد العام 2025 استمرار الأداء القوي لطلبات، حيث ارتفع إجمالي قيمة البضائع المباعة بنسبة 28% وارتفعت الإيرادات بنسبة 33%، وكلاهما على أساس العملة الثابتة. كما نمت الأرباح المعدلة قبل استقطاع الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء بنسبة 24% لتصل إلى 615 مليون دولار أمريكي، بما يعادل هامشاً قدره 6.5% من إجمالي قيمة البضائع. وارتفع صافي الربح المعدل بنسبة 15% ليلبلغ 451 مليون دولار أمريكي، أو ما يعادل 4.8% من إجمالي قيمة البضائع المباعة. ومع تطلعنا إلى المرحلة المقبلة، نواصل التركيز على توسيع منظومتنا متعددة القطاعات، ولا سيما من خلال قطاع البقالة المتكامل والشتركات في برنامج الولاء.



**خالد الفقش**  
الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

صافي النقد  
(دولار أمريكي)

**591** مليون  
+83% مقارنة بنهاية  
عام 2024

التدفق النقدي الحر  
المعدل\* (دولار أمريكي)

**559** مليون  
5.9% (من إجمالي قيمة  
البضائع المباعة)

صافي الربح المعدل\*  
(دولار أمريكي)

**451** مليون  
4.8% (من إجمالي قيمة  
البضائع المباعة)

الأرباح المعدلة قبل الفوائد  
والضرائب والاستهلاك  
والإطفاء\* (دولار أمريكي)

**615** مليون  
6.5% (من إجمالي  
قيمة البضائع المباعة)

إجمالي الربح  
(دولار أمريكي)

**1,124** مليون  
11.9% (من إجمالي قيمة  
البضائع المباعة)

إيرادات التقارير الإدارية\*  
(دولار أمريكي)

**3.9** مليار  
+31% على  
أساس سنوي

إجمالي قيمة البضائع  
المباعة\* (دولار أمريكي)

**9.4** مليار  
+27% على  
أساس سنوي

1 في هذا القسم، تُحتسب جميع معدلات النمو على أساس سنوي وبالعملة المعلنة ما لم يُذكر خلاف ذلك. كما تُعرض جميع الأرقام على أساس افتراضي. كما لو أن إعادة الهيكلة المؤسسية التي نُفذت في نهاية سبتمبر 2024، قبل طرح العام الأولي لشركة طلبات، قد تمت اعتبارًا من 1 يناير 2024، وذلك لتمكين مقارنة مماثلة لأداء الشركة الموحدة مع الفترات المقارنة من العام السابق. وقد أعدت هذه البيانات المالية على الأساس ذاته المستخدم في البيانات المالية الواردة في مذكرة الطرح الدولية الخاصة بالطرح العام الأولي.  
\* مقياس أداء بديل (APM)، يُرجى الرجوع إلى المصطلحات في الصفحة 116 لمزيد من التفاصيل.

2025، قمنا بتوسيع خدمات طلبات برو لتشمل مصر والعراق، ويصح البرنامج مناطقًا في جميع أسواقنا الثمانية، بما يعزز عرض القيمة الذي نقدمه ويرسخ ولاء العملاء. إلى ذلك، أطلقنا خدمة الدفع الآجل في مصر، وأطلقنا بطاقة أئتمان مشتركة مع البنك التجاري الدولي مصر، أكبر بنك من القطاع الخاص في البلاد.

وعلى مستوى القطاعات، سجل قطاع توصيل الطعام نموًا جيدًا بنسبة 20% ليلبلغ 6.7 مليار دولار أمريكي، فيما وصل قطاع منتجات البقالة والتجزئة توسيع حصته السوقية بشكل ملموس، محققًا نموًا بنسبة 47% على أساس سنوي. وقد تحقق هذا النمو على الرغم من التحديات في بيئة تشغيلية ديناميكية وتنافسية، بما يؤكد قوة محركات الطلب الأساسية التي تستند إليها منصتنا. كما شهد إجمالي قيمة البضائع في المتاجر المحلية نموًا (الشركاء من الأطراف الثالثة) بوتيرة مماثلة لنمو طلبات مارت (متاجر دارك ستورز الخاصة بنا)، تزامنًا مع مواصلة تركيزنا على تعدد القطاعات وتعزيز برنامج الاشتراك طلبات برو.

**أدأونا في عام 2025:** ارتفع إجمالي قيمة البضائع بنسبة 28% على أساس سنوي وفقًا لأسعار الصرف الثابتة، ليصل إلى 9.5 مليار دولار أمريكي. ويستند هذا الأداء إلى ثلاثة محركات رئيسية في أعمالنا الأساسية: نمو قاعدة العملاء، وارتفاع وتيرة الطلب، وزيادة متوسط قيمة الطلب. كما لا يزال المشهد الاقتصادي الكلي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا داعمًا لقطاع التوصيل عند الطلب، في ظل النمو السكاني، وتسارع التوسع الحضري، وانتشار الإنترنت على نطاق واسع بين شريحة سكانية شابة وملمة بالتقنيات الرقمية.

على الصعيد الجغرافي، واصلت أسواقنا الأساسية في دول مجلس التعاون الخليجي تحقيق نمو قوي، حيث ارتفع إجمالي قيمة البضائع المباعة بنسبة 22% على أساس سنوي ليصل إلى 7.7 مليار دولار أمريكي، فيما تجاوزت الأسواق خارج دول مجلس التعاون متوسط نمو المجموعة، مسجلة نموًا بنسبة 57% لتصل إلى 1.7 مليار دولار أمريكي. ولا تزال دول مجلس التعاون تمثل الشريحة الرئيسية من أعمالنا، بحصة تبلغ 82% من إجمالي قيمة البضائع (مقابل 85% في عام 2024). كذلك، واصلنا تحقيق نمو لافت في دولة الإمارات العربية المتحدة، التي تشكل أكبر أسواقنا، وبوتيرة تتماشى مع متوسط أداء محطة شركائنا، بالإضافة إلى تسجيل معدلات نمو قوية من رقمين في دولة الكويت، والتي تشكل أقدم أسواقنا. واستمر الزخم القوي في مصر، حيث تجاوز النمو 50%، لتصبح ثالث أكبر أسواقنا من حيث إجمالي قيمة البضائع المباعة وأكبرها من حيث قاعدة المستخدمين. وما زلنا نرى إمكانات كبيرة للنمو طويل الأجل في هذه الأسواق. وخلال عام

## إجمالي قيمة البضائع المباعة

يمثل إجمالي قيمة البضائع المباعة القيمة الإجمالية للمبالغ التي يدفعها العملاء مقابل السلع والخدمات التي يتم شراؤها عبر منصة "طلبات" من المطاعم وغيرها من الشركاء البائعين (بما في ذلك المتاجر المحلية ومتاجر "تي-مارت"). وتشمل هذه القيمة ضريبة القيمة المضافة، ورسوم التوصيل، ورسوم الخدمة (إن وجدت)، وذلك بعد خصم قيمة أي قسائم أو خصومات ممولة من قبل الشركاء. ولا يشمل إجمالي قيمة البضائع المباعة رسوم الاشتراك في الخدمات (مثل برنامج "طلبات برو") أو إكراميات سائقي التوصيل.

مليون دولار أمريكي	2024	2025	نسبة التغير السنوي
<b>إجمالي قيمة البضائع المباعة<sup>2</sup></b>	<b>7,428</b>	<b>9,421</b>	<b>27%</b>
منها: دول مجلس التعاون الخليجي	5,289	6,332	20%
منها: الأسواق غير الخليجية	773	1,096	42%
منها: قسم الطعام	5,542	6,652	20%
منها: قسم البقالة والتجزئة	1,886	2,768	47%
إجمالي قيمة البضائع المباعة (على أساس سعر الصرف الثابت)	7,428	9,512	28%

## إيرادات التقارير الإدارية

يتم احتساب "إيرادات التقارير الإدارية" وتصنيفها وفقاً لمبادئ الاعتراف بالإيرادات المنصوص عليها في المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 15. وتشمل هذه الإيرادات بشكل أساسي: العمولات ورسوم الإعلانات وإدراج المنتجات المحصلة من شركائنا البائعين، بالإضافة إلى الإيرادات المحصلة من العملاء (مثل رسوم التوصيل ورسوم الخدمة، ورسوم الاشتراك في خدمة "طلبات برو"، وإيرادات متاجر "تي-مارت"). ويتم عرض هذا الرقم قبل احتساب أثر المقاصة المتعلق بالقسائم أو الخصومات الممولة من "طلبات" والممنوحة للعملاء، أو أي بنود تسوية أخرى. ويهدف هذا المؤشر إلى قياس إجمالي تدفقات المنافع الاقتصادية التي تحققها "طلبات" نظير الخدمات المقدمة عبر منصتها.

إيرادات وفقاً للمعيار الدولي للتقارير المالية		إيرادات وفقاً للمعيار الدولي للتقارير المالية	
مليون دولار أمريكي	2025	2024	نسبة التغير السنوي
3,756	2,872	3,756	32%
40%	39%	1,297	1.2 نقطة مئوية
منها رسوم العمولات	1,297	952	22%
منها رسوم الاشتراك وإيرادات أخرى	1,397	696	47%
منها رسوم التوصيل ورسوم الخدمة	859	246	24%
منها رسوم الإعلانات والإدراج	323	(87)	32%
منها القسائم والخصومات الأخرى	(120)	2,956	39%
الإيرادات الإدارية	3,876	2,956	31%
الإيرادات الإدارية (على أساس سعر الصرف الثابت)	3,917	2,956	33%

**أدأونا في عام 2025:** سجلت إيرادات التقارير الإدارية نموًا بنسبة 33% على أساس العملة الثابتة لتبلغ 3.9 مليار دولار أمريكي في العام 2025، متجاوزةً بوضوح وتيرة نمو إجمالي قيمة البضائع. وقد انعكس هذا الأداء الهيكلي القوي في تحسّن معدل تحويل إجمالي قيمة البضائع المباعة إلى إيرادات ليبلغ 41% مقارنةً بـ 40% في العام السابق. وجاء هذا الارتفاع في الإيرادات مدفوعًا بشكل أساسي بزيادة مساهمة عمليات طلبات مارت، حيث يتحول معظم إجمالي قيمة البضائع المباعة إلى إيرادات بمعدل اقتطاع فعلي يبلغ حوالي 95%، بالإضافة إلى النمو المتسارع في إيرادات الاشتراكات من برنامج الولاء طلبات برو، الذي شهد تضاعف قاعدة المشتركين فيه ثلاث مرات. وكنسبة من إجمالي الإيرادات، ارتفعت مساهمة طلبات مارت إلى 31% مقارنةً بـ 28% في العام السابق.

## إجمالي الربح

يمثل إجمالي الربح بصورة عامة الإيرادات الإدارية مطروحًا منها التكاليف المباشرة المرتبطة بتنفيذ الطلبات، وتشمل هذه التكاليف على وجه الخصوص تكاليف سائقي التوصيل للطلبات التي يتم توصيلها عبر طلبات، وتكلفة البضائع المباعة الخاصة بعمليات طلبات مارت، بالإضافة إلى المصاريف التشغيلية المباشرة للمنصة مثل رسوم بطاقات الائتمان.

إجمالي الربح		إجمالي الربح	
مليون دولار أمريكي	2025	2024	نسبة التغير السنوي
3,756	2,872	3,756	31%
2,632	1,956	2,632	35%
1,457	1,140	1,457	28%
منها تكاليف معالجة الطلبات والتجهيز	180	139	30%
منها تكاليف مباشرة أخرى	995	678	47%
إجمالي الربح	1,124	915	23%
الهامش (كنسبة من إجمالي قيمة البضائع المباعة)	11.9%	12.3%	-0.4 نقطة مئوية

**أدأونا في عام 2025:** بلغ إجمالي الربح 1.1 مليار دولار أمريكي، مسجلًا نموًا بنسبة 23% على أساس سنوي. وكنسبة من إجمالي قيمة البضائع المباعة، انخفض هامش الربح بشكل طفيف إلى 11.9% مقارنةً بـ 12.3% في السنة المالية السابقة. ويعكس هذا التراجع المحدود بمقدار 40 نقطة أساس تحولًا هيكليًا متوقعًا في مزيج المنتجات والتوزيع الجغرافي لأعمالنا. فقد أدى النمو المتسارع في قطاع منتجات البقالة والتجزئة، إلى جانب التوسع القوي في الأسواق خارج دول مجلس التعاون الخليجي، إلى أثر تخفيفي مرحلي على الهوامش الإجمالية. ومع ذلك، جرى الحد من هذا الأثر جزئيًا بفضل التوسع في إيرادات تقنيات الإعلان ذات الهوامش المرتفعة، إلى جانب الحفاظ على انضباط قوي في اقتصاديات الوحدات ضمن عمليات توصيل الطعام الأساسية.

كذلك، ارتفعت تكاليف التوصيل الصافية (تكاليف التوصيل بعد خصم رسوم التوصيل ورسوم الخدمة) بشكل طفيف إلى 6.3% من إجمالي قيمة البضائع مقارنةً بـ 6.0% في العام 2024، وهو ما يعكس ارتفاع معدلات استخدام برنامج طلبات برو. وقد قاتل ذلك جزئيًا نمو إيرادات رسوم الاشتراك التي بلغت 0.8% من إجمالي قيمة البضائع مقارنةً بـ 0.4% في العام السابق.

وظلت تكاليف معالجة الطلبات مستقرة عند 11.9% من إجمالي قيمة البضائع، في حين تمثل التكاليف المباشرة الأخرى بصورة رئيسية تكلفة البضائع المباعة المرتبطة بعمليات طلبات مارت.

## التسويق والمصاريف العمومية

يشمل بند "التسويق والمصاريف العمومية" كافة التكاليف المتعلقة بأنشطة التسويق والعروض الترويجية ذات الطبيعة العامة (أي غير المرتبطة بالمعاملات الفردية)، والمصاريف العمومية الأخرى، ومنها المصاريف العمومية والإدارية، وتكاليف البنية التحتية لتقنية المعلومات، ونفقات البحث والتطوير التي يتم تحميلها كمصروفات.

مليون دولار أمريكي	2025	2024	نسبة التغير السنوي
<b>التكاليف التشغيلية</b>	<b>587</b>	<b>484</b>	<b>21%</b>
منها مصاريف التسويق	193	143	35%
منها تكاليف استقطاب العملاء	98	73	33%
منها تكاليف استقطاب العملاء	67	44	52%
منها مصاريف تسويقية أخرى	29	26	13%
منها تكاليف تقنية المعلومات	60	62	(4%)
منها المصاريف العامة والإدارية	178	173	3%
منها إيرادات أخرى	(12)	(19)	(37%)
منها تكاليف أخرى	169	125	36%
منها التكاليف المشتركة على مستوى المجموعة	156	120	31%

**أداؤنا في عام 2025:** حافظنا على انضباط صارم في إدارة التكاليف على مدار العام، بما يعكس بوضوح الرافعة التشغيلية الكامنة في نموذج أعمالنا. وعلى الرغم من ارتفاع إجمالي التكاليف التشغيلية بالقيمة المطلقة، فقد تحسنت كنسبة من إجمالي قيمة البضائع بمقدار 0.3 نقطة مئوية على أساس سنوي.

وعلى المستوى الداخلي، نعدمت تصنيفاً مختلفاً لمصاريف التسويق مقارنةً بما يتم عرضه وفقاً للمعيار الدولي للتقارير المالية، حيث تشمل تكاليف استقطاب العملاء والمحافظة عليهم كلاً من الفئات الممولة من قبل طلبات مباشرة (بقيمة 89 مليون دولار أمريكي في العام 2025)، والتي يتم خصمها من إيرادات العملاء وفقاً للمعيار الدولي

للتقارير المالية، بالإضافة إلى تكاليف تسويق العملاء (بقيمة 67 مليون دولار أمريكي)، ليصل الإجمالي إلى 155 مليون دولار أمريكي، أي ما يعادل 1.6% من إجمالي قيمة البضائع (مقابل 103 ملايين دولار أمريكي أو ما يعادل 1.4% في عام 2024).

ويعكس هذا الارتفاع زيادة الحوافز الممنوحة للحفاظ على الحصة السوقية في ظل منظومة تزداد تنافسية. وفي المقابل، تم تعويض هذه الزيادة من خلال استقرار أو تحسن معظم بنود التكاليف الأخرى، لا سيما كنسبة من إجمالي قيمة البضائع المباعة، وهو ما يؤكد طبيعة نموذج أعمال التوصيل عند الطلب القائم على اقتصاديات الحجم.

## الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء

تُعرّف الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء بأنها الأرباح التشغيلية قبل احتساب الفوائد والضرائب وتكاليف الإهلاك والاستهلاك، مع استبعاد تكاليف برامج الحوافز القائمة على الأسهم وأي بنود استثنائية أو غير متكررة، بالإضافة إلى آثار الإيرادات أو التكاليف غير التشغيلية.

ويُعد هذا المؤشر أحد المقاييس الأساسية للربحية، إذ يعكس الأداء التشغيلي الاساسي لشركة طلبات.

## جسر الربط من إجمالي الربح إلى الأرباح المعدلة قبل استقطاع الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء:

مليون دولار أمريكي	2025	2024	تغير النسبة السنوي
<b>إجمالي الربح</b>	<b>1,124</b>	<b>915</b>	<b>23%</b>
الاستهلاك والإطفاء (تكلفة المبيعات)	3	3	17%
تكاليف التسويق	(193)	(143)	35%
تكاليف تقنية المعلومات	(60)	(62)	(4%)
المصاريف العامة والإدارية (باستثناء الاستهلاك والإطفاء والضرائب الأخرى غير المتعلقة بالدخل)	(122)	(125)	(2%)
إيرادات وتكاليف أخرى	(156)	(106)	47%
<b>الأرباح قبل استقطاع الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (المُعلنة)</b>	<b>596</b>	<b>482</b>	<b>23%</b>
تكاليف الحوافز القائمة على الأسهم	21	17	22%
تعديلات أخرى	(1)	(3)	(50%)
<b>الأرباح المعدلة قبل استقطاع الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء</b>	<b>615</b>	<b>497</b>	<b>24%</b>
الهامش (كنسبة من إجمالي قيمة البضائع المباعة)	6.5%	6.7%	0.2 (نقطة مئوية)

**أداؤنا في عام 2025:** ارتفعت الأرباح المعدلة قبل استقطاع الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك بنسبة 24% على أساس سنوي لتبلغ 615 مليون دولار أمريكي. وظل هامش الأرباح المعدلة قبل استقطاع الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك قوياً عند 6.5% من إجمالي قيمة البضائع، بما يعكس تراجعاً محدوداً بمقدار 20 نقطة أساس مقارنةً بـ 6.7% المسجلة في السنة المالية 2024. ويعكس هذا الأداء توازناً مدرّوشاً بين الحفاظ على الربحية والبدء في عملية إعادة استثمار استراتيجية. وقد جاء هذا الانخفاض الطفيف في الهامش نتيجة

للتحول في مزيج المنتجات لصالح قطاع منتجات البقالة والتجزئة، إلى جانب ارتفاع مصاريف التسويق والتكاليف المشتركة على مستوى المجموعة. وفي المقابل، تم الحد من أثر هذه الضغوط على الهامش إلى حدٍ كبير بفضل التحسن المستمر في الرافعة التشغيلية، والحفاظ على انضباط ثابت في المصاريف العامة الثابتة، بالإضافة إلى المساهمة الإيجابية لأعمال تقنيات الإعلان.

## التدفق النقدي الحر المعدّل

يُحتسب التدفق النقدي الحر المعدّل من خلال خصم الإنفاق الرأسمالي ومدفوعات عقود الإيجار والضرائب من الأرباح المعدّلة قبل استقطاع الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك، مع أخذ التغييرات في رأس المال العامل في الاعتبار (باستثناء التغييرات في المبالغ المستحقة من مزودي خدمات الدفع والالتزامات المستحقة للمطاعم).

## جسر الربط من الأرباح المعدّلة قبل استقطاع الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء إلى التدفق النقدي الحر المعدّل:

مليون دولار أمريكي		2025	2024	نسبة التغيّر السنوي
<b>الأرباح المعدّلة قبل استقطاع الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء</b>				
الإنفاق الرأسمالي				
مدفوعات عقود الإيجار وفقاً للمعيار الدولي للتقارير المالية 16				
(-/+ التغيير في صافي رأس المال العامل				
الضرائب				
<b>التدفق النقدي الحر المعدّل</b>				
الهامش (كنسبة من إجمالي قيمة البضائع المباعة)				
معدل تحويل النقد				
		615	497	24%
		(58)	(34)	74%
		(40)	(26)	51%
		80	38	113%
		(39)	(12)	216%
		559	462	21%
		5.9%	6.2%	0.3- نقطة مئوية
		91%	93%	2.3- نقطة مئوية

**أداؤنا في عام 2025:** بلغ التدفق النقدي الحر المعدّل 559 مليون دولار أمريكي، بزيادة قدرها 21٪ على أساس سنوي. وكنسبة من إجمالي قيمة البضائع، بلغ التدفق النقدي الحر المعدّل 5.9٪ مقارنة بـ 6.2٪ في السنة المالية 2024. كما أسفر ذلك عن معدل تحويل نقدي استثنائي بلغ 91٪، بما يعكس القدرة العالية لنموذج أعمالنا الخفيف الأصول على توليد النقد. ويُعزى الانخفاض الطفيف على أساس سنوي في الهامش بصورة رئيسية إلى تسارع الإنفاق الرأسمالي (الذي ظل رغم ذلك عند مستوى عالي الكفاءة بلغ نحو 0.6٪ من إجمالي قيمة البضائع المباعة)، وذلك لدعم التوسع في شبكة طلبات مارت "دارك ستورز".

بالإضافة إلى سداد التزامات ضريبية أعلى على الشركات كانت قد نشأت في العام السابق. وفي المقابل، أسهمت التدفقات النقدية القوية الناتجة عن الإدارة الفعالة لرأس المال العامل، والمدعومة بكفاءة دورة التحصيل النقدي ضمن أعمال طلبات مارت المتنامية، في الحد من أثر ارتفاع التدفقات النقدية الخارجة.

## مصروف ضريبة الدخل

تمثل مصروف ضريبة الدخل الضرائب الجارية والمؤجلة على الشركات في الأسواق التي تعمل فيها طلبات. تاريخياً، كانت بعض أسواق دول مجلس التعاون الخليجي تخضع لمعدلات ضريبية منخفضة أو شبه معدومة، إلا أن الأطر التنظيمية الجديدة (مثل في دولة الإمارات العربية المتحدة) أدخلت ضريبة دخل على الشركات بنسبة 9٪ اعتباراً من العام 2024. كما أصبحت جميع الدول التي نعمل فيها خاضعة لمعدل ضريبي عالمي موحد يبلغ 15٪ على الشركات الكبرى متعددة الجنسيات ابتداءً من العام 2025.

مليون دولار أمريكي		2025	2024	تغيّر النسبة السنوي
<b>الأرباح قبل الضريبة</b>				
تكاليف ضريبة الدخل				
معدل الضريبة الفعلي				
		549	366	50%
		(85)	(20)	324%
		15.5%	5.5%	10.0 نقطة مئوية

وقطر والبحرين. ونتيجة لذلك، اتجه معدل الضريبة الفعلي إلى الارتفاع، مما انعكس بشكل هيكلي على هوامش صافي الدخل المعلنة. وعلى الرغم من هذا الارتفاع في العبء الضريبي، ساهمت الربحية الأساسية للمجموعة والانضباط المالي في تمكين الشركة من استيعاب هذا الأثر، مع الحفاظ على نمو قوي في الأرباح بالقيمة المطلقة.

**أداؤنا في عام 2025:** شهد الملف الضريبي للمجموعة تطورات ملحوظة نتيجة التغييرات التنظيمية الجوهرية في الأسواق الرئيسية التي نعمل فيها. فبعد تطبيق ضريبة دخل على الشركات بنسبة 9٪ في دولة الإمارات العربية المتحدة خلال العام السابق، شهد الإطار الضريبي مزيداً من التحول مع اعتماد حد أدنى محلي للضريبة بنسبة 15٪ في عدد من أسواق دول مجلس التعاون الخليجي، بما في ذلك الإمارات والكويت

## معدلات ضريبة الشركات المطبقة في الدول التي تعمل بها "طلبات":

دول مجلس التعاون الخليجي	2023	2024	2025
الإمارات العربية المتحدة	-	9%	15%
الكويت	-	-	15%
قطر	10%	10%	15%
البحرين	-	-	15%
عُمان	15%	15%	15%
خارج دول مجلس التعاون الخليجي			
مصر	22.5%	22.5%	22.5%
الأردن <sup>1</sup>	21%	21%	21%
العراق	15%	15%	15%

## صافي الدخل المعدل

يُحتسب صافي الدخل المعدل انطلاقاً من صافي الدخل المعلن، وذلك بعد استبعاد بعض البنود غير التشغيلية، بما في ذلك أرباح أو خسائر فروقات العملات الأجنبية غير المحققة (مثل تلك الناشئة عن قروض المساهمين)، بالإضافة إلى إيرادات الفوائد وتكاليفها المرتبطة بترتيبات تمويلية لا تدخل ضمن الأنشطة الأساسية.

وبذلك، يوفر صافي الربح المعدل صورة أوضح عن القدرة الربحية الأساسية لطلبات، من خلال استبعاد العناصر التمويلية غير النقدية أو غير المتكررة.

## جسر الربط من صافي الدخل إلى صافي الدخل المعدل:

تغيّر النسبة السنوي	2024	2025	مليون دولار أمريكي
	<b>346</b>	<b>464</b>	<b>صافي الربح (المعلن)</b>
0.3 نقطة مئوية	4.7%	4.9%	الهامش (كنسبة من إجمالي قيمة البضائع المباعة)
142%	57	(1)	صافي خسائر فروقات العملات الأجنبية
(37%)	19	0.02	تكاليف الفوائد على القروض
67%	(16)	(20)	إيرادات الفوائد
غير ذات معنى	(13)	8	إيرادات الضريبة المؤجلة
53%	393	<b>451</b>	<b>صافي الربح المعدل</b>
-0.5 نقطة مئوية	5.3%	4.8%	الهامش (كنسبة من إجمالي قيمة البضائع المباعة)

مليون دولار أمريكي في العام 2025، فضلاً عن الإيرادات الضريبية المؤجلة.

ويعكس التراجع المحدود في هامش صافي الربح المعدل بمقدار 50 نقطة أساس الانخفاض الطفيف في هامش الأرباح المعدلة قبل استقطاع الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء نتيجة التحول الاستراتيجي في مزيج القطاعات، إلى جانب الارتفاع الهيكلي في معدلات ضريبة دخل الشركات في دول مجلس التعاون الخليجي. ومع ذلك، يبقى هذا الأداء مؤشراً على نموذج تشغيلي عالي الربحية.

## صافي النقد

تقوم بقياس صافي النقد على أساس مجموع النقد والنقد المعادل (بما في ذلك الودائع قصيرة الأجل المحتفظ بها لدى البنوك والتي لا تتجاوز مدة استحقاقها الأصلية 90 يوماً) بعد خصم أي التزامات اقتراض قائمة، وتحافظ طلبات على هيكل رأسمالي متحفظ، حيث تقتصر الالتزامات التمويلية في الأساس على التزامات عقود الإيجار وفقاً للمعيار الدولي للتقارير المالية IFRS 16، والتي تُحتسب على أساس القيمة الحالية لالتزامات السداد المستقبلية الناشئة عن عقود إيجار المكاتب ومرافق طلبات مارت وبعض المعدات.

ويوفر لنا ذلك مركزاً مالياً قوياً يدعم مواصلة الاستثمار في مبادرات النمو الاستراتيجية، والحفاظ على سيولة كافية لتوزيعات الأرباح، إلى جانب مرونة تمويلية تتيح دعم فرص النمو غير العضوي عند الحاجة.

## جدول صافي الربح إلى صافي الدخل المعدل:

تغيّر النسبة السنوي	2024	2025	مليون دولار أمريكي
	<b>419</b>	<b>743</b>	<b>النقد والودائع قصيرة الأجل</b>
57%	(97)	(152)	التزامات عقود الإيجار
83%	<b>322</b>	<b>591</b>	<b>صافي النقد</b>
0.3x	0.6x	1.0x	مضاعف الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء (x)

المعتمد على الاقتراض، إلى جانب قدرتنا القوية على توليد النقد، مرونة استراتيجية كبيرة. فنحن نتمتع موقع قوي يتيح لنا تمويل التوسع العضوي في منظومتنا، وتنفيذ توزيعات الأرباح المعتمدة للمساهمين بسلاسة، مع الحفاظ في الوقت نفسه على قدرة اقتراضية إضافية تتيح لنا تقييم فرص الاستحواذ والاندماج ذات الجدوى ومتابعتها، من دون التأثير على مرونة مركزنا المالي.

**أدائنا في عام 2025:** اختتمت المجموعة السنة المالية 2025 بمركز مالي قوي، مع صافي نقدية بلغ 591 مليون دولار أمريكي، ومن دون أي مديونية مالية خارجية. ولا يزال إطار السيولة لدينا متيناً، ومدعوماً بتدفقات نقدية تشغيلية قوية ومتواصلة. وتقتصر الالتزامات التمويلية على التزامات عقود الإيجار المثبتة وفقاً للمعيار الدولي للتقارير المالية IFRS 16، والمرتبطة بمرافق المكاتب ومتاجر "دارك ستورز" التابعة لطلبات مارت ومطابخ طلبات. وبمئنا هذا الهيكل الرأسمالي غير

## سياسة توزيعات الأرباح وعوائد المساهمين

تعكس النتائج القوية التي حققتها طلبات خلال السنة المالية 2025، حيث قام مجلس الإدارة برفع إجمالي التوزيعات النقدية الموصى بها للمساهمين إلى 421 مليون دولار أمريكي. ويتجاوز هذا الرقم التوجيهات السابقة البالغة 400 مليون دولار أمريكي، ويمثل نسبة توزيع قدرها 90% من صافي الدخل المُعلن، مما يؤكد التزام مجلس الإدارة بإعادة القيمة إلى المساهمين.

[ترك هذا القسم فارغاً عمدًا]

وتخضع هذه السياسة لمراعاة مجلس الإدارة لاحتياجات إدارة السيولة لأعمال الشركة، بما يشمل المصروفات التشغيلية ومصروفات التمويل والنفقات الرأسمالية المتوقعة. كما يُتوقع أن يأخذ مجلس الإدارة في الاعتبار ظروف السوق والبيئة التشغيلية السائدة في الأسواق التي تعمل فيها الشركة، إضافة إلى رؤيته المستقبلية لأداء أعمال الشركة.

وبعد عام 2025، تعتزم الشركة الاستمرار في توزيع الأرباح مرتين سنويًا خلال كل سنة تقويمية، مع استهداف توزيع ما يعادل 90% من صافي الدخل.

وتهدف سياسة توزيع الأرباح هذه إلى عكس توقعات الشركة بتحقيق تدفقات نقدية قوية وإمكانات أرباح طويلة الأجل، مع الحفاظ في الوقت نفسه على رأس مال كافٍ لتغطية متطلبات التشغيل المستمرة ومواصلة الاستثمار لدعم النمو على المدى الطويل.

## المخاطر الرئيسية والعوامل المخففة

يوضح الجدول التالي تقييمنا لأبرز المخاطر الحالية والناشئة. كما يلخص، على مستوى عام، الإجراءات المتخذة للتخفيف من هذه المخاطر، إضافة إلى النهج الذي نعتمده لإدارتها.



اقرأ المزيد في الصفحات 65 إلى 67

العوامل المُخفِّفة للمخاطر	المخاطر / الوصف
<p>تهدف إلى مواصلة تعزيز عرض القيمة للمستهلك بشكل استباقي ومستمر من خلال: (1) توسيع نطاق شركائنا من المطاعم والمتاجر المتاحين على منصتنا ضمن قطاع الطعام وقطاع البقالة والتجزئة، (2) تحسين سهولة استخدام المنصة وتطوير خصائصها، إلى جانب تعزيز موثوقية وكفاءة عمليات التوصيل وخدمات دعم العملاء، و(3) الاستثمار في مبادرات التسويق، بما في ذلك الخصومات المقدمة من طلبات ومن شركائنا البائعين، إضافة إلى الشراكات مع البنوك وبرنامج الاشتراك طلبات برو.</p> <p>كما نفخر بقدرتنا على التكيف بسرعة مع تغيّر ظروف السوق وتفضيلات العملاء.</p> <p>ومن خلال الاستفادة من مكانتنا كمقدمة رائدة في السوق، إلى جانب التزامنا المستمر بتطوير التكنولوجيا وتحسين مستوى الخدمات، نهدف إلى الحفاظ على حضورنا في السوق وتعزيز ربحيتنا على المدى الطويل رغم الضغوط التنافسية.</p>	<p><b>أ: مخاطر استراتيجية</b></p> <p><b>1. ضغوط المنافسة في السوق وتأثيرها على الإيرادات وهوامش الربح</b></p> <p>نعمل بصفتنا المنصة الإلكترونية الرائدة للطلب عبر الإنترنت وتوصيل الطعام وخدمات الاستلام من المتجر (Takeaway)، إضافة إلى شراء منتجات البقالة عبر الإنترنت في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ومع ذلك، نواجه منافسة قوية من قنوات متعددة، بما في ذلك المطاعم والمتاجر التقليدية التي توفر خدمات التوصيل أو الاستلام من المتجر، إلى جانب المطاعم والسلاسل التجارية وتجار التجزئة الذين يطوّرون قدراتهم الخاصة للطلب عبر الإنترنت من خلال المواقع الإلكترونية والتطبيقات المحمولة ومنصات التواصل الاجتماعي. كما يشهد السوق دخول شركات تقنية كبرى وشركات مدعومة برؤوس أموال كبيرة إلى أسواقنا، إلى جانب منافسين محليين ودوليين يعتمدون استراتيجيات تسعير وتسويق تنافسية. ويتسم السوق أيضًا بعمليات اندماج واستحواذ مستمرة أدت إلى ظهور منافسين أكبر وموارد أكثر، مما غيّر المشهد التنافسي بشكل ملحوظ. وتسهم شركات التجارة الإلكترونية المتكاملة، ومقدمو خدمات التجارة السريعة (Quick Commerce)، إضافة إلى التطبيقات الشاملة (SuperApps) التي تقدم مجموعة متنوعة من الخدمات بما فيها توصيل الطعام، في زيادة حدة المنافسة.</p> <p>وتتطلب هذه الديناميكيات منا الاستمرار في الابتكار، والاستثمار في التكنولوجيا، وتوسيع نطاق خدماتنا، والحفاظ على ولاء العملاء من أجل الحفاظ على مكانتنا في السوق. وقد يؤدي عدم التعامل بفعالية مع هذه الضغوط التنافسية إلى تأثير سلبي على أعمالنا وإيراداتنا وهوامش التشغيل والأداء المالي بشكل عام.</p>
<p>نحرص على المتابعة المستمرة والتفاعل الاستباقي مع تطورات الأطر التنظيمية في مختلف الأسواق التي نعمل فيها، بما يتيح لنا استشراف التغييرات المحتملة ومعالجتها قبل تأثيرها على عملياتنا. وقد صُمم إطار الامتثال لدينا بما يتلاءم مع الخصوصيات التنظيمية لكل سوق، مما يمكننا من التكيف السريع مع القوانين الجديدة ومتطلبات الترخيص.</p> <p>ولحد من الأعباء المالية والإدارية، نستثمر في حلول امتثال قابلة للتوسع، ونقدم ذلك بفرقٍ داخلي قوي متخصص في الشؤون القانونية والتنظيمية. كما نحرص على بناء قنوات تواصل فعّالة مع الجهات التنظيمية وشركائنا في القطاع، بهدف دعم السياسات العادلة وتوضيح الجوانب التنظيمية التي قد تكون غامضة أو غير مفهومة.</p> <p>أما في الأسواق التي تفرض قيودًا على معدلات العمولات أو تسعير خدمات التوصيل، فنركز على تعزيز الكفاءة التشغيلية للحفاظ على الربحية ضمن هذه الحدود. كما نعمل على دعم تطوير أطر تنظيمية تستوعب نماذج الأعمال الحديثة مثل المطابخ السحابية ومستودعات التوصيل (المتاجر السحابية)، بما يضمن استمرارية الابتكار وتقليل أي آثار تشغيلية محتملة.</p> <p>وعلاوة على ذلك، نولي أهمية خاصة لحماية البيانات، مع الالتزام بالمعايير الدولية المتعلقة بالخصوصية والأمن في مبادرات التكنولوجيا المالية وعمليات التجارة الإلكترونية. وسيساعدنا هذا النهج على التعامل بفعالية مع التعقيدات التنظيمية، مع الحفاظ على ثقة العملاء والحد من المخاطر المرتبطة بعدم الامتثال أو الإجراءات الرقابية.</p>	<p><b>2. تطوّر البيئة التنظيمية عدم اليقين بشأن الامتثال</b></p> <p>يشكّل تطور البيئة التنظيمية المرتبطة بالإنترنت والتجارة الإلكترونية والتجارة السريعة وقطاع الأغذية (بما في ذلك المطابخ السحابية) تحديات كبيرة لعملياتنا. وغالبًا ما تكون هذه الأنظمة محلية الطابع وتختلف بصورة ملحوظة بين الأسواق، إذ تغطي مجالات متعددة مثل معدلات العمولات، وحماية المستهلك، وخصوصية البيانات، والضرائب، والمدفوعات الإلكترونية، وشفافية التسعير، ومتطلبات الترخيص، وقوانين المنافسة.</p> <p>كما تزداد تعقيدات الامتثال نتيجة غياب إطار تنظيمي موحد عبر الأسواق التي نعمل فيها، إضافة إلى احتمال استحداث متطلبات تنظيمية جديدة، مثل تصنيف خدمات التوصيل ضمن فئة الخدمات البريدية، فضلًا عن تزايد تطبيق قوانين أكثر صرامة لحماية المستهلك في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.</p> <p>كما أن حالة عدم اليقين التنظيمي المرتبطة بنماذج الأعمال مثل المطابخ السحابية ومستودعات التوصيل المخصصة للطلبات عبر الإنترنت تصيف مخاطر تشغيلية إضافية. وقد يؤدي عدم الامتثال لهذه الأنظمة إلى فرض عقوبات مالية كبيرة، وإلحاق الضرر بسمعة الشركة، وزيادة التكاليف التشغيلية، وفرض قيود على قدرتنا على التوسع أو المنافسة بفعالية.</p>

## المخاطر الرئيسية والعوامل المخففة تتمة

العوامل المُخفِّفة للمخاطر	المخاطر / الوصف
<p>تعمل الفرق القانونية وفرق الامتثال في المجموعة، بالتعاون مع المستشارين القانونيين الخارجيين، على متابعة وتقييم المخاطر المرتبطة بقوانين مكافحة الاحتكار والمنافسة بشكل مستمر في كافة الأسواق التي تعمل فيها. ويشمل ذلك إجراء مراجعات دورية للعقود، ومتابعة التطورات التنظيمية، والتعامل مع الاستفسارات أو الشكاوى التي تثيرها الجهات المعنية بالمنافسة. كما تولي اهتمام خاص لتقييم المسارات المحتملة، مثل التحقيقات التنظيمية، وعمليات التحكيم، وسيناريوهات التسوية. وحتى تاريخ إعداد هذا التقرير، لا تزال الإجراءات ذات الصلة في الكويت والإمارات العربية المتحدة وأسواق أخرى قيد المتابعة، ولم يطرأ أي تغيير على تقييم المجموعة للمخاطر المرتبطة بها. وفي حال أصبح من المرجح تحقق أي من هذه المخاطر، مثل فرض غرامات تنظيمية أو تعديل العقود أو التجارح من بعض الأنشطة، فسيتم تكوين مخصصات مالية مناسبة وفقاً لذلك.</p>	<p><b>أ: مخاطر استراتيجية (تتمة)</b></p> <p>3. قوانين حماية المنافسة والتدابير الرقابية لمكافحة الاحتكار</p> <p>إن مكائنتنا القوية في السوق في بعض الدول تعرّضنا للخضوع إلى تدقيق الجهات التنظيمية بموجب قوانين مكافحة الاحتكار والمنافسة. وتشير التحقيقات الجارية في الكويت والإمارات العربية المتحدة إلى احتمال اتخاذ إجراءات تنظيمية أو فرض غرامات أو تعديل بعض العقود نتيجة ممارسات يُزعم أنها تقيّد المنافسة. كما أنّ تطور وتفاوت تطبيق قوانين المنافسة بين الأسواق يزيد من مستوى عدم اليقين، لا سيما في ما يتعلق بعمليات الاستحواذ أو التجارح، التي قد تواجه تأخيرات أو رفضاً أو فرض شروط تنظيمية. وقد تؤدي هذه المخاطر إلى فرض عقوبات مالية، وحدوث اضطرابات تشغيلية، وإلحاق ضرر بالسمعة، مما قد يؤثر في أعمالنا وأفاق نموّنا.</p>
<p>لدعم نمو القطاع والحفاظ على مكائنتنا التنافسية، نركّز على تعزيز حضور منصتنا واستمرارية عملها وسهولة استخدامها، بما يسهم في استقطاب المزيد من الشركاء الجدد والعلاء والحفاظ عليهم. كما نقوم بشكل مستمر بتقييم التطبيقات والحلول التكنولوجية الناشئة ودمجها بما يتماشى مع تطور توقعات العملاء. ومع استمرار تطور هذا القطاع، نلتزم بتكييف نموذج أعمالنا لدمج تقنيات التوصيل المبتكرة، مثل الطائرات المسيّرة والروبوتات، بما يضمن مواكبة تطورات السوق والحد من المخاطر المرتبطة بالتغيرات التكنولوجية.</p>	<p>4. مخاطر التطور التكنولوجي والانتشار والقبول السوقي</p> <p>يعتمد نمو قطاعنا ونجاحه على استمرار توسّع التجارة الإلكترونية والتجارة السريعة، وعلى التحول من المعاملات التقليدية إلى المعاملات عبر الإنترنت، إضافة إلى التطورات التكنولوجية وقبول العملاء لمنصات التجميع الرقمية. وتعتمد قدرتنا على التوسع على مستوى انتشار الإنترنت واستخدام الهواتف المحمولة في الأسواق التي نعمل فيها. ومع ذلك، قد تعيق بعض التحديات هذا النمو، مثل محدودية البنية التحتية، وانقطاع الكهرباء، وعدم استقرار شبكات الاتصال. كما أنّ تغيّر تفضيلات العملاء وظهور ابتكارات تقنية جديدة قد يعيد تشكيل القطاع، مثل نماذج التوصيل الحديثة التي تعتمد على الطائرات المسيّرة أو الروبوتات، الأمر الذي قد يتطلب منا التكيف بسرعة مع هذه التحولات. وإذا اتجه العملاء بعيداً عن الطلب عبر الإنترنت أو لم تتمكن من مواكبة التطورات التكنولوجية، فقد يصبح نموذج أعمالنا أقل ملاءمة للسوق، مما قد يؤدي إلى تباطؤ النمو، وتراجع القدرة التنافسية، واحتمال التعرض لآثار مالية سلبية.</p>
<p>لقد قمنا بتطبيق إطار عمل متين يركز على تعزيز موثوقية الأنظمة وأمنها ومرونتها. وقد جرى نشر تدابير أمنية متقدمة، مثل المصادقة متعددة العوامل، وبيروتوكولات التشفير، وإجراء اختبارات الاختراق بشكل دوري، للحماية من التهديدات السيبرانية ومحاولات الوصول غير المصرح بها. كما طوّرت المجموعة إطاراً شاملاً لسياسات الأمن السيبراني يضمن التطبيق المتسق والبيات المراقبة الفعالة عبر كافة المناطق والعمليات. ونُجّري تحديثات منتظمة للبرمجيات والأنظمة للحد من الثغرات المحتملة، في حين يخضع الموظفون والشركاء لبرامج تدريبية لضمان الالتزام بأفضل ممارسات الأمن. كما تم اعتماد بروتوكولات لإدارة الحوادث بهدف تحديد المشكلات التشغيلية والاستجابة لها ومعالجتها بسرعة، بما يسهم في تقليل فترات التوقف عن العمل والحد من الآثار المحتملة على العملاء والشركاء. وتسترشد عمليات اختيار الموردين ومتابعتهم بمعايير صارمة لأمن تكنولوجيا المعلومات وحماية البيانات، بما يضمن سرية البيانات التي تتعامل معها الأطراف الثالثة وسلامتها وتوافرها. وتخضع هذه التدابير للمراجعة والتطوير بشكل دوري لمواكبة المخاطر الناشئة وضمان استمرارية الأعمال، مع الحفاظ على ثقة العملاء وخصوصية البيانات وسمعة المجموعة.</p>	<p><b>ب. مخاطر تقنية</b></p> <p>1. تعطل أنظمة تكنولوجيا المعلومات</p> <p>يعتمد عملنا على أنظمة تكنولوجيا المعلومات وعلى عمليات اتصالات معقدة، يُدار جزء منها داخلياً بينما يتم تقديم جزء آخر من خلال أطراف خارجية، مما يعرّضنا لمخاطر تعطل الأنظمة أو اختراقات الأمن السيبراني أو الاضطرابات التشغيلية. كما أنّ ضعف التدابير الأمنية أو تحديات تكامل الأنظمة، إضافة إلى تزايد الاعتماد على العمل عن بُعد، يزيد من حدة هذه المخاطر.</p> <p>وأي اضطرابات محتملة، مثل انقطاع الأنظمة أو الهجمات السيبرانية أو أخطاء البرمجة، قد تؤثر في قدرتنا على معالجة الطلبات وإدارة عمليات التوصيل وحماية البيانات الحساسة، الأمر الذي قد ينعكس سلّياً على الإيرادات وثقة العملاء وسمعة الشركة. كما أنّ اعتمادنا على البنية التكنولوجية لشركة دليفري هيرو يزيد من مستوى تعرضنا للمخاطر المرتبطة بأنظمتها. وعلى الرغم من الجهود المستمرة لتعزيز أنظمة تكنولوجيا المعلومات والأمن السيبراني، فإن التهديدات المتطورة والاعتماد على الأنظمة التقنية يظلان من المخاطر المهمة التي قد تؤثر في عملياتنا وأدائنا المالي وسمعتنا.</p>

## المخاطر الرئيسية والعوامل المخففة تتمة

العوامل المُخفِّفة للمخاطر	المخاطر / الوصف
<p>طوّرت المجموعة وطبقت إطارًا متينًا لأمن المعلومات لمعالجة المخاطر المرتبطة باختراقات البيانات أو الوصول غير المصرح به. وتُستخدم تقنيات متقدمة للتشفير والمصادقة لحماية نقل المعلومات السرية وتخزينها، في حين يتم التدقيق بعناية في مزوّدَي الخدمات من الأطراف الثالثة لضمان التزامهم بمعايير أمنية صارمة.</p> <p>ويشرف فريق متخصص في أمن المعلومات على الاستجابة للحوادث، وأمن التطبيقات، والامتثال للوائح حماية البيانات. وللدخول من المخاطر بشكل أكبر، تُجرى عمليات تدقيق أمنية دورية واختبارات اختراق، إلى جانب المراقبة المستمرة، بهدف الكشف الاستباقي عن الثغرات ومعالجتها.</p> <p>كما يُدار الوصول إلى الأنظمة والبيانات الحساسة وفق ضوابط وصول معززة وصارمة، ويخضع الموظفون لبرنامج تدريبية مستمرة للحد من مخاطر الخروقات الأمنية غير المقصودة. إضافة إلى ذلك، طبّقت المجموعة عمليات متقدمة لإدارة الحوادث والاستجابة لها لاحتواء أي حوادث أمنية ومعالجتها على وجه السرعة. وتشمل عمليات تقييم المزوّدين مراجعة شاملة لتدابير حماية البيانات لديهم لضمان الامتثال لمتطلبات الخصوصية والأمن. وتعكس هذه الجهود المستمرة التزام المجموعة بحماية بيانات العملاء والشركاء والموظفين، مع ضمان الامتثال للقوانين واللوائح ذات الصلة. وسيتم التعامل مع أي حوادث أمنية مستقبلية وفقًا للبروتوكولات المعتمدة.</p>	<p><b>ب. مخاطر تقنية (تتمة)</b></p> <p><b>2. ثغرات الأمن السيبراني</b></p> <p>قد نواجه خروقات أمنية إلكترونية واضطرابات في الخدمة نتيجة للاختراقات أو الفيروسات أو عمليات الاحتيال أو الهجمات الخبيثة، وقد نضطر إلى تخصيص موارد كبيرة لحماية تقنياتنا وبنيتنا التحتية لتكنولوجيا المعلومات.</p>
<p>وفي الوقت الذي نسعى فيه لإدارة هذه المخاطر من خلال الاختيار الدقيق لشركائنا مقدمي الخدمات اللوجستية من الأطراف الثالثة ومتابعة أدائهم بشكل متواصل، فإننا نفرض أيضًا إجراءات للامتثال، ونقوم بعمليات تحقّق عند الحاجة، ونطوّق سياسات تهدف إلى الحفاظ على جودة الخدمة وسلامة العلامة التجارية. كما نعمل على الحد من الاعتماد التشغيلي على مُزوّدٍ واحد من خلال تنويع شركائنا مقدمي الخدمات اللوجستية، ومتابعة المستحقات التنظيمية، وإدارة تقلبات العرض والطلب بما يضمن استمرارية الخدمة. بالإضافة إلى ذلك، نقوم بتقييم قدرة هؤلاء الشركاء على التوسّع لدعم خطط النمو المستقبلية. ومع ذلك، وبفعل طبيعة هذا النموذج التشغيلي يبقى قدر مُحدّد من المخاطر قائمًا ضمن نموذج أعمالنا. وقد يكون لأي من هذه المخاطر، في حال تحققها، أثر سلبي جوهري على أعمالنا ووضعنا المالي ونتائج عملياتنا وأفاقنا المستقبلية.</p>	<p><b>ج. مخاطر تشغيلية</b></p> <p><b>1. ناعتماد على مزودي الخدمات اللوجستية الخارجيين لخدمات التوصيل وتنفيذ الطلبات.</b></p> <p>إنّ اعتمادنا على شركائنا مقدمي الخدمات اللوجستية من الأطراف الثالثة لتنفيذ الطلبات والتوصيل ينطوي على مخاطر تشغيلية وقانونية ومالية، وعلى مخاطر مرتبطة بالسمعة. وبما أنّنا لا نُوظّف بشكل مباشر غالبية سائقي التوصيل والعاملين في تجهيز الطلبات، تبقى قدرتنا على الإشراف على امتثالهم لقوانين العمل المحلية محدودة، بما في ذلك ما يتعلق بالبيانات التوريد، وتصاريح العمل، ولوائح الأجور، وساعات العمل، ومساهمات الضمان الاجتماعي. وقد تتسبّب أي خطأ عدم امتثال من قبل هؤلاء الشركاء بتدقيق تنظيمي، وفرض غرامات، واحتمال الإضرار بسمعة الشركة. إضافة إلى ذلك، وبما أنّ هؤلاء العاملين يرتدون الزي المُعتمد من قبلنا والذي يحمل علامة طلبات، فإن جودة الخدمة التي يقدمونها تؤثر بشكل مباشر في طبيعة تصوّر العملاء للخدمة. ومع ذلك، يبقى مستوى إشرافنا على عمليات توظيفهم وتدريبهم وتقييم أدائهم محدودًا، بشكل يزيد من مخاطر تباين مستوى الخدمة، وعدم رضا العملاء، والتأثير السلبي على السمعة.</p> <p>من الناحية القانونية، يُوجد احتمال أن يطالب سائقو التوصيل أو العاملون بتحديد وضع التوظيف والعمل لدى طلبات، لا سيما في حال عدم رضاهم عن الشروط التعاقدية مع شركائنا مقدمي الخدمات اللوجستية، وقد يتسبّب هذا الأمر بنشوء نزاعات قانونية أو التزامات مالية محتملة أو موجبات تنصّ على تقديم مزايا وظيفية. كما أنّ اعتمادنا التشغيلي على هؤلاء الشركاء يعني أنّ أي اضطرابات ناتجة من عدم الاستقرار المالي لديهم، أو نزاعات عمالية، أو إخفاق في تقديم الخدمات قد تؤثر بشكل كبير في قدرتنا على تلبية طلبات العملاء، مما قد يُسبّب خسائر في الإيرادات وتراجع مستوى الخدمة.</p>

## المخاطر الرئيسية والعوامل المخففة تتمه

المخاطر / الوصف

العوامل المُخفِّفة للمخاطر

## ج. مخاطر تشغيلية (تتمه)

## 2. مخاطر سمعة العلامة التجارية وسوء السلوك التشغيلي

يعتمد نجاحنا في قطاعي التجارة الإلكترونية والتجارة السريعة بدرجة كبيرة على قوة العلامة التجارية وسمعتها، حيث غالبًا ما تهيمن العلامات التجارية الأكثر رسوخًا على السوق. وقد يترك أي ضرر يلحق بعلامتنا التجارية - سواء بسبب إحقاقات في الخدمة، أو تحديات تنظيمية، أو مخالفات من قبل الشركاء، أو عدم رضا العملاء، أو عوامل خارجية مثل المقاطعات بخلفية سياسية - تأثيرًا كبيرًا على أعمالنا. وقد يفقد تضرر السمعة إلى فقدان العملاء، وتوتر العلاقات مع الشركاء، وارتفاع تكاليف التسويق لإعادة كسب الثقة. كما أنّ قضايا مثل تأخر التوصيل، أو عدم امتثال الشركاء، أو خروقات للأمن السيبراني، أو عدم الفعالية التشغيلية قد تقوّض دورها ثقة العملاء. ويرفع اعتمادنا على وسائل التواصل الاجتماعي للترويج لعلامتنا التجارية مخاطر تضرر السمعة بسرعة نتيجة انتشار محتوى سلبي على نطاق واسع. ومع توسع نطاق أعمالنا، سيبقى ضمان اتساق جودة الخدمة، والامتثال التنظيمي، وإدارة الأزمات بفاعلية، أمرًا حاسمًا للحفاظ على قيمة العلامة التجارية. وقد يترك أي إحقاق في حماية سمعتنا تأثيرًا جوهريًا على أدائنا المالي وموقعنا التنافسي ونمونا على المدى الطويل.

## 3. مخاطر قيود الملكية الأجنبية واتفاقيات المرشحين (الكفيل الاسمي)

تخضع عملياتنا في الكويت والعراق لقيود تتعلق بالملكية الأجنبية، ما يتطلب منا العمل من خلال ترتيبات الوكلاء المُعَيَّنين في هذه الأسواق. وفي الوقت الذي تتيح لنا هذه الهياكل الامتثال للأطر التنظيمية المحلية، فإنها تعرضنا لمخاطر قانونية وتشغيلية ومالية. فقد تقوم السلطات التنظيمية أو المحاكم المحليّة بالعلن في صحة هذه الترتيبات، مما قد يؤدي إلى اتخاذ إجراءات إنفاذ تنظيمية، أو فرض متطلبات لإعادة الهيكلة، أو غرامات، أو حتى سحب تراخيص التشغيل الخاصة بنا. كما قد يقوم الوكلاء المُعَيَّنون بالمطالبة بحقوق أو الاعتراض على الاتفاقيات أو رفع دعاوى قانونية، كما حدث خلال بعض النزاعات السابقة، الأمر الذي قد يسبب اضطرابًا في سير أعمالنا وينتج عنه دفعات مالية ملزمة. وتُولد هذه الترتيبات أيضًا تعقيدات إدارية، وارتفاعًا في تكاليف الامتثال، وقيودًا على اتخاذ القرارات الاستراتيجية. كما قد تؤدي التغييرات في الأنظمة المحلية إلى تقييد أو حتى حظر استخدام هياكل الوكلاء المُعَيَّنين، مما قد يضطرنا إلى البحث عن بدائل قد لا تتمتع بنفس الكفاءة التشغيلية أو الجدوى المالية. وقد نُؤنر أي تطورات سلبية ترتبط باتفاقيات الوكلاء المُعَيَّنين أو بالإجراءات التنظيمية بشكل جوهري في أعمالنا، ووضعنا المالي، وأفاق نموّنا في هذه الأسواق الرئيسية.

## د. مخاطر الامتثال

## 1. التطور المستمر في المشهد التنظيمي العام وتحديات الامتثال

إنّ الطبيعة المتغيرة والمعقدة للأنظمة الحكومية على امتداد قطاعات الإنترنت والتجارة الإلكترونية والتجارة السريعة وقطاع الأغذية (بما في ذلك المطابخ السحابية) تطرح مخاطر امتثال كبيرة. وقد تؤدي التغييرات في الأطر التنظيمية، على غرار فرض سقف لأسعار عمولات المنصات في قطر، أو احتمال تصنيف خدمات التوصيل كخدمات بريدية في عُمان، إلى أعباء مالية وتشغيلية إضافية. كما أنّ عدم توحيد الأنظمة عبر مختلف الأسواق يزيد من تعقيد متطلبات الامتثال، لا سيما في ظل وجود جهات تنظيمية عدة قد تفرض قواعد متضاربة. بالإضافة إلى ذلك، قد تؤثر القوانين الناشئة المرتبطة بخصوصية البيانات والتسويق والصرائب والتراخيص بشكل إضافي في عملياتنا التشغيلية، ومكاسبنا، وجهودنا للتوسع. وقد يُسفر عدم الامتثال للأنظمة المتغيرة عن فرض غرامات، أو نشوء نزاعات قانونية، أو الإضرار بسمعة الشركة، أو عن بروز قيود على قدرتنا على العمل في أسواق رئيسية.

وللحد من هذه المخاطر، نعمل على إدارة سمعة علامتنا التجارية بشكل نشيط من خلال تطبيق ضوابط صارمة لجودة الخدمة، والالتزام بالمتطلبات التنظيمية، وتنفيذ جهود تسويقية استراتيجية. كما نقوم بشكل متواصل بمراقبة تعليقات العملاء، وتحليل التفاعل على وسائل التواصل الاجتماعي، ومتابعة أداء الشركاء من أجل تحديد أي مخاطر محتملة ترتبط بالسمعة والقيام بمعالجتها. وتتيح لنا بروتوكولات إدارة الأزمات واستراتيجيات الاستجابة السريعة التعامل بفعالية مع أي تقضية إعلامية سلبية. كما تساهم استنماراتنا في مجال التكنولوجيا وتحسين الكفاءة التشغيلية، في ضمان تقديم خدمة موثوقة والحد من الاضطرابات. بالإضافة إلى ذلك، نحن نطبّق شروط عمل واضحة مع الشركاء للحفاظ على معايير الخدمة ومنع أي ممارسات غير ملائمة. وفي حين أنّ هذه التدابير تساعد في حماية علامتنا التجارية، إلا أنّ المخاطر المتعلقة بالسمعة لا تزال متصلة في صناعتنا.

نعتقد أنّ ترتيباتنا الحالية المرتبطة بالوكلاء المُعَيَّنين تتوافق مع القوانين والأنظمة المحلية، ممّا يحدّ من المخاطر القانونية المباشرة. وللتعامل مع أي تحديات تنظيمية محتملة، نقوم بمتابعة مستمرة للتغيرات في القوانين المحلية وتفسيراتها التي قد تؤثر في صحة هذه الهياكل أو في قابليتها للتنفيذ. كما قمنا إضافة إلى ما سبق، بإعادة هيكلة اتفاقياتنا بما يضمن استمرارية العمليات بالتزامن مع الحد من مخاطر مطالبة الوكلاء المُعَيَّنين بحقوق قد تؤثر في سير أعمالنا. ويشمل نهجنا أيضًا تقييم هياكل ملكية بديلة كلما كان ذلك ممكنًا، بهدف تقليل الاعتماد على ترتيبات الوكلاء المُعَيَّنين وضمان الامتثال للأطر التنظيمية المتغيرة.

لمواكبة التطورات المستمرة في المشهد التنظيمي العام، نقوم بشكل متواصل بتقييم مخاطر الامتثال المرتبطة بقطاعات الإنترنت والتجارة الإلكترونية والتجارة السريعة وقطاع الطعام. وتجري متابعة تعقيدات الأنظمة القانونية الخاصة بكل سوق، وما قد يترتب عليها من أعباء مالية أو تشغيلية. بهدف الحد من أي آثار سلبية محتملة على أعمالنا. كما نقوم برصد تطورات الأطر التنظيمية، بما في ذلك القيود المتعلقة بالتسعير، ومتطلبات نيل التراخيص، وقوانين خصوصية البيانات، لضمان توافق عملياتنا مع المتطلبات القانونية. ويتم التعامل مع مخاطر الأطر التنظيمية الأوسع نطاقًا، بما في ذلك اختلاف القواعد بين الأسواق المختلفة، من خلال آليات إشراف منظمة تهدف إلى الحفاظ على استمرارية العمليات والاستقرار المالي ودعم استراتيجيات التوسع في الأسواق.

## المخاطر الرئيسية والعوامل المخففة تتمة

العوامل المُخفِّفة للمخاطر	المخاطر / الوصف
<p>لضمان الامتثال لأنظمة حماية البيانات المتغيرة، فمما يتعين مختصين إقليميين في حماية البيانات يتولون الإشراف على الالتزام بالمتطلبات القانونية الخاصة بكل سوق. وإضافة إلى ذلك، عزّزنا إطار حماية البيانات لدينا من خلال اعتماد سياسات داخلية شاملة، ومبادئ توجيهية إجرائية واضحة، بما في ذلك بروتوكولات الاحتفاظ بالبيانات الشخصية وآليات التعامل مع استفسارات أصحاب البيانات. ومع تزايد التدقيق التنظيمي، نواصل تقييم وتعزيز تدابير أمن البيانات لدينا، لضمان توافق ممارساتنا مع المعايير المُعتمدة في القطاع والمتطلبات القانونية. وتسهم هذه الجهود في الحد من المخاطر المرتبطة باختراقات البيانات، والغرامات التنظيمية، والإضرار بالسمعة، وفقدان ثقة العملاء.</p>	<p><b>د. مخاطر الامتثال (تتمة)</b></p> <p><b>2. عدم الامتثال لقوانين حماية البيانات</b></p> <p>مع استمرار توسعنا ونمو قاعدة العملاء، والشركاء، وسائقي التوصيل، تزداد كمية البيانات الشخصية التي نقوم بجمعها وتخزينها ومعالجتها، مما يرفع مستوى تعرُّضنا لقوانين حماية البيانات والتدقيق التنظيمي. وتطّبق العديد من الأسواق الرئيسية التي نعمل فيها قوانين صارمة لحماية الخصوصية وأنظمة رقابية فعّالة، بشكل يستوجب متّأ أن تقوم بوثيرة مُستمرّة، بتقييم وتحديث سياسات أمن البيانات، والاحتفاظ بها، وتأمين خصوصيتها. وقد يؤدي عدم الامتثال لقوانين حماية البيانات المعمول بها، على غرار لائحة حماية البيانات لعام 2021 في سوق أبوظبي العالمي (ADGM)، إلى فرض غرامات، أو عقوبات قانونية، أو مطالبات بالتعويض، إضافة إلى الإضرار بسمعة الشركة. كما يُحتمل أن تُقوّض آج حرق أو إساءة في استخدام البيانات الشخصية، ثقة العملاء ويؤثر في استخدام منصة طلبات، وقد يكون له أثر جوهري في أعمالنا وأدائنا المالي وأفاق نمونا.</p>
<p>نسعى للتعامل مع التعقيدات التنظيمية بموازاة دعم النمو المستدام لحلول المدفوعات الرقمية لدينا، وذلك عبر متابعة الأنظمة المالية الآخذة بالتطوّر والتواصل مع السلطات المختصة لضمان الامتثال. بنمّيتنا منظومة الحوكمة الداخلية لدينا، عزّزنا خبرتنا التنظيمية، وأنشأنا قسماً قانونياً مخصّصاً لتكنولوجيا الخدمات المالية (Fintech).</p>	<p><b>3. عدم الامتثال للوائح تنظيم خدمات الدفع</b></p> <p>مع استكشافنا للفرص المتاحة في مجال المدفوعات الرقمية، بما في ذلك المحافظ الإلكترونية، وخدمات أجل الدفع، وحلول المحافظ الرقمية، قد نصبح خاضعين لمستوى أعلى من الإشراف التنظيمي ومتطلبات التراخيص والرقابة المالية. وتخضع العديد من عمليات الدفع الحالية لدينا، على غرار آليات توزيع عمولات المنصة والمدفوعات الموجهة إلى الشركاء، للتنظيم في بعض الأسواق، وأي توسع في الخدمات المالية قد يعرّضنا لمخاطر امتثال إضافية. وقد تشمل المتطلبات التنظيمية معايير كفاية رأس المال، ومتطلبات مكافحة غسل الأموال (AML)، وإجراءات اعرف عميلك (KYC)، والأمن السيبراني للمعلومات، وتدابير مكافحة الجرائم المالية، وغيرها. ويفعل خبرتنا المحدودة نسبياً في الأطر التنظيمية المالية وتطور التزامات الامتثال عبر ولايات قضائية عدّة، توجد مخاطر مرتبطة بعدم الامتثال، مما قد يؤدي إلى فرض غرامات، أو قيود على خدماتنا، أو الإضرار بسمعة الشركة، أو حدوث اضطرابات تشغيلية. ومن شأن الإخفاق في الحصول على التراخيص اللازمة، أو الحفاظ عليها، أو عدم الامتثال للتغيرات التنظيمية، أن يترك أثراً جوهرياً على أعمالنا وأدائنا المالي وأفاق النمو المستقبلية.</p>
<p>نلتزم بدعم تطوير الكفاءات المحلية والامتثال للأنظمة المحلية بما يُلّتي متطلبات توطین القوى العاملة في مختلف أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وفي حين قد تفرض هذه المبادرات بعض القيود، فإننا نواصل تكيف استراتيجيتنا المتعلقة بالقوى العاملة لضمان الامتثال بالتزامن مع الحفاظ على الكفاءة التشغيلية، إضافة إلى ذلك، نحن ندرك أهمية وجود قوى عاملة عالية المهارة ومرنة لدعم خطط التوسع والابتكار لدينا، ونعمل ضمن الأطر التنظيمية المعمول بها لتحقيق التوازن بين متطلبات الامتثال واحتياجات الأعمال.</p>	<p><b>4. الامتثال لمتطلبات توطین القوى العاملة والقيود التشغيلية المرتبطة بها</b></p> <p>تفرض مبادرات توطین القوى العاملة على امتداد أسواق رئيسية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بما في ذلك التوطین في كلّ من دولة الإمارات العربية المتحدة، والكويت، والبحرين، وقطر، وعمان، حصصاً لصالح القوى العاملة، ومتطلبات توظيف قد تزيد من التكاليف. وقد يترتب على الامتثال لهذه البرامج ارتفاع في تكاليف الرواتب للموظفين المواطنين، وقيود على إعادة هيكلة القوى العاملة، وصعوبات في استقطاب الكفاءات المحلية المؤهلة، لا سيما في الوظائف المتخصصة في مجال التكنولوجيا وتطوير البرمجيات. كما أنّ التغييرات التنظيمية التي تؤثر في شركائنا مقدمي الخدمات اللوجستية من الأطراف الثالثة قد تنعكس على توفير سائقي التوصيل، كما حدث في سلطنة عُمان حيث أدى عدم الامتثال إلى احتجاج بعض السائقين. وقد تفرض الحكومات أيضاً قيوداً على تصاريح العمل أو دخول العمالة الوافدة بهدف تسريع جهود التوطین، مما قد يزيد من التحديات المرتبطة بإدارة القوى العاملة. وقد يُسفر عدم الامتثال لهذه المتطلبات عن فرض غرامات أو قيود على توظيف العمالة الأجنبية أو حتى الحد من فرص التوسع في بعض الأسواق. وفي الوقت الذي يواصل فيه توسيع نطاق سياسات التوطین وتشيديها، قد يكون لذلك أثر كبير في هيكلية التكاليف لدينا، ومرونتنا التشغيلية، وقدرتنا التنافسية الإجمالية في المنطقة.</p>

## المخاطر الرئيسية والعوامل المخففة تتمة

العوامل المُخفِّفة للمخاطر	المخاطر / الوصف
<p>نسعى إلى التخفيف من مخاطر تقلبات أسعار الصرف من خلال المراقبة المستمرة لسياسات أسعار الصرف، وتنوع مصادر إيراداتنا جغرافياً، والحفاظ على درجة عالية من المرونة المالية. كما يتم بشكل دوري تقييم مدى الحاجة والجدوى لاستخدام خيارات التحوط وغيرها من أدوات إدارة المخاطر المتاحة لتقليل مستوى التعرض لهذه التقلبات. وعلى الرغم من هذه التدابير، فإن أي تغييرات مستقبلية في أسعار الصرف قد تظل تؤثر على وضعنا المالي وآفاق نمونا المستقبلية.</p>	<p><b>د. مخاطر مالية</b></p> <p>1. مخاطر أسعار الصرف الأجنبي واستقرار سعر صرف الدرهم الإماراتي مقابل الدولار الأمريكي</p> <p>يعتمد وضعنا المالي ونتائج عملياتنا بشكل كبير على استقرار سعر صرف الدرهم الإماراتي، المرتبط رسمياً بالدولار الأمريكي منذ عام 1997. وأي قرار لفك هذا الارتباط أو تعديل سعر الصرف بين الدرهم الإماراتي والدولار الأمريكي من قِبل مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي قد يؤدي إلى زيادة تكاليف الخدمات والالتزامات المتعلقة بالديون، بالإضافة إلى حدوث تقلبات في أسعار ترجمة العملات الأجنبية، مما قد يؤثر سلباً على أدائنا المالي. ورغم استقرار سعر الصرف المربوط حتى تاريخه، فلا يوجد ضمان بأن هذا الارتباط سيستمر إلى ما لا نهاية. وعليه، فإن أي تغيير في سعر الصرف قد يؤثر بشكل جوهري وسلبى على أعمالنا ووضعنا المالي وآفاق نمونا المستقبلية.</p>

[ترك هذا القسم فارغاً عمداً]

# طموح للريادة والتزام بالاستدامة



31	المبدأ التوجيهي
31	نهجنا تجاه الاستدامة
32	إطار عمل الاستدامة لدينا
33	تعزيز العمل اللائق والنمو الاقتصادي
37	تعزيز العدالة الغذائية وإمكانية الوصول إليها
40	خفض بصمتنا الكربونية

## المبدأ التوجيهي

في طلبات، نهدف إلى إحداث أثر مستدام عبر توظيف التكنولوجيا والابتكار لتمكين المشاركة الاقتصادية، ودعم شركائنا، وتعزيز المنظومة التي نعمل ضمنها.

نلتزم بمعالجة تحديات انعدام الأمن الغذائي والحد من الأثر البيئي، بموازاة مواصلة ترسيخ ممارسات مسؤولة وأخلاقية في قطاع توصيل الطعام.



## نهجنا تجاه الاستدامة

نعتمد نهجاً مركزاً ومدروساً تجاه الاستدامة، مع إعطاء الأولوية للقضايا الأكثر ارتباطاً بأعمالنا وبالمنطقة التي نعمل فيها. يساعدنا ذلك على توجيه الجهود والموارد نحو المجالات التي يمكننا أن نحقق فيها أثراً حقيقياً وقابلاً للقياس.

ويرتكز نهجنا على:

- دمج الاستدامة في صميم استراتيجيتنا، مع التشديد على الفرص الاقتصادية، وإتاحة الوصول إلى الطعام، والإشراف البيئي.
  - إشراك أصحاب المصلحة، بما في ذلك الشركاء، وسائقي التوصيل، وموظفي طلبات، والجهات التنظيمية، والمنظمات غير الحكومية، والمستثمرين، لتحديد الأولويات وتوجيه الإجراءات.
  - التوافق مع الأطر الدولية المعترف بها وأفضل الممارسات، من أجل تفعيل المساءلة والشفافية.
- يضمن ذلك أن تبقى أجندة الاستدامة لدينا علانية وموثوقة ومتوافقة مع كل من التوقعات العالمية واحتياجات المنطقة.

تم تصنيف المواضيع ذات الأهمية النسبية بالنسبة لنا وإدراجها تحت ثلاث ركائز رئيسية، تتماشى كل منها مع هدف من أهداف الأمم المتحدة للتنمية المستدامة وثيقة الصلة بأعمالنا، وهي:

- تعزيز العمل اللائق والنمو الاقتصادي
- تعزيز عدالة الغذاء وسهولة الوصول إليه
- تقليل بصمتنا الكربونية

يمكن الاطلاع على مزيد من المعلومات حول ركائز الاستدامة هذه والمواضيع ذات الأهمية النسبية المرتبطة بها في القسم التالي.

يرجى الاطلاع على صفحة 32



# إطار عمل الاستدامة لدينا

يرتكز إطار الاستدامة لدينا على ثلاثة ركائز أساسية، يتماشى كل منها مع أهداف التنمية المستدامة للأمم المتحدة (UN SDGs) الأكثر صلة بنموذج أعمالنا وسلسلة القيمة لدينا. وتوجّه هذه الركائز كيفية خلقنا للقيمة عبر منظومتنا.



## 1. تعزيز العمل اللائق والنمو الاقتصادي

نواصل التزامنا بتمكين الفرص الاقتصادية على امتداد منظومتنا عبر دعم سائقي التوصيل، بشكل يُتيح مسارات مرنة لتحقيق الأرباح، وتمتين نمو الأعمال المحلية، ومن خلال التكنولوجيا، والشراكات، والبرامج المُستهدفة، نُسهّم في دعم توفير فرص العمل، ونمو الأعمال، وبناء مجتمعات أكثر قدرة على التكيف في مختلف أنحاء المنطقة.

### الموضوعات الجوهرية



رفاهية سائقي التوصيل وتجربتهم



تمكين الشركاء

يرجى الاطلاع على صفحة 33

## 2. تعزيز العدالة الغذائية وإمكانية الوصول إلى الغذاء

يُعَدُّ الوصول إلى الغذاء عنصراً محورياً في الدور الذي نؤديه ضمن المجتمعات التي نخدمها. نستفيد من تطبيقنا، الذي يصل إلى ملايين المستخدمين في مختلف أنحاء المنطقة، ومن شبكتنا الواسعة من الشركاء والمؤسسات الخيرية، لدعم الفئات التي تواجه تحديات في الأمن الغذائي، وتوسيع نطاق الوصول إلى خيارات الوجبات التي تُباع بأسعار بالمتناول، وتسهيل مساهمة العملاء في القضايا التي تهتمهم.

### الموضوعات الجوهرية



العتاء المجتمعي



الإغاثة الطارئة

يرجى الاطلاع على صفحة 37

## 3. خفض بصمتنا الكربونية

نحن على دراية بالمسؤولية التي تتأتى من العمل على نطاق واسع، ولتلتزم بخفض الأثر البيئي لعملياتنا. يتمحور تركيزنا على تقليل انبعاثات التوصيل، وتحسين كفاءة استخدام الموارد، والدفع قُدماً بممارسات أكثر استدامة على امتداد سلسلة القيمة لدينا. ومن خلال الابتكار، والشراكات، واتخاذ القرارات المُوجّهة عبر البيانات، نحن نرشح قاعدة لصالح إجراءات مناخية طويلة الأمد ونمو أكثر مسؤولية.

### الموضوعات الجوهرية



إزالة الكربون من عمليات التوصيل / انبعاثات التوصيل



الاقتصاد الدائري واستعادة المواد

يرجى الاطلاع على صفحة 40

## إنجازات العام 2025 في تعزيز العمل اللائق والنمو الاقتصادي:

كسب سائقو التوصيل أكثر من

21.5 مليون دولار أمريكي

إكراميات، علاوة على أرباحهم الاعتيادية

"طلبات" دعمت

12,000

استراحة لسائقي التوصيل

سجل سائقو التوصيل في "طلبات"

1.6 مليون

زيارة لمحطات الاستراحة خلال الصيف، بزيادة 26% على أساس سنوي



# 1. تعزيز العمل اللائق والنمو الاقتصادي

من خلال منصتنا، نحن نُمكن الآلاف من الشركاء من الوصول إلى قاعدة أوسع من العملاء، ونُدمم سائقي التوصيل بتوفير فرص اقتصادية مرنة، ونُساعد الأعمال المحلية على بناء عمليات مستدامة. ونهدف، عبر الاستثمار في قدرات الشركاء، ورفاهية سائقي التوصيل، واعتماد ممارسات أعمال مسؤولة، إلى تعزيز المرونة الاقتصادية في المجتمعات التي نخدمها.

تماشيًا مع الهدف الثامن من أهداف الأمم المتحدة للتنمية المستدامة: العمل اللائق والنمو الاقتصادي، يعكس هذا المحور كيفية إسهام طلبات في تعزيز المشاركة الاقتصادية ونمو الأعمال في مختلف أنحاء المنطقة.

## الموضوعات الجوهرية:



رفاهية سائقي التوصيل وتجربتهم



تمكين الشركاء



## 1. تعزيز العمل اللائق والنمو الاقتصادي

### رفاهية سائقي التوصيل وتجربتهم



يُشكّل سائقو التوصيل عنصرًا أساسيًا في شبكة التوصيل لدى طلبات وفي المجتمعات التي نخدمها. نحن نستثمر في سلامة سائقي التوصيل، وندعم الأنظمة، ونؤمّن ظروفًا عادلة، من أجل تأمين تجربة عمل موثوقة وإيجابية في ظل استمرار نمو منصتنا.

في عام 2025، مكنت طلبات 157,000 من سائقي التوصيل في مختلف أنحاء المنطقة من خلال أرباح موثوقة ومستدامة إضافة إلى مبادرات تُعزّز رفاهية سائقي التوصيل وسلامته. يعمل معظم سائقي التوصيل لصالح شركائنا من مُقدمي الخدمات اللوجستية، وهم يستفيدون من حماية قوانين العمل والأنظمة المعتمدة في كل الأسواق.

### معايير الشركاء المسؤولين

يُشترط على جميع الشركاء في مجال الخدمات اللوجستية من الأطراف الثالثة العاملين على المنصة الالتزام بمتطلبات تعاقدية تشمل ممارسات التوظيف القانونية وحقوق الإنسان والسلامة والامتثال التنظيمي. وتُطبّق هذه المعايير قبل انضمام الشركاء إلى المنصة وبعده. ويخضع الشركاء المحتملون لعمليات تدقيق تشمل الجوانب التشغيلية والامتثال خلال مرحلة الانضمام، والتي بموجبها لم تتم الموافقة على أكثر من 2,000 متقدم خلال السنوات الأخيرة لعدم استيفائهم هذه المتطلبات. كما قد يتم تعليق أو إنهاء الشراكات في حال رصد مخالفات جوهريّة، وقد تم بالفعل استبعاد أكثر من 50 شريكًا من المنصة نتيجة عدم الامتثال للمعايير المطلوبة.

### الشفافية وأنماط العمل الآمنة

تُعد المدفوعات الشفافة وفي الوقت المناسب شرطًا أساسيًا لجميع الشركاء في مجال الخدمات اللوجستية على المنصة. ويمكن لسائقي التوصيل تتبع أرباحهم عبر تطبيق طلبات الخاص بهم (talabat Rider App)، بما يوفر رؤية واضحة لعدد الطلبات المنجزة وآلية احتساب الدخل. كما تخضع مدفوعات الأجر للأنظمة العمالية المعمول بها وأنظمة حماية الأجر في الأسواق التي نعمل فيها.

وتشكّل الإكراميات التي يمنحها العملاء لسائقي التوصيل أحد المكونات الرئيسية لدخلهم. ففي العام 2025، تجاوزت قيمة الإكراميات التي حصل عليها السائقون عبر المنصة 21.5 مليون دولار أمريكي، مع احتفاظ سائقي التوصيل بنسبة 100٪ من هذه الإكراميات من دون أي استقطاعات من قبل المنصة، بما يضمن انتقال مكافآت العملاء مباشرة إلى سائقي التوصيل ويعزز الثقة في عدالة نموذج الدخل.

كما تتيح التحديثات الفورية عرض الإكراميات مباشرة لسائقي التوصيل، مما يعزز مستوى الشفافية في احتساب الأرباح.

### التقرير الاستراتيجي

وترتبط سلامة سائقي التوصيل ارتباطًا وثيقًا بساعات العمل المعقولة وفترات الراحة الكافية، حيث تضع طلبات توقعات واضحة لشركائها لضمان الامتثال للأنظمة العمالية المحلية وتطبيق أنماط عمل آمنة.

### عرض القيمة لسائقي التوصيل

يُحدّد عرض القيمة الخاص بسائقي التوصيل في طلبات التجربة، والدعم، والفرص المُقدّمة لسائقي التوصيل بواسطة منصّتنا. وهو يقوم على أربع ركائز رئيسية: إتاحة فرص اقتصادية عادلة ومرنة، وحماية سائقي التوصيل ودعمهم في أثناء عملهم على الطرقات وخارجها، وتقدير الأداء القوي والتميز، وضمان الوصول الموثوق إلى المساعدة عند الحاجة. وجرى تصميم هذه العناصر لتجعل من خلال تكاملها، العمل مع طلبات، تجربة شفافة، وموثوقة، ومستدامة على المدى الطويل.

إلى جانب العوائد المالية، تركز القيمة المقترحة المقدمة لسائقي التوصيل على تذليل التحديات في العمليات التشغيلية اليومية، وتوفير منظومة دعم موثوقة للتعامل مع أية عقبات طارئة تواجههم. ويشمل ذلك إتاحة الوصول إلى مراكز متخصصة لدعمهم، وإرساء آليات منهجية لمعالجة مشكلاتهم، وتوفير قنوات اتصال فعالة تكفل حصولهم على المساعدة الفورية، فضلًا عن التعاون الوثيق مع الإدارات المرورية المحلية في مختلف أسواقنا التشغيلية بما يضمن تعزيز مستويات السلامة والكفاءة لعمليات التوصيل. وفي السياق ذاته، نواصل جهودنا الحثيثة لتطوير مبادرات الحماية والرعاية الاجتماعية لسائقي التوصيل في أسواق مختارة، بالتوازي مع إطلاق برامج للتقدير والتحفيز، والتي من شأنها ترسيخ ولاعهم واستدامة عملهم عبر المنصة على المدى الطويل.



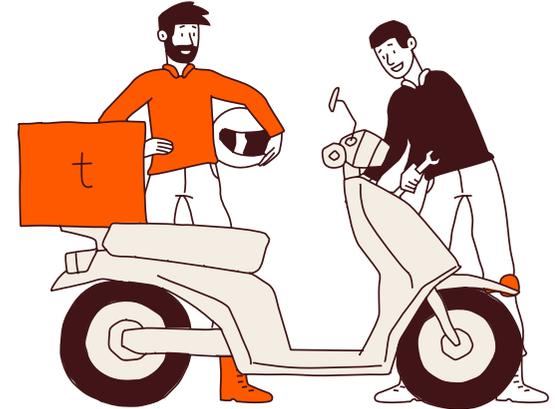
## 1. تعزيز العمل اللائق والنمو الاقتصادي



### رفاهية سائقي التوصيل وتجربتهم

#### الدعم في الصيف

بفعل عملنا في أسواق تشهد فترات طويلة من درجات الحرارة المرتفعة، يُعدّ دعم سائقي التوصيل خلال فصل الصيف أولوية جوهرية في إطار الحرص على الرفاهية. ويُعدّ برنامج "مغا في الصيف" مبادرة موسمية من طلبات مُصمّمة بغية الحد من المخاطر المرتبطة بالحرارة، وتعزيز راحة سائقي التوصيل من خلال إجراءات عملية، ومتاحة ميدانيًا بشكل ملموس خلال الأشهر التي تبلغ فيها الحرارة ذروتها.



في عام 2025، وقّر البرنامج 51 محطة استراحة مخصّصة لسائقي التوصيل، بزيادة نسبتها 15% مقارنة بعام 2024. وتمّ دعم ذلك عبر توفير أكثر من 12,000 منطقة مبيع مُطلّلة على امتداد مناطق التوصيل الرئيسية، بشكل أتاح لسائقي التوصيل الوصول بسهولة إلى مساحات مناسبة لأخذ قسط من الراحة والتبريد خلال فترات مناوبتهم.

خلال الموسم، تمّ تسجيل 1.6 مليون زيارة لمحطات الاستراحة، بزيادة سنوية بلغت 26%. الأمر الذي يعكس التوسّع المُتواصل في البنية التحتية للرفاهية وزيادة استعمالها من قبل سائقي التوصيل. إضافة إلى ذلك، تمّ توزيع 84,000 حقيبة صيفية، وتوفير أكثر من 329,000 لتر من المرطبات لدعم الترطيب، وتعزيز الشعور بالرفاهية خلال فترات الارتفاع الشديد للحرارة.

تسهم هذه الإجراءات مجتمعة في الحد من المخاطر المرتبطة بارتفاع الحرارة، وتحسّن راحة سائقي التوصيل، وتدعم تواصل تقديم الخدمة طوال فترة العمليات الصيفية.

#### المشاركة في القطاع وتطوير السياسات

يجري تمثيل رفاهية سائقي التوصيل ليس من خلال البرامج الداخلية فحسب، بل أيضًا عبر التعاون المُتواصل مع الجهات الحكومية، والهيئات التنظيمية، وأصحاب المصلحة في القطاع، من أجل دعم توفير بيئات تشغيل أكثر أمانًا وأطر عمل لخدمات التوصيل أكثر وضوحًا على امتداد كامل أنحاء المنطقة.

في عام 2025، عملت طلبات عن قرب مع هيئات النقل الوطنية وإدارات الشرطة للدفع فُدمًا بمبادرات سلامة سائقي التوصيل وبغرض الامتثال للمعايير التنظيمية. وشمل ذلك تطوير رسائل توعوية بشكل مشترك، والتوافق مع حملات السلامة في القطاع العام، والتفاعل

المُتواصل بشأن سلوكيات القيادة، والتوعية المرورية، والإرشادات التشغيلية المُرتبطة بأنشطة التوصيل الخاصة بالمرحلة النهائية.

أبعد من مبادرات السلامة، تواصل طلبات التعاون مع الجهات التنظيمية بشأن مستلزمات الترخيص، والامتثال للقوى العاملة، والتقاشات المُرتبطة بسياسات قطاع التوصيل. وتسهم هذه المشاركات في تأمين توقعات أكثر وضوحًا بالنسبة إلى شركائنا من مُقدّمي الخدمات اللوجستية، وتفعيل المسارات المُعتمدة للتحقق، وتطوير أطر تنظيمية أكثر اتساقًا لعمليات التوصيل في المرحلة النهائية.

من خلال التعاون المُستدام مع المؤسّسات العامة وأصحاب المصلحة في القطاع، تهدف طلبات إلى الإسهام في توفير معايير أعلى على مستوى القطاع، وحماية أكثر مئاة لسائقي التوصيل، ومنظومة توصيل أكثر استقرارًا ومسؤولية.



## 1. تعزيز العمل اللائق والنمو الاقتصادي



### تمكين الشركاء

تربط منصتنا آلاف المطاعم، والمتاجر المحلية، ومُقدّمي الخدمات بالعملاء في مختلف أنحاء المنطقة. وتُشكّل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم (SMEs)، نسبة كبيرة من شركائنا، والتي بالنسبة إليهم يُمكن أن يكون الوصول إلى البنية التحتية الرقمية، وتوليد الطلب، والأدوات التشغيلية عاملاً تمكينيًا رئيسيًا لتحقيق النمو.

وعبر خفض الحواجز التي تُعيق دخول السوق، وتأمين التكنولوجيا، والخدمات اللوجستية، والوصول إلى العملاء، تدعم طلبات الشركات الأصغر حجمًا في توسيع نطاق عملياتها والمشاركة بشكل أكثر شمولًا في الاقتصاد الرقمي.

أبعد من تمكين الأنشطة التجارية اليومية، نحن نسعى أيضًا لإيجاد فرص لدعم ريادة الأعمال والابتكار في مراحله المبكرة في مختلف أنحاء المنطقة. يشمل ذلك التعاون مع حاضنات الشركات الناشئة، وبرامج تسريع الأعمال، بموازة مواصلة تحديد المبادرات التي يمكن أن تُساهم طلبات عبرها بتقديم خبرتها، والوصول إلى السوق، وتوفير فرص إطلاق تجريبية لصالح الشركات الناشئة.

### حاضنات الشركات الناشئة

في عام 2025، أصبحت طلبات شريكًا مؤسسيًا في برنامج مُسرّعات الأعمال الإماراتي Dubai Founders HQ، وهو تعاون بين شركة Plug and Play وعُرْفَة دبي للاقتصاد الرقمي. وصُمم البرنامج بغية دعم الشركات الناشئة في تنمية أعمالها وتوسيع نطاق عملياتها في دبي، عبر ربطها بشركاء مؤسسين راسخين لابتكار حلول لتحديات الأعمال التجارية الفعلية، بشكل مشترك.

من خلال هذه الشراكة، تعمل طلبات، جنبًا إلى جنب مع شركات مشاركة أخرى، على تقديم تحديات الأعمال والاستدامة ذات الأولوية إلى شركات ناشئة تم اختيارها بعناية. وتتولى Plug and Play عملية اكتشاف الشركات الناشئة واختيارها، في الوقت الذي تشارك فيه طلبات في جلسات العروض التقديمية واختيار المجموعات المتناسقة، بما يتيح تفاعلًا مباشرًا مع رواد الابتكار الناشئين. ويُنفذ البرنامج وفق مجموعات متناسقة ذات هيكلية منظمة، الأمر الذي يُوفّر الإرشاد لصالح الشركات الناشئة، وإمكانية الوصول إلى الشركاء من الشركات، ومسارات لتجربة الحلول في بيئات تشغيلية واقعية.

ونتيجة لهذه المشاركة، تتعاون طلبات حاليًا مع شركتين ناشئتين تم اكتشافهما من خلال البرنامج، ومن المتوقع إطلاق برامج تجريبية لكل

منهما خلال العام المقبل. ويتيح هذا الأمر إجراء اختبارات مبكرة للحلول المبتكرة، بالتزامن مع توفير فرص للشركات الناشئة لتطبيق حلولها في حالات تشغيلية واقعية.

تقوّي مشاركتنا في برامج بهذا المستوى دور طلبات في دعم منظومات الابتكار الإقليمية، وتوفّر لنا الوصول إلى تقنيات ناشئة يمكن أن تحسّن الكفاءة التشغيلية، وأداء الاستدامة، وتجربة الشركاء عبر منصتنا.

تستثمر طلبات في تطوير قدرات الشركاء من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بما يدعم نموهم على المنصة. ومن خلال tAcademy، نوفّر برامج تمكين منهجية تركز على الجاهزية الرقمية، وتعزيز الأداء التجاري وتحقيق التميز التشغيلي. وفي مصر، أسهم هذا النهج في دعم شركائنا من الصيديات والتجزئة على تطوير عمليات التوصيل عبر الإنترنت، من خلال تقديم إرشادات عملية حول النمو، وتحسين الأداء، وتعزيز تجربة العملاء، والاستخدام الأمثل للأدوات الرقمية التي توفرها طلبات.

ومن خلال الدمج بين الدعم على المستويين التجاري والتشغيلي، تُمكن tAcademy الشركاء من تحسين أداء متاجرهم وبناء نماذج أعمال رقمية أكثر استدامة. وبالتوازي مع ذلك، تواصل طلبات توسيع نطاق هذه المبادرات في مختلف أنحاء المنطقة، بهدف تعزيز وصول الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى المعرفة والأدوات والدعم.



## 2. تعزيز العدالة الغذائية وإمكانية الوصول إليها

تماشيًا مع الهدف الثاني من أهداف الأمم المتحدة للتنمية المستدامة: القضاء على الجوع، تعكس هذه الركيزة سُبل توظيف طلبات انتشارها الجغرافي وتقنياتها لدعم الوصول إلى الطعام في مختلف أنحاء المنطقة.

يُعد العطاء وردًا الجميل جزءًا أساسيًا من هوية طلبات. فمن خلال دمج مبادرات العطاء ضمن تجربة التطبيق، والتعاون مع شبكة واسعة من الجهات الخيرية الموثوقة، تُسهّل على العملاء دعم القضايا الإنسانية ذات الأثر، مع توجيه الموارد إلى المجتمعات التي تواجه تحديات في الأمن الغذائي. وبصفتنا من أولى المنصات في المنطقة التي أطلقت قطاعًا مخصصًا لمبادرات العطاء، تمكّننا من توسيع هذا الجهد بمقدار عشرة أضعاف خلال السنوات الست الماضية، مع تحقيق نمو ملحوظ في حجم المشاركة وعدد الشراكات والأثر الإجمالي.

وبركز نهجنا على محورين رئيسيين: العطاء القائم على العملاء، والذي يتيح للأفراد دعم الجهات الخيرية المحلية والعالمية مباشرة عبر التطبيق. والاستجابة للطوارئ، حيث نبادر سريعًا للاستجابة للأزمات بالتعاون مع شركائنا منذ زمن طويل في العمل الإنساني. ومن خلال هذه المبادرات، يتجاوز دورنا تقديم خدمات التوصيل ليشمل تحويل المعاملات اليومية إلى دعم مستدام للمجتمعات وأثر اجتماعي ملموس.

أبرز الإنجازات في عام 2025

7 مليون  
دولار أمريكي

تم جمعها من خلال التبرعات داخل التطبيق

أكثر من  
1.65 مليون

وجبة غذائية (ما يعادل)

50+

الشركاء من المؤسسات الخيرية  
المرخصة في أسواقنا التشغيلية



### الموضوعات الجوهرية:



العطاء المجتمعي



الإغاثة الطارئة / التبرعات  
والمساهمات المؤسسية

## 2. تعزيز العدالة الغذائية وإمكانية الوصول إليها



### العتاء المُجتمعي

يتم دمج العطاء المجتمعي ضمن تجربة طلبات، بما يتيح للعملاء المساهمة مباشرة في دعم الجمعيات الخيرية الموثوقة في مختلف أنحاء المنطقة.

يتم تقديم مساهمات العملاء من خلال قسم مخصص للتبرعات والعطاء المجتمعي يتضمن نقطة وصول بارزة على الصفحة الرئيسية في معظم الأسواق. وعبر دمج خيارات التبرع مباشرة في تجربة الاستخدام، تُبسط طلبات خطوة العطاء والتبرع، وتجعلها وسيلة آمنة وسهلة الوصول لتوسيع نطاق الأثر المجتمعي.

منذ عام 2020 وحتى تاريخه، ساهمت طلبات في جمع أكثر من 29.5 مليون دولار أمريكي من تبرعات العملاء. وفي عام 2025 وحده، تبرع العملاء بأكثر من 7.3 مليون دولار أمريكي، وكذلك بأكثر من 1.68 مليون وجبة طعام من خلال الشركاء من الجمعيات الخيرية المرخصة لكل من طلبات وتطبيق إنستاشوب، لدعم المجتمعات غير المُحصّنة وتلبية الاحتياجات الإنسانية في مختلف أنحاء المنطقة.

### نطاق التأثير والشراكات

تعاون بشكل وثيق مع برنامج الأغذية العالمي للأمم المتحدة (WFP) بصفته شريكنا الإنساني الإقليمي، بما يدعم مبادرات مساعدات الطعام واسعة النطاق، وجهود الاستجابة للحالات الطارئة في أسواق عدة على امتداد المنطقة.

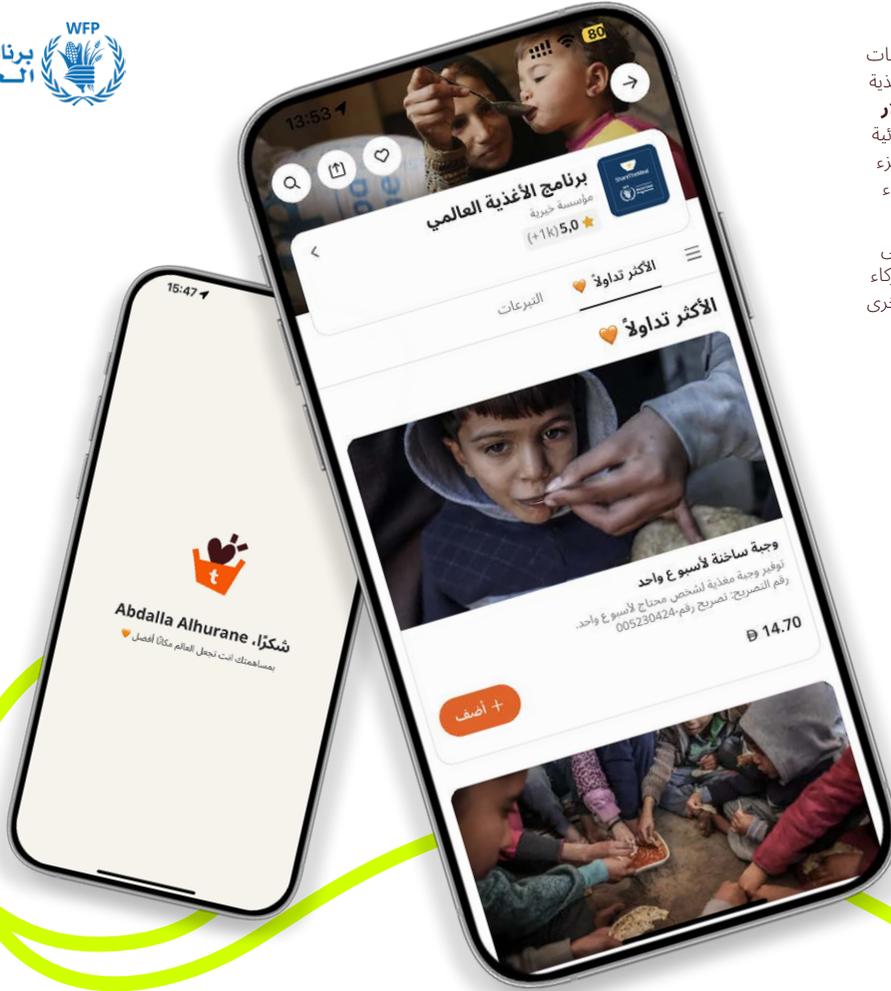
بموازاة هذه الشراكة الإقليمية، تتيح طلبات تقديم العملاء التبرعات من دولة أكثر من 50 مؤسسة خيرية مرخصة موزعة على ستة أسواق، في دولة الإمارات العربية المتحدة، تتعاون مع جهات عدة من بينها دبي العطاء، والهلال الأحمر الإماراتي. وفي قطر، تشمل الهيئات الخيرية المدعومة قطر الخيرية، والجمعية القطرية للسرطان، والهلال الأحمر القطري. وفي البحرين، تضم شبكتنا جمعية السابيل لرعاية الأيتام، وجمعية حفظ النعمة - (بنك الطعام)، والهلال الأحمر البحريني، وصندوق الزكاة والصدقات. وفي سلطنة عُمان، نتعاون مع مؤسسات من بينها جمعية الرحمة لرعاية الأمومة والطفولة، وجمعية دار العطاء، ومبادرة حفظ النعمة، وغيرها.

خارج منطقة مجلس التعاون لدول الخليج العربية، تدعم طلبات أيضًا مبادرات خيرية في مصر والأردن. في مصر، تشمل المؤسسات الشريكة مؤسسة أهل مصر، وبنك الطعام المصري، ومؤسسة مصر الخير، ومستشفى 57357. وفي الأردن، نتعاون مع جهات عدة من بينها الهيئة الخيرية الأردنية الهاشمية، وبنك الطعام الأردني، وتكية أم علي.

إلى جانب تسهيل التبرعات، تدعم طلبات الجهات الخيرية من خلال حلول تقنية وأدوات قائمة على البيانات تهدف إلى تعزيز كفاءة جمع التبرعات. ويشمل ذلك تحسين ظهور الجهات الخيرية عبر خصائص البحث والمجموعات المختارة داخل التطبيق، وتوفير خيارات مرنة لمبالغ التبرع بما يتناسب مع تفضيلات المتبرعين، إلى جانب تقديم رؤى تحليلية تساعد الشركاء على تحسين حملات التبرع.

كما تُعزّز هذه الجهود من خلال قدراتنا على مستوى المنصة والتفاعل مع المستخدمين، عبر الاستفادة من قنوات متعددة مثل الظهور داخل التطبيق، وأدوات إدارة علاقات العملاء (CRM)، ووسائل التواصل الاجتماعي، بما يسهم في توسيع نطاق الوصول وزيادة مستويات المشاركة.





## 2. تعزيز العدالة الغذائية وإمكانية الوصول إليها



### الإغاثة الطارئة / التبرعات والمساهمات المؤسسية

يشكّل تعاوننا طويل الأمد مع برنامج الأغذية العالمي للأمم المتحدة، ركيزة محورية في هذه الجهود. ومنذ انطلاق هذه الشراكة، قدّمت طلبات تبرّعات مباشرة بقيمة **2.35 مليون دولار** أمريكي لصالح برنامج الأغذية العالمي. وفي عام 2025، بلغت مساهمات الشركات **365,000 دولار أمريكي**. وقد خصّص الجزء الأكبر منها لدعم برامج المساعدات الغذائية التي يقودها برنامج الأغذية العالمي، في الوقت الذي تمّ فيه توجيه جزء أقل إلى الهلال الأحمر القطري بواسطة مبادرة تقضي بمشاركة العملاء في سوقنا القطري.

حتى تاريخه، ركّزت المساهمات الإنسانية المؤسسية لدى طلبات على دعم جهود المساعدات الغذائية في المناطق المتضرّرة من خلال شركاء إنسانيين إقليميين. كما نواصل تقديم الدعم لقضايا إنسانية مُحقّقة أخرى متى ما كان لذلك أثر ملموس.

من خلال المساهمات المؤسسية، والعتاء بقيادة العملاء، والتعاون الإنساني طويل الأمد، تواصل طلبات تقوية قدرتها على الاستجابة الفاعلة للاحتياجات الإنسانية ودعم المجتمعات في مختلف أنحاء المنطقة.

تحظى المبادرات الإنسانية في مختلف أنحاء المنطقة بالدعم من خلال تبرعات مباشرة من جانب طلبات والتعاون طويل الأمد مع المنظمات موثوقة.

## 3. خفض بصمتنا الكربونية

تماشيًا مع الهدف الثالث عشر من أهداف الأمم المتحدة للتنمية المستدامة: (العمل المناخي)، تُركّز طلبات على خفض الأثر البيئي المرتبط بعملياتها. وبصفتنا منصة لتوصيل الطعام ومواد البقالة على نطاق واسع، يرتبط أثرنا الرئيسي بالخدمات اللوجستية، وعمليات التوصيل في المرحلة النهائية.

### الموضوعات الجوهرية:



انبعاثات التوصيل



الاقتصاد الدائري واستعادة المواد

نعمل على تحسين كفاءة عمليات التوصيل من خلال الاستفادة من التكنولوجيا في تحسين مسارات التوصيل والتخطيط للطلب، وذلك في موازاة التعاون مع الشركاء والموردين والجهات التنظيمية لاستكشاف حلول توصيل منخفضة الانبعاثات في مختلف أسواقنا. وتركّز هذه الجهود على رفع كفاءة الأداء التشغيلي مع الحد التدريجي من كثافة الانبعاثات ضمن شبكة التوصيل.

وتشكّل مركبات التوصيل نحو 43% من إجمالي انبعاثات طلبات، ولذلك ينصب تركيزنا الحالي على تعزيز فهمنا للانبعاثات الناتجة عن عمليات التوصيل، وتحسين الكفاءة، ووضع الأسس اللازمة للتوسع في حلول منخفضة الانبعاثات على المدى المتوسط والطويل.

### التقرير الاستراتيجي

#### إزالة الكربون من عمليات التوصيل لدينا

يتطلب تحسين مستوى الاستدامة في خدمات التوصيل في المبل الأخير تحقيق توازن بين الكفاءة التشغيلية والتبني التدريجي للتقنيات منخفضة الانبعاثات. ومنذ العام 2023، بدأت طلبات تنفيذ برامج تجريبية لاستخدام الدراجات الكهربائية في دولة الإمارات العربية المتحدة، بهدف تقييم جدواها التشغيلية والتجارية ضمن نموذجنا اللوجستي، بما في ذلك اختبار عدة جهات مزوّدة، وقياس مؤشرات الأداء الرئيسية مثل زمن التوصيل، ومعدلات الاستخدام، وتجربة سائقي التوصيل.

وقد انتقلنا من مرحلة التجارب الأولية إلى توسّع تشغيلي ملموس، حيث ارتفع حجم أسطول المركبات الكهربائية إلى نحو 290 مركبة في العام 2025، وذلك نتيجة زيادة مشاركة الشركاء، وتطوير البنية التحتية، وإطلاق مناطق تشغيل خاصة.



### أبرز الإنجازات في العام 2025:

توسيع نطاق أسطولنا ليتجاوز

250 مركبة كهربائية

دعمنا إنشاء

70 محطة لتبديل البطاريات

في أنحاء دولة الإمارات العربية المتحدة

توسيع نطاق أسطولنا ليتجاوز

200 مركبة كهربائية

في أنحاء مصر يعزز استراتيجية تقليص بصمتنا الكربونية في المنطقة

## 3. خفض بصمتنا الكربونية

### انبعاثات التوصيل



### الاقتصاد الدائري واستعادة المواد



### ملف الانبعاثات

يُعدّ قياس الانبعاثات وفهمها حاسماً لإدارة الأثر البيئي. وتواصل طلبات تمثين منهجيتها في احتساب انبعاثات الكربون لبناء رؤية أوضح وأكثر شمولاً تجاه الانبعاثات المرتبطة بعملياتها وشبكة التوصيل الخاصة بها.

في عام 2025، بلغ إجمالي انبعاثات طلبات 157,875 طناً من مكافئ ثاني أكسيد الكربون. وخلال هذا العام، قمنا بتحسين منهجية إعداد التقارير من خلال تقييم الانبعاثات بحسب النطاق وبحسب الفئة، بما يُؤمّن رؤية أكثر تفصيلاً لمصادر توليد الانبعاثات على امتداد سلسلة القيمة لدينا. يسهم هذا النهج في تعزيز الشفافية، ودعم التخطيط لتحقيق خفض الانبعاثات المُستهدف، وترسيخ خط أساس أقوى لتتبع التقدّم المُحقّق بمرور الوقت.

النطاق 1 (طن) من مكافئ ثاني أكسيد الكربون	النطاق 2 (طن) من مكافئ ثاني أكسيد الكربون	النطاق 3 (طن) من مكافئ ثاني أكسيد الكربون	إجمالي الانبعاثات (طن) من مكافئ ثاني أكسيد الكربون
8,177	8,847	858,132	875,157

يتشكّل ملف انبعاثاتنا بشكل رئيسي من أنشطة التوصيل في المرحلة النهائية، إلى جانب البنية التحتية التشغيلية الداعمة. وعبر تحسين جمع البيانات، وتعزيز آليات إعداد التقارير لدى الشركاء، وتنقية نماذج التقدير، نحن نعمل على تحقيق تتبع أكثر دقة وشمولاً للانبعاثات عبر مختلف أسواقنا. وتسهم هذه الرؤى في توجيه مبادرات الكفاءة، ودعم التحول نحو حلول توصيل بانبعاثات كربونية أقل، مع الحفاظ على خدمة موثوقة للعملاء والشركاء.

### التحول إلى المركبات الكهربائية في مصر

في العام 2025، بدأت طلبات أولى خطواتها في نشر المركبات الكهربائية في مصر، من خلال تشغيل 200 دراجة كهربائية عبر شركائنا مقدمي الخدمات اللوجستية ضمن عدة مناطق في القاهرة. وقد صُمم هذا البرنامج التجريبي كاختبار تشغيلي متكامل، لقياس كفاءة أداء المركبات الكهربائية ضمن بيئة التوصيل في القاهرة، بما يشمل ظروف الحركة المرورية وطبيعة البنية التحتية في المدينة.

وخلال العام، حقق الأسطول نتائج إيجابية عبر مختلف مؤشرات الأداء الرئيسية، بما في ذلك كفاءة التوصيل، ومستويات اعتماد سائقي التوصيل، واستقرار العمليات، الأمر الذي عزز جدوى التوسع في اعتماد هذا الحل ضمن السوق المصري.

## شراكات من أجل توصيل مستدام لا تستطيع أي شركة أن تحل بمفردها مشكلة الانبعاثات في منظومة الخدمات اللوجستية الحضرية.

لذلك تعمل طلبات مع شركائنا في القطاع، ومزوّدي التكنولوجيا، والجمعيات المتخصصة في القطاع، لدعم التقدم المشترك المُحقّق نحو منظومات توصيل أكثر استدامة ومدن أكثر مراعاة لحماية البيئة.

لقد أقمنا علاقات متواصلة مع جهات تسهم في الدفع فُدمًا بالإجراءات المناخية على امتداد المشهد العام بالتوصيل وقطاع التجزئة. يشمل ذلك التعاون مع جمعية التغليف الدائري (CPA) للإسهام في الحوار على مستوى القطاع بشأن التغليف المستدام وممارسات الاقتصاد الدائري. كما نشارك في تحالف الإمارات للعمل المناخي (UACA)، حيث نتعاون مع أصحاب المصلحة في المنطقة لتبادل المعرفة، ودعم المبادرات المناخية الجماعية، وتشجيع نماذج توصيل ذات أثر أقل على البيئة.

## المُضي قُدماً في إزالة الكربون: رحلة التحوّل نحو خفض الانبعاثات - دراسة حالة

### التحديات

على الرغم من إمكانياتها، تتطلب المركبات الكهربائية منظومة داعمة لتعمل على نطاق واسع. يجب أن تكون البنية التحتية للشحن بالطاقة أو لتبديل البطاريات متاحة وموثوقة. كما ينبغي أن تتوفر نماذج المركبات بتكلفة ميسورة بمتناول شركائنا مقدمي الخدمات اللوجستية وسائقي التوصيل. ويتوجّب أن تواكب الأطر التنظيمية تكنولوجيات التنقل الجديدة. كذلك، من المهم أن يلمس شركاؤنا من مقدّمي الخدمات اللوجستية وسائقي التوصيل بوضوح فائدة اقتصادية وعملية عند اختيار التحوّل من الدراجات النارية العاملة بمحركات الاحتراق الداخلي.

ومن دون توقّر هذه الشروط، قد يبقى التحوّل إلى المركبات الكهربائية مُقتصرًا على اختبارات تجريبية محدودة النطاق، بدلاً من أن يصبح حلًا قابلاً للتوسع والتطوير. وبالنسبة إلى سائقي التوصيل، قد تُشكّل التكلفة الأولية للمركبات، والتكنولوجيا الجديدة غير المألوفة، وعدم الوضوح بشأن نماذج التشغيل، عوامل مُسبّبة للتردّد. أمّا بالنسبة إلى شركائنا مقدمي الخدمات اللوجستية، فينتلّب دمج أنواع جديدة من المركبات ضمن الأساطيل توافقاً تجاريًا وتكفيًا تشغيليًا. وبالنسبة إلى المدن، تبقى جاهزية البنية التحتية والدعم التنظيمي عاملين ضروريين.

يُعدّ التعامل مع عوامل الترابط المتبادل هذه حاسمًا لتمكين تحوّل كفيّل بتحقيق أثر بيئي ملموس، ومُستدام اقتصاديًا، لمنظومة التوصيل.

### نهجنا

تعمل طلبات على تطوير برامج تجريبية للتوصيل باستخدام المركبات الكهربائية في أسواق رئيسية تشمل دولة الإمارات العربية المتحدة، ومصر، والأردن، وسلطنة عُمان، بهدف اختبار وتوسيع نماذج توصيل ذات انبعاثات أقلّ وتعود بالفائدة على البيئة وعلى معيشة سائقي التوصيل.

يُركّز هذا النهج على دعم وتسريع بناء البنية التحتية اللازمة لجعل التوصيل باستخدام المركبات الكهربائية مجددًا على الصعيدين التشغيلي والاقتصادي، مع اليقين بأنّ عدم توفير طلبات الدعم المطلوب قد يؤدي إلى تأخر انتشار المركبات الكهربائية المُزوّدة بعجلتين في المنطقة. ويشمل ذلك التعاون مع شركائنا مقدمي الخدمات اللوجستية لدمج المركبات الكهربائية ضمن أساطيل التوصيل، والتعاون مع مزودي

يشهد التوصيل في المرحلة النهائية تطورًا يُعزّز التقارب بين الاستدامة البيئية ورفاهية سائقي التوصيل. ومع استمرار توسع شبكة التوصيل لدينا في مختلف أنحاء المنطقة، تعمل الابتكارات في تكنولوجيا المركبات، وتشغيل الأساطيل، والتعاون مع الشركاء على تغيير آلية عمل طلبات، ويتيح فهم هذه التحوّلات فرصًا لخفض الانبعاثات، وموازة تفعيل التجربة اليومية وفرص كسب الأرباح لسائقي التوصيل.

### السياق

يلعب التوصيل في المرحلة النهائية دورًا محوريًا في نموذج خدمة طلبات وفي سير العمل اليومي للعديد من الأسواق في مختلف أنحاء المنطقة. ويدعم آلاف من سائقي التوصيل، المطاعم، وتجارة التجزئة، والعلماء، من خلال خدمات توصيل سريعة وعند الطلب، ما يجعل وسائل التنقل على عجلتين سمة حاسمة في منظومة الخدمات اللوجستية الحضرية. وموازة نمو هذه المنظومة، تزداد أهمية ضمان أن تبقى عمليات التوصيل مسؤولة بيئيًا، وداعمة للأشخاص الذين يساهمون في إنجازها، في أن واحد.

تبرز المركبات الكهربائية كخيار عملي بديل من الدراجات النارية التقليدية في بيئات التوصيل الحضرية. فهي تتيح إمكانية خفض انبعاثات العادم، وتقليل مستويات الضجيج، وتحسين جودة الهواء في المدن بشكل عام. وهي تُمثّل في الوقت عينه، فرصة لتحسين تجربة القيادة، وهيكّل التكاليف لسائقي التوصيل، بما يتوافق مع الأهداف البيئية ويُعزّز النتائج الاجتماعية والاقتصادية.

يُوفّر ذلك فرصة فريدة لتدفع طلبات قُدماً بمسار التخلّص من الكربون خلال عمليات التوصيل، وموازة تمكين التزامها المتواصل برفاهية سائقي التوصيل وتوفير فرص اقتصادية مستدامة.

المركبات وحلول تبديل البطاريات لدعم جاهزية البنية التحتية، وإشراك السلطات العامة بغية توافق التجارب مع الاستراتيجيات الوطنية للمناخ وخطط التنقل الحضرية.

وعلى خط مواز، تدعم طلبات تجارب تجارية وبنيات تحفيزية مُصمّمة لخفض العراقيل التي تحول دون تبني المركبات الكهربائية من قبل سائقي التوصيل وشركائنا مقدمي الخدمات اللوجستية. وعن طريق التعاون، تُحدّد طلبات الثغرات، وتدعم موزعي المركبات الكهربائية ومستخدميها عبر تطوير نماذج توصيل مُحصّرة خصيصًا لتناسب المركبات الكهربائية. وتهدف هذه النماذج إلى ضمان أن يحافظ التحوّل إلى المركبات الكهربائية على أرباح سائقي التوصيل أو يعززها، وموازة تمكين الشركاء من تشغيل أساطيل كهربائية موثوقة وقابلة للتوسع.

ومن خلال هذا النهج، تستطيع طلبات اختبار الأداء في بيئات تشغيل واقعية، وفهم تجربة سائقي التوصيل، وجمع بيانات بالعمليات التشغيلية والانعكاسات البيئية، وتطوير خريطة طريق قابلة للتوسّع مُخصّصة للتحوّل إلى المركبات الكهربائية بما يتناسب مع كل بيئة تشغيلية.

### آلية التنفيذ تحوّل الأسطول

في عام 2025، واصلت طلبات دعم التحوّل إلى المركبات الكهربائية في دولة الإمارات العربية المتحدة، بإدخالها الدراجات الكهربائية ضمن أساطيل التوصيل التي يديرها شركاؤنا مقدمو الخدمات اللوجستية. ومن خلال تجارب مخططة لها بعناية، تمكّننا من اختبار أداء المركبات، والبنية التحتية للشحن بالطاقة أو تبديل البطاريات، ومدى تقبل سائقي التوصيل، وكفاءة التشغيل في ظروف توصيل واقعية.

إلى جانب اختبار المركبات الجديدة التي دخلت إلى السوق، ركّزت طلبات على توسيع نطاق العلامات التجارية للمركبات الكهربائية التي تمّ إطلاقها تجريبياً والتي صارت موجودة فعليًا في البلاد. وجرى ذلك عبر تطوير نماذج توصيل داخلية مصمّمة لتمكين المركبات الكهربائية ومُستخدميها من اعتماد هذه المركبات لتوصيل طلبات من دون المُساومة على فرص الأرباح بفعل محدودية البنية التحتية. وشمل ذلك تأسيس مناطق تشغيل مُخصّصة للمركبات الكهربائية حول البنية التحتية القائمة حاليًا، بالشراكة مع كيانات من القطاعين العام والخاص.



## المُضي قُدماً في إزالة الكربون: رحلة التحول نحو خفض الانبعاثات - دراسة حالة تنمة

إلى ذلك، إنَّ تقليل فترات التوقف وانخفاض مسافات التنقل المرتبطة بنموذج التوصيل الكهربائي لدى طلبات يتبحان فرصاً لسائقي التوصيل الذين يستخدمون المركبات الكهربائية لتحسين الأرباح مقارنة بالتوصيل الذي يعتمد على محركات الاحتراق الداخلي.

### الشراكات بين القطاعين العام والخاص

في دولة الإمارات العربية المتحدة، يتم دعم إطلاق المركبات الكهربائية من خلال التعاون مع جهات حكومية وشركاء من القطاع الخاص. ويساعد التوافق مع الاستراتيجيات الوطنية للاستدامة، وخطط التنقل الحضري، وتطوير البنية التحتية، في تعزيز الثقة لدى مورّعي المركبات الكهربائية وصنّاع القرار للالتزام باستثمارات طويلة الأمد. وتدعم هذه الشراكات تراخيص تطبيق الاختبارات الأولية، وجاهزية البنية التحتية، وتهيئة الظروف المطلوبة لتوسيع نطاق نماذج التوصيل الكهربائي.

في إطار هذه الجهود، شاركت طلبات بيانات التجارب مع مركز النقل المتكامل (أبوظبي للتنقل)، ودعمت بالتعاون معه، نشر إحدى أولى محطات تبديل بطاريات المركبات الكهربائية ذات العجلتين في محطة حافلات تابعة لمركز أبوظبي للتنقل، بما يتيح وصولاً مناسباً لسائقي التوصيل الذين يستخدمون المركبات الكهربائية.

وعلى خط مواز، عملت طلبات مع تحالف الإمارات للعمل المناخي (UACA) على تطوير استبيان للموردين تمّت مشاركته مع وزارة التغيير المناخي والبيئة، وساعدت هذه المبادرة في إظهار مستوى مشاركة القطاع الخاص ومدى اهتمامه بالتحول إلى المركبات الكهربائية، بما يسهم في توسيع نطاق الحوار بشأن تسريع حلول التنقل منخفضة الكربون.

وطوال هذه الفترة، عملت طلبات مع مورّعي المركبات الكهربائية على إعداد خرائط طرق لتطوير البنية التحتية أكثر فأكثر، عبر تزويدهم ببيانات من أجل التوسع والانتشار وتطوير البنية التحتية بشكل استراتيجي.

ولتعزيز النمو أكثر فأكثر، حدّدت طلبات العلامات التجارية المؤهلة في قطاع المركبات الكهربائية والتي تم اختبارها أولًا من قبل طلبات. وتشمل المعايير المرجعية المواصفات الفنية، وسعر الشراء، وسعر الاستئجار، وتكلفة استهلاك الطاقة، بما يوفر لشركائنا مقدمي الخدمات اللوجستية صورة متكاملة تحوّلهم اتخاذ قراراتهم بناء على البيانات.

اعتبارًا من يناير 2026، بلغ عدد المركبات الكهربائية العاملة ضمن عمليات طلبات في دولة الإمارات العربية المتحدة 240 مركبة، وفي مصر، بلغ عدد المركبات الكهربائية قيد التشغيل 200 مركبة بحلول نهاية عام 2025، في ظل وجود خطط لمواصلة توسيع الانتشار بما يتماشى مع جاهزية السوق.

### حوافز ودعم سائقي التوصيل

لدعم اعتماد المركبات الكهربائية، تعمل طلبات مع شركائنا مقدمي الخدمات اللوجستية على إبرام ترتيبات تجارية تجعل الوصول إلى هذه المركبات قابلاً للتطبيق. ويشمل ذلك نماذج وصول إلى المركبات التي يتم التفاوض عليها، ودعم الصيانة، وحلول شحن البطاريات أو استبدالها، لخفض العوائق المالية والتشغيلية أمام سائقي التوصيل.

ولتتمكن ذلك، تُطيق طلبات آلية لتوجيه الطلب بالتعاون مع مورّعي المركبات الكهربائية عبر ثلاثة مكونات رئيسية مرتبطة بالتكلفة: شراء المركبة، واستئجارها، والتكاليف الشهرية لتبديل البطارية، ويتم تقييم عوامل التكلفة المذكورة مقارنةً بالبدائل التي تعتمد على محركات الاحتراق الداخلي (ICE) لضمان التكافؤ التجاري.

بحلول نهاية عام 2025، كان إجمالي مجموع التكاليف لشراء المركبات الكهربائية، واستئجارها، وتبديل بطارياتها متوافقاً بشكل عام مع متوسط تكاليف تشغيل المركبات العاملة بمحركات الاحتراق الداخلي. وإضافة

### الأثر

#### تجربة سائقي التوصيل ورفاهيتهم

تُطلق المركبات الكهربائية تحسينات ملموسة في تجربة العمل اليومية لسائقي التوصيل. وتُوجد الدراجات الكهربائية، بفعل غياب عوادم الدخان، وانخفاض مستوى الضجيج، وسلاسة التحكم، بيئة عمل أنظف ومريحة أكثر. كما يُمكن أن تُحفض نسبة الاهتزاز الأقل، والمكونات الميكانيكية الأكثر بساطة، من الإجهاد البدني خلال فترات العمل، في حين تُحفض تكاليف التشغيل المُتوقعة لتعزّز لتقلبات أسعار الوقود.

بالنسبة إلى سائقي التوصيل، تسهم هذه العوامل في تعزيز الراحة، وخفض المصاريف اليومية، وزيادة احتمال تحقيق صافي أرباح أعلى. ويُقوّي ذلك قيمة العرض لصالح سائقي التوصيل لدى طلبات، من خلال توفير فرص اقتصادية مرنة لسائقي توصيل مدعومة بظروف عمل أكثر أمانًا واستدامة وقابلة للتطبيق من الناحية الاقتصادية.

### الأثر البيئي

لا تتسبب المركبات الكهربائية بأي انبعاثات من العادم، ما يسهم مباشرة في خفض تلوث الهواء المرتبط بعمليات التوصيل في البيئات الحضرية. ومع استمرار التوسع في استعمال المركبات الكهربائية، من المتوقع أن تساهم الأساطيل الكهربائية في تحقيق خفض مهم في نسب الانبعاثات الكربونية الناتجة عن التوصيل.

يؤمّن التوسع في اعتماد المركبات الكهربائية أيضًا بيانات مهمة تساعد على تنقية خطوط الأساس للانبعاثات، وتحسين دقة إعداد التقارير، وتوجيه قرارات الاستثمار المستقبلية الخاصة بإزالة الكربون من عمليات التوصيل.

### نظرة مستقبلية

انطلاقًا من الدروس الأولية المُستخلصة، تُخطّط طلبات لمواصلة توسيع برامج التوصيل الكهربائي في الأسواق ذات الأولوية، بالتعاون مع شركائنا مقدمي الخدمات اللوجستية، ومزودي التكنولوجيا، والسلطات العامة لتوسيع نطاق النماذج القابلة للتطبيق. وتشمل مجالات تركيزنا المستقبلية ضمن منظومة المركبات الكهربائية ما يلي:

- توسيع حجم انتشار الأسطول الكهربائي وتحديد أهداف على أساس سنوي.
  - تعزيز شبكات الشحن بالطاقة وتبديل البطاريات من خلال التعاون بين القطاعين العام والخاص وتوجيه الطلب.
  - تطوير هياكل الحوافز لسائقي التوصيل داخليًا لدى طلبات وخارجيًا عبر خفض تكاليف المنظومة ككل.
  - دمج بيانات الأسطول الكهربائي ضمن تقارير الانبعاثات.
  - دعم السياسات البيئية التي تُسرّع انتشار التنقل الحضري الخالي من الانبعاثات.
- عبر ربط جهود التخّص من الكربون برفاهية سائقي التوصيل وتعزيز الفرص الاقتصادية، تتطلع طلبات لبناء منظومة توصيل تُعدّ في آن واحد مُستدامة بيئيًا وشمولية اجتماعيًا.



# تقرير

# الحوكمة

45	مقدمة
46	إطار الحوكمة المؤسسية
50	مجلس الإدارة
57	لجان مجلس الإدارة
61	الإدارة العليا
64	التعاملات الداخلية
65	الرقابة الداخلية والتدقيق
68	معاملات الأطراف ذات العلاقة
69	معلومات عامة حول أسهم "طلبات"

# إطار شامل للحوكمة المؤسسية يهدف للاتزام بلوائح الشركات الصادرة عن سوق أبوظبي العالمي ودليل حوكمة الشركات الصادر عن هيئة الأسواق المالية (CMA)\*

## مقدمة

تدرك "طلبات هولدينغ بي إل سي" (يُشار إليها باسم "الشركة" أو "طلبات"، كما يُشار إليها وشركاتها التابعة وفروعها وشركائها مجتمعين باسم "المجموعة") بأن قوة حوكمتها المؤسسية تُعدّ عاملاً أساسياً لكسب ثقة أصحاب المصلحة وتحقيق نجاح مستدام في مجال عملها. ويلتزم مجلس إدارتها (يُشار إليه باسم "المجلس") بتطبيق معايير حوكمة مؤسسية تتماشى مع أفضل الممارسات والمعايير التنظيمية الدولية.

## تشكيل إطار الحوكمة المؤسسية

تم إنشاء الشركة في سوق أبوظبي العالمي كشركة منطقة حرة يوم 3 سبتمبر 2024 باعتبارها شركة خاصة (مسجلة تحت اسم "طلبات" هولدينغ ليميتد"، تم تحويل يوم 14 أكتوبر 2024 إلى شركة عامة محدودة بالأسهل، بموجب الرخصة رقم (20827)، وتخضع الشركة للوائح الشركات الصادرة عن سوق أبوظبي العالمي لعام 2020 (وتعدلاتها، ويُشار إليها بعبارة "الوائح الشركات").

واستعداداً لإدراج أسهمها في سوق دبي المالي (DFM) بتاريخ 10 ديسمبر 2024، قامت الشركة بتطوير وتطبيق إطار شامل للحوكمة الشركات يهدف إلى الامتثال لكل من لوائح الشركات في أبوظبي العالمي ودليل حوكمة الشركات المساهمة العامة الصادر عن هيئة الأسواق المالية (CMA) بموجب القرار رقم 3/ر.م لسنة 2020 (بصيغته المعدلة، "قواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية")، مع بعض التعديلات المعتمدة التي تتناسب مع طبيعة الشركة كشركة مسجلة في أبوظبي العالمي.

وعند طرح العام الأولي، استكملنا الإجراءات الرئيسية التالية لترسيخ نظام حوكمة الشركات:

- قمنا بصياغة واعتماد النظام الأساسي للشركة بحيث يتضمن بنوداً تدعم الحوكمة الرشيدة
- شكّلنا مجلس إدارة متوازناً مع اللجان المناسبة التابعة له
- طوّرنّا واعتمدنا موانئ وسياسات للحوكمة الشاملة
- طَبّقنا أنظمة رقابة داخلية وأظّر عمل قوية لإدارة المخاطر
- ابتكرنا آليات الإفصاح تتميز بالشفافية، وقنوات للتواصل مع المساهمين

## تطبيق دليل حوكمة الشركات الصادر عن هيئة الأسواق المالية "وإطار الحوكمة المؤسسية لطلبات"

في حين تقع الشركة ضمن سوق أبوظبي العالمي، أكد سوق دبي المالي أن قواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية تنطبق بشكل عام على طلبات، مع بعض التعديلات التي تراعى وضعها كشركة مؤسسية في أبوظبي العالمي.

ولأغراض هذا التقرير، يُقصد بـ "إطار حوكمة الشركات" الخاص بـ طلبات نظام الحوكمة الشامل المعتمد من قبل الشركة، والذي يجمع بين:

1. الاشتراطات المطبقة بموجب لوائح الشركات في أبوظبي العالمي؛
2. الأحكام ذات الصلة من قواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية كما وافق عليها سوق دبي المالي؛
3. النظام الأساسي للشركة المعتمد من أبوظبي العالمي؛
4. آليات الحوكمة الواردة في موانئ مجلس الإدارة ولحانه؛
5. سياسات الحوكمة الداخلية المعتمدة لدى الشركة.

وبعكس هذا الإطار هيكل الحوكمة المعتمد لدى طلبات كشركة مسجلة في أبوظبي العالمي ومدرجة في سوق دبي المالي، بما في ذلك جميع الاستثناءات والتعديلات المطبقة.

بتاريخ 30 أكتوبر 2024، قدمت الشركة إلى سوق دبي المالي طلباً تفصيلياً يوضح بعض أحكام قواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية التي سيتم تعديلها أو عدم تطبيقها نظراً لتأسيس الشركة في أبوظبي العالمي. وفي 1 نوفمبر 2024، أصدر سوق دبي المالي بيان عدم ممانعة يؤكد موافقته على آلية تطبيق قواعد حوكمة الأسواق المالية وفق التعديلات المطلوبة.

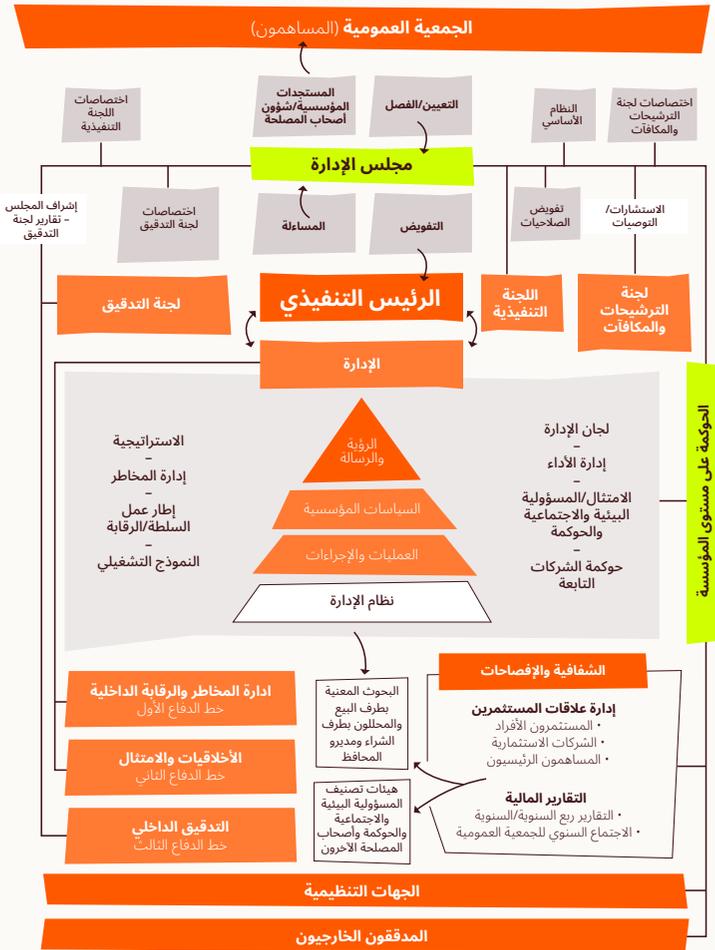
ووفقاً لقواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية وهيكل الحوكمة المعتمد، يتكون مجلس الإدارة من ستة أعضاء، على أن تكون غالبية الأعضاء من غير التنفيذيين، وأن يشكل الأعضاء المستقلون ما لا يقل عن ثلث التشكيل. وامتثالاً للمادة 9 (3) من قواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية، يضم المجلس عضواً واحداً على الأقل من الإناء. كما يلتزم المجلس بعقد ما لا يقل عن أربعة اجتماعات سنوياً.

## تعديلات واستثناءات دليل حوكمة الشركات الصادر عن هيئة الأسواق المالية

أصدر سوق دبي المالي خطاب عدم ممانعة بشأن عدم تطبيق الشركة لبعض أحكام قواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية، وذلك في الحالات التي تعالج فيها هذه المسائل بشكل كافي ضمن لوائح الشركات في أبوظبي العالمي أو النظام الأساسي للشركة. وتشمل هذه الأحكام ما يتعلق بالأمور التالية:

- تشكيل مجلس الإدارة وحقوق التعيين الحكومي المباشر (المادة 6(3))
- متطلبات حسنية أعضاء مجلس الإدارة (المادة 6(4))
- مشاركة رئيس المجلس في الإدارة (المادة 7(ب))
- إجراءات ومحاضر اجتماع مجلس الإدارة (المواد 8(3)أ)، 8(3)و)، 24(9)، و 26(1))
- مهام رئيس مجلس الإدارة (المادة 15)
- التزامات أعضاء مجلس الإدارة (المادتان 16 و 20)
- خلو مراكز أعضاء مجلس الإدارة وعزلهم واجتماعاتهم (المواد 21 و 22 و 23)
- إدارة تعارض المصالح (المادة 32)
- اجتماعات الجمعية العمومية (المواد 40-48 باستثناء المادة 41 (1))

\* مع بعض التعديلات التي تمت الموافقة عليها باعتبار الشركة مؤسسية في سوق أبوظبي العالمي.



## إطار حوكمة الشركات

تم تطوير إطار الحوكمة المؤسسية لدينا من خلال تعاون مشترك بين أصحاب المصلحة الداخليين والخارجيين، بما يشمل المتخصصين في الشؤون القانونية، وإدارة المخاطر، والتدقيق، والامتثال، إضافة إلى الإدارة العليا ومجلس الإدارة. ويخضع هذا الإطار للمراجعة السنوية، على أن تكون أي تعديلات عليه مرهونة بموافقة مجلس الإدارة.

ويحدد هذا الإطار قواعد وإجراءات واضحة لتسهيل عمليات اتخاذ القرار وتنظيم العلاقة بين مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية والمساهمين وغيرهم من أصحاب المصلحة؛ ويهدف كذلك لحماية كل حقوق أصحاب المصلحة كما يعزز في الوقت نفسه من العدالة والشفافية.

تشمل المستندات الأساسية ومستندات الحوكمة التي تحدد معالم منظومة الحوكمة المؤسسية في «طلبات» ما يلي:

- النظام الأساسي للشركة
- اختصاصات لجنة التدقيق
- اختصاصات لجنة الترشيحات والمكافآت
- اختصاصات اللجنة التنفيذية
- تفويض الصلاحيات
- سياسات الحوكمة المؤسسية

يوفر هذا التقرير المعني بالحوكمة المؤسسية نظرة عامة وشاملة على نُظُم الحوكمة المؤسسية للشركة كما في 31 ديسمبر 2025، بما في ذلك معلومات تفصيلية عن مجلس الإدارة ولجانه، والإدارة العليا، وسياسات وآليات الحوكمة، والتدقيق ونظم الرقابة الداخلية، وغير ذلك من المعلومات ذات الصلة التي ينص عليها دليل حوكمة الشركات الصادر عن هيئة الأسواق المالية.

- المواصفات المطلوب توافرها في مسؤول العلاقات مع المستثمرين (المادة (1)51(أ))
- تشكيل اللجان وإجراءاتها (المواد 59(7-5)، 11-9، 12)59، (1)60، (1)62، 64 و65)
- التسلسل الإداري للجنة إدارة المخاطر والامتثال (المواد 67(3)(ب)، 67(5)، 68(7) و69(2))
- التزامات مدقق الحسابات (المادتان 71(2) و71(4))
- إجراءات زيادة رأس المال (المادة 80)
- أحكام المكافآت (المادة 82(ب)(و)(ج))

بالإضافة إلى ذلك، وافق سوق دبي المالي على تفسير الشركة لبعض أحكام قواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية بأسلوب يتوافق مع لوائح الشركات الصادرة عن سوق أبوظبي العالمي وكذلك النظام الأساسي للشركة، بما في ذلك التعريفات، ومسؤوليات مجلس الإدارة، واللجان، وإجراءات الترشيح.

## النظام الأساسي

يمثل النظام الأساسي (يُشار إليه بكلمة «النظام»)، الذي وافق عليه مساهمو الشركة وقت تحويلها إلى شركة عامة محدودة بالأسهم يوم 14 أكتوبر 2024، الوثيقة الدستورية التأسيسية للشركة. ويحدد هذا النظام هيكل الحوكمة بالشركة، بما في ذلك عمليات اتخاذ القرار من قِبَل المساهمين (بالتصويت في اجتماعات الجمعية العمومية على سبيل المثال) وشؤون مجلس الإدارة (مثل تعيين أعضاء المجلس، والصلاحيات والمسؤوليات). وتمت صياغة هذا النظام الأساسي لضمان الامتثال للوائح الشركات الصادرة عن سوق أبوظبي العالمي كما يشمل في الوقت نفسه أسس الحوكمة بالتوازي مع البنود المعمول بها من دليل حوكمة الشركات الصادر عن هيئة الأسواق المالية كما وافق عليها سوق دبي المالي.

## لجان مجلس الإدارة

لضمان عمل الشركة بكفاءة وتسهيل اتخاذ قرارات فعّالة في المواضيع الأساسية، شكّل مجلس الإدارة ثلاث لجان دائمة - هي: لجنة التدقيق، ولجنة الترشيحات والمكافآت، واللجنة التنفيذية. ووافق المجلس على الاختصاصات الشاملة لكل لجنة يوم 9 ديسمبر 2024، والتي دخلت حيز التنفيذ اعتباراً من تاريخ الإدراج (10 ديسمبر 2024). وتعمل كل لجنة وفق صلاحيات محددة توضح الغرض منها، ومسؤولياتها، وتشكيلها، وهيكلها الإداري.

ووفقاً للأحكام المطبقة من قواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية، تضم كل من لجنة التدقيق ولجنة الترشيحات والمكافآت ما لا يقل عن ثلاثة أعضاء غير تنفيذيين من مجلس الإدارة، على أن يكون من بينهم عضوان مستقلان على الأقل. ولا يجوز لرئيس مجلس الإدارة أن يكون عضوًا في لجنة التدقيق أو لجنة الترشيحات والمكافآت.

تشرف لجنة التدقيق على نزاهة التقارير المالية ونُظُم الرقابة الداخلية وأطر عمل إدارة المخاطر، كما تضمن استقلالية قسمي التدقيق الداخلي والخارجي.

تعدّ لجنة الترشيحات والمكافآت مسؤولة عن تقييم تشكيل مجلس الإدارة، والتخطيط للتابع الوظيفي، ووضع نُظُم المكافآت، ودعم التنوع والشمول ضمن قيادة الشركة.

تتولى اللجنة التنفيذية مراجعة وإقرار الأمور المتعلقة بالأداء التجاري والمالي والتشغيلي للمجموعة قبل عرضها على مجلس الإدارة.

يتناول هذا التقرير هذه اللجان بالتفصيل فيما يلي.

## تفويض الصلاحيات

وافق مجلس الإدارة على مصفوفة تفويض الصلاحيات بالشركة يوم 9 ديسمبر 2024، ودخلت حيز التنفيذ اعتباراً من تاريخ الإدراج. وتحدد مصفوفة تفويض الصلاحيات الشاملة هذه إطار تفويض الصلاحيات وهيكل الحوكمة بوضوح، وتتناول المسؤوليات بالتفصيل على مختلف المستويات التنظيمية، بما في ذلك مجلس الإدارة ولجانه، والرئيس التنفيذي، والإدارة العليا.

تتضمن المبادئ والعناصر الأساسية لمصفوفة تفويض الصلاحيات:

- **عملية منظمة لاتخاذ القرارات:** يمر كل قرار بعملية محددة بوضوح من أربع خطوات - هي: البدء والمراجعة والمصادقة والموافقة - لضمان التقييم الدقيق، والامتثال للسياسات الداخلية، والانضباط المالي، والمواءمة مع الأهداف التشغيلية.

- **نطاق التطبيق والتعديلات:** تنطبق مصفوفة تفويض الصلاحيات دون تمييز على امتداد الشركة والشركات التابعة لها، ما يضمن اتساق معايير الحوكمة. وإجراء تعديلات على مصفوفة تفويض الصلاحيات، يلزم الحصول على موافقة رسمية من مجلس الإدارة، بعد مراجعة يجريها كبار المسؤولين التنفيذيين المعنيين ومنهم نائب الرئيس للشؤون القانونية. ويتولى قسم الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال مراقبة مدى الالتزام بهذه التفويضات.
- **إطار حوكمة متكامل:** تعد مصفوفة تفويض الصلاحيات أداة حوكمة فعّالة، إلى جانب مصفوفة الموافقات التفصيلية، حيث تغطي أقساماً محددة مثل الشؤون المؤسسية، والقرارات المالية، وشؤون التوظيف والموارد البشرية، والأنشطة المالية، والشؤون القانونية، والاتصالات، والشؤون العامة، والامتثال التنظيمي. وهذه المصفوفة جزء أساسي من حوكمة الشركة، حيث تضمن وضوح الإجراءات المحددة للأفراد والهيئات المسؤولة عن التنفيذ والتفويض على امتداد جميع الوحدات بالهيكل التنظيمي للشركة.
- **تحديد واضح للمسؤوليات والصلاحيات:** تحدد مصفوفة تفويض الصلاحيات بوضوح إجراءات تفويض الصلاحيات، مبيّنة الأدوار والمسؤوليات للمناصب واللجان بدلاً من الأفراد، ما يضمن الاستمرارية حتى في حالة تغيير الأفراد. كما يبيّن تفويض الصلاحيات بوضوح الحدود المالية والصلاحيات اللازمة للمعاملات، والتغييرات التي تطرأ على الهيكل التنظيمي، والقرارات الاستراتيجية.
- **حدود خاصة لإقرار الموافقات:** تم تصنيف الحدود المالية ومستويات الموافقة بوضوح، حيث يتطلب الأمر موافقات محددة من جهات معينة مثل الرئيس التنفيذي أو اللجنة التنفيذية أو لجنة التدقيق أو لجنة الترشيحات والمكافآت أو مجلس الإدارة بالكامل، وذلك اعتماداً على طبيعة المعاملة أو النشاط، والقيمة المالية والأهمية الاستراتيجية لكل معاملة أو نشاط.
- **مسؤوليات الرئيس التنفيذي والتفويضات الفرعية:** قام الرئيس التنفيذي بتفويض صلاحية الإشراف الاستراتيجي والإدارة التشغيلية، بما في ذلك الأقسام المتعلقة بالتمويل والتشغيل والتكنولوجيا وإدارة المنتجات والمواهب.

## سياسات الحوكمة المؤسسية

يكفل المجلس أن تتم إدارة الشركة بكفاءة وفقاً لأفضل ممارسات الحوكمة المؤسسية. ووافق المجلس يوم 9 ديسمبر 2024 على عدة سياسات للحوكمة المؤسسية (يُشار إليها مجتمعة بـ"سياسات الحوكمة المؤسسية")، والتي دخلت حيز التنفيذ اعتباراً من تاريخ الإدراج (10 ديسمبر 2024)، وتعدّ ضرورية لضمان عمل الشركة ومجلس الإدارة على النحو الملائم، بما في ذلك:

1. سياسة الإفصاح والشفافية
2. قواعد السلوك المهني لأعضاء مجلس الإدارة
3. سياسة الإبلاغ عن المخالفات
4. إطار الرقابة الداخلية ودليل الامتثال
5. سياسة تداول الأشخاص المطلعين
6. سياسة إدارة المخاطر
7. مكافحة غسل الأموال والعقوبات
8. سياسة تضارب المصالح
9. سياسة مكافآت مجلس الإدارة

كذلك، اعتمد مجلس الإدارة سياسة إدارة وحوكمة المجموعة لتطبيق أعلى معايير الإدارة والحوكمة عبر الشركات التابعة أو الخاضعة لسيطرة الشركة بشكل مباشر أو غير مباشر.

فيما يلي بعض السياسات الأساسية على مستوى مجلس الإدارة، والتي تندرج ضمن إطار الحوكمة المؤسسية للشركة:

### سياسة وإطار إدارة المخاطر

تتولى سياسة وإطار إدارة المخاطر في «طلبات» مسؤولية تحديد المخاطر وتقييمها والحد منها لحماية عمليات التشغيل والأداء المالي والسمعة. ويتم تقييم المخاطر بصورة منتظمة، على الأقل مرة واحدة سنوياً، لمعالجة المسببات الأساسية مثل التغيير في اللوائح التنظيمية والأحداث الخارجية، مع وجود إجراءات واضحة للتصعيد والإبلاغ. وبينما نسعى لتقليل المخاطر، تعتمد النتائج الفعلية على الموارد المتاحة، والرقابة الداخلية المطبقة، وظروف السوق. وتضمن خطة إدارة المخاطر الشاملة مرونة الشركة، ما يدعم نموها واستقرارها التشغيلي على المدى الطويل.

### سياسة مكافآت مجلس الإدارة

يتمثل الغرض من سياسة مكافآت مجلس الإدارة في تحديد قواعد صرف المكافآت وغير ذلك من المزايا للمديرين التنفيذيين، مع توضيح أن هذه التعويضات تمثل جزءاً أساسياً من الأجر الكلي الإجمالي لهم. وتبين هذه السياسة بوضوح المبادئ التي يتم الاعتماد عليها لتحديد مستويات المكافآت، بما في ذلك معايير الأداء، وجداول العلاوات، وخطط التقاعد. وتعتمد قدرة الشركة على صرف المكافآت على عدد من العوامل، منها الأداء المالي والمقاييس المرجعية التي تعتمد عليها الشركات المماثلة والمتطلبات التنظيمية، مع ملاحظة أنه لا يوجد ضمان لاستمرار الشركة في صرف المكافآت، وفي حالة صرفها، لا يوجد ضمان لتحديد مستوى تلك المكافآت. ويعتمد مستوى صرف المكافآت على عوامل عديدة من بينها الأرباح المستقبلية وخطة العمل التي تطبقها الشركة وأفاق النمو الإضافية، وذلك وفقاً لتقدير مجلس الإدارة وبناءً على موافقة المساهمين. وبالاستناد إلى ما سبق، تهدف هذه السياسة إلى

تحقيق التوازن بين جذب أفضل المواهب والاحتفاظ بها وتحفيزها من ناحية، وضمان أن تكون مكافآت المديرين التنفيذيين متوافقة مع مصالح المساهمين. وروعي في إعداد هذه السياسة أن تعكس توقعات الشركة بشأن قوة الأداء المالي وإمكانات النمو المتوقعة على المدى الطويل، مع تمكين الشركة من الحفاظ على رأس المال الكافي لتمويل متطلبات التشغيل باستمرار. وتخضع هذه السياسة للمراجعة والتعديل من قِبَل مجلس الإدارة بشكل دوري، مع الأخذ في الاعتبار تغيّر ظروف السوق، والاتجاهات السائدة في مجال عمل الشركة، وتغيير القواعد التنظيمية المعمول بها.

### سياسة الإفصاح والشفافية

تهدف سياستنا بشأن الإفصاح والشفافية إلى تحديد إرشادات نشر المعلومات بدقة وفي الوقت المناسب للمستثمرين وأصحاب المصلحة الآخرين، ما يعكس التزامنا بالحفاظ على معايير عالية من الحوكمة المؤسسية ومشاركة أصحاب المصلحة. وتوفر هذه السياسة إطاراً واضحاً لإدارة المعلومات الحساسة، ومنها الأحداث المهمة والأداء المالي والتحديات التنظيمية. وروعي في إعداد هذه السياسة أن تضمن قدرة جميع الأطراف المعنية على الاطلاع على معلومات موثوقة في الوقت المناسب، ما يسهّل اتخاذ قرارات مستنيرة ويعزز الشفافية في عملياتنا التجارية.

### سياسة تضارب المصالح

تهدف سياستنا بشأن تضارب المصالح إلى توفير إرشادات التعامل مع تضارب المصالح المحتمل الذي قد ينشأ بين التنفيذيين والموظفين والمديرين في الشركة من ناحية وأصحاب المصلحة من ناحية أخرى، خصوصاً فيما يتعلق بصرف الأرباح. وتحدد هذه السياسة الإجراءات الخاصة برصد حالات تضارب المصالح تلك، والإبلاغ عنها والتعامل معها، ما يضمن الشفافية والعدالة في جميع التعاملات مع المساهمين

والأطراف الأخرى. وتعتمد قدرة الشركة على التعامل مع حالات تضارب المصالح على عدد من العوامل، منها تطبيق هيكل حوكمة فاعلة، والامتثال للمتطلبات التنظيمية، والالتزام بأفضل الممارسات في مجال عمل الشركة. ويعتمد مستوى تضارب المصالح المحتمل وأسلوب التعامل معه على عدة عوامل من بينها خطة عمل الشركة والمخاطر التشغيلية وظروف السوق الخارجية، وفقاً لتقدير مجلس الإدارة وتصديق من السلطات المعنية.

### سياسة تداول الأشخاص المطلعين

تهدف سياستنا بشأن تداول الأشخاص المطلعين إلى توفير إرشادات التعامل مع سلوكيات الموظفين والمديرين وغيرهم من أصحاب المصلحة فيما يتعلق بتداول المعلومات السريّة والأوراق المالية في الشركة. وتوفر هذه السياسة إطاراً واضحاً للتعامل مع المعلومات المتاحة للأشخاص المطلعين، ومنها حظر ممارستهم للتداول خلال فترات معينة وكذلك متطلبات الإفصاح عن تداولاتهم في أسهم الشركة. وتعتمد قدرة الشركة على منع تداول الأشخاص المطلعين أو اكتشاف ذلك على عدة عوامل، منها مستوى وعي الموظفين ودرجة التزامهم بهذه السياسة. ويؤدي أي خرق لهذه السياسة إلى اتخاذ إجراءات تأديبية، قد تصل إلى إنهاء خدمة الموظف. وروعي في إعداد هذه السياسة الحفاظ على ثقة المستثمرين وحماية سمعة الشركة عبر ضمان امتثال جميع أصحاب المصلحة للقوانين واللوائح المعمول بها بشأن المعلومات الداخلية.

## سياسة إدارة المجموعة والحوكمة

تهدف سياستنا بشأن إدارة المجموعة والحوكمة الى توفير إرشادات التعامل مع ممارسات الحوكمة المؤسسية، والسياسات والإجراءات التي تحكم إدارة الشركة والإشراف عليها. وتبيّن هذه السياسة بوضوح الأدوار والمسؤوليات لمجلس الإدارة، والإدارة، وأصحاب المصلحة الآخرين. وتعتمد قدرة الشركة على العمل بفاعلية على عدد من العوامل، منها الامتثال للقوانين واللوائح المعمول بها، وإدارة المخاطر بفاعلية، وممارسات الإدارة المالية المنضبطة. ويعتمد مستوى تنفيذ مبادئ الحوكمة هذه على عدة عوامل من بينها استراتيجيتنا التجارية والاتجاهات السائدة في مجال عمل الشركة والمتطلبات التنظيمية، وفقاً لتقدير مجلس الإدارة. ونعتزم، مع مراعاة ما سبق، الالتزام بأعلى معايير الحوكمة المؤسسية، ومنها الشفافية والمساءلة والعدالة، في جميع جوانب عملياتنا. وروعي في إعداد إطار الحوكمة أن يعكس التزامنا بالممارسات التجارية المسؤولة والمستدامة من ناحية، وأن يمكننا من التكيف مع التغييرات التي تطرأ على ظروف السوق والمتطلبات التنظيمية من ناحية أخرى.

## سياسة مكافحة غسيل الأموال والعقوبات

تضع سياسة مكافحة غسيل الأموال والعقوبات في «طلبات» إطاراً لتحديد وتقييم والحد من مخاطر غسيل الأموال وتمويل الإرهاب ؛ كما تضمن الامتثال للقوانين ذات الصلة، وتوضح إجراءات الإبلاغ، وتعزز التزامنا بالكشف عن المعاملات المشبوهة. ويعتمد التنفيذ الفعال لهذه السياسة على الرقابة القوية وتدريب الموظفين والمراقبة المستمرة، وقد يؤدي عدم الالتزام بها إلى تضرر سمعة الشركة وفرض عقوبات مالية عليها. وتتم مراجعة هذه السياسة بانتظام للحفاظ على فعاليتها، ما يضمن إدارة المخاطر بقوة، ويعزز من القدرة على التكيف مع اللوائح والتهديدات التي تتطور باستمرار.

## قواعد سلوك أعضاء مجلس الإدارة

تحدد قواعد سلوك أعضاء مجلس الإدارة في «طلبات» مسؤوليات أعضاء المجلس والموظفين تجاه أصحاب المصلحة، ما يضمن الشفافية والمساءلة والامتثال التنظيمي. وتعتمد فاعلية هذه القواعد على الالتزام بالقوانين والسلوكيات الأخلاقية والحوكمة القوية. ونحن نشجع ثقافة النزاهة والتنوع والشمول من خلال سياسات واضحة، والتواصل المفتوح، وإجراء التحسينات باستمرار. وتعزز هذه القواعد من التزامنا بالقيادة الأخلاقية وقدرتنا على التكيف مع المعايير دائمة التغير في هذا المجال.

## دليل الرقابة الداخلية والامتثال

يوفر دليل الرقابة الداخلية والامتثال في «طلبات» إرشادات التعامل مع المخاطر والامتثال التنظيمي؛ كما يقدم توقعات واضحة لتقييم المخاطر والتخفيف منها ومراقبتها باستمرار. وتعتمد فاعلية الرقابة الداخلية على تدريب الموظفين وقوة السياسات المطبقة والتشديد على الامتثال للأحكام المعمول بها. وتتم مراجعة هذا الإطار بانتظام لضمان توافقه مع اللوائح وأفضل الممارسات في مجال عمل الشركة. ونقوم بإجراء تقييمات دورية لضمان فاعلية هذا الدليل، ما يعزز ثقافة الوعي بالمخاطر والقدرة على التكيف مع التحديات الناشئة.

## سياسة الإبلاغ عن المخالفات

تهدف سياستنا بشأن الإبلاغ عن المخالفات الى تحديد إرشادات حول الإبلاغ عن الانتهاكات المحتملة للقانون أو لسياسة الشركة، وحول سلوكيات الموظفين والمتعهدين وأصحاب المصلحة الآخرين في التحقيقات الداخلية. وتوفر هذه السياسة إطاراً واضحاً للتعبير عن المخاوف حيال السلوكيات غير اللائقة المحتملة، بما في ذلك القنوات المتاحة للإبلاغ والمبادئ التي تحكم عملية التحقيق. وتعتمد قدرة «طلبات» على التعامل بفاعلية مع حالات الإبلاغ عن السلوكيات غير اللائقة على عدة عوامل، منها مدى توافر المعلومات الدقيقة، وتعاون الأفراد، والالتزام بهذه السياسة. وروعي في إعداد هذه السياسة تعزيز ثقافة الشفافية والمساءلة، وحماية المبلغين عن المخالفات من الردود الانتقامية، وضمان أخذ جميع حالات الإبلاغ عن السلوكيات غير اللائقة المحتملة على محمل الجد والتعامل معها على النحو الواجب.

## سياسة توزيع الأرباح

تهدف سياستنا بشأن توزيع الأرباح، كما يوضح هذا القسم، إلى إطلاع المستثمرين وأصحاب المصلحة الآخرين على الأرباح المستقبلية للمساهمين، حينما أمكن ذلك، مع مراعاة أن هذه الأرباح تشكل جزءاً أساسياً من إجمالي العائدات. وتبيّن هذه السياسة بوضوح مقدار الأرباح التي سيتم صرفها، ومواعيد صرفها، ونموذج الموافقة.

تعتمد قدرة الشركة على صرف الأرباح على عدد من العوامل، منها توافر الاحتياطات التي يمكن توزيعها وخطط إنفاق رأس المال وغير ذلك من متطلبات السيولة النقدية في الفترات المستقبلية، مع ملاحظة أنه لا يوجد ضمان لأن تصرف الأرباح، وفي حالة صرفها، لا يوجد ضمان لتحديد مبلغ تلك الأرباح. ويعتمد مستوى الأرباح أو صرفها على عدة عوامل من بينها الأرباح المستقبلية وخطة عمل الشركة وأفاق النمو الإضافية، وفقاً لتقدير مجلس الإدارة وبتصديق المساهمين في الجمعية العمومية.

وبناءً على ما سبق، تعتزم الشركة توزيع حدٍ أدنى من الأرباح بقيمة 400 مليون دولار أمريكي على دفعتين في أكتوبر 2025 وأبريل 2026، وذلك استناداً إلى النتائج المالية للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2025. وبعد هذا التوزيع، تعتزم الشركة صرف توزيعات أرباح مرتين في كل سنة مالية، بحيث تُدفع الدفعة نصف السنوية في أكتوبر من تلك السنة استناداً إلى نتائج النصف الأول، وتُدفع الدفعة الثانية في أبريل من السنة التالية استناداً إلى النتائج السنوية، وفي كلتا الحالتين مع نسبة توزيع مستهدفة تبلغ 90% من صافي الدخل. وعند موافقة مجلس الإدارة في سبتمبر 2025 توزيع أرباح نصف سنوي بقيمة 202 مليون دولار أمريكي، وبنسبة توزيع بلغت 90% من صافي الدخل المُعلن عن النتائج المالية للنصف الأول من السنة، أبلغت الإدارة عن نيتها التوصية بذات نسبة التوزيع البالغة 90% عن السنة كاملة، وذلك رهناً بموافقة مجلس الإدارة والمساهمين.

صُممت سياسة توزيع الأرباح هذه لتعكس توقعات الشركة بتحقيق تدفقات نقدية قوية وقدرة ربحية مستدامة على المدى الطويل، مع تمكينها في الوقت ذاته من الاحتفاظ برأس مالي كافٍ لتمويل متطلبات التشغيل المستمرة، ودعم الاستثمار المتواصل لتحقيق النمو طويل الأجل. وتخضع هذه السياسة لتقدير مجلس الإدارة في ضوء احتياجات إدارة السيولة لأعمال الشركة، بما يشمل المصروفات التشغيلية ومصروفات التمويل والإنفاق الرأسمالي المتوقع. كما تتوقع الشركة أن يراعي مجلس الإدارة أيضاً ظروف السوق والبيئة التشغيلية السائدة في أسواق الشركة، وتقييمه لأداء أعمال الشركة.

## مجلس الإدارة

مجلس الإدارة مسؤول عن الاستراتيجية العامة للمجموعة والإشراف والرقابة عليها. ويكفل المجلس أن تكون رسالة الشركة واستراتيجيتها متوافقة مع رؤيتها، وهو مسؤول كذلك عن تنفيذ ومراقبة إطار الحوكمة المؤسسية المطبق لدينا (كما تم توضيحه سابقاً).

## (i) تشكيل مجلس الإدارة

واعتبارًا من 31 ديسمبر 2025، يتكون مجلس الإدارة من ستة (6) أعضاء هم:

**بيتر-جان فانديبيتيه** (رئيس مجلس الإدارة، غير مستقل، غير تنفيذي)

**أندرياس كراوس** (نائب رئيس مجلس الإدارة، غير مستقل، غير تنفيذي)

**توماسو رودريجز** (عضو غير مستقل، غير تنفيذي)

**ماري-آن بوب** (عضو غير مستقل، غير تنفيذي)

**عبدالله الهارون** (عضو مستقل، غير تنفيذي)

**عبدالوهاب الحلبي** (عضو مستقل، غير تنفيذي)

تم تشكيل مجلس الإدارة بما يتوافق مع القوانين واللوائح المطبقة وأحكام النظام الأساسي للشركة. ويستوفي التشكيل الحالي متطلبات إطار حوكمة الشركات المطبق في طلبات، ويشمل ذلك أن تكون غالبية الأعضاء من غير التنفيذيين، وأن يشكل الأعضاء المستقلون ما لا يقل عن ثلث عدد الأعضاء، مع تمثيل نسائي في المجلس.

وتماشياً مع متطلبات قواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية، كان يضم المجلس في نهاية السنة المالية 2025 عضواً واحداً من الإناث، إضافةً إلى أربع عضوات من الإناث ضمن اللجان المنبثقة عن المجلس.

وبين الجدول التالي أبرز خصائص تشكيل مجلس الإدارة اعتبارًا من 31 ديسمبر 2025:

الاسم	الصفة	التصنيف*	تاريخ التعيين#
<b>بيتر-جان فانديبيتيه</b>	رئيس مجلس الإدارة	غير مستقل، غير تنفيذي	الولاية الأولى (منذ 10 ديسمبر 2024)
<b>أندرياس كراوس</b>	نائب رئيس مجلس الإدارة	غير مستقل، غير تنفيذي	الولاية الأولى (منذ 10 ديسمبر 2024)
<b>توماسو رودريجز**</b>	عضو	غير مستقل، غير تنفيذي	الولاية الأولى (منذ 10 ديسمبر 2024)
<b>ماري-آن بوب</b>	عضو	غير مستقل، غير تنفيذي	الولاية الأولى (منذ 10 ديسمبر 2024)
<b>عبدالله الهارون</b>	عضو	مستقل، غير تنفيذي	الولاية الأولى (منذ 10 ديسمبر 2024)
<b>عبدالوهاب الحلبي***</b>	عضو	مستقل، غير تنفيذي	الولاية الأولى (منذ 12 نوفمبر 2025)

# تم تشكيل مجلس الإدارة في تاريخ الإدراج (10 ديسمبر 2024)، وتنتهي ولاية جميع أعضاء مجلس الإدارة في اجتماع الجمعية العمومية السنوي للشركة لعام 2028.

\* وفقاً للمعايير المحددة في قواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية.

\*\* ملاحظة خاصة بالسيد توماسو رودريجز: عقب تغيير منصب الرئيس التنفيذي في 21 نوفمبر 2025، تنحى السيد توماسو رودريجز عن مهامه التنفيذية لكنه بقي عضواً في مجلس الإدارة، مما أدى إلى تغيير تصنيفه من "عضو مجلس إدارة تنفيذي" إلى "عضو مجلس إدارة غير تنفيذي"

\*\*\* ملاحظة خاصة بالسيد عبد الوهاب الحلبي: في 3 نوفمبر 2025، استقال السيد محمد حسين غاطي الجبوري من مجلس الإدارة. وعقب ذلك، تم تعيين السيد عبد الوهاب الحلبي في منصب عضو مستقل غير تنفيذي في المجلس اعتبارًا من 12 نوفمبر 2025.

## مجلس إدارة شغوف وذو خبرات عالية وله سجل تنفيذي حافل



**ماري-آن بوب**  
عضو مجلس إدارة غير تنفيذي



**أندرياس كراوس**  
نائب رئيس مجلس الإدارة



**بيتر-جان فاندبييتيه**  
رئيس مجلس الإدارة

تم تعيين ماري-آن بوب عضوًا في مجلس الإدارة اعتبارًا من تاريخ الإدراج (في 10 ديسمبر 2024). وفي يناير 2025، تم تعيينها رئيسًا تنفيذيًا للشؤون المالية في دليفري هيرو، بعد أن كانت قد انضمت إلى دليفري هيرو في سبتمبر 2023 كنائب أول للرئيس للشؤون المالية، حيث تولت مسؤولية الوظائف المالية المركزية للشركة. وخلال مسيرتها المهنية التي تمتد لأكثر من 25 عامًا، اكتسبت ماري-آن خبرة قيادية واسعة في الإدارة المالية وتطوير الأعمال والاستراتيجية، كما أنها تتمتع بخبرة كبيرة في تمويل الشركات في الأسواق الناشئة.

قبل انضمامها إلى دليفري هيرو، شغلت ماري-آن عدة مناصب قيادية عليا على المستوى العالمي وفي الأسواق الناشئة، من بينها منصب نائب أول للرئيس لتمويل الشركات في أيداس، وذلك بعد مسيرة استمرت 19 عامًا في جنرال إلكتريك، حيث تولت مسؤوليات عدة من بينها الرئيس التنفيذي للشؤون المالية للأسواق الناشئة ورئيس تمويل المشاريع لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ماري-آن حائزة على درجة الماجستير في إدارة الأعمال من كلية هارفرد للأعمال، ودرجة الماجستير في الاقتصاد من ESCP، إحدى كليات إدارة الأعمال الأوروبية الرائدة.

تم تعيين أندرياس كراوس عضوًا في مجلس الإدارة اعتبارًا من تاريخ الإدراج (في 10 ديسمبر 2024). وانضم إلى دليفري هيرو في عام 2016 بصفته المستشار القانوني العام، وذلك بعد عمله لدى المساهم المؤسس للشركة. وفي دليفري هيرو، أسس أندرياس الوظائف المتعلقة بالشؤون القانونية والحوكمة والضمان على المستوى العالمي، ولا يزال يقود هذه الوظائف حتى اليوم. وتمتد خبرته لتشمل الامتثال التنظيمي، وعمليات الاندماج والاستحواذ، وحوكمة الشركات، ونماذج الأعمال الرقمية. بدأ مسيرته المهنية في مكتب محاماة دولي، ثم انتقل للعمل مع حاضنات أعمال وشركات رأس مال استثماري. وهو محام مرخص في كل من ألمانيا وإنجلترا/ويلز. حاز على درجة الماجستير في قانون الأعمال الدولي من الجامعة الوطنية في ستغافورة، ودرجة ماجستير في إدارة الأعمال التنفيذية من جامعة IE في مدريد.

تم تعيين بيتر-جان فاندبييتيه عضوًا في مجلس الإدارة اعتبارًا من تاريخ الإدراج (في 10 ديسمبر 2024). وقد عُيّن في أغسطس 2015 رئيسًا تنفيذيًا للعمليات في دليفري هيرو، حيث يتولى مسؤولية الأسواق الدولية، وهو المسؤول العالمي عن العمليات التجارية والتسويق وذكاء الأعمال. قبل انضمامه إلى دليفري هيرو، شغل منصب الرئيس التنفيذي للشؤون المالية في شركة Peak Games، ومنصب نائب الرئيس الدولي في شركة Groupon، كما شارك في تأسيس شركة Citydeal قبل أن تستحوذ عليها شركة Groupon. وقبل دخوله مجال الشركات الناشئة، عمل مستشارًا إداريًا لدى شركة "ماكينزي"، كما عمل في شركة ديلويت العالمية ضمن قطاع صفقات الاندماج والاستحواذ ودعم الصفقات. بيتر-جان حاز على درجة الماجستير في الهندسة التجارية من جامعة لوفان الكاثوليكية، ودرجة الماجستير في إدارة الأعمال من "إنسياد" (المعهد الأوروبي لإدارة الأعمال).



عبدالوهاب الحلبي

عضو مجلس إدارة مستقل غير تنفيذي

تم تعيين عبدالوهاب الحلبي عضوًا في مجلس الإدارة اعتبارًا من 12 نوفمبر 2025. عبدالوهاب هو رئيس في مجالس إدارات ومسؤول تنفيذي أول يتمتع بخبرة تتجاوز 25 عامًا في مجالات الخدمات المصرفية، والعقارات، وأسواق رأس المال وإعادة هيكلة الشركات. بدأ مسيرته المهنية في شركة كي بي إم جي للاستشارات المهنية في لندن ودبي، وتدرج في المناصب حتى أصبح شريكًا متخصصًا في إعادة الهيكلة والاستشارات المتعلقة بالديون. ويشغل حاليًا عضوية مجالس إدارات عددٍ من المؤسسات البارزة المدرجة والخاصة في دول مجلس التعاون الخليجي وجنوب آسيا، بما في ذلك مصرف أبوظبي الإسلامي وشركة برجيل القابضة. عبدالوهاب حائز على درجة البكالوريوس في الاقتصاد من كلية لندن للاقتصاد، وهو زميل في معهد المحاسبين القانونيين المعتمدين في إنجلترا وويلز.



السيد عبدالله الهارون

عضو مجلس إدارة مستقل غير تنفيذي

تم تعيين عبدالله الهارون عضوًا في مجلس الإدارة اعتبارًا من تاريخ الإدراج (في 10 ديسمبر 2024). عبدالله محام مقيم في مدينة الكويت ومنطقة بوسطن، ويتمتع بخلفية مهنية وأكاديمية متعددة التخصصات. وهو خبير في القانون الكويتي، ولديه خبرة واسعة في التعامل مع قضايا معقدة لمصلحة عملاء محليين ودوليين عبر قطاعات مختلفة. عبدالله حاصل على رخصة لمزاولة مهنة المحاماة في دولة الكويت وولاية نيويورك وكومنولث ماساتشوستس. وهو حائز على درجة الماجستير في القانون من كلية الحقوق بجامعة كولومبيا، ودرجة البكالوريوس في القانون من جامعة كوين ماري في لندن، ودرجة البكالوريوس في العلوم في علوم البيئة من جامعة دالهاوسي في كندا.



توماسو رودريجز

عضو مجلس إدارة غير تنفيذي

تم تعيين توماسو رودريجز عضوًا في مجلس الإدارة منذ تأسيس الشركة. وشغل منصب الرئيس التنفيذي للشركة منذ عام 2019 وحتى 21 نوفمبر 2025، ثم انتقل بعد ذلك ليصبح عضو مجلس إدارة غير تنفيذي. بدأ توماسو مسيرته المهنية في عام 2008 بتأسيس شركة AgencyManagement، والتي استحوذت عليها لاحقًا شركة كبرى في قطاع السلع الاستهلاكية. وفي أوبر إيتس، قاد العمليات الإقليمية في منطقة آسيا والمحيط الهادئ، كما تولى إدارة أعمال أوبر في كل من إيطاليا واليونان. وفي عام 2018، وبصفته رئيسًا لشركة غراب فود للمواد الغذائية، قام بتوسيع خدمات توصيل الطعام من مدينة واحدة إلى 250 مدينة خلال 18 شهرًا.

تخرّج توماسو من جامعة بادوفا Università degli Studi di Padova في إيطاليا، وهو حائز على درجة الماجستير في إدارة الأعمال من Collège des Ingénieurs في باريس.

"نرى أن تعزيز ميزتنا التنافسية من خلال الارتقاء بجودة الخدمة، وتوسيع حضورنا في منتجات البقالة والتجزئة، وتعزيز منظومتي الولاء والتقنيات المالية، يمثل المسار الأمثل لتعظيم القيمة طويلة الأجل للمساهمين."

بيتر-جان فانديبيتية، رئيس مجلس الإدارة

### عضوية مجلس الإدارة

يعزز مجلس إدارتنا وجود أعضاء يتمتعون بخبرات واسعة في عضوية مجالس إدارات مؤسسات عديدة، سواءً من شركات مجموعتنا أو المؤسسات الخارجية الرائدة على السواء. وتكسيهم عضويتهم في مجالس الإدارات خبرات عملية متنوعة وقوية في الحوكمة، ما يؤكد على أن الإشراف الاستراتيجي واتخاذ القرارات السليمة متأصلان في جوهر ممارساتنا المؤسسية. وهذه الخبرات الواسعة تدعم التزامنا بالحفاظ على أفضل الممارسات العالمية وتقديم قيمة مستدامة لمساهميننا.

اسم العضو	الشركات
<b>عبدالله الهارون</b>	مجموعة طلبات هولدينج بي إل سي
<b>عبدالوهاب الحلبي</b>	مجموعة طلبات هولدينج بي إل سي مصرف أبوظبي الإسلامي ش.م.ع
	الاتحاد العقارية ش.م.ع بي إنش إم كابيتال للخدمات المالية برجيل القابضة ش.م.ع

تدرج عملية تقييم استقلالية كل عضو من أعضاء مجلس الإدارة ضمن اختصاص لجنة الترشيحات والمكافآت التابعة للمجلس. وكما هو موضح أدناه، يتم دعم هذا التقييم من خلال إجراء ربع سنوي ينفذه أمين سر مجلس الإدارة، بهدف الحصول على إشاراتٍ محدثة من كل عضو عبر استبياني مفصل يتعلق باستقلاليته (إضافةً إلى مسائل أخرى ذات صلة).

اسم العضو	الشركات
<b>بيتر-جان فانديبيته</b>	طلبات هولدينج بي إل سي دليفري هيرو إس إي ميدان ليميتد ووا براذرز كورب إنستاشوب ليميتد
	فودباندا جي بي يو جي (ذات مسؤولية محدودة) يوفل 220. في في يو جي (ذات مسؤولية محدودة) دليفري هيرو كيتشنز هولدينج ذات المسؤولية المحدودة دليفري هيرو فينكو ألمانيا ذات المسؤولية المحدودة دليفري هيرو فينكو ذات المسؤولية المحدودة جلوفو آي 23، إس إيه
<b>ماري-آن بوب</b>	PJVDP UG (ذات مسؤولية محدودة) طلبات هولدينج بي إل سي
<b>أندرياس كراوس</b>	دليفري هيرو فينتشرز ذات المسؤولية المحدودة طلبات هولدينج بي إل سي ووا براذرز كورب
<b>توماسو رودريجز</b>	طلبات هولدينج ليميتد (سوق أبوظبي العالمي) مجموعة طلبات هولدينج بي إل سي (مركز دبي المالي العالمي) بن غاطي القابضة المحدودة شركة كاريج هولدينج ليميتد شركة دارك ستورز الشرق الأوسط وشمال إفريقيا هولدينج ليميتد دليفري هيرو كيتشنز الشرق الأوسط وشمال إفريقيا هولدينج ليميتد دليفري هيرو بايمنتس الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بالممنطقة الحرة - ذات مسؤولية محدودة
	سارل لخدمات الغرف دليفري هيرو إس إي AK RE هولدينج ذات المسؤولية المحدودة سيلفراك ذات المسؤولية المحدودة DHH I SPC DHH II SPC بن غاطي القابضة المحدودة غرف دبي دليفري هيرو بالمنطقة الحرة - ذات مسؤولية محدودة foodonclick.com بالمنطقة الحرة - ذات مسؤولية محدودة

## (ii) اختصاصات مجلس الإدارة

يستمد مجلس تفويضه من بنود لوائح الشركات والنظام الأساسي للشركة. ويتحدد دوره بشكل أكبر بموجب دليل حوكمة الشركات الصادر عن حوكمة هيئة الأسواق المالية. وينص النظام الأساسي على تحديد أدوار مجلس الإدارة ومسؤولياته وهيكله التنظيمية وعملياته بصورة أكبر في وثيقة ميثاق، والتي تم اعتماد الإصدار الأول منها وقت طرح العام الأولي.

يتولى مجلس الإدارة مسؤولية ما يلي بالتحديد:

- مراجعة التوصيات والنتائج التي تتوصل إليها لجنة التدقيق ولجنة الترشيحات والمكافآت؛
- الموافقة على جميع الأمور ذات الصلة بالشركة فيما يتعلق بالإستراتيجية العامة والإدارة والشؤون المالية للمجموعة؛
- ضمان التزام المجموعة طوال الوقت بقواعد الحوكمة المؤسسية المعمول بها؛
- الدعوة لاجتماعات المساهمين وضمان التواصل معهم على النحو المناسب؛
- اقتراح إصدار أسهم جديدة وإعادة هيكلة الشركة والمجموعة؛
- تعيين الإدارة التنفيذية العليا للشركة؛
- النظر في اقتراح صرف الأرباح والموافقة عليها في اجتماعات المساهمين؛ و
- تطوير وتحديد واعتماد وتنفيذ إطار مناسب للرقابة الداخلية وإدارة المخاطر.

يتلقى مجلس الإدارة تقارير دورية ومنتظمة وفي الوقت المناسب حول أداء الشركة. تشمل المؤشرات المالية والتشغيلية، وتحليلات السوق والبيئة التنافسية، بما يمكنه من توجيه الاستراتيجية العامة للشركة وتحديد مسارها المستقبلي على أسس مدروسة. ويتمتع المجلس بسلطة اتخاذ القرار النهائي في جميع المسائل، باستثناء الموضوعات التي تندرج ضمن اختصاصات الجمعية العمومية بموجب القانون أو النظام الأساسي للشركة أو قواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية.

يتعيّن على مجلس الإدارة الاجتماع أربع مرات على الأقل في كل سنة تقويمية؛ ويمكن للمجلس تفويض مسؤولية إدارة الشؤون اليومية بشكل عام إلى الإدارة العليا للشركة.

## (iii) آلية اتخاذ القرار على مستوى مجلس الإدارة

يتم اتخاذ قرارات مجلس الإدارة بإحدى طريقتين: إما باجتماع يُعقد حسب الأصول وبالنصاب القانوني لأعضاء المجلس، أو من خلال قرار يتم تداوله بالمراسلة (دون اجتماع فعلي لأعضاء المجلس) يوقع عليه غالبية الأعضاء على الأقل.

النظام الأساسي، وبما يتماشى مع قواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية، يلتزم المجلس بعقد اجتماعات دورية لا تقل عن مرة كل ربع سنة، مع إتاحة المشاركة حضورياً أو عبر الوسائل الإلكترونية.

وخلال السنة المالية 2025، عقد مجلس الإدارة خمسة (5) اجتماعات حضورياً أو بصيغ هجينة، وأصدر سبعة (7) قرارات لمجلس الإدارة عن طريق التعميم. وفي ما يلي تفاصيل الاجتماعات ونسب الحضور:

عضو مجلس الإدارة	10 فبراير	12 فبراير	26 مارس	9 مارس	11 أغسطس	13 أغسطس	13 أغسطس	22 سبتمبر	22 سبتمبر	15 أكتوبر	07 نوفمبر	09 ديسمبر	نسبة الحضور %
بيتر-جان فاندبييتنه (رئيس مجلس الإدارة)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	p	✓	✓	12/12 (100%)
أندرياس كراوس (نائب رئيس مجلس الإدارة)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	p	✓	12/12 (100%)
ماري-آن يوب	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	12/12 (100%)
توماسو رودريجز	✓	✓	p	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	12/12 (100%)
عبدالله الهارون	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	12/12 (100%)
محمد حسين غاطي الجبوري	✓	✓	p	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	N/A	11/11 (100%)
عبدالوهاب الحلبي	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	1/1 (100%)

المفتاح: ✓ = حاضر | ✗ = غائب | N/A = لم يكن عضواً وقت انعقاد الاجتماع | P = حضر بالوكالة

\*ملاحظات:

السيد محمد حسين غاطي الجبوري: حضر جميع الاجتماعات قبل استكمال إجراءات استقالته في نوفمبر 2025.

السيد عبدالوهاب الحلبي: تم تعيينه عضواً في مجلس الإدارة بتاريخ 12 نوفمبر 2025.

## (iv) صلاحيات مجلس الإدارة التي تمارسها الإدارة التنفيذية

عملاً بمصفوفة تفويض الصلاحيات المعتمدة من مجلس الإدارة بتاريخ 9 ديسمبر 2024، والسارية اعتباراً من تاريخ الإدراج (في 10 ديسمبر 2024)، تم تفويض مهام وصلاحيات محددة إلى أعضاء الإدارة التنفيذية.

خلال السنة المالية 2025، مارست اللجنة التنفيذية الصلاحيات المفوضة إليها، حيث اعتمدت "بروتوكول إطار المقاصة" و"بروتوكول التشغيل الداخلي" المرتبط باتفاقية تجميع السيولة على مستوى المجموعة، وذلك من أجل تعزيز الرقابة على أموال المجموعة. كما صادقت على عددٍ من العقود في دولة الإمارات العربية المتحدة ودولة الكويت ودولة قطر.

وتعكس هذه الإجراءات التطبيق الفعال لإطار تفويض الصلاحيات، بما يضمن اتخاذ القرارات التشغيلية بكفاءة، مع الحفاظ على مستوى مناسب من الحوكمة والرقابة.

## (v) مكافآت أعضاء مجلس الإدارة ولجانه

وضعت الشركة هيكلًا أولياً لمكافآت أعضاء مجلس إدارتها وفق أفضل ممارسات السوق وتوقعات المساهمين. ويتمثل النهج الحالي لمكافآت أعضاء مجلس الإدارة فيما يلي:

- يتقاضى كل عضو مستقل غير تنفيذي مكافأة سنوية قدرها 100,000 دولار أمريكي مقابل عضويته في مجلس الإدارة على أساس تناسبي وفقاً لفترة الخدمة خلال العام.
- لا تتكبد الشركة أي مكافآت لأعضاء مجلس الإدارة غير التنفيذيين المرتبطين بشركة دليفري هيرو مقابل عضويتهم، إذ يتلقون تعويضاتهم من دليفري هيرو.

أجرت لجنة الترشيدات والمكافآت دراسة مقارنة معيارية لمراجعة هذا الإطار وتطويره. وشملت الدراسة مقارنة مستويات مكافآت أعضاء مجلس الإدارة مع شركات مماثلة على المستويين المحلي والإقليمي، تم اختيارها وفقاً لطبيعة نشاطها أو حجمها النسبي (من حيث الإيرادات والقيمة السوقية). وتُسهّم نتائج هذه الدراسة في توجيه أي تعديلات محتملة لإطار مكافآت أعضاء مجلس الإدارة مستقبلاً.

أما بالنسبة للعام 2025، فيبلغ إجمالي مكافآت مجلس الإدارة المقترحة [211,506.85] دولاراً أمريكياً، ويمثل ذلك المكافآت المحتسبة على أساس نسبي عن عام 2025. وستُعرض هذا المقترح على المساهمين للموافقة عليه خلال اجتماع الجمعية العمومية السنوي المقبل.

## (vi) الرسوم/المخصصات الإضافية والرواتب والرسوم غير المتعلقة بمكافآت المجلس/اللجان

- لم يتم دفع أي مخصصات مقابل حضور اجتماعات لجان مجلس الإدارة خلال العام 2025.
- لم تُدفع ولم تستحق أي مبالغ لأي من أعضاء مجلس الإدارة خلال العام 2025 عدا رسوم مجلس الإدارة المُفصح عنها أعلاه.

## (vii) المصالح في أسهم طلبات والمعاملات المنفذة خلال العام 2025 من قبل أعضاء المجلس وأقاربهم من الدرجة الأولى

حتى 31 ديسمبر 2025، كانت لأعضاء مجلس الإدارة وأقاربهم من الدرجة الأولى الحصص التالية في أسهم الشركة. وترد أدناه تفاصيل أي عمليات بيع لأسهم الشركة خلال العام:

اسم عضو مجلس الإدارة	المساهم (عضو مجلس الإدارة / قريب)	عدد الأسهم في 31 ديسمبر 2024	الأسهم المباعة في 2025	الأسهم المشتراة في 2025	عدد الأسهم في 31 ديسمبر 2025
بيتر-جان فاندبييتيه	رئيس مجلس الإدارة	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد
أندرياس كراوس	نائب رئيس مجلس الإدارة	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد
ماري-آن بوب	عضو مجلس إدارة غير تنفيذي	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد
توماسو رودريجز	عضو مجلس إدارة غير تنفيذي	10,000	لا يوجد	لا يوجد	10,000
عبدالله الهارون	عضو مستقل غير تنفيذي	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد
محمد حسين غاطي الجبوري	عضو مستقل غير تنفيذي	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد
عبدالوهاب الحلبي	عضو مستقل غير تنفيذي	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد	لا يوجد

## (viii) الأرباح الموزعة خلال العام 2025

اقترح مجلس الإدارة بتاريخ 22 سبتمبر 2025 توزيع أرباح نقدية مرحلية إضافية بقيمة 202,159,050 دولاراً أمريكياً (0.009 دولار أمريكي للسهم الواحد) عن النتائج المالية لفترة الستة أشهر المنتهية في 30 يونيو 2025. وتم دفع الأرباح بتاريخ 21 أكتوبر 2025.

وعقب نهاية السنة المالية محل التقرير، أعلن مجلس الإدارة عن نية الشركة توزيع أرباح على المساهمين بقيمة 218,773,125 دولاراً أمريكياً (0.009 دولار أمريكي للسهم الواحد) عن النتائج المالية لفترة الستة أشهر المنتهية في 31 ديسمبر 2025. ويخضع هذا التوزيع المقترح لموافقة المساهمين في اجتماع الجمعية العمومية السنوي المقبل.

## (ix) تقييم مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية

تقييم أداء مجلس الإدارة وفقاً لإطار حوكمة طلبات وأحكام قواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية المعمول بها، يخضع مجلس الإدارة لتقييم سنوي لأدائه وأداء أعضائه ولجانه.

شهد عام 2025 أول سنة تقييمية كاملة لعمل مجلس الإدارة عقب إدراج الشركة في 10 ديسمبر 2024. ووفقاً لمتطلبات حوكمة الشركات المعتمدة لدى الشركة، تم إجراء تقييم داخلي لأداء مجلس الإدارة وأعضائه، وكذلك لجانه، عن السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2025. وقد أُجري هذا التقييم تحت إشراف المجلس، وبدعم من أمين سرّ المجلس.

وقد تمت مراجعة نتائج التقييم ومناقشتها خلال اجتماع مجلس الإدارة، حيث حُلص إلى أن المجلس ولجانه يواصلان أداء مهامهما بكفاءة، مع إظهار التزام قوي بالحوكمة والرقابة والتوجيه الاستراتيجي.

وتضمّن إطار التقييم المطبق للعام 2025 ما يلي:

- التقييم الذاتي لأعضاء مجلس الإدارة بشكل فردي
- تقييم الأداء الجماعي لمجلس الإدارة
- تقييم ديناميكيات المجلس وآليات اتخاذ القرار
- تقييم التوجيه الاستراتيجي للمجلس والإشراف على المخاطر
- مراعاة تشكيل المجلس ومصفوفة المهارات
- تقييم تدفق المعلومات بين الإدارة والمجلس

### تقييم اللجان

خضعت لجان مجلس الإدارة التي تم تشكيلها في 9 ديسمبر 2024 (اعتبارًا من تاريخ طرح العام الأولي للشركة في 10 ديسمبر 2024) لأول تقييم لأدائها للعام 2025، وذلك عن الأنشطة التي قامت بها منذ تأسيسها. وشمل التقييم ما يلي:

- تشكيل اللجنة والمهارات المتوفرة فيها
- مدى الوفاء بمسؤوليات اللجنة
- حودة المداولات والتوصيات المرفوعة إلى مجلس الإدارة
- فاعلية قيادة اللجنة

### تقييم الإدارة التنفيذية

وفقًا لإطار الحوكمة المؤسسية الخاص بالشركة وإجراءاتها الداخلية، وبموجب قانون إدارة الشركات، قاد رئيس مجلس الإدارة عملية التقييم السنوي الأولى لفريق الإدارة التنفيذية لعام 2025.

### (x) الإفصاحات الدورية والإفصاحات عند الحاجة من قبل أعضاء مجلس الإدارة

امتثالاً لقواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية ووفقًا لما هو منصوص عليه في النظام الأساسي للشركة، تعتمد الشركة إجراءات إفصاح متينة لأعضاء مجلس الإدارة على النحو التالي:

1. **عملية الإفصاح الدوري** يلتزم كل عضو في مجلس الإدارة باستكمال نموذج إفصاح دوري شامل، بإشراف أمين سر مجلس الإدارة، ويتضمن ما يلي:
  - التحقق من حالة الاستقلالية
  - الإفصاح عن أي تعارض مصالح محتمل أو قائم
  - أي تغييرات في ملكية الأسهم أو المعاملات مع الأطراف ذات الصلة
  - أي أمور أخرى قد تؤثر في الأهلية أو الملاءمة للاستمرار في عضوية مجلس الإدارة

### 2. متطلبات الإفصاح الفوري (عند الحاجة)

- يلتزم أعضاء مجلس الإدارة بالإفصاح فورًا لأمين سر مجلس الإدارة عن أي معلومات جوهرية أو تغييرات في الظروف قد تؤثر في استقلاليتهم، أو تؤدي إلى تعارض في المصالح، أو تمس أهليتهم لعضوية المجلس.
- يتم قيد هذه الإفصاحات في سجل إفصاحات المجلس الذي يحتفظ به أمين سر مجلس الإدارة وفقًا للمادة 75 من قواعد الحوكمة.
- يحرص أمين سر مجلس الإدارة على توثيق هذه الإفصاحات بالشكل المناسب وعرضها على المجلس عند الاقتضاء.

### (xi) تدريب وتطوير مجلس الإدارة

تم تشكيل مجلس إدارة الشركة عند طرح العام الأولي في 10 ديسمبر 2024، ويُعد عام 2025 أول عام تقويمي كامل لعمل المجلس، حيث نفذت الشركة خلاله برنامجًا شاملًا للتدريب والتطوير.

#### 1. برنامج التعريف (التهيئة)

- تلقى جميع أعضاء مجلس الإدارة حزمة تعريفية أولية تضمنت معلومات أساسية عن الشركة، بما في ذلك النظام الأساسي، والهيكلة التنظيمي، والسياسات الأساسية، والمتطلبات التنظيمية.
- قدم أمين سر مجلس الإدارة مواد تعريفية توضح التزامات أعضاء المجلس بموجب قواعد حوكمة هيئة الأسواق المالية ولوائح أبوظبي.
- عقب تعيين السيد عبدالوهاب الحلبي في نوفمبر 2025، تم تنفيذ برنامج تعريف مخصص لضمان اندماجه الفعّال في المجلس.

### 2. أنشطة التدريب المنفذة خلال العام 2025

- خلال العام 2025، استكمل المجلس برنامج التدريب، وذلك عقب تشكيل المجلس في ديسمبر 2024.
- تم تنفيذ خطة التدريب لعام 2025 بالكامل، وشملت الحلسات التالية:
  - متطلبات حوكمة الشركات، الخاصة بالشركات المؤسسة في أبوظبي العالمي والمدرجة في سوق دبي المالي
  - واجبات ومسؤوليات أعضاء مجلس الإدارة وفقًا لقانون أبوظبي العالمي
  - حلسات معرفية متخصصة بالقطاع، شملت قطاع توصيل الطعام وقطاع التجارة السريعة
  - أطر إدارة المخاطر والرقابة الداخلية
- شارك جميع أعضاء مجلس الإدارة في الحلسات التدريبية المحدولة، مع حفظ سجلات الحضور لدى أمين سر مجلس الإدارة.

## لجان مجلس الإدارة

شُكل المجلس ثلاث لجان دائمة لدعمه في أداء مهامه، وهي:

- لجنة التدقيق؛
- لجنة الترشيحات والمكافآت؛
- اللجنة التنفيذية



**عبدالله الهارون**

عضو مجلس إدارة مستقل غير تنفيذي

ورئيس لجنة التدقيق

## لجنة التدقيق

### (i) تشكيلها

تسترد قواعد الحوكمة الصادرة عن هيئة الأسواق المالية أن تتألف لجنة التدقيق من ثلاثة أعضاء على الأقل وخمسة كحد أقصى من غير التنفيذيين، على أن يكون من بينهم عضوان مستقلان على الأقل، وألا يكون أي منهم رئيس مجلس الإدارة. ويجب تعيين أحد الأعضاء المستقلين رئيسًا للجنة التدقيق. كما يُشترط أن يكون جميع أعضاء اللجنة على دراية كافية بالمسائل المالية والمحاسبية، وأن يتمتع أحد الأعضاء على الأقل بخبرة سابقة و/أو مؤهلات مهنية في المحاسبة أو المالية أو مجالات ذات صلة.

حتى تاريخ 31 ديسمبر 2025، كانت لجنة التدقيق تتألف من عضوين مستقلين غير تنفيذيين (يتولى أحدهما رئاسة اللجنة) وثلاثة أعضاء غير تنفيذيين، من خارج أعضاء مجلس الإدارة، على النحو التالي:

- السيد عبدالله الهارون (رئيس اللجنة وعضو مستقل غير تنفيذي في مجلس الإدارة)
- السيد عبدالوهاب الحلبي (عضو في اللجنة، وعضو مستقل غير تنفيذي في مجلس الإدارة)
- السيدة ماري-آن بوب (عضو في اللجنة، وعضو غير تنفيذي في مجلس الإدارة)
- السيدة إيزابيل بوشيرستنيكوف (عضو غير تنفيذي)
- السيد توماس هاس (عضو غير تنفيذي)

### التغييرات في عضوية اللجنة خلال العام 2025:

- شهد عام 2025 التغييرات التالية في تشكيل لجنة التدقيق: أنهى السيد أوغستينوس ميركس عضويته كعضو غير تنفيذي في لجنة التدقيق في أوائل عام 2025. وتم تعيين السيد روجر راباليه عضوًا غير تنفيذي بديلًا عنه اعتبارًا من تاريخ الاجتماع الثاني للجنة التدقيق المنعقد في 20 مارس 2025.
- قدّم السيد روجر راباليه استقالته من عضوية لجنة التدقيق بتاريخ 8 سبتمبر 2025 على أن تسري اعتبارًا من 22 سبتمبر 2025. وأوصت لجنة التدقيق بتعيين السيدة إيزابيل بوشيرستنيكوف بديلًا عنه (كعضو غير تنفيذي)، وتم تعيينها من قبل مجلس الإدارة في التاريخ ذاته.
- استقال السيد محمد حسين غاطي الحبور من منصبه كعضو مستقل غير تنفيذي في مجلس الإدارة وعضو في لجنة التدقيق اعتبارًا من 12 نوفمبر 2025. وتم تعيين السيد عبدالوهاب الحلبي عضوًا مستقلًا غير تنفيذي في مجلس الإدارة وعضوًا في لجنة التدقيق اعتبارًا من 12 نوفمبر 2025.

وبصفته رئيسًا للجنة التدقيق، يضطلع السيد عبدالله الهارون بمسؤولية الإشراف على فاعلية أعمال اللجنة بصورة شاملة، وضمان التزامها الكامل بتحقيق أهدافها المحددة.

### (ii) الغرض من اللجنة واختصاصاتها

تتضمن واجبات لجنة التدقيق مساعدة مجلس الإدارة في مراجعة السياسات والإجراءات المالية والمحاسبية للمجموعة؛ ومراقبة ومراجعة نزاهة البيانات المالية والتقارير الخاصة بالمجموعة وضوابطها؛ والإشراف على المسائل المتعلقة بمدقق الحسابات الخارجي للمجموعة؛ والإشراف على المسائل المتعلقة بالتدقيق الداخلي للمجموعة؛ ومراجعة معاملات الأطراف ذات العلاقة، وتقديم التوصيات المناسبة لمجلس الإدارة فيما يتعلق بأي من هذه المسائل، علاوة على الإشراف على إدارة المخاطر في المجموعة. وتظل المسؤولية النهائية لمراجعة التقرير السنوي والبيانات المالية للمجموعة والموافقة عليها من صلاحيات مجلس الإدارة. ويجب على لجنة التدقيق اتخاذ الخطوات المناسبة لضمان استقلالية مدققي الحسابات الخارجيين عن المجموعة.

يجب أن تجتمع لجنة التدقيق على الأقل أربع مرات في السنة، أو أكثر من ذلك حسب الحاجة.

## (iii) الاجتماعات المنعقدة خلال العام 2025

خلال العام 2025، عقدت لجنة التدقيق عشرة (10) اجتماعات وفقاً لاختصاصاتها المعتمدة، منها ثلاثة (3) اجتماعات رسمية عُقدت بصيغة هجينة، وسبعة (7) قرارات تم اعتمادها بالتمرير الكتابي. يوضح الجدول التالي حضور كل عضو من أعضاء اللجنة في كل اجتماع أو إجراء عُقد خلال العام 2025:

العضو	24 يناير (بالتمرير الكتابي)	20 مارس	7 مايو (بالتمرير الكتابي)	5 أغسطس (بالتمرير الكتابي)	5 أغسطس (بالتمرير الكتابي)	7 أغسطس	22 سبتمبر (بالتمرير الكتابي)	22 سبتمبر (بالتمرير الكتابي)	5 نوفمبر	نسبة الحضور
عبدالله الهارون (الرئيس)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	10/10 (100%)
محمد حسين غاطي الجبوري <sup>1</sup>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	10/9 (90%)
ماري-آن بوب	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	10/10 (100%)
أوغستينوس ميركس <sup>2</sup>	✓	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	1/1 (100%)
روجر راباليس <sup>3</sup>	N/A	✓	✓	✓	✓	✓	R <sup>4</sup>	R <sup>4</sup>	N/A	8/8 (100%)
توماس هاس	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	10/10 (100%)
إيزابيل بوشيرستنيكوف <sup>5</sup>	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	✓	1/1 (100%)
عبدالوهاب الحلبي <sup>6</sup>	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

المفتاح: ✓ = حاضر / وُقِّع / ✗ = غائب / لم يُوَقِّع | N/A = لم يكن عضواً وقت انعقاد الاجتماع | R = تنحى عن التصويت

## ملاحظات:

- 1 تغيب السيد محمد حسين غاطي الجبوري عن اجتماع الربع الرابع لعام 2025 المنعقد في 5 نوفمبر 2025. وقد قَدِّم استقالته لاحقاً من مجلس الإدارة ولجنة التدقيق في نوفمبر 2025.
- 2 شغل السيد أوغستينوس ميركس عضوية غير تنفيذية في اللجنة منذ تأسيسها في ديسمبر 2024 وحتى مطلع عام 2025، وتم استبداله بالسيد روجر راباليس اعتباراً من 20 فبراير 2025.
- 3 تم تعيين السيد روجر راباليس عضواً غير تنفيذي اعتباراً من 20 فبراير 2025 بدلاً من السيد أوغستينوس ميركس، وقد قَدِّم استقالته في 8 سبتمبر 2025 على أن تسري اعتباراً من 22 سبتمبر 2025.
- 4 تنحى السيد راباليس عن حضور هذه الاجتماعات عقب تقديم استقالته.
- 5 تم تعيين السيدة إيزابيل بوشيرستنيكوف كعضو غير تنفيذي اعتباراً من 22 سبتمبر 2025 بدلاً من السيد روجر راباليس. وكان أول حضور لها في الاجتماع الرسمي المنعقد في 5 نوفمبر 2025.
- 6 تم تعيين السيد عبدالوهاب الحلبي عضواً مستقلاً غير تنفيذي وعضواً في لجنة التدقيق في نوفمبر 2025 بدلاً من السيد محمد حسين غاطي الجبوري. ولم يُعقد أي اجتماع للجنة ضمن الجدول أعلاه بعد تاريخ تعيينه.

- شملت الموضوعات الرئيسية التي نظرت فيها لجنة التدقيق خلال العام 2025 ما يلي:
- مراجعة البيانات المالية السنوية، ونصف السنوية، والربع سنوية والتوصية باعتمادها؛
- تقييم دقة التقارير المالية وغير المالية؛
- الإشراف على أنظمة الرقابة الداخلية، وإدارة المخاطر وأطر الحوكمة؛
- متابعة أداء واستقلالية وظيفة التدقيق الداخلي واعتماد خطة التدقيق الداخلي؛
- مراجعة نطاق عمل المدققين الخارجيين القانونيين واستقلالياتهم بشكل ربع سنوي؛ و
- مراجعة وتأييد توصية الإدارة بشأن توزيعات الأرباح المرحلية.

**(iii) الاجتماعات المنعقدة خلال العام 2025**

خلال العام 2025، عقدت لجنة الترشيحات والمكافآت أربعة (4) اجتماعات وفقاً لاختصاصاتها المعتمدة، شملت اجتماعاً رسمياً واحداً عُقد بصيغة هجينة، وثلاثة (3) قرارات صادرة بالتمرير الكتابي، ويوضح الجدول التالي حضور كل عضو من أعضاء اللجنة في كل اجتماع أو إجراء عُقد خلال العام 2025:

العضو	18 مارس (بالتمرير)	6 أغسطس (بالتمرير)	15 أكتوبر	9 ديسمبر (بالتمرير)	نسبة الحضور
محمد حسين غاطي الجبوري <sup>1</sup> (الرئيس السابق)	✓	✓	✓	N/A	3/3 (100%)
عبدالوهاب الحلبي <sup>2</sup> (رئيس اللجنة)	N/A	N/A	N/A	✓	1/1 (100%)
ماري-آن بوب	✓	✓	✓	✓	4/4 (100%)
أندرياس كراوس	✓	✓	✓	✓	4/4 (100%)
عبدالله الهارون	✓	✓	✓	✓	4/4 (100%)
آنا ميتراسيفيتش	✓	✓	✓	✓	4/4 (100%)

المفتاح: ✓ = حاضر/موقع | X = غائب/لم يوقع | N/A = لم يكن عضواً وقت الإجراء | R = امتنع عن المشاركة  
ملاحظات:

- 1 استقال السيد محمد حسين غاطي الجبوري من مجلس الإدارة ومن لجنة الترشيحات والمكافآت في نوفمبر 2025.
- 2 تم تعيين السيد عبدالوهاب الحلبي عضواً مستقلاً غير تنفيذي ورئيساً للجنة الترشيحات والمكافآت في نوفمبر 2025، خلفاً للسيد محمد حسين غاطي الجبوري.

وشملت أبرز الموضوعات التي نظرت فيها لجنة الترشيحات والمكافآت خلال العام 2025 ما يلي:

- المصادقة على تعيين رئيس اللجنة؛
- إصدار توصية بشأن مكافآت مجلس الإدارة؛
- اعتماد السياسات التشغيلية؛
- اعتماد التغييرات في الإدارة التنفيذية العليا.

- السيد عبدالله الهارون (عضو في اللجنة، وعضو مجلس إدارة مستقل غير تنفيذي)

- السيدة آنا ميتراسيفيتش (عضو غير تنفيذي)

ويصفته رئيساً للجنة الترشيحات والمكافآت، يتولى السيد عبدالوهاب الحلبي مسؤولية ضمان فاعلية اللجنة، والتأكد من التزامها بأهدافها المحددة.

**(ii) الغرض من اللجنة واختصاصاتها**

تشمل واجبات لجنة الترشيحات والمكافآت مساعدة مجلس الإدارة في إعداد نظام التقدم لعضوية المجلس والإدارة العليا، مع مراعاة التنوع بين الجنسين والمعايير التنظيمية ذات الصلة ومعايير الاستقلال؛ وضمان استقلالية أعضاء مجلس الإدارة المستقلين؛ ومراجعة والإشراف على المكافآت والمزايا المخصصة للإدارة العليا والموظفين؛ ومراجعة سياسات الموارد البشرية في المجموعة؛ وتقديم توصيات لمجلس الإدارة بشأن أي من المسائل ذات الصلة عند اللزوم. وعلاوة على ذلك، تتحمل اللجنة مسؤولية تقييم توازن المهارات والمعارف والخبرات، وعدد أعضاء مجلس الإدارة وهيكله وتشكيله ولجانه.

يجب على لجنة الترشيحات والمكافآت الاجتماع مرة واحدة على الأقل في السنة، مع عقد اجتماعات حسب الحاجة.

**عبدالوهاب الحلبي**

**عضو مجلس إدارة مستقل غير تنفيذي  
ورئيس لجنة الترشيحات والمكافآت**

**(i) لجنة الترشيحات والمكافآت  
تشكيلها**

تنص قواعد الحوكمة الصادرة عن هيئة الأسواق المالية على أن تكون لجنة الترشيحات والمكافآت من ثلاثة أعضاء على الأقل وخمسة أعضاء كحد أقصى من غير التنفيذيين، على أن يكون من بينهم عضوين مستقلين على الأقل، وألا يكون أي منهم رئيس مجلس الإدارة. ويجب تعيين أحد الأعضاء المستقلين رئيساً للجنة.

حتى تاريخ 31 ديسمبر 2025، تألفت اللجنة من عضوين مستقلين غير تنفيذيين (أحدهما يشغل منصب رئيس اللجنة) وثلاثة أعضاء غير تنفيذيين، وذلك على النحو التالي:

- السيد عبدالوهاب الحلبي (رئيس اللجنة وعضو مجلس إدارة مستقل غير تنفيذي)
- السيد أندرياس كراوس (عضو في اللجنة، وعضو مجلس إدارة غير تنفيذي)
- السيدة ماري-آن بوب (عضو في اللجنة، وعضو مجلس إدارة غير تنفيذي)



**سوسيم جين**  
رئيس اللجنة التنفيذية

### (i) اللجنة التنفيذية تشكيلها

تنص اختصاصات اللجنة التنفيذية على أنها تتشكّل من ثلاثة أعضاء. حتى تاريخ 31 ديسمبر 2025، تألفت اللجنة التنفيذية من عضوين غير تنفيذيين (أحدهما يشغل منصب الرئيس) وعضو تنفيذي واحد، وذلك على النحو التالي:

- سوسيم جين (عضو غير تنفيذي)
- حوليا شميدتمان (عضو غير تنفيذي)
- خالد الفقيش (عضو تنفيذي)

يتحمل رئيس اللجنة التنفيذية سوسيم جين، ضمن مهام منصبه، مسؤولية ضمان فاعلية اللجنة بشكل عام، والتحقق من أنها تلتزم بجميع أهدافها المعلنة على الوجه الصحيح.

### (ii) المهام والميثاق

تدعم اللجنة التنفيذية مجلس الإدارة في أداء مسؤولياته، بما في ذلك ما يتعلق بالأداء التجاري والمالي والتشغيلي للشركة ووظائفها وخططها. وشمل دور اللجنة اعتماد و/أو إقرار المسائل المفوضة إليها بموجب مصفوفة تفويض الصلاحيات المعتمدة لدى الشركة. في 4 مارس 2025، اعتمدت اللجنة التنفيذية رسميًا نظام التذاكر JIRA كآلية معتمدة لاتخاذ القرارات بشأن المسائل التي تتطلب موافقة اللجنة بموجب مصفوفة تفويض الصلاحيات. ويعتمد هذا النظام عملية منظمة من أربع مراحل: البدء، والمراجعة، والإقرار، والموافقة، بما يضمن الامتثال لمتطلبات الحوكمة وإمكانية تتبع القرارات.

كما تلقت اللجنة التنفيذية تقارير ومعلومات تتعلق بأعمال وعمليات المجموعة. يلتزم جميع أعضاء اللجنة التنفيذية بسياسة التداول الداخلي المعتمدة لدى الشركة، والتي تنظم مشاركة المعلومات الجوهرية غير المعلنة والتعاملات الداخلية.

### (iii) الاجتماعات المنعقدة خلال العام 2025

خلال العام 2025، قامت اللجنة التنفيذية بمراجعة واعتماد أكثر من 150 موضوعًا من خلال نظام سير العمل عبر منصة Jira، بما يعادل قرارًا واحدًا تقريبًا كل يوم إلى يومين عمل. وقد أتاح هذا الإجراء ضمان مراجعة واعتماد المسائل التشغيلية والمالية التي تقع ضمن الصلاحيات المفوضة للجنة بكفاءة وفي الوقت المناسب، رغم محدودية عدد الاجتماعات الرسمية.

القرارات والمصادقات الرئيسية:

- اعتماد أطر تنظيمية وبرتوكولات تشغيلية جديدة، أو تعديل السياسات التشغيلية القائمة، بما يعزز الرقابة على أموال المجموعة ويتمشى بشكل أفضل مع الهيكل التشغيلي الحالي للشركة؛
- تبسيط أطر الحوكمة من خلال إخراج الشركة من بعض الاتفاقيات الداخلية المحددة، بما يقلل من الأعباء الإدارية والمخاطر ذات الصلة بالحوكمة؛ و
- المصادقة على عدد من القرارات التشغيلية الرئيسية لدعم استمرارية أعمال الشركات التابعة.

## الإدارة العليا

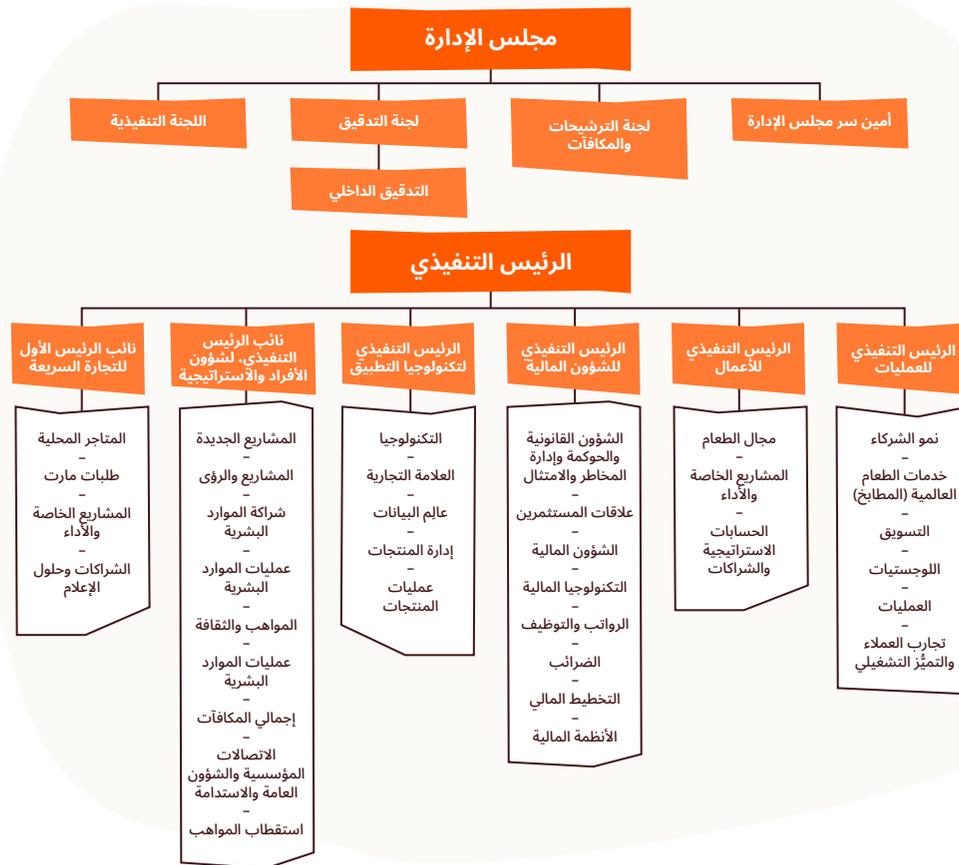
يتولى فريق الإدارة العليا إدارة العمليات اليومية لشركة "طلبات".

## (i) تشكيلها

الاسم	المنصب	سنة التعيين في المنصب الحالي
تون خيسلز *	الرئيس التنفيذي	2025
توماسو رودريجز **	الرئيس التنفيذي السابق	2019
خالد الفقش	الرئيس التنفيذي للشؤون المالية	2016
جبريمي دوت	الرئيس التنفيذي للأعمال	2020
وسيم مكارم	الرئيس التنفيذي لقطاع التجزئة	2022
بي وي أنج ***	الرئيس التنفيذي للمنتج السابق	2020
بدرام أسعدي	الرئيس التنفيذي للعمليات	2024
ستيفانو فيكيو ***	نائب الرئيس لشؤون الأفراد والاستراتيجية السابق	2020

\* انتقال منصب الرئيس التنفيذي: تم تعيين السيد تون خيسلز رئيسًا تنفيذيًا اعتبارًا من 21 نوفمبر 2025، خلفًا للسيد توماسو رودريجز.  
 \*\* تصنيف مجلس الإدارة: عقب انتقال منصب الرئيس التنفيذي، انتقل السيد توماسو رودريجز من عضو مجلس إدارة تنفيذي إلى عضو مجلس إدارة غير تنفيذي  
 \*\*\* خلال العام قيد المراجعة، تنحى كل من "بي-وي" و"ستيفانو" عن مهام منصبيهما، وذلك اعتبارًا من 15 ديسمبر، مع استمرارهما على رأس عملهما لدى الشركة حتى مطلع عام 2026.

## (ii) الهيكل التنظيمي



## (iii) مكافآت الإدارة العليا

وصل إجمالي المبلغ السنوي الذي تم صرفه للإدارة العليا للشركة عن السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2025 مبلغ 8.963 مليون دولار أمريكي.

هذا الرقم (i) من 3.979 مليون دولار أمريكي كإجمالي رواتب ثابتة (على أساس فعلي)، و4.983 مليون دولار أمريكي كمكافآت قصيرة الأجل وحوافز نقدية طويلة الأجل (مستحقة خلال العام 2025). ويشمل المبلغ (ii) أعضاء الإدارة العليا المشار إليهم أعلاه، ولا يتضمن المبلغ (iii) المرابا الأخرى، بما في ذلك مكافأة نهاية الخدمة، وبدل التعليم، والتأمين الطبي، والتأمين على الحياة، وتذاكر السفر.

وقد التزمت الشركة بالإفصاح عن مكونات مكافآت الإدارة العليا بصورة إجمالية وفقًا لمتطلبات هيئة الأسواق المالية، إلا أنها لم تفصح عن التفاصيل الفردية حفاظًا على مصالح الشركة ومساهمتها وموظفيها.

## فريق إدارة شغوف وذو خبرات عالية وله سجل تنفيذي حافل



**السيد جيرمي دوت**  
الرئيس التنفيذي للأعمال

انضم جيرمي دوت إلى طلبات في سبتمبر 2020 كرئيس تنفيذي للأعمال. ويتولى إدارة الأسواق الثمانية لشركة طلبات، ويتعاون مع المديرين العامين لدفع نمو الأعمال في المنطقة. شغل سابقاً منصب نائب الرئيس في طلبات - الإمارات، حيث قاد العمليات والنمو مع فريق يضم أكثر من 250 موظفًا.

وقبل انضمامه إلى طلبات، أمضى جيرمي ثماني سنوات في Jumia في أفريقيا، حيث أنهى مسيرته كنائب رئيس تنفيذي، كما عمل مستشارًا إداريًا في McKinsey & Company. يحمل درجة البكالوريوس في إدارة الأعمال من ESSEC Business School ودرجة الماجستير في إدارة الأعمال (MBA) من Harvard Business School.



**السيد خالد الفقش**  
الرئيس التنفيذي للشؤون المالية

انضم خالد الفقش إلى طلبات في عام 2016 كرئيس تنفيذي للشؤون المالية. وهو يقود فريقاً يضم أكثر من 200 متخصص، ويتولى الإشراف على الشؤون المالية والقانونية وإدارة المخاطر والضرائب وضبط رأس المال. ويتمتع بخبرة تقارب 20 عامًا في التمويل المؤسسي والحوكمة، ويؤدي دورًا رئيسيًا في دعم نمو طلبات

وقبل انضمامه إلى طلبات، شغل السيد خالد منصب المراقب المالي للمجموعة في The Sultan Center لمدة 10 سنوات. وهو يحمل درجة البكالوريوس في التجارة من جامعة دمشق. ويضع الابتكار، ودفع النمو، وقيادة الفرق المتنوعة في أولوية اهتماماته.



**السيد تون خيسلر**  
الرئيس التنفيذي

تم تعيين السيد تون غيسيلز رئيسًا تنفيذيًا للشركة اعتبارًا من 21 نوفمبر 2025. والجدير بالذكر أن السيد سبق له أن شغل منصب الرئيس التنفيذي للعمليات والرئيس التنفيذي بالإناابة في الشركة لمدة أربع سنوات، حيث لعب دورًا محوريًا في توسيع العمليات عبر منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وإطلاق مجالات رئيسية مثل التجارة السريعة والمطابخ السحابية.

وقبل إعادة تعيينه، شغل تون منصب الرئيس التنفيذي للعمليات في Kitopi والرئيس التنفيذي لوحدة الأعمال عند الطلب التابعة لها. وتشمل خبراته السابقة المشاركة في تأسيس وقيادة Foodora Australia كرئيس تنفيذي، والعمل مستشارًا في الاستراتيجية لدى McKinsey & Company. يحمل تون درجة الماجستير في الإدارة الصناعية من KU Leuven ودرجة الماجستير في التمويل من Solvay Business School.



السيد ستيفانو فيكيو

نائب الرئيس التنفيذي، لشؤون الأفراد والاستراتيجية

يشغل ستيفانو منصب نائب الرئيس لشؤون الأفراد والاستراتيجية في "طلبات"، حيث يستفيد من خبرته العالمية لقيادة المبادرات الاستراتيجية. ويشرف على الأهداف التشغيلية والنتائج الرئيسية، والحوكمة، ويقود قسم "المشاريع الجديدة"، مشرفاً على مشاريع رئيسية مثل "عروض طلبات DineOut" وبرامج الولاء في "طلبات". وعلاوة على ذلك، يقود قسم الأفراد والثقافة ويشرف على الاتصالات والشؤون العامة والاستدامة.

يتمتع ستيفانو بخبرة تقارب 20 عامًا في قطاعات متنوعة تشمل خدمات النقل والبضائع الاستهلاكية، وشغل سابقاً مناصب في شركات مثل "فيات"، و"بابن أند كومباني"، و"أكسياتا"، و"إرنست أند يونغ"، و"جراي". ويحمل درجة في الاقتصاد وقانون الأعمال من جامعة القلب المقدس الكاثوليكية، ودرس في أمستردام ضمن برنامج إيراسموس للتبادل الأكاديمي.



السيد يي وي أنج

الرئيس التنفيذي لتكنولوجيا التطبيق

انضم يي وي إلى "طلبات" في عام 2020 كرئيس لتكنولوجيا التطبيق، ويشرف على تطوير فرق التقنية، والمنتجات، والتصميم في القاهرة ودي. كما يشرف على قسم العلامات التجارية. وقبل انضمامه إلى "طلبات"، شغل يي وي منصب نائب رئيس المنتجات في شركة "بروبرتي فايندر" ومدير المنتجات في "TradeGecko"، التي استحوزت عليها شركة "Intuit". كما شغل مناصب في شركة "مايكروسوفت" و"آي بي إم".

يتمتع يي وي بخبرة عالمية واسعة، حيث عاش في سنغافورة، وسياتل، وفانكوفر، وتورونتو، وبكين، وهونغ كونغ، وكوالالمبور، مما جعله شخصية بارزة في إدارة المنتجات. وتخرج يي وي من جامعة تورونتو في عام 2013 ويحمل درجة بكالوريوس العلوم التطبيقية في الهندسة الصناعية.



السيد وسيم مكارم

نائب الرئيس التنفيذي الأول للسلع الغذائية والتجزئة

يشغل وسيم مكارم منصب الرئيس التنفيذي للتجزئة (البقالة والتجزئة) في طلبات، ويقود مبادرات التجارة السريعة على مستوى المنطقة، مع الإشراف على أعمال البقالة والتجزئة عبر منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ويركز على بناء وتوسيع الأعمال، وتعزيز التفكير الاستراتيجي والابتكار والتكيف عبر الأسواق المختلفة.

شغل سابقاً منصب نائب الرئيس للبقالة والتجزئة، حيث لعب دوراً محورياً في بناء فرق عالية الأداء دعمت النمو المستدام والربحية وتحسين تجربة العملاء. كما قاد سابقاً طلبات الكويت، وأظهر قدرة استراتيجية في تسريع النمو. يحمل وسيم درجة البكالوريوس في علوم الحاسوب من الجامعة الأمريكية في بيروت ودرجة الماجستير في إدارة الأعمال (MBA) من Maastricht University.



السيد بدرام أسعدي

الرئيس التنفيذي للعمليات

انضم بدرام أسعدي إلى طلبات في عام 2024 كرئيس تنفيذي للعمليات، حيث يقود العمليات والأنشطة التجارية والتسويق وتجربة العملاء على مستوى المنطقة. ويتمتع بخبرة تتجاوز 10 سنوات في توسيع شركات توصيل الطعام ومواد البقالة سريعة النمو عبر ثلاث مناطق. شغل سابقاً منصب الرئيس التنفيذي لكل من Yemeksepeti و Foodora لدى شركة Delivery Hero، حيث قاد أعمال التجارة السريعة والتوصيل في ثمانية أسواق أوروبية. قبل ذلك، شغل منصب الرئيس التنفيذي للعمليات في Foodpanda، حيث وشغ العمليات بشكل كبير في منطقة آسيا والمحيط الهادئ.

وفي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، أسس بدرام شركة ناشئة لتوصيل الطعام في دبي، كما أطلق وقاد عمليات Uber Eats كأحد أوائل موظفيها. تشمل خبراته مناصب في شركات تقنية كبرى مثل Amazon و IBM و Rocket Internet، ويحمل شهادة في إدارة الأعمال الدولية من Rotterdam School of Management بجامعة Erasmus.

## تداولات الأشخاص المطلّعين

تطبق الشركة تدابير قوية لمراقبة تداول الأشخاص المطلّعين وضمان الامتثال بوجه عام، كما تعترف بإفقاء السوق والجهات التنظيمية على علم بأحدث المنضمين إلى قائمة الشخصيات المطلّعة لديها.

يحتفظ أمين سر الشركة، بالتعاون مع قسم الشؤون القانونية والامتثال، بقائمة الأشخاص المطلّعين، كما يلتزم هذا القسم أيضاً بإبلاغ الأطراف المعنية وتدريبهم على الالتزامات المترتبة عليهم بصفتهم أشخاصاً مطلّعين، بما في ذلك حظرهم من التداول خلال فترات التعامل المحظورة.

تحدد سياسة تداول الأشخاص المطلّعين بالشركة، التي تم إعدادها وفقاً للقوانين المعمول بها، الإرشادات الخاصة بـ«الأشخاص المطلّعين» الذين يطلعون على «المعلومات الداخلية» الخاصة بالمعاملات في الأوراق المالية بالشركة؛ كما تحدد الإجراءات التي تتبعها الشركة في جميع الأمور المهمة المتعلقة بتداول الأشخاص المطلّعين. وتهدف هذه السياسة إلى الحفاظ على سمعة الشركة ونزاهتها بالإضافة إلى سمعة الأشخاص المرتبطين بها. وتشمل هذه السياسة على سبيل المثال لا الحصر الأشخاص المطلّعين المؤقتين والمعتبرين، وحظر تداول الأشخاص المطلّعين، وفترات حظر المعاملات، وإشعارات التداول، والعقوبات، وقائمة الأشخاص المطلّعين، وغيرها من الأحكام.

وفقاً لإطار الحوكمة المؤسسية المطبق لدى الشركة (وتحديداً سياسة تداول الأشخاص المطلّعين) والقوانين المعمول بها، تعلن الشركة فترات حظر تداول أسهم الشركة («فترات الحظر») وتنفّذها كل ثلاثة أشهر وكذلك عند وقوع أحداث معينة (مثل التطورات الجوهرية، وما إلى ذلك). وبالإضافة إلى ذلك، يُطلب من «الأشخاص المطلّعين» التوقيع على نموذج تعهد، يقرّون من خلاله باطلاعهم على معلومات جوهرية غير علنية وبأنهم يتحملون المسؤوليات المتعلقة بذلك، كما يوافقون على الامتثال لسياسات الشركة والقوانين المعمول بها فيما يتعلق بتداول الأشخاص المطلّعين.

لم تُسجل أي عمليات شراء أو بيع لأسهم الشركة من قبل أعضاء مجلس الإدارة أو أزواجهم أو أبنائهم أو أعضاء الإدارة التنفيذية العليا خلال العام 2025. ويرجى الرجوع إلى (viii) المصالح المملوكة في أسهم طلبات والمعاملات في عام 2025 من قبل أعضاء مجلس الإدارة وأقارب الدرجة الأولى.

[تم ترك هذا القسم فارغاً]

## الرقابة الداخلية والتدقيق

يتحمل مجلس الإدارة المسؤولية العامة لضمان فاعلية نظام الرقابة الداخلية في الشركة؛ ويقد المجلس مسؤولاً عن وضع إطار واضح لضمان فاعلية نظام الرقابة الداخلية، ويوفر هذا النظام إمكانية تنفيذ العمليات بكفاءة وفاعلية، وضمان دقة التقارير المالية، والامتثال للقوانين المعمول بها.

**يقر مجلس الإدارة بمسؤوليته عن نظام الرقابة الداخلية في الشركة، ومراجعة آلية عمله وضمان فاعليته.**

## إدارة المخاطر والرقابة الداخلية

### 1. إشراف مجلس الإدارة ومساءلته

يُقرّ مجلس الإدارة بمسؤوليته النهائية عن نظام الرقابة الداخلية في الشركة، مؤكداً إدراكه لأهمية وجود ضوابط فعالة تُسهم في تحقيق الأهداف الاستراتيجية وصون مصالح المساهمين.

### 1. مراجعة مجلس الإدارة وضماناته

كجزء من إطار الحوكمة المطبق لدينا، يلتزم مجلس الإدارة بمراجعة وتقييم تصميم وفاعلية تشغيل نظام الرقابة الداخلية لدينا بشكل دوري. ويشمل ذلك:

- تقييم الفاعلية العامة لعمليات إدارة المخاطر والرقابة الداخلية المطبقة لدينا
- تقييم كفاءة الضوابط المطبقة في التخفيف من المخاطر المرصودة
- مراعاة عمليات تنفيذ ومراقبة الإجراءات التصحيحية

### 2. مسؤولية المجلس

يُعدّ مجلس الإدارة مسؤولاً عن ضمان قوة نظام الرقابة الداخلية المطبق لدينا وفاعليته، والتحقق من أنه يعمل وفق ما هو مخطط له، ويشمل ذلك ما يلي:

- ضمان امتلاك الإدارة للموارد التي تكفي للحفاظ على معدلات تنفيذ وافية في إدارة المخاطر

- طلب تقارير دورية عن المخاطر الأساسية، والضوابط، واستراتيجيات تخفيف المخاطر
- ممارسة الإشراف والتوجيه لضمان فاعلية نظام الرقابة الداخلية المطبق لدينا باستمرار

## 2. نهج إدارة المخاطر والرقابة الداخلية

تنفذ "طلبات" عملية الرقابة الداخلية لتوفير ضمانات معقولة بشأن تحقيق الأهداف فيما يتعلق بالتشغيل والإبلاغ والامتثال. ويشمل ذلك وضع السياسات والإجراءات والممارسات التي تهدف لإدارة المخاطر وضمان تنفيذ العمليات بشكل فعال وكفء، مع الامتثال للقوانين واللوائح المعمول بها.

تتماشى "طلبات" مع إطار COSO المتكامل للرقابة الداخلية، ما يوفر نهجاً منظماً لإعداد نظام رقابة داخلية فعال وتنفيذه والإبقاء عليه. ويضم هذا الإطار خمسة مكونات أساسية في بيئة الرقابة داخل "طلبات"، على النحو التالي:

- بيئة الرقابة: أرسيت طلبات ثقافة مؤسسية قائمة على النزاهة والمساءلة والشفافية، حيث ترسخ الإدارة العليا النبرة من القمة، وتعزز السلوك الأخلاقي على مستوى الشركة ككل.
- تقييم المخاطر: تحدد الشركة وتحلل وتقيّم المخاطر التي قد تؤثر على قدرتها في تحقيق أهدافها، وتحدد الإجراءات المناسبة لتخفيف تلك المخاطر
- الأنشطة الرقابية: يتم تنفيذ سياسات وإجراءات وممارسات لضمان تنفيذ توجيهات الإدارة بشكل فعال والسيطرة على المخاطر بكفاءة
- المعلومات والاتصالات: يتم توفير المعلومات ذات الصلة في الوقت المناسب ونقلها على امتداد المؤسسة لدعم اتخاذ القرارات السليمة وتحقيقاً للامتثال التنظيمي

- المراقبة: يتم تقييم فاعلية نظام الرقابة الداخلية بشكل مستمر من خلال الأنشطة الرقابية المستمرة والتقييمات المنفصلة، مع التركيز على تحديد أوجه القصور ومعالجتها

تضمن "طلبات"، من خلال التزامها بإطار COSO المتكامل للرقابة الداخلية، تطبيق نظام رقابة داخلية مرنة ومستدام يدعم تحقيق أهدافها الاستراتيجية مع الحفاظ على الامتثال التنظيمي وأفضل الممارسات.

### 2. تقييم المخاطر

يُعدّ تقييم المخاطر في «طلبات» عملية أساسية تُشكّل الركيزة التي يقوم عليها نظام الرقابة الداخلية لدينا. ونحن ندرك أن المخاطر قد تنشأ من مصادر مختلفة، بما في ذلك العوامل الداخلية مثل القرارات الاستراتيجية والإدارة المالية والموارد البشرية، بخلاف العوامل الخارجية مثل التغييرات التنظيمية والظروف الاقتصادية والمنافسة في السوق. ونحن نتبع نهجاً منظماً في تحديد المخاطر وتقييمها، حيث نأخذ في الاعتبار مختلف فئات المخاطر، ومنها المخاطر المالية والتشغيلية والاستراتيجية والمخاطر المتعلقة بالامتثال والسمعة وغيرها. ونستخدم مزيجاً من الأساليب، مثل جلسات توليد الأفكار وتحليل البيانات وتحليل البيانات التاريخية، لتحديد المخاطر المحتملة وتقييم احتمالاتها وتأثيرها. وبالتأكيد على الإدارة الاستباقية للمخاطر، نطور استراتيجيات للتعامل مع المخاطر التي يتم رصدها، مع النظر في خيارات مثل تجنب وقوع تلك المخاطر أو التخفيف منها أو مشاركتها أو قبولها، وتضمن ردود الفعل هذه مع أنشطة الرقابة الداخلية لدينا. وتضمن عملية تقييم المخاطر المستمرة المطبقة لدينا تحديد المخاطر الناشئة والتعامل معها باستمرار، مع إجراء مراجعات وتحديثات دورية لتقييم المخاطر استناداً إلى التغييرات في بيئة العمل. ويعكس هذا النهج التزامنا بثقافة الوعي بالمخاطر والإدارة الاستباقية، حيث نعطي الأولوية للشفافية والمساءلة واتخاذ القرارات الفعالة.

### 3. خطوط الدفاع الثلاثة

يوفر نموذج خطوط الدفاع الثلاثة إطاراً متقناً لتنظيم أنشطة إدارة المخاطر والرقابة على امتداد «طلبات»، كما يحدد المسؤوليات بوضوح، ما يعزز من فاعلية نظام الرقابة الداخلية.

- **خط الدفاع الأول:** إدارة العمليات مسؤولة عن تنفيذ الرقابة اليومية وإدارة المخاطر كجزء من الأنشطة الروتينية. ويشمل ذلك تنفيذ أنشطة الرقابة وتحديد المشاكل وضمان الامتثال للسياسات الداخلية. ويشمل الخط الأول الموظفين ومديري الأقسام الذين تقع المخاطر والرقابة عليها في نطاق عملهم وتحت إدارتهم.
- **خط الدفاع الثاني:** يشرف قسم الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال على تنفيذ خط الدفاع الأول، ويراقب دقة إجراء ذلك؛ كما يتولى تقديم الإرشاد ودعم تقييم المخاطر، ويضمن الالتزام بالمعايير التنظيمية. ويشمل الخط الثاني أيضاً بعض المهام مثل الامتثال وإدارة المخاطر وضمان الجودة، والتي تساعد في تطوير السياسات ومراقبة الامتثال لإطار الرقابة الداخلية.
- **خط الدفاع الثالث:** يوفر قسم التدقيق الداخلي في «طلبات» ضماناً مستقلاً وموضوعياً لكفاءة وفاعلية نظام الرقابة الداخلية وعمليات إدارة المخاطر؛ كما يتولى تقييم أنشطة خطي الدفاع الأول والثاني، ما يضمن إدارة المخاطر على النحو الواجب وتطبيق الرقابة كما هو مخطط لها.

## 3. الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال

## أ. مدير إدارة قسم الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال

يشغل عمر سعيد منصب مدير الحوكمة والمخاطر والامتثال في طلبات، حيث عُيّن في هذا المنصب في يناير 2026، ويتمتع بخبرة تزيد على 15 عامًا في قيادة وظائف المخاطر والامتثال والحوكمة عبر منصات رقمية سريعة النمو وقطاعات خاضعة للتنظيم في دول مجلس التعاون الخليجي وأمريكا الشمالية. قبل انضمامه إلى طلبات، قاد وظيفة الحوكمة والمخاطر والامتثال في Instashop، حيث أسس إطار الحوكمة والمخاطر والامتثال، ليشمل الضوابط الداخلية، والمواءمة التنظيمية، وإدارة مخاطر الأطراف الثالثة، والتقارير على مستوى المجموعة. كما شغل سابقاً مناصب قيادية في قطاعات الاتصالات والطيران والأعمال المعتمدة على التكنولوجيا، بما في ذلك مجموعة الإمارات، وفيرجن موبايل، والشركة السعودية للاتصالات، وUnifonic، وRogers Communications.

يُعرف عمر بقدرته على تصميم وتطبيق أطر عملية لإدارة المخاطر والامتثال تتماشى مع أهداف العمل، وتدعم النمو، مع تعزيز الحوكمة والمساءلة. وهو حاصل على شهادة إدارة المخاطر الكندية (CRM) وشهادة إدارة المشاريع الاحترافية (PMP)، كما يحمل درجة البكالوريوس في الاقتصاد من جامعة ويسترن أونتاريو في لندن، أونتاريو، كندا.

وفي منصبه الحالي، يتولى مسؤولية تعزيز إدارة المخاطر المؤسسية في طلبات، والامتثال، ومكافحة غسل الأموال، والإشراف على العقوبات، وأنشطة ضمان الجودة عبر جميع الأسواق التشغيلية.

## أ. قسم الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال

يتمتع قسم الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال في «طلبات» بدور مميّز في إطار الرقابة الداخلية، حيث يعمل كعنصر أساسي في خط الدفاع الثاني. وتشمل مسؤولياته ما يلي:

- **تطوير السياسات والإرشاد:** يتولى قسم الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال وضع وتحديث السياسات المتعلقة بالرقابة الداخلية بما يعكس التغييرات التنظيمية والمخاطر الناشئة وأفضل الممارسات؛ كما يقدم الإرشاد لإدارة التشغيلية حول كيفية تنفيذ السياسات بشكل فعال لتحقيق أهداف الرقابة.
- **المراقبة والإشراف:** تتولى إدارة الحوكمة والمخاطر والامتثال متابعة الالتزام بالسياسات الداخلية ولوائح هيئة الأسواق المالية وبرتوكولات إدارة المخاطر، بما يضمن معالجة المخاطر المحددة والتخفيف من آثارها من خلال تطبيق أنشطة رقابية مناسبة.
- **تقييم المخاطر:** يبيّن قسم الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال إجراءات تقييم المخاطر من خلال توفير الأدوات والمنهجيات والخبرات اللازمة لذلك. ويتعاون القسم عن قرب مع فرق العمل التشغيلية لتحديد المخاطر وتقييمها، ومراجعة نتائج تقييم المخاطر، وضمان التوافق مع إطار إدارة المخاطر في «طلبات».
- **ضمان الامتثال:** تضمن الإدارة التزام طلبات بجميع المتطلبات التنظيمية، بما في ذلك تلك الصادرة عن هيئة الأسواق المالية، وتشرف على تنفيذ برامج الامتثال، ومتابعة المستجدات التنظيمية، وضمان رفع التقارير في الوقت المناسب إلى الجهات المختصة.
- **التدريب والتوعية:** يتحمل قسم الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال مسؤولية تنفيذ برامج تدريبية تتعلق بالرقابة الداخلية والامتثال وإدارة المخاطر. ويشمل ذلك زيادة الوعي بتدابير مكافحة الاحتيال، والمعايير الأخلاقية، والأدوار التي يؤديها الموظفون في الحفاظ على فاعلية بيئة الرقابة الداخلية.

## التدقيق الداخلي

## رئيس قسم التدقيق الداخلي

يشغل أسامة القادري منصب رئيس التدقيق الداخلي في طلبات، ويتمتع بخبرة تزيد على 18 عامًا في مجال التدقيق الداخلي عبر قطاعات التجزئة والتصنيع والإنشاءات والضيافة. ويحمل درجة ماجستير إدارة الأعمال، إضافة إلى شهادات مهنية معتمدة في التدقيق الداخلي ومكافحة الاحتيال والحوكمة والمخاطر والامتثال.

في هذا المنصب، يقود أسامة وظيفة التدقيق الداخلي نحو ضمانات ذكية قائمة على تقييم المخاطر وتركز على القيمة، وذلك من خلال مواءمة نطاق التدقيق مع الأولويات الاستراتيجية للشركة ومخاطرها الجوهرية. كما يرشّخ معايير عالية لجودة التدقيق، ويعزز التواصل البناء مع أصحاب المصلحة، ويقدم توصيات عملية تساهم في تعزيز الحوكمة وتطوير إدارة المخاطر وتحسين فاعلية الضوابط الداخلية.

## قسم التدقيق الداخلي

يوفر التدقيق الداخلي خدمات تأكيد واستشارات مستقلة وموضوعية تصنيف قيمة وتحسن عمليات الشركة. ويعتمد نهجًا منضبطًا لتقييم وتعزيز فاعلية الحوكمة وإدارة المخاطر وعمليات الرقابة الداخلية.

ولضمان الموضوعية والاستقلالية، تعمل إدارة التدقيق الداخلي بصورة مستقلة عن الإدارة التنفيذية، ويتمتع بصلاحيّة وصول غير مقيد إلى السجلات والموظفين والموجودات ذات الصلة بمهامها. كما يتمتع رئيس التدقيق الداخلي بإمكانية الوصول المباشر إلى لجنة التدقيق، بما يكفل إشرافًا مستقلًا ويتماشى مع إطار حوكمة الشركة.

وتسعى الإدارة إلى الالتزام بالعناصر الإلزامية لإطار الممارسات المهنية الدولية الصادر عن معهد المدققين الداخليين (IIA)، بما في ذلك المبادئ الأساسية ومدونة السلوك والمعايير الدولية للممارسة المهنية للتدقيق الداخلي. ووفقًا لمعايير التدقيق الداخلي لعام 2025، تركز الإدارة على تقديم تأكيد قائم على القيمة، وتعزيز التعاون مع أصحاب المصلحة، واعتماد الابتكار لتلبية احتياجات الشركة المتغيرة.

وتقوم إدارة التدقيق الداخلي بإعداد وتنفيذ خطة تدقيق سنوية قائمة على المخاطر، تعتمد على لجنة التدقيق، مع إعطاء الأولوية للمجالات ذات الأهمية لأهداف الشركة وملف مخاطرها، وذلك استنادًا إلى مدخلات الإدارة ولجنة التدقيق. وتشمل الأعمال عمليات تدقيق ومراجعات وتحقيقات، مع تعديل نطاق التغطية عند الحاجة لمواكبة المخاطر الناشئة.

ويتم رفع تقارير دورية إلى لجنة التدقيق تتضمن النتائج الرئيسية وخطط الإدارة والإجراءات التصحيحية ومستجدات التنفيذ، إضافة إلى الإبلاغ عن المسائل الجوهرية عند الحاجة.

## (ii) خدمات أخرى تم تقديمها من قبل جهة تدقيق خارجي بخلاف جهة التدقيق المعتمدة لدى الشركة خلال العام 2025

2025 (بالدولار الأمريكي)	نوع الخدمة	أسماء شركات التدقيق
199,223	خدمات التدقيق، والاستشارات الضريبية، وخدمات التقييم، وغيرها من الخدمات الاستشارية لمختلف الشركات التابعة	إرنست ويونغ (Ernst & Young)
79,242	خدمات الاستشارات الضريبية	برايس ووترهاوس كوبرز (PWC)
158,969	خدمات التدقيق، والاستشارات الضريبية، وخدمات التقييم، وغيرها من الخدمات الاستشارية لمختلف الشركات التابعة	مدققون محليون آخرون
<b>437,434</b>		<b>المجموع</b>

## التدقيق الخارجي

### (i) المدقق الخارجي لـ "طلبات"

تم تعيين شركة "كي بي إم جي - الخليج الأدنى المحدودة" كمدقق حسابات خارجي لطلبات للفترة منذ تأسيس طلبات هولدينغ بي إل سي في 3 سبتمبر 2024 وحتى 31 ديسمبر 2025. وتزاول "كي بي إم جي" أعمالها في دولة الإمارات العربية المتحدة منذ أكثر من 50 عامًا من خلال مكاتبها في دبي وأبوظبي، ويضم فريقها أكثر من 190 شريكًا ومديرًا وأكثر من 2,160 موظفًا.

تُعد "كي بي إم جي - الخليج الأدنى المحدودة" جزءًا من KPMG International، وهي شبكة عالمية من الشركات الأعضاء المستقلة التي تقدم خدمات التدقيق، والضرائب، والاستشارات، وتُصنّف واحدة ضمن شركات المحاسبة الأربع الأكبر عالميًا. وتعمل الشركات الأعضاء في "كي بي إم جي" العالمية، في أكثر من 143 دولة، وهي تُوظف مجتمعة أكثر من 265,000 شخص.

يوضح الجدول التالي إجمالي الرسوم والتكاليف المرتبطة بأعمال التدقيق والخدمات الأخرى المُقدمة من قبل شريك التدقيق الخارجي "كي بي إم جي".

اسم شركة التدقيق والمُدقق الشريك	"كي بي إم جي"، أنوراج باجباي
عدد السنوات التي عملت فيها شركة التدقيق كمدقق خارجي للشركة	منذ تأسيس طلبات هولدينغ بي إل سي <sup>1</sup>
عدد السنوات التي قضاها المدقق الشريك كمدقق خارجي للشركة:	منذ تأسيس طلبات هولدينغ بي إل سي
إجمالي رسوم التدقيق لعام للفترة منذ تأسيس طلبات هولدينغ بي إل سي في 3 سبتمبر 2024 وحتى 31 ديسمبر 2025.	1,388,328 دولار أمريكي
تفاصيل وطبيعة الخدمات الأخرى المقدمة	يشمل ذلك رسوم العمل المتعلقة بخطابات التأكيد الخاصة بالشركة لغرض الإدراج، والإجراءات المتفق عليها التي يتم تنفيذها بموجب المعايير الدولية للخدمات ذات الصلة 4400.
بيان بالخدمات الأخرى التي قدّمها مدقق خارجي، بخلاف مدقق حسابات الشركة، خلال عام 2025	632,210 دولار أمريكي

لم يُقدّم تقرير المدقق أي رأي أو استنتاج متحفظ بشأن البيانات المالية من تاريخ التأسيس وحتى 31 ديسمبر 2025.

1 كما عملت شركة التدقيق وشريك التدقيق كمراجعين خارجيين لبعض الشركات التابعة للشركة منذ عام 2022.

## علاقات المستثمرين - التواصل مع المساهمين

يُعدّ قسم علاقات المستثمرين نقطة الاتصال الأولى للمشاركين في أسواق رأس المال. ويتواصل الفريق مع المستثمرين والمحللين في مجال المبيعات لإطلاع أصحاب المصلحة المعنّيين على أحدث أنشطة الشركة، واستراتيجيتها، وأدائها المالي.

تلتزم طلبات بتنمية علاقات على مدى طويل مع أصحاب المصلحة الماليين عبر التواصل المتبادل مع المستثمرين الحاليين والمحتملين، والمحللين، وغيرهم من أعضاء المجتمع المالي. يتم تحقيق ذلك من خلال مجموعة متنوعة من قنوات التواصل والوسائل الإعلامية، بما في ذلك الاجتماعات الفردية والجماعية والمكالمات الجماعية؛ والمشاركة في مؤتمرات المستثمرين الإقليمية والدولية؛ مع تنظيم جولات تعريفية غير مُخصّصة لعقد صفقات؛ ونشر النتائج المالية ربع السنوية والبيانات الصحفية والعروض التقديمية الخاصة بالأرباح وفقاً لجدول زمني مُعلن مسبقاً؛ مع عقد ندوات مباشرة عبر الإنترنت بشأن الأرباح، والتي هي متاحة للمشاهدة لاحقاً ضمن قسم علاقات

المستثمرين على الموقع الإلكتروني للشركة؛ والنشر المنتظم للعروض التقديمية المخصّصة للمستثمرين؛ ونشر التقرير السنوي، وتقارير الحوكمة والاستدامة الخاصة بالشركة؛ إضافة إلى نشر أي إعلانات مهمة وعاجلة أخرى عند الحاجة على مدار العام.

لم يتم إبرام أي اتفاقيات جديدة مع أطراف ذات علاقة خلال الفترة الممتدة من تاريخ الطرح العام الأولي (10 ديسمبر 2024) وحتى نهاية السنة المالية (31 ديسمبر 2025). وقد وضعت الشركة سياسات وإجراءات واضحة تنظّم المعاملات مع الأطراف ذات الصلة، والتي سيتم اتباعها في حال إبرام أي معاملات من هذا النوع مستقبلاً، وفقاً لقواعد الحوكمة الصادرة عن هيئة الأسواق المالية وغيرها من الأطر التنظيمية المُعتمدة.

تسعى طلبات جاهدة لتعميم المعلومات ذات الصلة على مساهميها والمجتمع الاستثماري بشكل دقيق وعادل وفي الوقت المناسب، وفقاً لالتزاماتها بالأطر التنظيمية وبأفضل الممارسات المتبعة في القطاع.

تتوفّر كلّ التقارير والعروض التقديمية والبيانات الصحفية ومعلومات المستثمرين على الموقع الإلكتروني لعلاقات المستثمرين الخاص بطلبات. ويمكن الوصول إلى الموقع عبر الرابط التالي:

<https://irtalabat.com>. ويتم نشر جميع الإفصاحات التنظيمية في المقام الأول على موقع سوق دبي المالي الإلكتروني.

يتولّى السيد شادي سلمان، رئيس إدارة علاقات المستثمرين، قيادة إدارة علاقات المستثمرين في طلبات، علماً أنه يتمتع بخبرة تزيد على 15 عاماً في أسواق رأس المال وعلاقات المستثمرين.

### جهات الاتصال لعلاقات المستثمرين:

شادي سلمان، المُحلّل المالي المُعتمد

إدارة علاقات المستثمرين

طلبات القابضة المحدودة

المقر الرئيسي لطلبات، مكتب B06، سيتي ووك

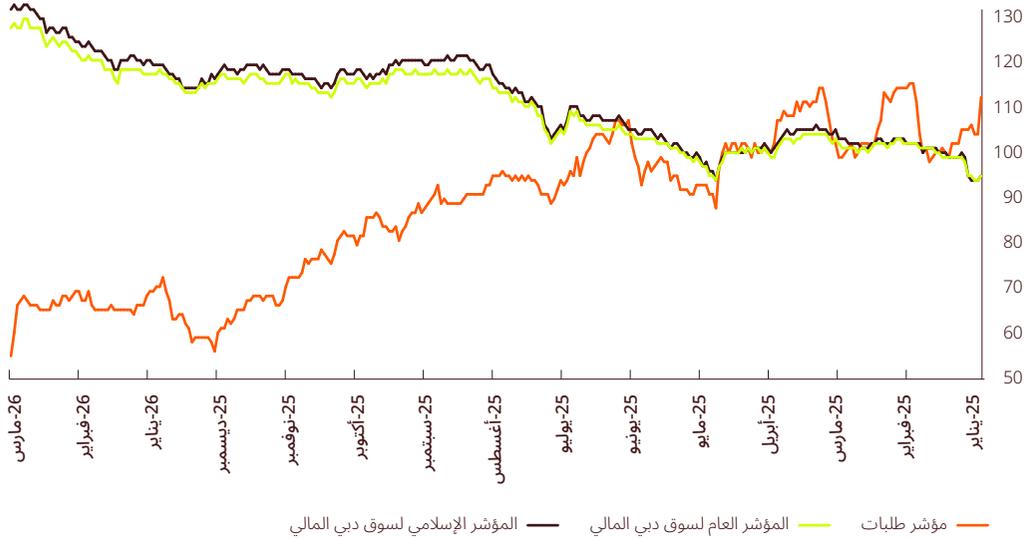
شارع الصفا

ص.ب. 36728

دبي، الإمارات العربية المتحدة

البريد الإلكتروني: ir@talabat.com

يوضح الرسم البياني أدناه أداء سعر سهم طلبات مقارنة بالمؤشر العام لسوق دبي المالي العام، ومؤشر دبي للشريعة منذ إدراجه في 10 ديسمبر 2025.



### (i) تطور سعر السهم خلال العام 2025

يوضح الجدول التالي تطور سعر السهم على أساس شهري خلال عام 2025 (بالدرهم الإماراتي لكل سهم). وتتنج التغييرات في سعر سهم طلبات عن مجموعة من العوامل، يُعزى بعضها إلى طلبات أو يرتبط بها، وإلى عوامل أخرى مُتعلّقة بظروف خارجية لا علاقة لها بالشركة.

الشهر (2025)	أعلى سعر إغلاق	أدنى سعر إغلاق	سعر الإغلاق
يناير	1.64	1.40	1.42
فبراير	1.63	1.41	1.54
مارس	1.56	1.41	1.42
أبريل	1.45	1.25	1.41
مايو	1.53	1.33	1.44
يونيو	1.42	1.26	1.34
يوليو	1.37	1.26	1.26
أغسطس	1.32	1.15	1.18
سبتمبر	1.24	1.08	1.12
أكتوبر	1.09	0.95	0.96
نوفمبر	0.94	0.81	0.96
ديسمبر	1.03	0.91	0.94
<b>السنة</b>	<b>1.64</b>	<b>0.81</b>	<b>0.94</b>

### معلومات عامة عن أسهم "طلبات"

في 31 ديسمبر 2025، بلغ رأس المال المُصدّر لطلبات ما قيمته 253,650,000 دولار أمريكي، موزعًا على 23,288,240,625 سهمًا بقيمة اسمية قدرها 0.04 درهم إماراتي لكل سهم. وقد تمّت الموافقة على إدراج كل هذه الأسهم للتداول في سوق دبي المالي (DFM) اعتبارًا من 10 ديسمبر 2024 تحت رمز التداول "طلبات" ورقم التعريف الدولي للأوراق المالية (ISIN AEE01569T248).

استوفت طلبات معايير الإدراج السريع لدى "بورصة فاينانشال تايمز للأسهم" FTSE Russell بعد طرحها للاكتتاب العام الأولي في ديسمبر 2024، وقد أُضيفت إلى سلسلة مؤشرات FTSE للأسهم العالمية خلال مراجعة ديسمبر 2024 (بمفعول تنفيذي اعتبارًا من افتتاح التداول في 23 ديسمبر 2024). وبذلك أصبحت طلبات مُدرجة ضمن مكونات عدد من مؤشرات "بورصة فاينانشال تايمز للأسهم" الرئيسية، من بينها مؤشر World-FTSE All (يظهر في قائمة المكونات كسهم إماراتي)، ومؤشر "بورصة فاينانشال تايمز للأسهم" للأسواق الناشئة (نظرًا لتصنيف الإمارات كسوق ناشئة)، ومؤشر FTSE Global Large Cap.

إلى جانب مؤشرات "بورصة فاينانشال تايمز للأسهم" العالمية، تم إدراج طلبات أيضًا في العديد من مؤشرات سوق دبي المالي (DFM)، بمفعول تنفيذي اعتبارًا من التاريخ نفسه (23 ديسمبر 2024) ضمن المراجعة الدورية لمؤشرات DFM في السوق، والتي تشمل: المؤشر العام لسوق دبي المالي، ومؤشر سوق دبي المالي الشرعي (ما يُؤسّر إلى أنّ طلبات تُشكّل جزءًا من المؤشر المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية)، ومؤشر سوق دبي المالي لقطاع السلع الاستهلاكية التقديرية (مما يعكس إدراج طلبات في المؤشر الفرعي للقطاع ذي الصلة في سوق دبي المالي).

حتى تاريخ كتابة هذا التقرير، ليست طلبات مُدرجة حاليًا ضمن أي من مؤشرات "مورغان ستانلي كابيتال إنترناشيونال" MSCI. ومع ذلك، من المتوقع أن تكون مرشحة محتملة للإدراج في مؤشر "مورغان ستانلي كابيتال إنترناشيونال" للأسواق الناشئة القياسي مستقبلاً، بمجرد استيفائنا للمعايير اللازمة، بما في ذلك الحد الأدنى المطلوب للقيمة السوقية للأسهم المتاحة للتداول.

**(iv) توزيع رأس المال حسب حجم الملكية اعتبارًا من 31 ديسمبر 2025**

يوضح الجدول التالي توزيع حصص المساهمين وفقًا لعدد الأسهم المملوكة:

نسبة ملكية الأسهم	إجمالي عدد الأسهم المملوكة	عدد المساهمين	ملكية الأسهم
%0.5	112,593,875	35,469	أقل من 50,000
%1.0	232,675,812	1,549	500,000 إلى 5,000,000
%2.6	596,375,943	402	5,000,000 إلى 5,000,001
%96.0	22,346,594,995	113	5,000,001 أو أكثر
<b>%100.0</b>	<b>23,288,240,625</b>	<b>37,533</b>	<b>المجموع</b>

**(ii) توزيع ملكية الأسهم اعتبارًا من 31 ديسمبر 2025**

يوضح الجدول التالي توزيع أسهم طلبات بين بعض المساهمين الذين تم الإفصاح عن بياناتهم الديموغرافية، في 31 ديسمبر 2025:

فئة المساهمين	النسبة المئوية للأسهم المملوكة		
	الأفراد	الشركة	الحكومة
دولة الإمارات العربية المتحدة	%2.1	%5.1	%0.3
دول مجلس التعاون الخليجي (باستثناء الإمارات العربية المتحدة)	%0.4	%2.2	%0.0
الدول العربية (باستثناء دول مجلس التعاون الخليجي)	%0.5	%0.0	%0.0
الدول الأجنبية (باستثناء الدول العربية)	%0.5	%88.7	%0.0
<b>المجموع</b>	<b>%3.6</b>	<b>%96.1</b>	<b>%0.3</b>

ملاحظة: يعكس الجدول أعلاه جنسية الملكية وفترة المستثمر كما تظهران في سجل مساهمي طلبات. ولا يعكس توزيع المالكين المستفيدين النهائيين، أو المستثمرين الذين قد يكون لديهم تعرض لأداء سعر سهم طلبات من خلال أدوات مشتقة، مثل مبادلات العائد الإجمالي.

**(iii) المساهمون الذين يمتلكون حصة 5% أو أكثر اعتبارًا من 31 ديسمبر 2025**

يتضمن الجدول التالي المساهمين الذين يمتلكون 5% أو أكثر من أسهم طلبات ونسبة ملكيتهم من الأسهم في عام 2024:

الاسم	عدد الأسهم المملوكة	نسبة الأسهم المملوكة من رأس مال طلبات
شركة دليفري هيرو منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا محدودة المسؤولية (Delivery Hero MENA Holding GmbH)، (شركة تابعة مملوكة بالكامل لشركة دليفري هيرو (Delivery Hero SE))	18,630,592,500	%80.0

أسامة القادري  
رئيس التدقيق الداخليعبد الوهاب الحلبي  
رئيس  
لجنة الترشيحات  
والمكافآتعبد الله الهارون  
رئيس لجنة التدقيقبيتر - جان فانديبيتيه  
رئيس مجلس الإدارةSigned by:  
  
4D0B93FE3D62475...Signed by:  
  
2C2B08ADD4FA4B6...Signed by:  
  
EE478CB41998499...Signed by:  
  
A0ACEED3D7D14D8...

مارس 2026

# النتائج

# المالية

## البيانات المالية المرحلية الموحدة

72	تقرير أعضاء مجلس الإدارة .....
73	تقرير المراجع المستقل .....
76	بيان المركز المالي الموحد .....
77	بيان الربح أو الخسارة والدخل الشامل الآخر الموحد .....
78	بيان التغيرات في حقوق الملكية الموحدة .....
79	بيان التدفقات النقدية الموحدة .....
80	إيضاحات حول البيانات المالية الموحدة .....

## مدقو الحسابات

تم تعيين السادة كي بي أم جي لوار جلف مدققين خارجين للمجموعة للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2025. أبدى السادة كي بي أم جي رغبتهم في الاستمرار في عملهم مدققين خارجين لحسابات المجموعة للسنة المالية 2026. سيتم تقديم توصية بإعادة تعيين السادة كي بي أم جي لوار جلف للسنة المالية التالية للحصول علي موافقة المساهمين في اجتماع الجمعية العامة السنوي المقبل.

## أعضاء مجلس الإدارة

الاسم	الصفة
بيتر - جان فانديبيته	رئيس مجلس الإدارة
أندرياس كراوس	نائب رئيس مجلس الإدارة
توماسو رودريجز	عضو مجلس إدارة - تنفيذي
ماري - آن بوب	عضو مجلس إدارة - غير تنفيذي
عبدالله الهارون	عضو مجلس إدارة - مستقل غير تنفيذي
عبدالوهاب الحلبي	عضو مجلس إدارة - مستقل غير تنفيذي

## نيابة عن مجلس إدارة الشركة

بيتر - جان فانديبيته  
رئيس مجلس الإدارة  
دبي، الامارات العربية المتحدة

12 فبراير 2026

## النتائج المالية

أعلنت المجموعة عن تحقيق إيرادات بلغت 4,652 مليون دولار أمريكي للفترة منذ تأسيسها في 3 سبتمبر 2024 وحتى 31 ديسمبر 2025. وبلغت أرباح المجموعة لنفس الفترة 606 مليون دولار أمريكي.

## توزيعات الارباح

خلال الفترة، اقترح مجلس الإدارة ودفع أرباح نقدية علي دفعيتين وصرفها بقيمة قدرها 110,220,688 دولار أمريكي عن الربع الرابع من عام 2024، وبقيمة قدرها 202,159,050 دولار أمريكي عن فترة الستة أشهر المنتهية في 30 يونيو 2025. بالإضافة إلى ذلك، اقترح مجلس الإدارة توزيع أرباح بقيمة 218,773,125 دولار أمريكي عن النتائج المالية للربع الرابع من عام 2025، وذلك رهناً بموافقة المساهمين في اجتماع الجمعية العمومية السنوي القادم.

## التوقعات والاستراتيجية لعام 2026

من المتوقع أن تواصل المجموعة مسار نموها القوي خلال عام 2026 وتم توضيح توقعات النمو وأهداف الربحية لعام 2026 في التوجيهات المالية.

## المعاملات مع الأطراف ذات العلاقة

تم الإفصاح بالكامل عن معاملات وأرصدة الأطراف ذات العلاقة في الايضاح رقم 9 من البيانات المالية الموحدة. يتم تنفيذ جميع المعاملات ضمن سياق العمل الاعتيادي للشركة، ووفقاً لجميع القوانين واللوائح المعمول بها.

يسر مجلس إدارة شركة طلبات هولدينج بي إل سي (الشركة) أن يقدموا بيان المركز المالي الموحد للشركة وشركاتها التابعة (المجموعة) كما في 31 ديسمبر 2025 وبيان الربح أو الخسارة والدخل الشامل الآخر الموحد، بيان التغيرات في حقوق الملكية الموحدة، وبيان التدفقات النقدية الموحدة للفترة منذ التأسيس في 3 سبتمبر 2024 حتى 31 ديسمبر 2025.

## الأنشطة الرئيسية

تمثل الأنشطة الرئيسية للمجموعة خلال الفترة المنتهية في 31 ديسمبر 2025 في توفير منصة عبر الإنترنت لطلب المواد الغذائية والبقالة والتجزئة، إلى جانب خدمات التوصيل للعملاء النهائيين وحلول التكنولوجيا الاعلانية للشركاء.

## أبرز المؤشرات المالية والأداء

حققت الشركة انجازا هاما خلال السنة الماليه المنتهية في 31 ديسمبر 2025. فقد حققت المجموعة نمواً بنسبة 27% في القيمة الإجمالية للبيضاء مقارنة بالعام السابق، لتصل إلى مستوى قياسي بلغ 9.4 مليار دولار أمريكي وفقاً للتوجيهات المحددة. كما ارتفعت الإيرادات بنسبة 31%، بما يتماشى مع التوجيهات، لتصل إلى 3.9 مليار دولار أمريكي. وارتفعت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والإطفاء المعدلة بنسبة 24%، لتصل إلى ما يقرب من 615 مليون دولار أمريكي - أي ما يعادل 6.5% من إجمالي القيمة الإجمالية للبيضاء - والتي كانت وفق التوقعات. وارتفع صافي الربح بنسبة 34% ليصل إلى 464 مليون دولار أمريكي يمثل 4.9% من إجمالي قيمة البيضاء، ويأتي قريباً من التوقعات. وعند تعديل البنود غير المتكررة المادية لتسهيل المقارنة المماثلة، ارتفع صافي الربح بنسبة 15% ليصل إلى 451 مليون دولار أمريكي أو 4.8% من إجمالي قيمة البيضاء.



كي بي إم جي لوار جلف ليمتد  
مكتب رقم 111-15، الطابق 15

برج الخاتم،  
مربعة سوق أبوظبي العالمي، جزيرة الماريا  
أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة

هاتف: +971 (2) 401 4800  
www.kpmg.com/ae

إلى مساهمي طلبات هولدينغ بي ال سي

## الرأي

قد قمنا بتدقيق البيانات المالية الموحدة ل طلبات هولدينغ بي ال سي ("الشركة") وشركتها التابعة ("المجموعة")، التي تتألف من بيان المركز المالي الموحد كما في 31 ديسمبر 2025، والبيانات الموحدة للأرباح أو الخسائر والدخل الشامل الآخر والتغيرات في حقوق الملكية والتدفقات النقدية لفترة الـ 485 يوماً المنتهية في ذلك التاريخ، بالإضافة إلى إيضاحات، تتضمن السياسات المحاسبية الجوهرية ومعلومات إيضاحية أخرى.

في رأينا، إن البيانات المالية الموحدة المُرفقة تُعبر بصورة عادلة، من كافة النواحي الجوهرية، عن المركز المالي الموحد للمجموعة كما في 31 ديسمبر 2025، وعن أدائها المالي الموحد وتدفقاتها النقدية الموحدة لفترة الـ 485 يوماً المنتهية في ذلك التاريخ وفقاً للمعايير المحاسبية الدولية لإعداد التقارير المالية الصادرة عن مجلس المعايير المحاسبية الدولية (المعايير المحاسبية الدولية لإعداد التقارير المالية).

## أساس إبداء الرأي

لقد قمنا بتنفيذ تدقيقنا وفقاً للمعايير الدولية للتدقيق. قمنا بتوضيح مسؤوليتنا بموجب هذه المعايير في فقرة مسؤولية مدقي الحسابات عن تدقيق البيانات المالية الموحدة من هذا التقرير. إننا نتمتع باستقلالية عن المجموعة وفقاً لقواعد الأخلاقيات المهنية الدولية للمحاسبين القانونيين (التي تتضمن معايير الاستقلالية الدولية) الصادرة عن مجلس المعايير الأخلاقية الدولية للمحاسبين، حيثما ينطبق على أعمال تدقيق البيانات المالية للمنشآت ذات المنفعة العامة، بالإضافة إلى متطلبات أخلاقيات المهنة المتعلقة بتدقيقنا للبيانات المالية للمنشآت ذات المنفعة العامة في سوق أبوظبي العالمي، وقد استوفينا مسؤولياتنا الأخلاقية الأخرى وفقاً لهذه المتطلبات ولقواعد الأخلاقيات المهنية للمحاسبين القانونيين الصادرة عن مجلس المعايير الأخلاقية الدولية للمحاسبين. إننا نعتقد أن أدلة التدقيق التي حصلنا عليها كافية ومناسبة لتزويدنا بأساس لإبداء رأينا.

## أمور التدقيق الرئيسية

تتمثل أمور التدقيق الرئيسية في تلك الأمور التي نرى، وفقاً لأحكامنا المهنية، أنها كانت أكثر الأمور أهمية في تدقيقنا للبيانات المالية الموحدة لفترة الحالية. تم تناول هذه الأمور في سياق تدقيقنا للبيانات المالية الموحدة ككل، وعند تكوين رأينا بشأنها، علماً بأننا لا نبدي رأياً منفصلاً حول هذه الأمور.

### إيرادات

#### راجع الإيضاح 15 حول البيانات المالية الموحدة

#### أمر التدقيق الرئيسي

#### كيف تمت معالجة هذا الأمر خلال تدقيقنا

لمعالجة هذه المخاطر، قمنا بالإجراءات التالية من بين أمور أخرى:

- قمنا، على أساس العينة، بتقييم مدى امتثال المعالجة المحاسبية للإيرادات الجوهرية لدى المجموعة بما يتوافق مع متطلبات المعيار رقم 15 من المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية.
- فهم دورة إيرادات المجموعة اعتباراً من بدء العقود حتى الاعتراف بالإيرادات. قمنا بتقييم تصميم وتنفيذ الضوابط الرئيسية المصممة للحد من المخاطر المحددة.
- قمنا بإجراء اختبارات تفصيلية وإجراءات تحليلية جوهرية، بما في ذلك إجراءات تحليل البيانات، على طلبات المستخدمين والمبالغ ذات الصلة التي تم تحصيلها لتقييم وحود الإيرادات.
- قمنا أيضاً بإجراء اختبارات التفاصيل والإجراءات التحليلية الجوهرية على الإيرادات المعترف بها في البيانات المالية.
- قمنا بمطابقة الإيرادات المتعلقة بالمنصة المسلحة في دفتر الأستاذ العام مع بيانات المعاملات المحمعة التي تم إنشاؤها بواسطة منصة السوق الإلكترونية التابعة للمجموعة. قمنا بفحص بنود التسوية على أساس العينة من خلال مراجعة الوثائق ذات الصلة لتحديد ما إذا كانت تمثل معاملات إيرادات صحيحة وتم تسجيلها وفقاً للمعيار رقم 15 من المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية.
- قمنا بتحليل القيود اليومية باستخدام أساليب تحليل البيانات لدينا لتحديد أي قيود يومية غير عادية مرتبطة بالإيرادات. قمنا باختبار هذه القيود من خلال فحص المستندات المعنية للتحقق من ملاءمتها وأسسها التجارية.
- قمنا بتقييم مدى كفاية العرض والإفصاحات في البيانات المالية الموحدة وفقاً لإطار إعداد التقارير المالية ذات الصلة.

تمثل الإيرادات المحرك الرئيسي للأداء المالي للمجموعة وتتحقق بصورة أساسية من خلال خدمات التسوق عبر الإنترنت، ورسوم التوصيل التي يتم تحصيلها بشكل منفصل، والطلبات المقدمة في متاجر المجموعة التي تقدم خدمات التوصيل فقط، وخدمات الإعلان على المنصة (يُشار إليها مجتمعة بـ "الإيرادات المتعلقة بالمنصة")، وإيرادات الإعلانات على طلبات مارت Tmart، والاشتراكات والرسوم الأخرى.

يتم الاعتراف بالإيرادات المتعلقة بمنصة المجموعة بدرجة عالية من الأئمة، وتعتمد على أنظمة تكنولوجيا معلومات متعددة ونقاط الربط بين الأنظمة لتسجيل ومعالجة حجم كبير من المعاملات اليومية للعملاء عبر منصة التسوق عبر الإنترنت وآلية الفوترة الخاصة بها.

تمثل الإيرادات أحد المؤشرات الرئيسية لأداء المجموعة ومقياس رئيسي تستخدمه الإدارة وأصحاب المصلحة الخارجيون لتقييم نمو الأعمال والربحية. وعليه، هناك مخاطر كامنة من المبالغة في الإيرادات.

نظراً لأهمية الإيرادات بالنسبة للبيانات المالية الموحدة والحوافز وتوقعات المستخدمين بشأن نمو الأعمال، فقد حددنا مخاطر الاعتراف بالإيرادات غير المثبتة أو غير المناسبة من خلال القيود المحاسبية المباشرة في دفتر الأستاذ العام لكل من الإيرادات المتعلقة بالمنصة وإيرادات إعلانات Tmart.

## المعلومات الأخرى

إن الإدارة مسؤولة عن المعلومات الأخرى. تتضمن المعلومات الأخرى المعلومات الواردة في التقرير السنوي، ولكنها لا تشمل البيانات المالية الموحدة وتقرير مدقي الحسابات حولها. حصلنا على تقرير مجلس الإدارة قبل تاريخ تقرير مدقي الحسابات، ونتوقع الحصول على الأجزاء المتبقية من التقرير السنوي بعد ذلك التاريخ.

لا يشمل رأينا حول البيانات المالية الموحدة المعلومات الأخرى، كما أننا لا نُعبر عن أي استنتاجات تدقيقية بشأن هذه المعلومات.

فيما يتعلق بتدقيقنا للبيانات المالية الموحدة، ننحصر مسؤوليتنا في قراءة المعلومات الأخرى، وعند القيام بذلك نضع في الاعتبار ما إذا كانت المعلومات الأخرى غير متسقة بصورة جوهرية مع البيانات المالية الموحدة أو مع المعلومات التي تم الحصول عليها أثناء عملية التدقيق، أو ما إذا كانت تشوبها أخطاء جوهرية.

في حال توصلنا إلى وجود خطأ جوهرى في المعلومات الأخرى التي حصلنا عليها قبل تاريخ تقرير مدقي الحسابات، بناءً على الأعمال التي قمنا بها، فإننا ملزمون بالإبلاغ عن هذا الأمر. ليس لدينا ما يستوجب الإبلاغ عنه في هذا الشأن.

## مسؤولية الإدارة ومسؤولي الحوكمة عن البيانات المالية الموحدة

إن الإدارة مسؤولة عن إعداد وعرض البيانات المالية الموحدة بصورة عادلة وفقاً للمعايير المحاسبية الدولية لإعداد التقارير المالية، وإعدادها بما يتوافق مع الأحكام واجبة التطبيق من لوائح شركات سوق أبوظبي العالمي لسنة 2020 (وتعدلاته)، ولوائح شركات سوق أبوظبي العالمي (المعايير المحاسبية الدولية) لسنة 2015 ولوائح السوق، وعن الرقابة الداخلية التي ترى الإدارة أنها ضرورية لإعداد البيانات المالية الموحدة بحيث تكون خالية من الأخطاء الجوهرية، الناتجة عن الاحتيال أو الخطأ.

عند إعداد البيانات المالية الموحدة، تكون الإدارة مسؤولة عن تقييم قدرة المجموعة على مواصلة أعمالها وفقاً لمبدأ الاستمرارية والإفصاح، حيثما يكون مناسباً، عن الأمور المتعلقة بمبدأ الاستمرارية واستخدام مبدأ الاستمرارية كأساس للمحاسبة، إلا إذا كانت الإدارة تعتزم تصفية المجموعة أو إيقاف عملياتها أو لم يكن لديها بديل فعلي غير ذلك.

يتحمل مسؤولو الحوكمة مسؤولية الإشراف على عملية إعداد التقارير المالية للمجموعة.

## مسؤولية مدقي الحسابات عن تدقيق البيانات المالية الموحدة

تتمثل أهدافنا في الحصول على تأكيد معقول حول ما إذا كانت البيانات المالية الموحدة ككل، خالية من الأخطاء الجوهرية، التي تنتج عن الاحتيال أو الخطأ، وإصدار تقرير مدقي الحسابات الذي يتضمن رأينا. إن التأكيد المعقول هو عبارة عن درجة عالية من التأكيد، لكنه ليس ضماناً بأن أعمال التدقيق التي تم القيام بها وفقاً للمعايير الدولية للتدقيق سوف تكشف دائماً أي خطأ جوهرى عند وجوده. قد تنشأ الأخطاء نتيجة الاحتيال أو الخطأ وتُعتبر هذه الأخطاء جوهرية إذا كان من المتوقع أن تؤثر بصورة فردية أو جماعية وبشكل معقول على القرارات الاقتصادية التي يتخذها المستخدمون بناءً على هذه البيانات المالية الموحدة.

كجزء من أعمال التدقيق التي يتم القيام بها وفقاً للمعايير الدولية للتدقيق، نقوم بوضع أحكام مهنية مع اتباع مبدأ الشك المهني خلال عملية التدقيق. فمنا أيضاً بما يلي:

- تحديد وتقييم مخاطر الأخطاء الجوهرية في البيانات المالية الموحدة، سواء كانت نتيجة الاحتيال أو الخطأ، وتصميم وتنفيذ إجراءات التدقيق المناسبة لتلك المخاطر والحصول على أدلة تدقيق كافية وملائمة لتزويدنا بأساس لإبداء رأينا. إن مخاطر عدم اكتشاف الأخطاء الجوهرية الناتجة عن الاحتيال تكون أعلى مقارنة بالأخطاء الجوهرية الناتجة عن الخطأ، نظراً لأن الاحتيال قد ينطوي على تواطؤ أو تزوير أو حذف متعمد أو تحريف أو تجاوز الرقابة الداخلية.
- فهم نظام الرقابة الداخلية المتعلق بأعمال التدقيق وذلك بغرض تصميم إجراءات تدقيق مناسبة للظروف الراهنة، وليس بغرض إبداء الرأي حول فعالية الرقابة الداخلية للمجموعة.
- تقييم مدى ملاءمة السياسات المحاسبية المتبعة ومدى معقولية التقديرات المحاسبية والإفصاحات ذات الصلة الموضوعية من قبل الإدارة.

- التحقق من مدى ملاءمة استخدام الإدارة للأسس المحاسبية المتعلقة بمبدأ الاستمرارية وتحديد ما إذا كان هناك عدم يقين جوهرى، بناءً على أدلة التدقيق التي تم الحصول عليها، فيما يتعلق بالأحداث أو الظروف التي قد تُثير شكوك جوهرية حول قدرة المجموعة على مواصلة أعمالها وفقاً لمبدأ الاستمرارية. في حال خلاصنا إلى وجود عدم يقين جوهرى، فإنه يتعين علينا أن نلفت الانتباه في تقرير مدقي الحسابات إلى الإفصاحات ذات الصلة في البيانات المالية الموحدة، أو نقوم بتعديل رأينا إذا كانت هذه الإفصاحات غير كافية. تعتمد استنتاجاتنا على أدلة التدقيق التي تم الحصول عليها حتى تاريخ إصدار تقرير مدقي الحسابات. إلا أن الأحداث أو الظروف المستقبلية قد تتسبب في توقف المجموعة عن مواصلة أعمالها وفقاً لمبدأ الاستمرارية.
  - تقييم عرض البيانات المالية الموحدة وهيكلها ومحتواها بشكل عام، بما في ذلك الإفصاحات، وما إذا كانت البيانات المالية الموحدة تمثل المعاملات والأحداث ذات الصلة بطريقة تضمن عرض البيانات المالية الموحدة بصورة عادلة.
  - تخطيط وتنفيذ أعمال التدقيق للمجموعة بغرض الحصول على أدلة تدقيق كافية وملائمة بشأن المعلومات المالية للمنشآت أو وحدات الأعمال داخل المجموعة كأساس لتكوين رأي حول البيانات المالية للمجموعة. نحن نتحمل مسؤولية التوجيه والإشراف على ومراجعة أعمال التدقيق التي تم تنفيذها لأغراض أعمال التدقيق للمجموعة. نحن مسؤولون وحدنا عن رأينا التدقيقي.
- نتواصل مع مسؤولي الحوكمة بخصوص عدة أمور من ضمنها نطاق أعمال التدقيق والإطار الزمني المحدد لها والنتائج الجوهرية المترتبة على أعمال التدقيق بما في ذلك أي قصور جوهرى يتم اكتشافه في نظام الرقابة الداخلية خلال أعمال التدقيق.

## التقرير حول المتطلبات القانونية والتنظيمية الأخرى

علاوة على ذلك، كما تقتضي أحكام لوائح شركات سوق أبوظبي العالمي لسنة 2020 (وتعديلاته)، ولوائح شركات سوق أبوظبي العالمي لسنة 2015 (المعايير المحاسبية الدولية) ولوائح السوق، نؤكد ما يلي:

1. تم إعداد البيانات المالية الموحدة، من كافة النواحي الجوهرية، بشكل صحيح وفقاً لمتطلبات لوائح شركات سوق أبوظبي العالمي لسنة 2020 (وتعديلاته)، ولوائح شركات سوق أبوظبي العالمي لسنة 2015 (المعايير المحاسبية الدولية) ولوائح السوق؛ و
2. تتفق المعلومات المالية الواردة في تقرير أعضاء مجلس الإدارة، فيما يتعلق بهذه البيانات المالية الموحدة، مع ما جاء في السجلات المحاسبية للمجموعة.

كي بي إم جي لوار جلف ليمتد

انوراج باجباي  
أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة

التاريخ: 12 فبراير 2026

نُقدّم أيضاً إقراراً لمسؤولي الحوكمة نُؤكد بموجبه التزامنا بالمتطلبات الأخلاقية فيما يتعلق بالاستقلالية، ونطلعهم على كافة العلاقات والأمور الأخرى التي قد يُعتقد بصورة معقولة أنها تؤثر على استقلاليتنا، وحيثما كان مناسباً، الإجراءات التي تم اتخاذها للقضاء على هذه المخاطر أو الإجراءات الوقائية المطبقة.

في ضوء الأمور التي يتم التواصل بشأنها مع مسؤولي الحوكمة، نحدد الأمور الأكثر أهمية أثناء تدقيق البيانات المالية الموحدة للفترة الحالية، وبذلك تُعتبر هذه الأمور هي أمور التدقيق الرئيسية، نقوم باستعراض هذه الأمور في تقرير مدقي الحسابات ما لم يكن الإفصاح عن تلك الأمور للعامّة محطوراً بموجب القوانين أو التشريعات أو عندما نرى في حالات نادرة للغاية أنه يجب عدم الإفصاح عن أمر ما في تقريرنا إذا كان من المتوقع أن تكون التداعيات السلبية للقيام بذلك أكثر من المنافع التي تعود على المصلحة العامة نتيجة هذا الإفصاح.

2025 دولار أمريكي	إيضاحات	
		<b>المطلوبات المتداولة</b>
31,930,378	9	المستحق إلى أطراف ذات علاقة
635,331,683	12	الذمم التجارية الدائنة والذمم الدائنة الأخرى
31,572,316	13	المطلوبات الإيجارية
5,690,990	14	مكافأة نهاية الخدمة للموظفين
36,909,972		مطلوبات ضريبة الدخل
<b>741,435,339</b>		<b>إجمالي المطلوبات المتداولة</b>
<b>920,469,585</b>		<b>إجمالي المطلوبات</b>
<b>1,620,397,597</b>		<b>إجمالي حقوق الملكية والمطلوبات</b>

على حد علمنا، تعرض البيانات المالية الموحدة بشكل عادل، من جميع النواحي الجوهرية، المركز المالي ونتائج العمليات والتدفقات النقدية للمجموعة كما في للفترة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2025.

لقد تم اعتماد والموافقة على إصدار هذه البيانات المالية الموحدة من قبل مجلس الإدارة في 12 فبراير 2026 وتم التوقيع عليها نيابة عنهم من قبل:

بيتر جان فاندويت  
رئيس مجلس الإدارة

خالد الفقيه  
الرئيس المالي التنفيذي

تشكل الإيضاحات الواردة في الصفحات من 80 إلى 115 جزءاً لا يتجزأ من هذه البيانات المالية الموحدة.

لقد ورد تقرير مدقق الحسابات المستقل في الصفحات من 73 إلى 75.

2025 دولار أمريكي	إيضاحات	
		<b>الموجودات</b>
		<b>الموجودات غير المتداولة</b>
		الممتلكات والمعدات
		الموجودات غير الملموسة والشهرة التجارية
		موجودات ضريبية مؤجلة، صافي
		الذمم التجارية المدبنة والذمم المدبنة الأخرى
		<b>إجمالي الموجودات غير المتداولة</b>
		<b>الموجودات المتداولة</b>
		المخزون
		الذمم التجارية المدبنة والذمم المدبنة الأخرى
		المستحق من أطراف ذات علاقة
		النقد وما يعادله
		<b>إجمالي الموجودات المتداولة</b>
		<b>إجمالي الموجودات</b>
		<b>حقوق الملكية والمطلوبات</b>
		<b>حقوق الملكية</b>
		رأس المال
		احتياطي تحويل العملات الأجنبية
		الأرباح المحتجزة
		<b>إجمالي حقوق الملكية</b>
		<b>المطلوبات غير المتداولة</b>
		الذمم التجارية الدائنة والذمم الدائنة الأخرى
		المطلوبات الإيجارية
		مكافأة نهاية الخدمة للموظفين
		مطلوبات ضريبة الدخل
		<b>إجمالي المطلوبات غير المتداولة</b>
		<b>المطلوبات غير المتداولة</b>
		236,653,654 5
		326,673,094 6
		7,813,711 25
		6,682,882 7
		<b>577,823,341</b>
		75,829,192 8
		188,325,385 7
		4,738,758 9
		773,680,921 10
		<b>1,042,574,256</b>
		<b>1,620,397,597</b>
		253,650,000 11
		(3,223,712)
		449,501,724
		<b>699,928,012</b>
		1,310,979 12
		121,223,088 13
		20,460,321 14
		36,039,858
		<b>179,034,246</b>

بيان الربح أو الخسارة والدخل الشامل الآخر الموحد  
للفترة المالية منذ التأسيس في 3 سبتمبر 2024 وحتى 31 ديسمبر 2025

الفترة منذ التأسيس و حتى 31 ديسمبر 2025 دولار أمريكي	إيضاحات	
4,651,861,456	15	الإيرادات
(3,234,120,644)	16	تكلفة المبيعات
<b>1,417,740,812</b>		<b>الربح الإجمالي</b>
(247,439,494)	17	مصرفوات التسويق
(83,459,661)	18	مصرفوات تكنولوجيا المعلومات
(237,527,765)	19	المصرفوات العمومية و الإدارية
20,152,855	22	الدخل الآخر
(185,007,206)	23	المصرفوات الأخرى
(12,645,588)	7	مخصص الخسائر الإئتمانية المتوقعة
<b>671,813,953</b>		<b>الربح التشغيلي</b>
12,917,312	24	صافي إيرادات التمويل
3,264,661		أرباح سعر الصرف الأجنبي، صافي
<b>687,995,926</b>		<b>الربح قبل ضريبة الدخل</b>
(82,401,346)	25	مصروف ضريبة الدخل
<b>605,594,580</b>		<b>صافي الربح</b>
		<b>الدخل الشامل الآخر</b>
(3,473,059)		البتود التي سيتم إعادة تصنيفها لاحقاً إلى الربح أو الخسارة:
249,347	25	احتياطي تحويل العملات الأجنبية
		الضرائب المرتبطة بصافي الاستثمار في العمليات الأجنبية
<b>(3,223,712)</b>		<b>(الخسارة) الشاملة الأخرى، صافي من الضريبة</b>
<b>602,370,868</b>		<b>إجمالي الدخل الشامل</b>
		<b>ربحية السهم (سينت / سهم)</b>
2.73	26	الاساسية
2.73	26	المخفضة

تشكل الإيضاحات الواردة في الصفحات من 80 إلى 115 جزءاً لا يتجزأ من هذه البيانات المالية الموحدة.

لقد ورد تقرير مدقق الحسابات المستقل في الصفحات من 73 إلى 75.

بيان التغيرات في حقوق الملكية الموحدة  
للفترة المالية منذ التأسيس في 3 سبتمبر 2024 وحتى 31 ديسمبر 2025

مجموع حقوق الملكية دولار أمريكي	احتياطي تحويل العملات الأجنبية دولار أمريكي	الأرباح المحتجزة دولار أمريكي	رأس المال دولار أمريكي	
605,594,580	-	605,594,580	-	إجمالي الدخل الشامل للفترة:
(3,223,712)	(3,223,712)	-	-	صافي الربح
<b>602,370,868</b>	<b>(3,223,712)</b>	<b>605,594,580</b>	<b>-</b>	الدخل الشامل الآخر
253,650,000	-	-	253,650,000	المعاملات مع مالكي المجموعة:
128,484,954	-	128,484,954	-	رأس المال المصدر (إيضاح 11)
27,601,928	-	27,601,928	-	الاستحواذ على شركات تابعة خاضعة لسيطرة مشتركة (إيضاح 35)
(312,179,738)	-	(312,179,738)	-	معاملات حقوق الملكية التي تتم تسويتها بالأسهل (إيضاح 28)
<b>699,928,012</b>	<b>(3,223,712)</b>	<b>449,501,724</b>	<b>253,650,000</b>	توزيعات الأرباح (إيضاح 30)
				<b>الرصيد في 31 ديسمبر 2025</b>

تشكل الإيضاحات الواردة في الصفحات من 80 إلى 115 جزءًا لا يتجزأ من هذه البيانات المالية الموحدة.

بيان التدفقات النقدية الموحدة  
لفترة المالية منذ التأسيس في 3 سبتمبر 2024 وحتى 31 ديسمبر 2025

2025 دولار أمريكي	إيضاحات	
		<b>التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية</b>
(52,715,474)		شراء الممتلكات والمعدات
1,832,568		متحصلات من استبعاد الممتلكات والمعدات
(17,010,846)	6	إضافة موجودات غير ملموسة
305,911,892	35	صافي النقد المكتسب من الاستحواذ على شركات تابعة خاضعة لسيطرة مشتركة
21,849,874		الفائدة المستلمة
259,868,014		<b>صافي النقد الناتج من الأنشطة الاستثمارية</b>
		<b>التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية</b>
(38,801,572)	13	مدفوعات الجزء الأصلي من المطلوبات الإيجارية
(9,195,530)	13	مدفوعات الفائدة على المطلوبات الإيجارية
(8,679,345)	9	مدفوعات القروض
(312,179,738)	30	توزيعات الأرباح المدفوعة
<b>(368,856,185)</b>		<b>صافي النقد المستخدم في الأنشطة التمويلية</b>
<b>770,676,328</b>		<b>صافي الزيادة في النقد وما يعادله</b>
3,004,593		أثر تغير سعر صرف العملات الأجنبية للنقد وما يعادله
<b>773,680,921</b>	10	<b>النقد وما يعادله في نهاية الفترة</b>

تشكل الإيضاحات الواردة في الصفحات من 80 إلى 115 جزءاً لا يتجزأ من هذه البيانات المالية الموحدة.

لقد ورد تقرير مدقق الحسابات المستقل في الصفحات من 73 إلى 75.

2025 دولار أمريكي	إيضاحات	
		<b>التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية</b>
605,594,580		صافي الربح
		التعديلات على:
		إهلاك الممتلكات والمعدات
65,387,183	5	إطفاء الموجودات غير الملموسة
8,234,897	6	الربح من استبعاد الممتلكات والمعدات
(1,033,061)	22	مكافآت نهاية الخدمة للموظفين
12,366,674	14	مخصص الخسائر الائتمانية المتوقعة
12,645,588	7	مصروف الفائدة على المطلوبات الإيجارية
9,195,530	13,24	معاملات حقوق الملكية التي تم تسويتها بالأهم
27,601,928	19,28	إيرادات الفائدة
(22,254,427)	24	مصروف ضريبة الدخل - بالصافي
82,401,346	25	
<b>800,140,238</b>		<b>التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية قبل التغيرات في رأس المال العامل</b>
		التغيرات في رأس المال العامل:
		المخزون
(36,016,196)		الذمم التجارية المدينة والذمم المدينة الأخرى
(45,581,922)		المستحق من الأطراف ذات العلاقة
(3,777,880)		المستحق إلى أطراف ذات علاقة
(1,188,958)		الذمم التجارية الدائنة والذمم الدائنة الأخرى
213,181,402		
<b>926,756,684</b>		<b>النقد الناتج من الأنشطة التشغيلية</b>
(5,464,727)	14	مكافأة نهاية الخدمة المدفوعة للموظفين
(41,627,458)		ضريبة الدخل المدفوعة
<b>879,664,499</b>		<b>صافي النقد الناتج من الأنشطة التشغيلية</b>

## 1. إيضاحات حول البيانات المالية الموحدة

تأسست شركة طلبات هولدنج بي إل سي، دبي - الإمارات العربية المتحدة ("الشركة") في 3 سبتمبر 2024 (تاريخ التأسيس) وفقاً لقوانين سوق أبوظبي العالمي، رقم التسجيل في سوق أبوظبي العالمي: هو 20827.

العنوان المسجل للشركة: الوحدة رقم 2341، الطابق 23، برج سكاى، شمس أبو ظبي، جزيرة الريم، أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة.

شركة ديليفري هيرو مينا القابضة المحدودة هي الشركة الأم ("الشركة الأم"). أما شركة ديليفري هيرو إس إي، فهي الشركة الأم المسيطرة على المجموعة، وهي أيضاً الطرف المسيطر النهائي ("الشركة الأم النهائية").

تأسست الشركة كجزء من خطة إعادة هيكلة أوسع نطاقاً أطلقتها الشركة الأم النهائية لتسهيل إدراج أسهمها في سوق دبي المالي من خلال طرح عام أولي. وتضمنت إعادة الهيكلة معاملات بين كيانات خاضعة لسيطرة مشتركة لتوحيد أعمال الشركة الأم النهائية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، والتي تشمل الإمارات العربية المتحدة، والكويت، وقطر، وعمان، والبحرين، والعراق، ومصر، والأردن.

في 24 سبتمبر 2024، نقلت الشركة الأم النهائية حصتها وسيطرتها في شركة ديليفري هيرو - منطقة حرة (دي إتش إف زد) وشركاتها التابعة إلى الشركة. وفي 30 سبتمبر 2024، استحوذت شركة ديليفري هيرو - منطقة حرة (دي إتش إف زد) على بعض الكيانات كجزء من صفقة سيطرة مشتركة (إيضاح 27).

وفي مقابل هذا الاستحواذ، أصدرت الشركة 253,649,900 سهم عادي للشركة الأم (إيضاح 11).

وقد تم إجراء هذه المعاملات لمواءمة الهيكل التنظيمي للمجموعة مع خطة الشركة الأم النهائية لطرح 20% من حصتها في الشركة من خلال الاكتتاب العام الأولي.

خلال نوفمبر 2024، وافقت هيئة الأوراق المالية والسلع (الإمارات العربية المتحدة) على طلب الشركة طرح وإصدار 20% من رأس مال الشركة المصرح به والمصدر. وفي 10 ديسمبر 2024، أدرجت الشركة في سوق دبي المالي.

في 25 فبراير 2025، استحوذت شركة طلبات القابضة بي إل سي، بموجب صفقة سيطرة مشتركة مع الشركة الأم النهائية، على 100% من أسهم رأس مال شركة إنستا شوب المحدودة (إنستا شوب) من شركة ديليفري هيرو إس إي (الشركة الأم النهائية). (إيضاح 27).

يشار إلى الشركة والشركات التابعة لها بشكل جماعي باسم المجموعة ("المجموعة"). النشاط الرئيسي للمجموعة هو توفير الوصول إلى منصة عبر الإنترنت لطلب الطعام والبقالة وتوصيله إلى العملاء النهائيين.

تتضمن هذه البيانات المالية الموحدة نتائج العمليات والمركز المالي للشركات التابعة، وذلك على النحو المبين فيما يلي:

نسبة الملكية الفعلية 2025	الأنشطة الرئيسية	بلد التأسيس	اسم الشركة التابعة
100%	توفير إمكانية الوصول إلى المنصة عبر الإنترنت لطلب الطعام وتوصيله إلى العملاء النهائيين	الإمارات العربية المتحدة	شركة ديليفري هيرو - اف - زد
100%	تقديم خدمات احترافية في مجال خدمات المعلومات المتعلقة بخدمات الطلب والإعلان للمطاعم عبر الإنترنت	قطر	شركة طلبات كيو إف سي ذ.م.م.
100%	المشاركة في أعمال البيع بالتجزئة عبر الإنترنت	البحرين	شركة طلبات للخدمات ش.ش.و.
100%	مرخصة لمزاولة أنشطة التمويل المنظم لأغراض التأهيل	الإمارات العربية المتحدة	شركة دي إتش إتش 1 إس بي سي (دي إي اف سي) ليميتد*
100%	مرخصة لمزاولة أنشطة التمويل المنظم لأغراض التأهيل	الإمارات العربية المتحدة	شركة دي إتش إتش 2 إس بي سي (دي إي اف سي) ليميتد
100%	مرخصة لمزاولة أنشطة التصدير والاستيراد وتوصيل الوجبات وتصميم وبرمجة البرمجيات	عمان	شركة طلبات للخدمات الإلكترونية والتوصيل ش.ش.و.
100%	توفير الوصول إلى منصة عبر الإنترنت لطلب الطعام وتسليمه للعملاء النهائيين	الإمارات العربية المتحدة	شركة ديليفري هيرو طلبات دي بي ذ.م.م.
100%	خدمات طلب الطعام عبر الإنترنت والتجارة الإلكترونية	العراق	شركة طلبات للتجارة العامة والتجارة الإلكترونية ذ.م.م.
100%	الخدمات التجارية والتجارة العامة من جميع الأنواع في السوق المحلية والعالمية، وتصدير المواد والمعدات المعتمدة قانوناً، وتوفير خدمات التوصيل لجميع المواد المسموح بها قانوناً من جميع الخدمات ذات العلاقة	العراق	شركة طلبات لخدمات المتاجر (شركة مساهمة خاصة)
100%	التجارة العامة والمقاولات	الكويت	شركة طلبات للتجارة العامة والمقاولات ذ.م.م.*

## 1. المنشأة المُعدّة للتقارير المالية تتممة

نسبة الملكية الفعلية 2025	اسم الشركة التابعة	بلد التأسيس	الأنشطة الرئيسية
100%	شركة كاردج القابضة المحدودة*	الإمارات العربية المتحدة	مسجلة كشركة ذات غرض خاص في سوق أبوظبي العالمي وتعمل ككيان قابض لشركاتها التابعة. تعمل الشركات التابعة في معالجة الطلبات عبر الإنترنت نيابة عن العملاء وتوصيل الطعام للعملاء
100%	شركة كاريدج اللوجستية للتجاره العامه - ذ.م.م.	الكويت	تجارة الجملة والتجزئة
100%	شركة ديليفري هيريو كاريدج الكويت لتوصيل الطلبات الاستهلاكية - ش.ش.و.	الكويت	خدمة توصيل المنتجات الاستهلاكية
100%	شركة كاريدج اللوجستية ش.ش.و.	البحرين	مبيعات التجزئة عبر الإنترنت ونقل المواد الغذائية للشركات
100%	شركة ديليفري هيريو كاربايغ دي بي - ذ.م.م.	الإمارات العربية المتحدة	تنسيق وتقديم خدمات التوصيل
100%	شركة كاريدج ديليفري للخدمات اي دي - ذ.م.م.	الإمارات العربية المتحدة	تنسيق وتقديم خدمات التوصيل
100%	شركة كاريدج للتجارة والخدمات - ذ.م.م.	قطر	التجارة عبر الإنترنت
100%	شركة دي إتش ستورز البحرين - ذ.م.م.	البحرين	أنشطة خدمات الأغذية والمشروبات والتجارة العامة وبيع منتجات التبغ
100%	شركة ستورز سيرفسز الكويت للتجارة العامة - ذ.م.م.	الكويت	الاستيراد والتصدير، البقالة، السوق المركزي، السوبر ماركت غير الغذائي، مكتب التجارة العامة، وكيل العمولة

نسبة الملكية الفعلية 2025	اسم الشركة التابعة	بلد التأسيس	الأنشطة الرئيسية
100%	شركة ديليفري هيريو كيتشنز الكويت لإدارة خدمات الطعام	الكويت	إدارة المخازن، إدارة خدمات التموين، معدات الأغذية، محلات الوجبات السريعة، المطاعم
100%	شركة ديليفري هيريو كيتشنز البحرين - ذ.م.م.	البحرين	أنشطة العقارات ذات الملكية الخاصة أو المؤجرة والتجارة العامة
100%	شركة ديليفري هيريو لبنان	لبنان	خدمات طلب المواد الغذائية والسلع الاستهلاكية الأخرى عبر الإنترنت وخدمات التوزيع والتوصيل للأفراد والشركات والكيانات الأخرى في جميع القطاعات
100%	شركة فود اون كليك دوت كوم منطقة حرة - ذ.م.م.	الإمارات العربية المتحدة	مسجلة كشركة ذات أغراض خاصة في سوق أبوظبي العالمي وتعمل ككيان قابض للشركات التابعة لها تعمل الشركات التابعة في معالجة الطلبات عبر الإنترنت نيابة عن العملاء وتوصيل الطعام للعملاء
100%	شركة فود اون كليك دوت كوم/ الاردن - مساهمة خاصة محدودة	الأردن	تقديم الحلول المتكاملة في مجال أنظمة المعلومات والاتصالات
100%	شركة طلبات اللوجستيه وادارة الانترنت / ذات مسؤولية محدودة	الأردن	توفير الخدمات اللوجستية
100%	شركة الطلبات لخدمات التوصيل - ذ.م.م.	العراق	أنشطة خدمات الأغذية والمشروبات والتجارة العامة وبيع منتجات التبغ
100%	شركة بطل التوصيل لخدمات التوصيل - محدودة المسؤولية	العراق	توفير الخدمات اللوجستية
100%	شركة ديليفري هيريو مصر ش. م.	مصر	استيراد وتصدير، بقالة، سوق مركزي، سوبر ماركت غير غذائي، مكتب تجارة عامة، وكيل بالعمولة
100%	شركة دارك ستورز مينا هولدينج لمتد	الإمارات العربية المتحدة	إدارة المخازن، إدارة خدمات التموين، المعدات الغذائية، محلات الوجبات السريعة، المطاعم

## 1. المنشأة المُعدّة للتقارير المالية تتمتع

نسبة الملكية الفعلية 2025	الأنشطة الرئيسية	بلد التأسيس	اسم الشركة التابعة
100%	التجارة الإلكترونية وتجارة التجزئة	الأردن	شركة المستودعات الاردنية للتجارة العامة - ذات مسؤولية محدودة
100%	تجارة الجملة والتجزئة	قطر	شركة طلبات للخدمات - ذات مسؤولية محدودة
100%	التجارة العامة	الإمارات العربية المتحدة	شركة دليفري هيريو ستورز دي بي - ذ.م.م
100%	التجارة العامة والتوزيع	مصر	شركة دليفري هيريو ديمارت ايجيبت - ذ.م.م
100%	الأنشطة العقارية المتعلقة بالعقارات المملوكة أو المؤجرة والتجارة العامة	عمان	شركة دليفري هيريو ستورز - ذ.م.م
100%	التجارة الإلكترونية وغيرها من الأنشطة	الإمارات العربية المتحدة	شركة دليفري هيريو كيتشنز مينا هولدينج ليمتد
100%	التجارة وتوفير الخدمات	الإمارات العربية المتحدة	شركة دليفري هيريو كيتشنز دي بي ذ.م.م
100%	توريد الوجبات الجاهزة وتجارة الفواكه والخضروات الطازجة والمحفوظة	قطر	شركة دي اتش كيتشنز - ذ.م.م
100%	مزود خدمات التطوير والاستشارات والدعم	الإمارات العربية المتحدة	شركة دليفري هيريو بايمينتس مينا منطقة حرة-ذ.م.م
100%	تكنولوجيا التطوير والبحث	الإمارات العربية المتحدة	شركة دليفيري هيريو تك بيمنت دي بي ليميتد
100%	الأنشطة العقارية بالملكية الخاصة أو المؤجرة والتجارة العامة	الأردن	شركة دليفري هيريو كيتشنز مينا هولدينج ليمتد /الأردن - ذات مسؤولية محدودة
100%	شركة قابضة	جزر العذراء البريطانية (BVI)	إنستاشوب المحدودة
100%	التجارة العامة	الإمارات العربية المتحدة	إنستاشوب للتجارة العامة ذ.م.م
100%	إدارة محتوى مواقع الإنترنت، والتجارة الإلكترونية عبر المواقع الإلكترونية	الإمارات العربية المتحدة	إنستاشوب بورتال ذ.م.م - دبي

نسبة الملكية الفعلية 2025	الأنشطة الرئيسية	بلد التأسيس	اسم الشركة التابعة
100%	بيت برمجة، استشارات نظم الحاسوب، تصميم مواقع الإنترنت، مزود محتوى الإنترنت، مزود خدمات سوق إلكتروني (دي إم سي سي)، وخدمات التوصيل	الإمارات العربية المتحدة	إنستاشوب دي إم سي سي
100%	سوبرماركت	الإمارات العربية المتحدة	إنستاشوب سوبرماركت - مؤسسة فردية ذ.م.م
100%	مزود خدمات سوق إلكتروني (دي إم سي سي)	الإمارات العربية المتحدة	جروكارث دي إم سي سي
100%	التجارة العامة	الإمارات العربية المتحدة	جروكارث للتجارة العامة
100%	أنشطة برمجة الحاسوب وتشغيل الأسواق الإلكترونية والمواقع والبوابات الإلكترونية	البحرين	إنستاشوب ش.م.و
100%	التجارة الإلكترونية، التسويق الإلكتروني، وتقديم خدمات التوصيل للمنازل	مصر	إنستاشوب ذ.م.م
100%	تقديم الخدمات المعلوماتية المتعلقة بمنصة تجارة إلكترونية	قطر	إنستاشوب ش.م.و
100%	نقل السلع الاستهلاكية إلى العملاء والتجارة عبر الإنترنت	قطر	إنستاشوب ش.م.و
100%	خدمات التوصيل عبر منصة إلكترونية، تحليل الأنظمة، تصميم وتنفيذ برمجيات خاصة، إنشاء البنية التحتية لاستضافة المواقع، خدمات معالجة البيانات والخدمات ذات الصلة، التسجيل لتقديم خدمات الحوسبة السحابية، وتقديم خدمات التسويق بالنيابة عن الغير	المملكة العربية السعودية	إنستاشوب السعودية لتقنية المعلومات ذ.م.م

## 1. المنشأة المُعدّة للتقارير المالية تتما

نسبة الملكية الفعلية 2025	الأنشطة الرئيسية	بلد التأسيس	اسم الشركة التابعة
100%	توصيل الوجبات، جمع البيانات من مصدر أو أكثر، تصميم وبرمجة البرمجيات، صيانة البرمجيات، تصميم المواقع الإلكترونية، خدمات إدخال البيانات، البيع بالتجزئة عبر الإنترنت (تجارة إلكترونية)، إنشاء وتنفيذ قواعد البيانات وصفحات الويب، خدمات الحوسبة السحابية والاستضافة، وتحليل الأنظمة	سلطنة عُمان	إنستاشوب أس بي سي
100%	تصميم، إنشاء، تملك، إدارة، صيانة، شراء، بيع وتوزيع جميع أنواع التطبيقات وبرامج الحاسوب والمواقع الإلكترونية، تطوير التطبيقات وبرامج الحاسوب والمواقع الإلكترونية وتقديم الاستشارات والدعم والدراسات اللازمة، وتنفيذ جميع العمليات التجارية والإنتاجية داخل لبنان وخارجه بما يتوافق مع أحكام المرسوم رقم 35 الصادر بتاريخ 5 أغسطس 1967	لبنان	إنستاشوب ش.م.م
100%	خدمات تصميم وتطوير تكنولوجيا المعلومات، خدمات توصيل الطعام، أنشطة الاستشارات الإلكترونية، خدمات إدارة الأنظمة الإلكترونية، خدمات العلاقات العامة والاتصال، خدمات استشارية في التسويق، خدمات استشارية أخرى وبيع مساحات أو أوقات إعلانية بعقد أو مقابل مادي	اليونان	إنستاشوب شركة خاصة ذات شريك واحد

\* تؤول الملكية الفعلية والتفعية لهذه الشركات التابعة بالكامل للشركة بموجب شروط اتفاقية المضاربة، والتي تمنح الشركة السيطرة على الأنشطة ذات الصلة بهذه الشركات التابعة إضافة إلى الحقوق في عوائدها المتغيرة.

## 2. المعايير أو التعديلات الجديدة

## 1.2 المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية الجديدة والمعدلة المطبقة دون أي تأثير جوهري على البيانات المالية الموحدة للمجموعة

تم اعتماد المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية الجديدة والمعدلة التالية، والتي سرى العمل بها للفترة السنوية التي تبدأ في أو بعد 1 يناير 2024، في هذه البيانات المالية الموحدة. وعلى الرغم من أنه لم يترتب على تطبيق هذه المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية أي تأثير جوهري على المبالغ المدرجة إلا أن تطبيقها قد يؤثر على محاسبة المعاملات أو الترتيبات المستقبلية.

ترتيبات تمويل الموردين - تعديلات على المعيار الدولي المحاسبي رقم 7 والمعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 7

في مايو 2023 أصدر مجلس معايير المحاسبة الدولية تعديلات على المعيار الدولي المحاسبي رقم 7 بيان التدفقات النقدية والمعيار الدولي المحاسبي لإعداد التقارير المالية رقم 7 الأدوات المالية: الإفصاحات لتوضيح خصائص ترتيبات تمويل الموردين والمطالبة بإفصاح إضافي عن هذه الترتيبات. تهدف متطلبات الإفصاح في التعديلات إلى مساعدة مستخدمي البيانات المالية في فهم تأثيرات ترتيبات تمويل الموردين على مطلوبات الكيان وتدقيقه وتعرضه لمخاطر السيولة. توضح قواعد الانتقال أنه لا يتعين على الكيان تقديم الإفصاحات في أي فترات تتعلق بسنة التطبيق الأولى للتعديلات.

تعديلات على المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16 لتحديد المتطلبات التي يستخدمها البائع - المستأجر في قياس المطلوبات الإيجارية في حالة البيع وإعادة التأجير

في سبتمبر 2022، أصدر مجلس معايير المحاسبة الدولية تعديلات على المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 16 لتحديد المتطلبات التي يستخدمها البائع - المستأجر في قياس المطلوبات الإيجارية الناتجة من معاملة البيع وإعادة التأجير، لضمان عدم اعتراف البائع - المستأجر بأي مبلغ من الربح أو الخسارة المتعلقة بحق الاستخدام الذي يحتفظ به.

التعديلات على المعيار الدولي المحاسبي رقم 1: تصنيف المطلوبات كمتداولة أو غير متداولة

أصدر مجلس معايير المحاسبة الدولية في يناير 2020 وأكتوبر 2022 تعديلات على الفقرات من 69 إلى 76 من المعيار الدولي المحاسبي رقم 1 لتحديد متطلبات تصنيف المطلوبات كمتداولة أو غير متداولة. وتوضح التعديلات:

- المقصود بحق تأجيل التسوية
- وجود وجود الحق في التأجيل في نهاية فترة إعداد التقارير
- ألا يتأثر هذا التصنيف باحتمالية ممارسة الكيان لحقه في التأجيل
- إذا كانت الأداة المشتقة المضمنة في الالتزام القابل للتحويل التي لا تمثل سوى أداة حقوق ملكية فإن شروط الالتزام لا تؤثر على تصنيف الالتزام

بالإضافة إلى ذلك، تم عرض متطلب حيث يجب على الكيان الإفصاح عند تصنيف الالتزام الناشئ عن اتفاقية قرض كالتزام غير متداول وأن حق الكيان في تأجيل التسوية مشروط بالامتثال للتعهدات المستقبلية في غضون اثني عشر شهرًا.

**2. المعايير أو التعديلات الجديدة تتما****2.2 المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية الجديدة والمعدلة الصادرة وغير السارية بعد ولم يتم التطبيق المبكر لها.**

المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية الجديدة والمعدلة	سارية لفترات سنوية تبدأ في أو بعد
التعديلات على المعيارين الدوليين للتقارير المالية رقم 9 ورقم 7 - التصنيف والقياس للأدوات المالية	1 يناير 2026
التحسينات السنوية لمعايير التقارير المالية الدولية - المجلد 11	1 يناير 2026
المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 18- العرض والإفصاح في البيانات المالية	1 يناير 2027

**3. معلومات السياسات المحاسبية الجوهرية****1.3 الأساس المحاسبي**

تم إعداد هذه البيانات المالية الموحدة وفقاً لمعايير المحاسبة الدولية لإعداد التقارير المالية الصادرة عن مجلس معايير المحاسبة الدولية، ووفقاً للأحكام المعمول بها من لوائح شركات سوق أبوظبي العالمي لعام 2020 (وتعديلاته) ولوائح شركات سوق أبوظبي العالمي (قواعد المعايير الدولية للمحاسبة) لعام 2015.

**2.3 أساس الإعداد****(أ) أساس القياس**

تم إعداد البيانات المالية الموحدة على أساس التكلفة التاريخية كما هو موضح في سياسات المحاسبة أدناه.

**معاملات السيطرة المشتركة لدمج الأعمال**

تعدّ عملية اندماج أعمال بين منشآت أو أعمال خاضعة لسيطرة مشتركة عملية اندماج تكون فيها جميع المنشآت أو الأعمال المدمجة خاضعة لسيطرة نفس الشركة الأم النهائية، سواء قبل الاندماج أو بعده.

تتبع المجموعة محاسبة القيمة الدفترية (على أساس الترحيل) بأثر مستقبلي، على أساس أن الاستثمار قد نُقل ببساطة من جزء من المجموعة إلى آخر. ووفقاً لمحاسبة القيمة الدفترية، تُثبت المجموعة الموجودات والمطلوبات بقيمتها الدفترية في تاريخ الاستحواذ. ويُدرج الفرق بين القيم الدفترية للموجودات المكتسبة والمطلوبات المتكيدة، والمقابل المدفوع، في الأرباح المُحتجزة ضمن بيان التغيرات في حقوق الملكية.

عندما يتم فصل أي من الشركات التابعة بسبب فقدان السيطرة عليها ضمن معاملة سيطرة مشتركة بدون مقابل / مقابل اسمي، يتم الاعتراف بالفرق بين صافي القيمة الدفترية للشركة التابعة والمقابل المستلم في الأرباح المحتجزة ضمن حقوق الملكية.

**(ب) استخدام التقديرات والأحكام**

عند إعداد هذه البيانات المالية الموحدة، قامت الإدارة باتخاذ أحكاماً وتقديرات وافترضات تؤثر على تطبيق سياسات المحاسبة للمجموعة والمبالغ المبلغ عنها للموجودات والمطلوبات والدخل والمصاريف؛ غير أن النتائج الفعلية قد تختلف عن هذه التقديرات.

ويتم إجراء مراجعة على التقديرات والافتراضات الأساسية باستمرار، كما يتم إثبات التعديلات على التقديرات بشكل استباقي. يتم وصف المعلومات حول المجالات البارزة بشأن الشكوك حول التقديرات والأحكام الحساسة المتخذة في سياق تطبيق السياسات المحاسبية التي لها تأثير بالغ الأهمية على المبالغ المدرجة في هذه البيانات المالية الموحدة في إيضاح رقم 4.

**(ج) التصنيف المتداول مقابل التصنيف غير المتداول**

تقدم المجموعة الموجودات والمطلوبات في بيان المركز المالي على أساس التصنيف المتداول/غير المتداول.

ويكون الأصل متداولاً عندما:

- يتوقع تحقيقه أو يقصد بيعه أو استهلاكه خلال دورة تشغيلية عادية؛
- محتفظ به بالأساس لغرض التداول؛
- يتوقع تحقيقه خلال اثني عشر شهراً بعد فترة إعداد التقارير؛ أو
- يعد نقد أو ما يعادله ما لم يتم تقييد تبادله أو استخدامه لتسوية التزام لمدة اثني عشر شهراً على الأقل بعد فترة إعداد التقارير.

ويعد أي من المطلوبات متداولاً عندما:

- من المتوقع تسويته في دورة تشغيلية عادية؛
- محتفظ به بالأساس لغرض التداول؛
- من المقرر تسويته خلال اثني عشر شهراً بعد فترة إعداد التقارير؛ أو
- لا يوجد حق غير مشروط لتأجيل تسوية الالتزام لمدة اثني عشر شهراً على الأقل بعد فترة إعداد التقارير.

تصنف المجموعة جميع الموجودات والمطلوبات الأخرى على أنها غير متداولة.

### 3. معلومات السياسات المحاسبية الجوهرية تتممة

#### 2.3 أساس الإعداد تتممة

#### (د) قياس القيمة العادلة

القيمة العادلة هي السعر الذي سيتم قبضه لبيع أحد الموجودات أو سداه لتحويل أي من المطلوبات في معاملة منظمة بين المشاركين في السوق في تاريخ القياس، بغض النظر عما إذا كان هذا السعر قابلاً للملاحظة بشكل مباشر أو مقدراً باستخدام أسلوب تقييم آخر. عند تقدير القيمة العادلة لأي أصل أو التزام، تأخذ المجموعة في الاعتبار خصائص الأصل أو الالتزام إذا أخذ المشاركون في السوق هذه الخصائص في الاعتبار عند تسعير الأصل أو الالتزام في تاريخ القياس.

ولأغراض تتعلق بالإفصاح عن القيمة العادلة، حددت المجموعة فئات الموجودات والمطلوبات على أساس طبيعة وخصائص ومخاطر الأصل أو الالتزام ومستوى التسلسل الهرمي للقيمة العادلة.

بالإضافة إلى ذلك، لأغراض إعداد التقارير المالية، يتم تصنيف قياسات القيمة العادلة إلى المستوى 1 أو 2 أو 3 بناءً على الدرجة التي يمكن بها ملاحظة المدخلات لقياسات القيمة العادلة وأهمية المدخلات لقياس القيمة العادلة بالإجمال، وهي محددة على النحو التالي:

- مدخلات المستوى 1 هي أسعار (غير معدلة) مقبسة من الأسواق النشطة للموجودات أو المطلوبات المتطابقة التي يمكن المنشأة التوصل إليها في تاريخ القياس؛
- مدخلات المستوى 2 هي المدخلات التي يمكن رصدها بشأن الأصل أو الالتزام إما بشكل مباشر أو غير مباشر، وذلك بخلاف الأسعار المقبسة الواردة ضمن المستوى 1؛ و
- مدخلات المستوى 3 هي مدخلات غير قابلة للرصد للأصل أو الالتزام.

#### (هـ) العملة الوظيفية وعملة العرض

تُعرض هذه البيانات المالية الموحدة، ما لم يُنص على خلاف ذلك، بالدولار الأمريكي، وهو عملة العرض للشركة. الدرهم الإماراتي هو العملة الوظيفية للشركة، ويُستخدم معدل صرف 3.6725 لتحويل الدرهم الإماراتي إلى الدولار الأمريكي. يتم قياس البنود المدرجة في البيانات المالية الموحدة بشأن الشركات التابعة الأجنبية باستخدام عملة البيئة الاقتصادية الأساسية التي تمارس فيها الشركة أعمالها ويتم تحويلها وفقاً للسياسة المنصوص عليها في إيضاح 3.5.

#### (و) أساس التوحيد

تتضمن البيانات المالية الموحدة البيانات المالية للشركة الأم والكيانات الخاضعة لسيطرة الشركة الأم (شركاتها التابعة) حتى 31 ديسمبر من كل عام. وتحقق السيطرة عندما:

- السلطة على المستثمر؛
- التعرض أو الحقوق للحصول على عوائد متغيرة من مشاركتها مع المستثمر؛ و
- القدرة على استخدام سلطتها للتأثير على عوائدها.

تعيد الشركة تقييم ما إذا كانت تسيطر على الشركة المستثمر فيها من عدمه إذا أشارت الحقائق والظروف إلى وجود تغييرات في عنصر أو أكثر من عناصر السيطرة الثلاثة المذكورة أعلاه.

عندما تمتلك الشركة على أقل من أغلبية حقوق التصويت في الشركة المستثمرة، فإنها تعتبر أنها تتمتع بالسلطة على الشركة المستثمرة عندما تكون حقوق التصويت كافية لمنحها القدرة العملية على توجيه الأنشطة ذات العلاقة للشركة المستثمرة من جانب واحد. وتأخذ الشركة في الاعتبار جميع الحقائق والظروف ذات العلاقة في تقييم ما إذا كانت حقوق التصويت للشركة في الشركة المستثمرة كافية لمنحها السلطة أم لا، بما في ذلك:

- حجم حيازة الشركة لحقوق التصويت إلى نسبة حجم وتوزيع الحيازة المملوكة لحاملي الأصوات الآخرين؛
- حقوق التصويت المحتملة التي تمتلكها الشركة أو حاملي الأصوات الآخرين أو الأطراف الأخرى؛
- الحقوق الناشئة عن الترتيبات التعاقدية الأخرى؛ و
- أي حقائق وظروف إضافية تشير إلى تمتع الشركة من عدمه بالقدرة الحالية على توجيه الأنشطة ذات العلاقة في الوقت الذي يتعين فيه اتخاذ القرارات، بما في ذلك أنماط التصويت في اجتماعات المساهمين السابقة.

يبدأ توحيد الشركة التابعة عندما تحصل الشركة على السيطرة على الشركة التابعة ويتوقف عندما تفقد الشركة السيطرة على الشركة التابعة. على وجه التحديد، يتم تضمين نتائج الشركات التابعة التي تم الاستحواذ عليها أو استبعادها خلال السنة في الربح أو الخسارة من تاريخ حصول الشركة على السيطرة حتى تاريخ توقف الشركة عن السيطرة على الشركة التابعة.

### 3. معلومات السياسات المحاسبية الجوهرية تتمة

#### 2.3 أساس الإعداد تتمة

#### (و) أساس التوحيد تتمة

يتم عند الضرورة إجراء تعديلات على البيانات المالية للشركات التابعة لجعل السياسات المحاسبية المستخدمة متوافقة مع السياسات المحاسبية للمجموعة.

يتم استبعاد جميع الموجودات والمطلوبات داخل المجموعة وحقوق الملكية والدخل والمصاريف والتدفقات النقدية المتعلقة بالمعاملات بين أعضاء المجموعة عند التوحيد.

يُنسب الربح أو الخسارة وكل عنصر من عناصر الدخل الشامل الآخر إلى مالكي الشركة الأم والأطراف غير المسيطرة. بينما يُنسب إجمالي الدخل الشامل للشركات التابعة إلى مالكي الشركة والأطراف غير المسيطرة حتى لو أدى ذلك إلى وجود تسجيل عجز في رصيد الأطراف غير المسيطرة.

يتم احتساب التغييرات في حصص المجموعة في الشركات التابعة التي لا تؤدي إلى فقدان السيطرة كمعاملات حقوق ملكية. يتم تعديل القيمة الدفترية لحصص المجموعة والأطراف غير المسيطرة لتعكس التغييرات في حصصها النسبية في الشركات التابعة. يتم الاعتراف بأي فرق بين المبلغ الذي يتم به تعديل الأطراف غير المسيطرة والقيمة العادلة للمقابل المدفوع أو المستلم مباشرة في حقوق الملكية ويُنسب إلى مالكي الشركة.

عندما تفقد المجموعة السيطرة على شركة تابعة، يتم حساب الربح أو الخسارة عند التصرف المعترف بها في الربح أو الخسارة على أنها الفرق بين (أ) مجموع القيمة العادلة للمقابل المستلم والقيمة العادلة لأي حصة محتفظ بها و (ب) القيمة الدفترية السابقة للموجودات (بما في ذلك الشهرة)، مطروحًا منها مطلوبات الشركة التابعة وأي حصص غير مسيطرة. يتم احتساب جميع المبالغ المعترف بها سابقًا في الدخل الشامل الآخر فيما يتعلق بتلك الشركة التابعة كما لو كانت المجموعة قد تخلصت بشكل مباشر من الموجودات أو المطلوبات ذات العلاقة بالشركة التابعة (أي إعادة تصنيفها إلى الربح أو الخسارة أو نقلها إلى فئة أخرى من حقوق الملكية كما تقضي/تجيز المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية المعمول بها). تعتبر القيمة العادلة لأي استثمار محتفظ به في الشركة التابعة السابقة في تاريخ فقدان السيطرة هي القيمة العادلة عند الاعتراف الأولي للمحاسبة اللاحقة عند الاقتضاء، أو التكلفة عند الاعتراف الأولي باستثمار في شركة زميلة أو مشروع مشترك.

#### الحصص في الشركات المستثمرة المحتسبة وفقًا لحقوق الملكية

الشركة الزميلة هي كيان تمارس المجموعة عليه تأثيرًا بالغًا. ويُعرف التأثير الجوهري بالقدرة على المشاركة في القرارات المتعلقة بالسياسات المالية والتشغيلية للشركة المستثمرة ولكن ليس السيطرة أو السيطرة المشتركة على تلك السياسات. كما يُعرف المشروع المشترك بترتيب مشترك حيث يتمتع فيه الأطراف الحائزة على سيطرة مشتركة على الترتيب بحقوق في الموجودات الصافية للترتيب المشترك. إن السيطرة المشتركة هي تقاسم السيطرة على الترتيب المتفق عليه تعاقديًا، وهو ما لا يعد متوفرًا إلا عندما تقضي القرارات المتعلقة بالأنشطة ذات العلاقة بموافقة الأطراف التي تقاسم السيطرة موافقة جماعية.

يتم دمج نتائج وموجودات ومطلوبات الشركات الزميلة أو المشاريع المشتركة في هذه البيانات المالية الموحدة باستخدام طريقة حقوق الملكية للمحاسبة، باستثناء عند تصنيف الاستثمار، أو جزء منه، كمعد للبيع، وفي هذه الحالة يُحتسب وفقًا للمعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 5.

وبمقتضى طريقة حقوق الملكية، يتم الاعتراف بالاستثمار في شركة زميلة أو مشروع مشترك في البداية في البيان المالي الموحد بالتكلفة ويتم تعديله بعد ذلك للاعتراف بحصة المجموعة في الربح أو الخسارة والدخل الشامل الآخر للشركة الزميلة أو المشروع المشترك. عندما تتجاوز حصة المجموعة من خسائر شركة زميلة أو مشروع مشترك حصة المجموعة في تلك الشركة الزميلة أو المشروع المشترك (والتي تشمل أي حصص طويلة الأجل تشكل في جوهرها جزءًا من صافي استثمار المجموعة في الشركة الزميلة أو المشروع المشترك)، تتوقف المجموعة عن الاعتراف بحصتها من الخسائر الإضافية. يتم الاعتراف بالخسائر الإضافية فقط بالقدر الذي تكبدت فيه المجموعة مطلوبات قانونية أو تقديرية أو قامت بسداد مدفوعات نيابة عن الشركة الزميلة أو المشروع المشترك.

يُحاسب الاستثمار في شركة زميلة أو مشروع مشترك باستخدام طريقة حقوق الملكية اعتبارًا من التاريخ الذي تصبح فيه الجهة المستثمر فيها شركة زميلة أو مشروعًا مشتركًا. عند اقتناء الاستثمار في شركة زميلة أو مشروع مشترك، يتم الاعتراف بأي فائض في تكلفة الاستثمار عن حصة المجموعة في صافي القيمة العادلة للأصول والالتزامات القابلة للتحديد للجهة المستثمر فيها كشهرة، وتُدْرَج الشهرة ضمن القيمة الدفترية للاستثمار. كما يتم الاعتراف فورًا بأي فائض في حصة المجموعة في صافي القيمة العادلة للأصول والالتزامات القابلة للتحديد عن تكلفة الاستثمار، بعد إعادة التقييم، في الربح أو الخسارة خلال الفترة التي يتم فيها اقتناء الاستثمار.

وتواصل المجموعة استخدام طريقة حقوق الملكية عندما يصبح الاستثمار في شركة زميلة استثمارًا في مشروع مشترك أو يصبح الاستثمار في مشروع مشترك استثمارًا في شركة زميلة. لا يتم إعادة القياس إلى القيمة العادلة عند حدوث مثل هذه التغييرات في حصص الملكية. عندما تقوم المجموعة بتخفيض حصة ملكيتها في شركة زميلة أو مشروع مشترك ولكن المجموعة تستمر في استخدام طريقة حقوق الملكية، تقوم المجموعة بإعادة تصنيف نسبة الربح أو الخسارة التي تم الاعتراف بها سابقًا في الدخل الشامل الآخر فيما يتعلق بهذا التخفيض في حصة الملكية إلى الربح أو الخسارة إذا كان سيتم إعادة تصنيف هذا الربح أو الخسارة إلى الربح أو الخسارة عند استبعاد الموجودات أو المطلوبات ذات العلاقة.

عند إبرام المجموعة معاملات مع أي شركة زميلة أو مشروع مشترك للمجموعة، تقيد الأرباح والخسائر غير المحققة الناتجة عن المعاملات مع الشركة الزميلة أو المشروع المشترك في البيانات المالية الموحدة للمجموعة فقط بمقدار الحصة في الشركة الزميلة أو المشروع المشترك التي لا تتعلق بالمجموعة.

### 3. معلومات السياسات المحاسبية الجوهرية تامة

#### 2.3 أساس الإعداد تامة

#### (ز) عمليات الدمج التجاري

تحتسب الشركة عمليات الدمج التجاري باستخدام طريقة الاستحواذ عندما تفي مجموعة الأنشطة والموجودات المستحوذ عليها بتعريف العمل ويتم نقل السيطرة إلى المجموعة. لتحديد ما إذا كانت مجموعة معينة من الأنشطة والموجودات تمثل عملاً تجاريًا، تجري المجموعة تقدير حول ما إذا كانت مجموعة الموجودات والأنشطة المستحوذ عليها تتضمن مدخلات وعمليات يتم تطبيقها على تلك المدخلات التي لديها القدرة على المساهمة في إنشاء المخرجات.

تتمتع المجموعة بخيار تطبيق اختبار تركيز يسمح بتقييم مسط لما إذا كانت مجموعة الأنشطة والموجودات المستحوذ عليها لا تعد عملاً تجاريًا. يتم استيفاء اختبار التركيز الاختياري إذا تم تركيز كل القيمة العادلة للموجودات الإجمالية المستحوذ عليها بشكل أساسي في أصل واحد قابل للتحديد أو مجموعة من الموجودات القابلة للتحديد المماثلة.

ويتم قياس المقابل المحول في عملية الاستحواذ بشكل عام بالقيمة العادلة، وكذلك الموجودات الصافية القابلة للتحديد المستحوذ عليها. يتم اختبار أي شهرة تنشأ سنويًا بحثًا عن انخفاض القيمة. يتم الاعتراف بأي ربح من عملية شراء رخيصة في الربح أو الخسارة على الفور. يتم تحميل تكاليف المعاملة عند تكديدها، إلا إذا كانت مرتبطة بإصدار سندات دين أو أسهم.

لا يتضمن المقابل المحول المتعلق بتسوية العلاقات القائمة مسبقًا. يتم الاعتراف بهذه المبالغ بشكل عام في الربح أو الخسارة.

يتم قياس أي مقابل مشروط بالقيمة العادلة في تاريخ الاستحواذ. إذا تم تصنيف التزام بدفع مقابل مشروط يفي بتعريف الأداة المالية على أنه حقوق ملكية، فلا يتم إعادة قياسه، ويتم احتساب التسوية ضمن حقوق الملكية. بخلاف ذلك، يتم إعادة قياس المقابل الطارئ الآخر بالقيمة العادلة في كل تاريخ إعداد تقرير، ويتم الاعتراف بالتغيرات اللاحقة في القيمة العادلة للمقابل الطارئ في الربح أو الخسارة.

إذا كان من المطلوب استبدال مكافآت السداد القائمة على الأسهم (مكافآت الاستبدال) بالمكافآت التي يحتفظ بها موظفو الشركة المستحوذ (مكافآت الشركة المستحوذ)، فيتم تضمين كل أو جزء من مبلغ مكافآت الاستبدال للشركة المستحوذ في قياس المقابل المحول في عملية الدمج التجاري، ويستند هذا التحديد إلى مقياس قائم على السوق لمكافآت الاستبدال مقارنة بمقياس قائم على السوق لمكافآت الشركة المستحوذ والامدى الذي ترتبط به مكافآت الاستبدال بالخدمة قبل الدمج.

#### الشهرة التجارية أو ربح من صفقة شراء

يتم قياس الشهرة التجارية على أنها الزيادة في مجموع المقابل المحول، ومبلغ أي حصص غير مسيطرة في الشركة المستحوذ، والقيمة العادلة لحصة الأسهم التي كانت مملوكة سابقًا للشركة المستحوذ في الشركة المستحوذ (إن وجدت) على صافي مبالغ تاريخ الاستحواذ للموجودات القابلة للتحديد المستحوذ عليها والمطلوبات المفترضة. إذا تجاوز صافي مبالغ تاريخ الاستحواذ للموجودات القابلة للتحديد المستحوذ عليها والمطلوبات المفترضة بعد إعادة التقييم مجموع المقابل المحول ومبلغ أي حصص غير مسيطرة في الشركة المستحوذ عليها والقيمة العادلة لحصة المشتري السابقة في الشركة المستحوذ عليها (إن وجدت)، يتم الاعتراف بالفائض على الفور في الربح أو الخسارة كربح ناتج عن صفقة شراء.

### 3.3 الاعتراف بالإيرادات

#### الاعتراف بالإيرادات بموجب المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 15 الإيرادات من العقود مع العملاء:

تعترف المجموعة بالإيرادات من العقود مع العملاء استنادًا إلى نموذج مكون من خمس خطوات، كما هو موضح في المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 15.

الخطوة 1: تحديد العقد (العقود) مع العميل يُعرّف العقد بأنه اتفاق بين طرفين أو أكثر ينشئ حقوقًا و واجبات قابلة للتنفيذ ويحدد المعايير لكل عقد يجب الوفاء بها.

الخطوة 2: تحديد واجبات الأداء الواردة في العقد يُعرف التزام الأداء بوحدة حساب التعهدات التعاقدية مع العميل بنقل سلعة أو خدمة إلى العميل.

الخطوة 3: تحديد سعر المعاملة يُعد سعر المعاملة هو مبلغ المقابل الذي تتوقع المجموعة أن تكون مستحقة له في مقابل نقل السلع أو الخدمات الموعودة إلى العميل، باستثناء المبالغ المحصلة نيابة عن أطراف ثالثة.

الخطوة 4: تخصيص سعر المعاملة لواجبات الأداء في العقد تقوم المجموعة، بالنسبة للعقد الذي يتضمن أكثر من التزام أداء، بتخصيص سعر المعاملة لكل التزام أداء بمبلغ يظهر المقابل الذي تتوقع المجموعة استحقاقه في مقابل الوفاء بكل التزام أداء.

الخطوة 5: الاعتراف بالإيرادات عندما (أو في الوقت الذي) تستوفي المنشأة بالالتزام الأداء تفي المجموعة بالالتزام الأداء وتعترف بالإيرادات بمرور الوقت، إذا تم استيفاء أحد المعايير التالية:

- حصول العميل واستهلاكه في نفس الوقت للفوائد التي يوفرها أداء المجموعة عندما تستوفي المجموعة التزام الأداء؛ أو
- يؤدي أداء المجموعة إلى إنشاء أو تعزيز أحد الموجودات التي يتحكم فيها العميل أثناء إنشاء الأصل أو تعزيزه؛ أو
- لا يؤدي أداء المجموعة إلى إنشاء أصل له استخدام بديل للمجموعة، ويكون للمجموعة حق قابل للتنفيذ في الحصول على الدفع مقابل الأداء المكتمل حتى تاريخه.

### 3. معلومات السياسات المحاسبية الجوهرية تامة

#### 3.3 الاعتراف بالإيرادات تامة

بالنسبة لواجبات الأداء التي لا تستوفي فيها أي من الشروط المذكورة أعلاه، يتم الاعتراف بالإيرادات في الوقت الذي يتم فيها استيفاء التزام الأداء.

تقاس الإيرادات بمبلغ يعكس الاعتبارات التي تتوقع الكيانات أن تكون مستحقة لها في مقابل بيع السلع أو تقديم الخدمات للعملاء، باستثناء المبالغ التي يتم تحصيلها نيابة عن أطراف ثالثة. يتم تعديل الإيرادات وفقاً لخصومات المبيعات المتوقعة وخصومات الحجم، والتي يتم تقديرها بناءً على البيانات أو التوقعات السابقة. تعترف المجموعة بالإيرادات بعد تقديم الخدمات لعملائها وعلى أساس الأسعار التعاقدية المتفق عليها مع العملاء.

يتم تحديد أسعار البيع المستقلة على أساس السعر الملحوظ الذي تباع به المجموعة السلع أو الخدمات. بالنسبة للعناصر التي لا تباع بشكل منفصل، تقدر المجموعة أسعار البيع المستقلة باستخدام طرق أخرى.

تحقق المجموعة إيرادات بشكل أساسي من خدمات السوق عبر الإنترنت، ورسوم التوصيل التي يتم تحصيلها بشكل منفصل، والطلبات المقدمة في متاجر التوصيل الخاصة بالمجموعة وخدمات الإعلان، بالإضافة إلى رسوم الاشتراك ورسوم الخدمة، وفي بعض الحالات، رسوم الدفع التي يتم تحصيلها بشكل منفصل.

تحدد المجموعة، لكل سلعة أو خدمة محددة يتم التعهد بتقديمها للعميل وبشكل أساسي المطاعم و/أو مقدمي الطلبات ما إذا كانت تسيطر على السلعة أو الخدمة قبل تحويلها إلى العميل.

بالنسبة لخدمات السوق عبر الإنترنت التي تقوم فيها المجموعة بترتيب بيع الطعام للمطاعم للطلبات، تعمل المجموعة كوكيل. يتكون المقابل لخدمات السوق عبر الإنترنت بشكل أساسي من رسوم العمولة المفروضة على المطاعم. بناءً على العقد المحدد مع المطعم الشريك، قد تفرض المجموعة وتعترف بشكل منفصل برسوم للمدفوعات عبر الإنترنت، على الرغم من أن خيار الدفع هذا لا يمثل التزاماً بأداء مميّزاً. يتم الاعتراف بالإيرادات من رسوم العمولة في وقت تقديم الطلب.

كما تقدم المجموعة خدمات التوصيل حيث يتم جمع الوجبات المطلوبة أو المنتجات الأخرى في مطعم أو متجر وتسليمها إلى مقدمي الطلبات حيث توصف المجموعة كجهة رئيسية. تقوم كيانات المجموعة بتنفيذ خدمات التوصيل إلى مقدم الطلب (العميل لخدمة التوصيل) بصفتها طرف رئيسي. يتكون المقابل لاستخدام خدمات التوصيل في المقام الأول من رسوم التوصيل المفروضة على العملاء والمطاعم. يتم الاعتراف بالإيرادات من رسوم التوصيل في وقت تسليم الطلب.

بالنسبة لبيع وتسليم مجموعة متنوعة من البقالة وغيرها من السلع المماثلة من خلال متاجرنا المخصصة للتوصيل فقط إلى مقدمي الطلبات (عميل العناصر المبيعة)، تعمل المجموعة بصفتها جهة رئيسية لهذه الخدمات. يتكون المقابل للطلبات المقدمة في متاجر التوصيل فقط من القيمة الإجمالية للبضائع صافي ضريبة القيمة المضافة. القيمة الإجمالية للبضائع هي القيمة الإجمالية التي يدفعها العملاء (بما في ذلك ضريبة القيمة المضافة ورسوم التوصيل ورسوم الخدمة مطروحاً منها الإعانات الأخرى، مثل القسائم والخصومات الأخرى). ولا يتم قيد الإيرادات من مبيعات المتاجر التي تقدم خدمة التوصيل إلا عند تسليم الطلب.

تقدم المجموعة خدمات إعلانية للمطاعم والموردين وغيرهم من المنشآت (عملاء الخدمة). وتعمل المجموعة بصفتها الأصيل فيما يتعلق بهذه الخدمات. تنتقل السيطرة على الخدمات الإعلانية إلى العميل على مدى فترة تقديم الخدمة. يتم الاعتراف بإيرادات الخدمات الإعلانية على أساس الوقت المنقضي نسبةً إلى مدة العقد.

بالنسبة لبرامج الاشتراك المقدمة للطلبات والتي تديرها الشركات التابعة للمجموعة، تعمل المجموعة كجهة رئيسية. يتم الاعتراف بالإيرادات من رسوم الاشتراك على أساس خطي على مدى فترة الاشتراك.

يتم فرض رسوم الخدمة بشكل منفصل على الطلبات في أسواق معينة لاستخدام منصات السوق. تعمل المجموعة كجهة رئيسية للخدمات المقدمة. يتم الاعتراف بالإيرادات من رسوم الخدمات في الوقت الذي يتم فيه تقديم الطلب.

يتضمن الدخل الآخر المباشر بشكل رئيسي الإيرادات الناتجة من مبيعات التجزئة ورسوم معالجة الدفع ومصادر الدخل الأخرى. تُعزى مبيعات التجزئة إلى الطلبات المقدمة من خلال متاجرنا حيث تعمل المجموعة كجهة رئيسية. يتم الاعتراف بالإيرادات من مبيعات التجزئة في وقت ما عند تسليم الطلب. بالنسبة لرسوم معالجة الدفع، بناءً على العقد المحدد مع المطعم الشريك، يجوز للمجموعة فرض رسوم بشكل منفصل والاعتراف بها مقابل الدفعات عبر الإنترنت، على الرغم من أن خيار الدفع هذا لا يمثل التزام أداء متميزاً.

يتم احتساب القسائم والخصومات على أنها تخفيض للإيرادات. يتم تحصيل المقابل من خلال مقدمي الدفع عبر الإنترنت، نقدًا أو عبر فواتير للمطاعم. يتم البدء في تسوية العمولات والرسوم المستحقة عليها على أساس أسبوعي أو نصف شهري أو شهرياً وفقاً لاتفاقية تعاقدية فردية. تختلف شروط الدفع بين يومين وتسعين يوماً.

### 3. معلومات السياسات المحاسبية الجوهرية تمة

#### 4.3 عقود الإيجار

تستأجر المجموعة، بصفتها الطرف المستأجر، مكاتب ومستودعات ومتاجر بيع بالتجزئة ومعدات وسيارات مختلفة. يتم التفاوض على شروط الإيجار على أساس فردي وتتضمن مجموعة من الشروط والأحكام المختلفة. ولا تفرض اتفاقيات الإيجار أي شروط، ولكن لا يجوز استخدام الموجودات المؤجرة كضمان لأغراض الاقتراض.

عند بدء العقد، تقوم المجموعة بتقييم ما إذا كان العقد هو عقد إيجار أو يحتوي على عقد إيجار، حيث يكون العقد بمثابة عقد إيجار أو يحتوي على عقد إيجار إذا كان العقد يقوم بنقل الحق في السيطرة على استخدام أي من الموجودات لفترة زمنية نظير مقابل.

عند بدء أو تعديل عقد يتضمن بند إيجاري، تخصص المجموعة المقابل في العقد لكل بند إيجار على أساس أسعاره المستقلة النسبية. ومع ذلك، فقد وقع اختيار المجموعة عدم فصل البنود غير الإيجارية وعقود إيجار الممتلكات واحتساب البنود الإيجارية وغير الإيجارية كبنود إيجاري واحد.

تعترف المجموعة بأصل حق الاستخدام والمطلوبات الإيجارية في تاريخ بدء الإيجار. يتم قياس أصل حق الاستخدام ميدئيًا بالتكلفة، والتي تتألف من المبلغ الأولي لالتزام الإيجار المعدل لأي مدفوعات إيجارية يتم دفعها في تاريخ بدء عقد الإيجار أو قبله، بالإضافة إلى أي تكاليف مباشرة أولية متكبدة وتقدير التكاليف لتفكيك وإزالة الأصل الأساسي أو استعادة الأصل الأساسي أو موقعه الراهن، مطروحًا منه أي حوافز إيجارية مستلمة.

يتم تصنيف أصل حق الاستخدام ضمن الممتلكات والمعدات استنادًا إلى الاستخدام المقصود للأصول من قبل المجموعة. يتم استهلاك أصل حق الاستخدام لاحقًا باستخدام طريقة القسط الثابت من تاريخ البدء إلى نهاية مدة الإيجار، ما لم ينقل الإيجار ملكية الأصل الأساسي إلى المجموعة بحلول نهاية مدة الإيجار أو تعكس تكلفة أصل حق الاستخدام أن المجموعة ستمارس خيار الشراء. في هذه الحالة، سيتم استهلاك أصل حق الاستخدام على مدار العمر الزمني الإنتاجي للأصل الأساسي، والذي يتم تحديده على نفس الأساس الذي يتم تحديده على الممتلكات والمعدات. بالإضافة إلى ذلك، يتم تخفيض أصل حق الاستخدام بشكل دوري من خلال خسائر انخفاض القيمة، إن وجدت، وتعديله لإعادة قياس المطلوبات الإيجارية.

يتم قياس المطلوبات الإيجارية في البداية بالقيمة الحالية لمدفوعات الإيجار التي لم يتم دفعها في تاريخ البدء، مخضومة باستخدام سعر الفائدة الضمني في عقد الإيجار أو، إذا تعذر تحديد هذا السعر بسهولة، سعر الاقتراض التدرجي للمجموعة. وتستعين المجموعة بوجه عام بسعر الاقتراض التدرجي الخاص بها كمعدل خصم.

تحدد المجموعة سعر الاقتراض التدرجي الخاص بها من خلال الحصول على أسعار الفائدة من مصادر تمويل خارجية مختلفة وتجري بعض التعديلات لتعكس شروط الإيجار ونوع الأصل المؤجر.

تتضمن مدفوعات الإيجار المدرجة في قياس المطلوبات الإيجارية ما يلي:

- المدفوعات الثابتة، بما في ذلك المدفوعات الثابتة بالأساس؛
- مدفوعات الإيجار المتغيرة التي تعتمد على مؤشر أو معدل، إذ يتم قياسها في البداية باستخدام المؤشر أو المعدل كما في تاريخ البدء؛
- المبالغ المتوقع دفعها بموجب ضمان القيمة المتبقية؛ و
- سعر التنفيذ بموجب خيار الشراء الذي يتيقن أن تمارسه المجموعة، ومدفوعات الإيجار في فترة التجديد الاختيارية إذا كانت المجموعة على درجة معقولة من التأكد من ممارسة خيار التمديد، والعقوبات المترتبة على الإنهاء المبكر لعقد الإيجار ما لم تكن المجموعة على يقين معقول من عدم الإنهاء المبكر.

يتم قياس المطلوبات الإيجارية بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة الفائدة الفعلية. يتم إعادة قياسه عند وجود تغيير في مدفوعات الإيجار المستقبلية الناشئة عن تغيير في مؤشر أو معدل، إذا كان هناك تغيير في تقدير المجموعة للمبلغ المتوقع دفعه بموجب ضمان القيمة المتبقية، إذا غيرت المجموعة تقييمها لما إذا كانت ستمارس خيار الشراء أو التمديد أو الإنهاء أو إذا كان هناك دفعة إيجار ثابتة معدلة من حيث الجوهر. عندما يتم إعادة قياس التزام الإيجار بهذه الطريقة، يتم إجراء تعديل مماثل على القيمة الدفترية لأصل حق الاستخدام أو يتم قيده في الربح أو الخسارة إذا تم خفض القيمة الدفترية لأصل حق الاستخدام إلى الصفر.

لا يتم تضمين الإيجارات المتغيرة التي لا تعتمد على مؤشر أو معدل في قياس التزام الإيجار وأصل حق الاستخدام. يتم الاعتراف بالمدفوعات ذات العلاقة كنفقات في الفترة التي يحدث فيها الحدث أو الشرط الذي يؤدي إلى هذه المدفوعات ويتم تضمينها في بند "المصاريف العمومية والإدارة" الوارد في بيان الأرباح والخسائر والدخل الشامل الآخر الموحد.

#### عقود الإيجار قصيرة الأجل وعقود إيجار الموجودات المنخفضة القيمة

اخترت المجموعة عدم الاعتراف بموجودات حق الاستخدام والمطلوبات الإيجارية بشأن عقود إيجار الموجودات المنخفضة القيمة والإيجارات قصيرة الأجل، بما في ذلك معدات تكنولوجيا المعلومات. تعترف المجموعة بمدفوعات الإيجار المرتبطة بهذه الإيجارات كنفقات بشكل متنسق على مدى فترة الإيجار.

تعرض المجموعة موجودات حق الاستخدام في "الممتلكات والمعدات"، والمطلوبات الإيجارية في "المطلوبات الإيجارية".

كلما تكبدت المجموعة التزامًا بتكاليف تفكيك وإزالة أحد الموجودات المؤجرة، أو استعادة الموقع الذي يقع فيه أو استعادة الأصل الأساسي إلى الحالة المطلوبة بموجب شروط وأحكام عقد الإيجار، يتم الاعتراف بمخصص وقياسه بموجب المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 37. يتم تضمين التكاليف في أصل حق الاستخدام ذي الصلة، ما لم يتم تكبد هذه التكاليف لإنتاج المخزونات.

لتحديد مدة الإيجار لعقود الإيجار التي تكون فيها المجموعة مستأجرًا والتي تتضمن خيارات التجديد أو الإنهاء، يتم تطبيق الحكم لتقييم ممارسة الخيار المعني (إيضاح 4).

### 3. معلومات السياسات المحاسبية الجوهرية تمة

#### 5.3 العملات والعمليات الأجنبية

##### العملات الأجنبية

تترجم المعاملات بالعملات الأجنبية إلى العملة الوظيفية لكل منشأة ضمن المجموعة باستخدام أسعار الصرف السائدة في تواريخ إجراء تلك المعاملات.

يتم تحويل الموجودات والمطلوبات النقدية المقومة بالعملات الأجنبية إلى العملة الوظيفية للمنشأة التابعة المعنية ضمن المجموعة للشركة بسعر الصرف بسعر الصرف السائد في تاريخ إعداد التقارير. يتم تحويل الموجودات والمطلوبات غير النقدية التي يتم قياسها بالقيمة العادلة بعملة أجنبية إلى العملة الوظيفية بسعر الصرف عند تحديد القيمة العادلة. يتم تحويل العناصر غير النقدية التي يتم قياسها على أساس التكلفة التاريخية بعملة أجنبية بسعر الصرف في تاريخ المعاملة. يتم الاعتراف بفروق العملات الأجنبية بشكل عام في الأرباح أو الخسائر.

##### العمليات الأجنبية

يتم تحويل موجودات ومطلوبات العمليات التي تتم بالعمليات الأجنبية وتعديلات القيمة العادلة الناشئة عن الاستحواد إلى الدولار الأمريكي بأسعار الصرف في تاريخ إعداد التقارير. يتم تحويل الدخل والمصاريف للعمليات الأجنبية إلى الدولار الأمريكي بأسعار الصرف في تواريخ المعاملات.

يتم الاعتراف بفروق العملات الأجنبية في الدخل الشامل الآخر وتجميعها في احتياطي تحويل العملات الأجنبية.

#### 6.3 منافع الموظفين

يتم تكوين مخصص للمبلغ الكامل لمكافأة نهاية الخدمة المستحقة للموظفين وفقاً لقانون العمل المعمول به ويستند إلى الأجر الحالي وفترة خدمتهم في نهاية السنة المالية.

#### منافع الموظفين قصيرة الأجل

يتم تحميل منافع الموظفين قصيرة الأجل كمصاريف عند تقديم الخدمة ذات العلاقة. يتم الاعتراف بالالتزام بالمبلغ المتوقع دفعه إذا كان لدى المجموعة التزام قانوني أو بناءً على دفع هذا المبلغ نتيجة للخدمة السابقة التي قدمها الموظف ويمكن تقدير الالتزام بشكل موثوق.

#### مخصص منافع نهاية الخدمة

إن التزام المجموعة الصافي فيما يتعلق بمنافع الموظفين طويلة الأجل هو مبلغ المنافع المستقبلية التي حصل عليها الموظفون مقابل خدمتهم في الفترات الحالية والسابقة. يتم خصم هذه المنافع لتحديد قيمتها الحالية. يتم الاعتراف بإعادة القياس في الربح أو الخسارة في الفترة التي تنشأ فيها.

### المدفوعات القائمة على الأسهم

تشارك المجموعة في العديد من ترتيبات الدفع القائمة على الأسهم التي أنشأتها وتديرها الشركة الأم النهائية، والتي بموجبها يتم منح موظفيها أسهمًا في الشركة الأم النهائية في مقابل خدماتهم للمجموعة. تصنف المجموعة برامج التعويض القائمة على الأسهم باعتبارها مدفوعات بالأسهم حيث لا تتحمل المجموعة أي التزام بتسوية الجائزة نيابة عن الشركة الأم النهائية.

يتم الاعتراف بالقيمة العادلة لتاريخ المنح لترتيبات الدفع القائمة على الأسهم الممنوحة للموظفين كنفقات، مع زيادة مقابلة في الأرباح المحتجزة في الأسهم خلال فترة منح الجوائز. يتم تعديل المبلغ المعترف به كنفقات ليعكس الجوائز المتنازل عنها.

### 7.3 الممتلكات والمعدات

يتم قياس بنود الممتلكات والمعدات بالتكلفة مطروحًا منها الإطفاء المتراكم وأية خسائر بشأن انخفاض القيمة. يتم رسملة النفقات اللاحقة فقط إذا كان من المحتمل أن تتدفق الفوائد الاقتصادية المستقبلية المرتبطة بالنفقات إلى المجموعة. يتم تحميل جميع الإصلاحات والصيانة الأخرى على المصاريف عند تكيدها. يتم حساب الإطفاء لشطب تكلفة بنود الممتلكات والمعدات مطروحًا منها قيمتها المتبقية المقدرة باستخدام طريقة الخط المستقيم على مدى عمرها الإنتاجي المقدر، ويتم الاعتراف به عمومًا في الربح أو الخسارة.

فيما يلي الأعمار الإنتاجية المقدرة للعناصر الجوهرية من الممتلكات والمعدات:

عدد السنوات	
10-5	المباني
10-2	تحسينات الإيجار
5	الأدوات والمعدات
5-4	معدات مكتبية
3	أسطول السيارات
3	المعدات التقنية

يتم مراجعة طرق الإطفاء والأعمار الانتاجية والقيم المتبقية في كل تاريخ إعداد تقرير وتعديلها إذا لزم الأمر.

يتم إلغاء الاعتراف بأي بند من بنود الممتلكات والمعدات عند استبعاده أو عندما لا يتوقع أن تنشأ أي فوائد اقتصادية مستقبلية من الاستمرار في استخدام الأصل. يتم تحديد الربح أو الخسارة الناتجة عن استبعاد أحد الموجودات أو إيقاف الاعتراف بها على أنه الفرق بين عائدات البيع والقيمة الدفترية للأصل ويتم الاعتراف بها في بيان الأرباح والخسائر والدخل الشامل الآخر الموحد.

### 3. معلومات السياسات المحاسبية الجوهرية تتممة

#### 8.3 الأعمال الرأسمالية قيد التنفيذ

يتم تسجيل الممتلكات قيد الإنشاء لأغراض التوريد أو الإدارة، أو لأغراض لم يتم تحديدها بعد، بالتكلفة، مطروحًا منها أي خسارة انخفاض قيمة معترف بها. تتضمن التكلفة الرسوم المهنية، وبالنسبة للموجودات المؤهلة، تكاليف الاقتراض المرسمة وفقًا لسياسة المحاسبة الخاصة بالمجموعة. يبدأ استهلاك هذه الموجودات، على نفس الأساس مثل الموجودات العقارية الأخرى، عندما تصبح الموجودات جاهزة للاستخدام المقصود منها.

#### 9.3 الموجودات غير الملموسة

يتم تسجيل الموجودات غير الملموسة ذات العمر الزمني الإنتاجي المحدد والتي يتم شراؤها بشكل منفصل بالتكلفة مطروحًا منها الإطفاء المتراكم وخسائر الانخفاض المتراكمة في القيمة. يتم الاعتراف بالإطفاء على أساس خطي على مدى العمر الزمني الإنتاجي المقدر للأصل. تتم مراجعة العمر الزمني الإنتاجي المقدر وطريقة الإطفاء في نهاية كل فترة إعداد تقارير، مع مراعاة تأثير أي تغييرات في التقدير على أساس مستقبلي. يتم تسجيل الموجودات غير الملموسة ذات العمر الزمني الإنتاجي غير المحدد والتي يتم شراؤها بشكل منفصل بالتكلفة مطروحًا منها خسائر الانخفاض المتراكمة ويتم اختبارها سنويًا لتحري وجود مؤشرات انخفاض القيمة.

العمر الزمني الإنتاجي المقدر للموجودات غير الملموسة هو كما يلي:

الشهرة التجارية	عدد السنوات غير محدد
التراخيص والبرامج	2-5
تكاليف تطوير الموجودات غير الملموسة الناشئة داخليًا	1.5-3
الموجودات غير الملموسة الأخرى	2-5

خلال الفترة، قامت المجموعة بمراجعة الأعمار الإنتاجية المتوقعة لأصولها غير الملموسة المتولدة داخليًا، وذلك بما يتماشى مع معيار المحاسبة الدولي رقم 38. ونتيجة لذلك، تم تمديد فترة إطفاء تكاليف التطوير من 1.5-2 سنة إلى 1.5-3 سنوات، وقد تم تطبيق هذا التغيير بأثر مستقبلي على الأصول التي تم رسملتها اعتبارًا من 1 أبريل 2025، وكان أثر هذه التغييرات على مصروف الإطفاء الفعلي والمتوقع كما يلي:

(انخفاض) / زيادة في مصروف الإطفاء	2025 دولار أمريكي	2026 دولار أمريكي	2027 دولار أمريكي
	(3,550,350)	(262,398)	3,812,749

### التكاليف المرتبطة بالبحث وتطوير الموجودات غير الملموسة المولدة داخليًا

يتم الاعتراف بالتكاليف المرتبطة بأنشطة البحث في بيان الأرباح والخسائر والدخل الشامل الآخر الموحد عند تكبدها. يتم رسملة نفقات التطوير فقط إذا كان من الممكن قياس النفقات بشكل موثوق، وكان المنتج أو العملية مجدية من الناحية الفنية والتجارية، وكانت الفوائد الاقتصادية المستقبلية محتملة مع وجود نية وموارد كافية لدى المجموعة لإكمال التطوير واستخدام أو بيع الأصل. ويتم بخلاف ذلك الاعتراف بها في بيان الأرباح والخسائر والدخل الشامل الآخر الموحد عند تكبدها. بعد الاعتراف الأولي، يتم قياس تكاليف التطوير بالتكلفة مطروحًا منها الإطفاء المتراكم وأي خسائر انخفاض قيمة متراكمة.

### الموجودات غير الملموسة المستحوذ عليها ضمن اندماج الأعمال

يتم الاعتراف بالموجودات غير الملموسة المستحوذ عليها في اندماج الأعمال والمعترف بها بشكل منفصل عن الشهرة ميدئيًا بالقيمة العادلة في تاريخ الاستحواذ (والتي تعتبر تكلفتها).

بعد الاعتراف الأولي، يتم قيد الموجودات غير الملموسة المستحوذ عليها في اندماج الأعمال بسعر التكلفة مطروحًا منها الإطفاء المتراكم وخسائر الانخفاض المتراكمة، على نفس الأساس المتبع في الموجودات غير الملموسة المستحوذ عليها بشكل منفصل.

تقيد الشهرة الناشئة عن الاستحواذ على شركة بسعر التكلفة المحددة بتاريخ الاستحواذ على الشركة مطروحًا منها خسائر الانخفاض المتراكمة، إن وجدت.

لأغراض اختبار الانخفاض، يتم تخصيص الشهرة لكل وحدة من وحدات توليد النقد للمجموعة (أو مجموعات وحدات توليد النقد) التي من المتوقع أن تستفيد من التجميع الناتج عن الدمج.

### 10.3 انخفاض قيمة الموجودات غير المالية بما في ذلك الشهرة

يتم اختبار وحدة توليد النقد التي تم تخصيص الشهرة لها بحثًا عن انخفاض القيمة سنويًا، أو بشكل أكثر تكرارًا عند وجود مؤشر على أن الوحدة قد تكون منخفضة القيمة. إذا كان المبلغ القابل للاسترداد لوحدة توليد النقد أقل من قيمتها الدفترية، يتم تخصيص خسارة الانخفاض في القيمة أولاً لتقليل القيمة الدفترية لأي شهرة مخصصة للوحدة ثم للموجودات الأخرى للوحدة بشكل نسبي بناءً على القيمة الدفترية لكل أصل في الوحدة. يتم الاعتراف بأي خسارة انخفاض في القيمة للشهرة مباشرة في الربح أو الخسارة. لا يتم عكس خسارة الانخفاض في القيمة المعترف بها للشهرة في الفترات اللاحقة.

المبلغ القابل للاسترداد هو الأعلى بين القيمة العادلة مطروحًا منها تكاليف البيع والقيمة في الاستخدام. عند تقييم القيمة في الاستخدام، يتم خصم التدفقات النقدية المستقبلية المقدرة إلى قيمتها الحالية باستخدام معدل خصم يعكس تقييمات السوق الحالية للقيمة الزمنية للمال والمخاطر الخاصة بالأصل. عند استبعاد وحدة توليد النقد ذات العلاقة، يتم تضمين المبلغ المنسوب للشهرة في تحديد الربح أو الخسارة عند استبعادها.

### 3. معلومات السياسات المحاسبية الجوهرية تتمة

#### 10.3 انخفاض قيمة الموجودات غير المالية بما في ذلك الشهرة تتمة

في كل تاريخ إعداد تقرير تجري المجموعة مراجعة على القيم الدفترية لموجوداتها غير المالية، بما في ذلك الشهرة، لتحديد ما إذا كان هناك أي مؤشر على أن هذه الموجودات قد تكبدت خسارة انخفاض في القيمة. إذا كان هناك أي مؤشر من هذا القبيل، يتم تقدير المبلغ القابل للاسترداد للأصل من أجل تحديد مدى خسارة الانخفاض في القيمة (إن وجدت). عندما لا يكون من الممكن تقدير المبلغ القابل للاسترداد لأصل فردي، تقوم المجموعة بتقدير المبلغ القابل للاسترداد لوحدة توليد النقد التي ينتمي إليها الأصل. عندما يمكن تحديد أساس معقول وثابت للتخصيص، يتم أيضًا تخصيص الموجودات المؤسسية لوحدة توليد النقد الفردية، أو يتم تخصيصها بخلاف ذلك لأصغر وحدات توليد النقد التي يمكن تحديد أساس تخصيص معقول وثابت لها.

ويجرى سنويًا على الأقل اختبار على الموجودات غير الملموسة، بما في ذلك الشهرة، ذات الأعمار الإنتاجية غير المحددة، والموجودات غير الملموسة غير المتاحة للاستخدام، وكذلك كلما وُجدت مؤشرات على أن الأصل قد يكون منخفض القيمة.

في حال عكس خسارة انخفاض قيمة الأصول غير المالية، باستثناء الشهرة، لاحقًا، يُراد المبلغ الدفترى للأصل (وحدة توليد النقد) إلى التقدير المُعدّل لقيمتها القابلة للاسترداد، على ألا يتجاوز المبلغ الدفترى المُراد المبلغ الدفترى الذي كان سٌحدد لو لم يُعترف بخسارة انخفاض قيمة الأصل (وحدة توليد النقد) في السنوات السابقة. ويُعترف بعكس خسارة انخفاض القيمة فورًا في بيان الربح أو الخسارة، ما لم يُسجل الأصل المعني بقيمة إعادة التقييم، وفي هذه الحالة يُعامل عكس خسارة انخفاض القيمة كزيادة في إعادة التقييم.

لا يتم عكس خسارة انخفاض القيمة على الشهرة لاحقًا.

#### 11.3 المخزون

يتم إدراج المخزون بسعر التكلفة أو القيمة الصافية القابلة للتحقيق أيهما أقل. يتم تحديد تكاليف المخزونات على أساس المتوسط المرجح. تمثل القيمة الصافية القابلة للتحقيق سعر البيع المقدر للمخزونات مطروحةً منه جميع تكاليف الإكمال المقدرة والتكاليف اللازمة لإتمام البيع.

يتم الاعتراف بالخصومات المستلمة من الموردين أو التجار عندما يكون من المحتمل تحققها ويمكن قياسها بشكل موثوق. ويتم الاعتراف بهذه الحوافز كخفض في تكلفة المخزون، ويتم تحميلها على تكلفة المبيعات عند بيع المخزون.

#### 12.3 المخصصات

يتم الاعتراف بالمخصصات عندما يكون لدى المجموعة التزام حالي (قانوني أو استدلاي) نتيجة لحدث سابق، ومن المحتمل أن تكون المجموعة مطالبة بتسوية الالتزام، ويمكن إجراء تقدير موثوق لمبلغ الالتزام.

يعد المبلغ المعترف به كمخصص هو أفضل تقدير للمقابل المطلوب لتسوية الالتزام الحالي في نهاية فترة إعداد التقارير، مع مراعاة المخاطر وعدم اليقين المحيط بالالتزام.

عندما يتم قياس المخصص باستخدام التدفقات النقدية المقدرة لتسوية الالتزام الحالي، فإن قيمته الدفترية هي القيمة الحالية لتلك التدفقات النقدية المخصومة بمعدل ما قبل الضريبة. عندما يتوقع استرداد بعض أو كل الفوائد الاقتصادية المطلوبة لتسوية المخصص من طرف ثالث، يتم الاعتراف بالذمم المدينة كأصل إذا تيقن استلام السداد مع وجود إمكانية لقياس مبلغ الذمم المدينة بشكل موثوق.

#### 13.3 الأدوات المالية

##### الموجودات المالية

##### القياس الأولي للموجودات المالية

عند الاعتراف الأولي، تقيس المجموعة الأصل المالي بقيمته العادلة بالإضافة إلى تكاليف المعاملات العائدة مباشرة إلى الاستحواذ على الأصل المالي في حالة الموجودات المالية غير المقاسة بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة. يتم الاعتراف بتكاليف المعاملات للأصل المالي المقاس بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة في الربح أو الخسارة. وتقاس الذمم التجارية المدينة مبدئيًا بسعر المعاملة.

##### تصنيف الموجودات المالية

تصنف المجموعة الموجودات المالية عند الاعتراف الأولي إما كموجودات مالية مقاسة بالتكلفة المطفأة، أو موجودات مالية مقاسة بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر (غير قابل للتطبيق في تاريخ إعداد التقارير) أو موجودات مالية مقاسة بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة (غير قابل للتطبيق في تاريخ إعداد التقارير).

##### الموجودات المالية المقاسة بالتكلفة المطفأة

يتم تصنيف الأصل المالي الذي يستوفي كلاً من الشرطين التاليين كأصل مالي مقاس بالتكلفة المطفأة:

- أن يتم الاحتفاظ بالأصل المالي ضمن نموذج أعمال المجموعة بهدف للاحتفاظ بالموجودات تحصيل التدفقات النقدية التعاقدية؛ و
- أن يترتب على الشروط التعاقدية للأصل المالي في تواريخ محددة توفر تدفقات نقدية لا تمثل سوى مدفوعات كجزء أصلي والفائدة على المبلغ الأصلي المستحق.

### 3. معلومات السياسات المحاسبية الجوهرية تتمة

#### 13.3 الأدوات المالية تتمة

##### الموجودات المالية تتمة

##### الموجودات المالية المقاسة بالتكلفة المطفأة تتمة

بعد الاعتراف الأولي، يتم تحديد القيمة الدفترية للأصل المالي المقاس بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة الفائدة الفعلية، بالصافي من خسارة انخفاض القيمة.

داخل المجموعة، تتمثل هذه الأصول المالية في النقد وما يعادله والمستحقات. يتكون النقد والأرصدة البنكية من النقد في الصندوق والودائع تحت الطلب وغيرها من الاستثمارات قصيرة الأجل عالية السيولة، والتي يمكن تحويلها بسهولة إلى مبلغ نقدي محدد، وهي عرضة لمخاطر ضئيلة من تغيرات القيمة.

الذمم المدينة التجارية هي أصول مالية غير مشتقة ذات مدفوعات ثابتة أو قابلة للتحديد، وغير مدرجة في سوق نشطة. تُقاس الذمم المدينة (بما في ذلك الذمم المدينة التجارية والأخرى)، والأرصدة البنكية، والنقد، وغيرها، بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة معدل الفائدة الفعلي، مطروحًا منها أي انخفاض في القيمة. عادةً ما تكون الذمم المدينة التجارية غير مضمونة، وتُشتق من الإيرادات المحققة من المطاعم والعملاء الآخرين.

##### قياس الأدوات المالية بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر

يتم تصنيف الأصل المالي على أنه مقاس بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر إذا تم استيفاء كلي من الشروط التالية:

- أن يُحتفظ بها ضمن نموذج أعمال يتم تحقيق هدفه من خلال تحصيل التدفقات النقدية التعاقدية وبيع الموجودات المالية؛ و
- أن يترتب على شروطها التعاقدية في تواريخ محددة توفر تدفقات نقدية تمثل مدفوعات رأس المال والفائدة فقط على المبلغ الأصلي المستحق.

ويتم تلقائيًا قياس جميع الموجودات المالية الأخرى لاحقًا بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة.

##### انخفاض قيمة الموجودات المالية

تمثل خسائر الائتمان المتوقعة على مدى العمر الزمني الخسائر الائتمانية المتوقعة التي ستنجح عن جميع أحداث التخلف عن السداد المحتملة على مدى العمر الزمني المتوقع للأداة المالية. وعلى النقيض من ذلك، تمثل خسائر الائتمان المتوقع لمدة 12 شهرًا الجزء من خسائر الائتمان المتوقع على مدى العمر الزمني المتوقع أن ينتج عن أحداث التخلف عن السداد على أداة مالية محتملة خلال 12 شهرًا بعد تاريخ إعداد التقارير.

تقوم المجموعة بشطب أحد الموجودات المالية عند توفر معلومات تشير إلى أن الطرف المقابل يعاني من صعوبات مالية شديدة ولا يوجد احتمال واقعي للتعافي، على سبيل المثال عندما يتم وضع الطرف المقابل قيد التصفية أو البدء في إجراءات الإفلاس. ومع ذلك، فقد تظل الموجودات المالية المشطوبة خاضعة لأنشطة الإنفاذ بموجب إجراءات الاسترداد الخاصة بالمجموعة، مع مراعاة طلب المشورة القانونية إن اقتضى الأمر. يتم الاعتراف بأي عمليات استرداد تتم في الربح أو الخسارة.

##### إلغاء الاعتراف

تُلغى المجموعة الاعتراف بالأصول المالية فقط عند سداد مطلوباتها أو إلغائها أو انقضائها. ويُدرج الفرق بين القيمة الدفترية للالتزام المالي المُلغى الاعتراف به والمقابل المدفوع والمستحق الدفع في بيان الربح أو الخسارة.

##### المطلوبات المالية وحقوق الملكية

##### التصنيف كدين أو حقوق ملكية

تُصنف أدوات الدين وحقوق الملكية إما كمطلوبات مالية أو حقوق ملكية وفقًا لجوهر الترتيبات التعاقدية وتعريف الالتزام المالي وأداة حقوق الملكية.

##### أدوات حقوق الملكية

أداة حقوق الملكية هي أي عقد يثبت وجود حصة متبقية في موجودات أي منشأة بعد خصم جميع مطلوباتها. يتم الاعتراف بأدوات حقوق الملكية الصادرة عن المجموعة بالعائدات المستلمة، بالصافي تكاليف الإصدار المباشرة.

##### المطلوبات المالية

تقاس جميع المطلوبات المالية لاحقًا بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة الفائدة الفعلية.

وعلى الرغم من ذلك، يتم قياس المطلوبات المالية التي تنشأ عندما لا يكون نقل أحد الموجودات المالية مؤهلاً لإلغاء الاعتراف أو عندما ينطبق نهج المشاركة المستمرة، وعقود الضمان المالي الصادرة عن المجموعة، وفقًا للسياسات المحاسبية المحددة الموضحة فيما يلي.

##### المطلوبات المالية المقاسة لاحقًا بالتكلفة المطفأة

تقاس المطلوبات المالية التي ليست (1) مقابلًا مشروطًا للمستحوز في اندماج الأعمال، أو (2) مخصصة للتداول، أو (3) محددة بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة، لاحقًا بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة الفائدة الفعلية.

إن طريقة الفائدة الفعلية هي طريقة احتساب التكلفة المطفأة للمطلوبات المالية وتخصيص مصاريف الفائدة على مدى الفترة ذات العلاقة. معدل الفائدة الفعلي هو المعدل الذي يخضم بالضبط المدفوعات النقدية المستقبلية المقدرة (بما في ذلك جميع الرسوم التي تشكل جزءًا لا يتجزأ من معدل الفائدة الفعلي وتكاليف المعاملات والإقساط أو الخصومات الأخرى) خلال العمر الزمني المتوقع للمطلوبات المالية، أو (حسب الاقتضاء) على مدى فترة أقصر، إلى التكلفة المطفأة للمطلوبات المالية.

### 3. معلومات السياسات المحاسبية الجوهرية تتممة

#### 13.3 الأدوات المالية تتممة

#### المطلوبات المالية وحقوق الملكية تتممة

#### إلغاء الاعتراف بالمطلوبات المالية

تلغي المجموعة الاعتراف بالمطلوبات المالية عند سدادها أو إلغاؤها أو انتهاء صلاحيتها. يتم قيد الفرق بين القيمة الدفترية للالتزام المالي الذي تم إلغاء الاعتراف به والمقابل المدفوع والمستحق الدفع في الربح أو الخسارة.

عندما يتبادل المجموعة مع المقرض الحالي أداة دين واحدة بأخرى بشروط مختلفة جوهريًا، يتم احتساب هذا التبادل كإطفاء للمطلوبات المالية الأصلية والاعتراف بمسؤولية مالية جديدة. وعلى نحو مماثل، تحسب المجموعة أي تعديل جوهري لشروط التزام قائم أو جزء منه باعتباره إطفاء للالتزام المالي الأصلي والاعتراف بالتزام جديد. ومن المفترض أن الشروط تختلف جوهريًا إذا كانت القيمة الحالية المخصومة للتدفقات النقدية بموجب الشروط الجديدة، بما في ذلك أي رسوم مدفوعة صافية من أي رسوم مستلمة ومخصومة باستخدام المعدل الفعلي الأصلي، مختلفة بنسبة 10% على الأقل عن القيمة الحالية المخصومة للتدفقات النقدية المتبقية للالتزام المالي الأصلي. وإذا لم يكن التعديل جوهريًا، فيجب الاعتراف بالفرق بين: (1) القيمة الدفترية للالتزام قبل التعديل؛ و(2) القيمة الحالية للتدفقات النقدية بعد التعديل في الأرباح أو الخسائر كربح أو خسارة ناتجة من التعديل ضمن الأرباح والخسائر الأخرى.

#### مقاصة الأدوات المالية

تُجرى مقاصة الموجودات المالية والمطلوبات ويتم إدراج المبلغ الصافي في بيان المركز المالي، عند وجود حق قانوني وملزم للتنفيذ لتعويض المبالغ المعترف بها وكذلك وجود نية للتسوية على أساس صافي أو تحقيق الأصل وتسوية الالتزام في وقت واحد.

#### 14.3 ضرائب الدخل

#### الضريبة الحالية

الضريبة الحالية هي الضريبة المتوقعة المستحقة على الدخل الخاضع للضريبة للفترة، باستخدام معدلات الضريبة المطبقة أو التي ستطبق فعليًا في تاريخ إعداد التقرير، بالإضافة إلى أي تعديل على الضريبة المستحقة عن السنوات السابقة. تشمل الضريبة الحالية أيضًا أي ضريبة ناشئة عن توزيعات الأرباح. لا تُعوّض أصول ومطلوبات الضريبة الحالية إلا في حال استيفاء معايير محددة.

#### الضريبة المؤجلة

تُحسب الضريبة المؤجلة فيما يتعلق بالفروقات المؤقتة بين القيم الدفترية للموجودات والمطلوبات لأغراض التقارير المالية والمبالغ المستخدمة لأغراض الضرائب.

لا تُحسب الضريبة المؤجلة لما يلي:

- الفروقات المؤقتة عند الاعتراف الأولي بالموجودات والمطلوبات في معاملة لا تُمثل اندماج أعمال، ولا تؤثر على الربح أو الخسارة المحاسبية أو الخاضعة للضريبة؛
- الفروقات المؤقتة المتعلقة بالاستثمارات في الشركات التابعة والزميلة والمشروعات المشتركة، إلى الحد الذي تتمكن فيه المجموعة من التحكم في توقيت عكس الفروقات المؤقتة، ويكون من المحتمل ألا تنعكس في المستقبل المنظور؛ و
- الفروقات المؤقتة الخاضعة للضريبة الناشئة عن الاعتراف الأولي بالشهرة التجارية.

تُحسب موجودات الضريبة المؤجلة للخسائر الضريبية غير المستخدمة، والاعتمادات الضريبية غير المستخدمة، والفروقات المؤقتة القابلة للخصم، إلى الحد الذي يُحتمل فيه توفر أرباح خاضعة للضريبة مستقبلية يمكن استخدامها في مقابلها.

تقاس الضريبة المؤجلة بمعدلات الضريبة المتوقع تطبيقها على الفروقات المؤقتة عند عكسها، باستخدام معدلات الضريبة المعمول بها أو التي سُنطبق فعليًا في تاريخ إعداد التقرير. يعكس قياس الضريبة المؤجلة الآثار الضريبية المترتبة على الطريقة التي تتوقع بها المجموعة، في تاريخ إعداد التقرير، استرداد أو تسوية القيمة الدفترية لأصولها ومطلوباتها. لا تُعوّض أصول ومطلوبات الضريبة المؤجلة إلا في حال استيفاء معايير محددة.

#### 15.3 ربحية السهم

تُحسب ربحية السهم الأساسية بقسمة ربح العمليات المستمرة المنسوب إلى المساهمين العاديين على المتوسط المرجح لعدد الأسهم العادية القائمة خلال الفترة.

فيما يتعلق بربحية السهم المخفضة، يُعدل المتوسط المرجح لعدد الأسهم العادية المصدرة وفقًا للتحويل المتوقع مستقبليًا لجميع الأسهم العادية المحتملة للتخفيض. ونظرًا لعدم وجود أي احتمالية للتخفيض لدى المجموعة، فإن ربحية السهم الأساسية والمخفضة متساوية.

#### 16.3 القطاعات التشغيلية

تتبع المجموعة نهج الإدارة لإعداد التقارير القطاعية وفقًا للمعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 8 - القطاعات التشغيلية. تحدد قطاعات التشغيل بناءً على هيكل التقارير الداخلية الذي يستخدمه صانعي القرارات التشغيلية (CODM)، المسؤول عن تخصيص الموارد، وتقييم الأداء، واتخاذ القرارات الاستراتيجية. في حالة المجموعة، تتمتع الإدارة التنفيذية بسلطة اتخاذ القرارات النهائية، ويعرف بأنه كبير صانعي القرارات التشغيلية لأغراض المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 8.

تحدد القطاعات بناءً على مستوى كل دولة، حيث تراجع وتجرى تقييمات الربحية والأداء على هذا المستوى. ويعتبر كل بلد تعمل فيه المجموعة قطاعًا تشغيليًا منفصلًا، وتُنظّم هيكل التقارير الإدارية الداخلية وفقًا لذلك.

### 3. معلومات السياسات المحاسبية الجوهرية تمة

#### 16.3 القطاعات التشغيلية تمة

لأغراض التوحيد، أخذت المجموعة في الاعتبار الخصائص الجغرافية، والبيئة الاقتصادية، ومخاطر وخصائص أنشطتها التجارية. وبناءً على تحليل الإدارة، تُعتبر منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، التي تضم الإمارات العربية المتحدة، والكويت، وقطر، والبحرين، وعمان، قطاعًا تشغيليًا واحدًا نظرًا لتشابه الخصائص الاقتصادية والأداء بين هذه الدول. ويشكل قطاع دول مجلس التعاون الخليجي أكثر من 75% من إجمالي إيرادات وموجودات المجموعة. بما يتجاوز بشكل كبير حد الـ 10% المنصوص عليه في الفقرة 13 من المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية رقم 8، وبالتالي يتم تصنيفه كقطاع قابل للتقرير.

نظرًا لأن عمليات مصر قد استوفت الحدود الكمية المطلوبة لتحديد القطاعات القابلة للتقرير، يتم عرضها كقطاع قابل للتقرير بشكل منفصل.

في المقابل، لا تُحقق الدول غير الأعضاء في مجلس التعاون الخليجي (الأردن والعراق) بشكلٍ فرديٍّ نسبة الـ 10% للإيرادات أو الموجودات أو الأرباح وبالتالي، لا تُصنّف هذه الدول ضمن القطاعات الخاضعة للتقرير.

#### 4. اتخاذ الأحكام واستخدام التقديرات

في سياق تطبيق السياسات المحاسبية، المبينة في الإيضاح رقم 3 من هذه البيانات المالية الموحدة، يتعين على الإدارة إصدار أحكام وتقديرات وافتراسات حول المبالغ الدفترية للموجودات والمطلوبات والتي لا يمكن توفرها بسهولة من مصادر أخرى. وتستند التقديرات والافتراضات المرتبطة بها إلى الخبرة السابقة إضافة لعوامل مرتبطة أخرى. وقد تختلف النتائج الفعلية عن هذه التقديرات.

تتم إجراء مراجعة على التقديرات والافتراضات الأساسية على أساس مستمر. ويتم الاعتراف بالتعديلات على التقديرات المحاسبية في الفترة التي يتم فيها مراجعة التقدير إذا كان التعديل يؤثر على تلك الفترة فقط، أو في فترة المراجعة والفترات المستقبلية إذا كان التعديل يؤثر على الفترات الحالية والمستقبلية.

يتم عرض الأحكام والتقديرات البارزة التي اتخذتها الإدارة والتي تنطوي على مخاطر جوهرية في إحداث تعديل جوهرى للمبالغ الدفترية للموجودات والمطلوبات خلال السنة المالية التالية فيما يلي:

#### 1.4 الأحكام الجوهرية المتخذة في سياق تطبيق السياسات المحاسبية

##### الاعتراف بالإيرادات من عمولات و رسوم الدفع من خدمات السوق

قامت المجموعة بتقييم دورها في توفير الطعام والبقالة وخدمات الطلب الأخرى عبر منصاتها الإلكترونية، وخلصت إلى أنها تعمل كوكيل. يستند هذا التقييم إلى أن المجموعة لا تتحمل المسؤولية الرئيسية عن تلبية هذه الطلبات، ولا تتحمل مخاطر المخزون، ولا تتمتع بسلطة تقديرية في تحديد الأسعار التي تقدمها المطاعم أو الشركاء. بدلاً من ذلك، تُسهّل المجموعة المعاملات بين الطالب والمطاعم أو الشركاء الآخرين، وتحصل على عمولة و رسوم دفع مقابل خدماتها.

### الاعتراف بالإيرادات من خدمات التوصيل

تُجري المجموعة تقييمًا دقيقًا لتحديد ما إذا كانت تعمل كجهة رئيسية أم كوكيل فيما يتعلق بالخدمات اللوجستية التي لا يقدمها شركاء المطاعم أو التجارة السريعة. ويراعي هذا التقييم طلب السوق، والكفاءة التشغيلية، والبيئة التنظيمية المتطورة. ونظرًا للتكيف المستمر لنماذج شركات التوصيل، تُقيّم المجموعة مسؤوليات الأطراف المشاركة في عملية التوصيل. وبناءً على هذا التقييم، خلصت المجموعة إلى أنها تعمل كجهة رئيسية لتنظيم وتقديم خدمات التوصيل عبر منصاتها، حيث إنها المسؤولة الرئيسية عن تنفيذ عملية التوصيل وتتحكم في خدمة التوصيل قبل نقلها إلى طالب الخدمة.

### تحديد مدة الإيجار ومعدل الفائدة الضمني

تتضمن عقود الإيجار التي تبرمها الكيانات أحياناً خيارات التمديد. وتطبق المجموعة حكمها على ما إذا كان من المتيقن أنه سيتم تطبيق خيارات التمديد. كما تطبق المجموعة حكمها في تحديد معدل الافتراض المتزايد في عقد الإيجار.

### تحديد ما إذا كان ينبغي اعتبار الأنشطة كأنشطة بحث أو أنشطة تطوير

تُحتسب الأنشطة التي تم تنفيذها لمجرد الحفاظ على الموجودات الراهنة كمصروفات. وتُحتسب تكاليف أنشطة البحث المتعلقة بتطوير ميزات جديدة كمصروفات بينما تُحتسب التكاليف المتكبدة في أنشطة تطوير ميزات جديدة داخل المنصة كمصروفات عند احتمالية توفر جدوى اقتصادية مستقبلية من الميزات الجديدة. وتجري الإدارة مراجعة على أساس دوري لتحري دقة واكتمال الموجودات المرسمة والتكاليف المستحقة.

### تحديد وحدة توليد النقد لانخفاض قيمة الشهرة

تقوم المجموعة بتخصيص الشهرة المكتسبة في عملية دمج الأعمال لكل وحدة من وحدات توليد النقد أو مجموعات وحدات توليد النقد التي من المتوقع أن تستفيد من تآزر عملية الدمج.

لأغراض اختبار انخفاض القيمة، تُجري المجموعة تقييمًا لتحديد وحدة توليد النقد المناسبة بناءً على هيكل الإدارة الداخلية والتآزر التشغيلي المتوقع من عمليات الاستحواذ. يجب على كل وحدة توليد نقد أو مجموعة وحدات توليد نقد تُخصص لها الشهرة التجارية ما يلي:

- تمثل أدنى مستوى داخل المجموعة يتم فيه مراقبة الشهرة لأغراض الإدارة الداخلية؛ و
- لا تكون أكبر من قطاع التشغيل، كما هو محدد في المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 8 "قطاعات التشغيل"، قبل التجميع.

بما أن المجموعة تُشغل سوقًا إلكترونيًا عبر مناطق متعددة، فإن هيكل القطاعات الجغرافية يشكل أساس تحديد وحدات توليد النقد. وبشكل خاص، تصنف المجموعة الدول كقطاعات لها قبل التوحيد.

## 4. اتخاذ الأحكام واستخدام التقديرات تتمة

### 1.4 الأحكام الجوهرية المتخذة في سياق تطبيق السياسات المحاسبية تتمة

تم تخصيص الشهرة الناتجة عن الاستحواذ على شركة في الإمارات العربية المتحدة لشركة طلبات الإمارات، حيث أدى دمج العملاء في المنصة إلى تآزرات تحققت بشكل رئيسي في هذا السوق. وبالمثل، تم تخصيص الشهرة المتعلقة بالاستحواذ في الكويت لشركة طلبات الكويت، حيث تحققت هذه التآزرات في هذا السوق. تم اختبار كلا مبلغَي الشهرة لتحديد انخفاض القيمة باستخدام التدفقات النقدية "للقيمة قيد الاستخدام" الخاصة بكل سوق.

تُعتبر الإمارات العربية المتحدة والكويت وحدتين منفصلتين لتوليد النقد لأغراض توزيع الشهرة التجارية واختبار انخفاض القيمة، بما يتوافق مع هيكل التقارير الإدارية الداخلية وتجميع القطاعات بموجب المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 8.

### تحديد قطاعات التشغيل لإعداد التقارير

يتطلب تحديد القطاعات التشغيلية، وما يليه من تجميع لثلاث قطاعات، تقديرًا إداريًا دقيقًا. تُقِيم الإدارة التنفيذية للمجموعة الإفصاح عن المعلومات التي تُمكن مستخدمي البيانات المالية للمجموعة من تقييم طبيعة الأنشطة التجارية التي تمارسها وآثارها المالية، والبيئة الاقتصادية التي تعمل فيها، بما في ذلك الخصائص الاقتصادية والمخاطر والبيئة التنظيمية والأداء في مختلف المواقع الجغرافية، وذلك لتحديد أنسب أساس لإعداد التقارير القطاعية.

بينما يعامل كل بلد قطاع تشغيلي منفصل بناءً على هيكل التقارير الداخلية للمجموعة، يُطبق التقدير عند تجميع الدول ذات البيانات الاقتصادية المتشابهة. وقد تم تحديد منطقة دول مجلس التعاون الخليجي (الإمارات العربية المتحدة، الكويت، قطر، البحرين، وعمان) كقطاع تشغيلي واحد نظرًا للخصائص الاقتصادية المتشابهة التي تشترك فيها هذه الدول. وتشمل هذه العوامل ظروف السوق المشتركة، وسلوك المستهلك، وممارسات الأعمال داخل المنطقة، مما يؤدي إلى نتائج اقتصادية متجانسة للمجموعة.

### 2.4 الافتراضات والتقديرات غير المؤكدة

#### اختبار انخفاض قيمة الشهرة

يقضي تحديد المبلغ المقابل للاسترداد لوحدة توليد النقد لغرض اختبار انخفاض القيمة افتراضات وتقديرات، وخاصة بشأن متوسط التكلفة المرجحة لرأس المال والتطوير المستقبلي للأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب وانخفاض القيمة والإطفاء ونمو الإيرادات سنويًا خلال فترة التخطيط. وبينما تعتقد الإدارة أن الافتراضات والتقديرات المستخدمة مناسبة، فقد تؤثر أي تغييرات غير متوقعة في هذه الافتراضات على المركز المالي والأداء المالي للمجموعة.

تحديد إن كانت شروط الاعتراف بالأصل غير الملموس الناتج داخليًا تم الوفاء بها تتطلب افتراضات حول ظروف السوق المستقبلية وطلب العملاء والتطورات الأخرى.

ومن أجل الاعتراف بأي من الموجودات غير الملموسة يتم أخذ الشروط التالية بالحسبان:

- أ) الجدوى الفنية لاستكمال الأصل غير الملموس بحيث يكون متاحًا للاستخدام أو البيع؛
- ب) أن يكون لدى المجموعة نية إكمال الأصل والقدرة على استخدامه؛
- ج) أن يتولد عن الأصل فوائد اقتصادية مستقبلية محتملة؛
- د) أن يتوافر لدى المجموعة الموارد لإكمال الأصل واستخدامه؛ و
- هـ) وجود إمكانية لقياس نفقات التطوير قياسًا موثوقًا به.

يتم مراجعة جميع التكاليف المتكبدة ومراعاة أي افتراضات تتعلق بظروف السوق المستقبلية وطلب العملاء والتطورات الأخرى قبل تحديد ما إذا كان سيتم الاعتراف بالتكلفة كأصل غير ملموس.

تحديد ما إذا كانت التكلفة تعزى بشكل مباشر أو غير مباشر إلى أصل غير ملموس وما إذا كانت التكلفة ضرورية لإكمال التطوير.

يمكن تحديد التكاليف المباشرة وغير المباشرة لتطوير أحد الموجودات ولا يمكن تجنب هذه التكاليف لأنها ضرورية لإكماله. تقوم الإدارة بإجراء دراسة جدوى والحصول على جميع الموافقات اللازمة داخليًا قبل تكبد تكلفة معينة.

### إطفاء الموجودات غير الملموسة ذات الأعمار الإنتاجية المحدودة

يتطلب تحديد الأعمار الإنتاجية للموجودات غير الملموسة ذات الأعمار الإنتاجية المحدودة استخدام افتراضات وتقديرات، والتي تشكل الأساس لحساب تكلفة الإطفاء المناسبة. تجري إدارة المجموعة مراجعة منتظمة على هذه الأعمار الإنتاجية وتعديلها عند الضرورة لتعكس أي تغييرات في الظروف أو معلومات جديدة.

### الأعمار الإنتاجية للممتلكات والمعدات

يتم استهلاك الممتلكات والمعدات على مدى عمرها الإنتاجي المقدر، والذي يعتمد على الاستخدام المتوقع للأصل والتآكل المادي المتوقع والذي يعتمد على العوامل التشغيلية. لم تنظر الإدارة في أي قيمة متبقية لأنها تعتبر غير جوهرية.

### انخفاض قيمة الموجودات المالية

تستند مخصصات الخسارة للموجودات المالية إلى افتراضات حول مخاطر التخلف عن السداد ومعدلات الخسارة المتوقعة. تستخدم المجموعة الحكم في وضع هذه الافتراضات واختيار المدخلات لحساب الانخفاض في القيمة، بناءً على تاريخ المجموعة السابق وظروف السوق الحالية بالإضافة إلى التقديرات المستقبلية في نهاية كل فترة إعداد تقارير. يتم الإفصاح عن تفاصيل الافتراضات والمدخلات الرئيسية المستخدمة في الإيضاحات ذات العلاقة بالبيانات المالية الموحدة. تعتبر المجموعة الأصل المالي في حالة تخلف عن السداد عندما يكون من غير المرجح أن يقوم المدين بسداد التزاماته الائتمانية تجاه المجموعة بالكامل، أو عندما يكون الأصل المالي متأخرًا عن السداد لأكثر من 90 يومًا بالنسبة لخدمة اشتر الآن وادفع لاحقًا، و180 يومًا بالنسبة للمستحقات التجارية وغيرها من الذمم المدينة. (إيضاح 32).

## 5. الممتلكات والمعدات

المجموع دولار أمريكي	الأعمال الرأسمالية قيد التنفيذ* دولار أمريكي	أجهزة الكمبيوتر ومعدات تكنولوجيا المعلومات دولار أمريكي	أسطول السيارات دولار أمريكي	معدات مكتبية وأخرى دولار أمريكي	المعدات والآلات التقنية دولار أمريكي	مباني وتحسينات إيجارية دولار أمريكي	
261,297,738	6,716,694	15,879,041	22,424,766	22,991,055	30,174,397	163,111,785	التكلفة
155,584,384	28,261,368	3,755,221	30,909	6,122,253	9,280,314	108,134,319	الاستحواذ على شركات خاضعة لسيطرة مشتركة (إيضاح 35)
-	(14,414,692)	500,673	100,236	4,673,868	1,053,377	8,086,538	الإضافات
(6,285,805)	(387,311)	(121,052)	(4,263,599)	(1,166,793)	(347,050)	-	إعادة التصنيف
(12,752,448)	-	-	(32,466)	-	(342,071)	(12,377,911)	الإستعدادات/شطب
(431,238)	2,456	4,389	(71,548)	117,536	12,903	(496,974)	إنهاء عقود الإيجار (إيضاح 29)
							فروق تحويل العملات
<b>397,412,631</b>	<b>20,178,515</b>	<b>20,018,272</b>	<b>18,188,298</b>	<b>32,737,919</b>	<b>39,831,870</b>	<b>266,457,757</b>	<b>كما في 31 ديسمبر 2025</b>
(108,553,379)	-	(11,315,194)	(11,864,357)	(13,198,352)	(20,353,644)	(51,821,832)	الإطفاء المتراكم
(65,387,183)	-	(3,474,191)	(3,888,067)	(4,455,695)	(7,699,847)	(45,869,383)	الاستحواذ على شركات خاضعة لسيطرة مشتركة (إيضاح 35)
5,486,297	-	66,616	4,244,243	1,002,190	173,248	-	الإطفاء (أ)
7,501,674	-	-	32,466	-	188,182	7,281,026	الإستعدادات/شطب
193,614	-	24,787	48,017	(20,350)	(10,691)	151,851	إنهاء عقود الإيجار (إيضاح 29)
							فروق تحويل العملات
<b>(160,758,977)</b>	<b>-</b>	<b>(14,697,982)</b>	<b>(11,427,698)</b>	<b>(16,672,207)</b>	<b>(27,702,752)</b>	<b>(90,258,338)</b>	<b>كما في 31 ديسمبر 2025</b>
<b>236,653,654</b>	<b>20,178,515</b>	<b>5,320,290</b>	<b>6,760,600</b>	<b>16,065,712</b>	<b>12,129,118</b>	<b>176,199,419</b>	<b>القيمة الدفترية كما في 31 ديسمبر 2025</b>

\* الأعمال الرأسمالية قيد التنفيذ تتضمن بشكل أساسي التكاليف المتكبدة لمشاريع تطوير طلبات مارت والمطابخ، بالإضافة إلى تحسينات العقود الإيجارية

(أ) تم توزيع الإطفاء على النحو التالي في بيان الربح أو الخسارة والدخل الشامل الآخر الموحد:

2025 دولار أمريكي	
(4,070,813)	تكاليف المبيعات
(61,316,370)	مصاريف عمومية وإدارية
<b>(65,387,183)</b>	

## 6. الموجودات غير الملموسة والشهرة التجارية

المجموع دولار أمريكي	الموجودات غير الملموسة قيد التطوير دولار أمريكي	تكاليف تطوير الموجودات غير الملموسة الناتجة داخلياً دولار أمريكي	البرامج الالكترونية دولار أمريكي	التراخيص دولار أمريكي	الشهرة التجارية دولار أمريكي	
331,420,005	8,948,887	18,373,998	1,507,077	280,344	302,309,699	التكلفة
17,010,846	-	16,901,120	44,380	65,346	-	الاستحواذ على شركات خاضعة لسيطرة مشتركة (إيضاح 35)
-	(8,940,905)	8,940,905	-	-	-	الإضافات
(4,392)	(2,593)	-	(1,799)	-	-	إعادة التصنيف
(25,618)	(5,389)	(31,520)	(4,315)	(2,413)	18,019	الإستيعادات
						فروق تحويل العملات
<b>348,400,841</b>	<b>-</b>	<b>44,184,503</b>	<b>1,545,343</b>	<b>343,277</b>	<b>302,327,718</b>	<b>كما في 31 ديسمبر 2025</b>
(13,522,163)	-	(11,970,030)	(1,271,789)	(280,344)	-	الإطفاء المتراكم
(8,234,897)	-	(8,100,276)	(134,621)	-	-	الاستحواذ على شركات خاضعة لسيطرة مشتركة (إيضاح 35)
1,088	-	-	1,088	-	-	الإطفاء (أ)
28,225	-	15,315	10,052	2,858	-	الإستيعادات
						فروق تحويل العملات
<b>(21,727,747)</b>	<b>-</b>	<b>(20,054,991)</b>	<b>(1,395,270)</b>	<b>(277,486)</b>	<b>-</b>	<b>كما في 31 ديسمبر 2025</b>
<b>326,673,094</b>	<b>-</b>	<b>24,129,512</b>	<b>150,073</b>	<b>65,791</b>	<b>302,327,718</b>	<b>القيمة الدفترية كما في 31 ديسمبر 2025</b>

(أ) تم توزيع الإطفاء على النحو التالي في بيان الربح أو الخسارة والدخل الشامل الآخر الموحد:

2025 دولار أمريكي	مصاريف عمومية وإدارية
(8,234,897)	

## 6. الموجودات غير الملموسة والشهرة التجارية تتممة خلفية الشهرة

### انخفاض قيمة الشهرة

لغرض اختبار انخفاض القيمة، تم تخصيص الشهرة التالية لوحدة توليد النقد التابعة للمجموعة:

2025 دولار أمريكي	
209,081,531	طلبات الإمارات
93,246,187	طلبات الكويت
<b>302,327,718</b>	

تماشياً مع متطلبات المعيار المحاسبي الدولي رقم 36، أجرت المجموعة اختبار انخفاض القيمة السنوي لكل من الشهرة المبينة أعلاه. وبناءً على تقييم الإدارة، قُدِّرَ المبلغ القابل للاسترداد بأنه أعلى من قيمته الدفترية، وبالتالي لم يُعترف بأي انخفاض في القيمة في تاريخ إعداد التقرير.

تم احتساب القيمة المستخدمة باستخدام طريقة التدفق النقدي المخصص. إن أساس تحديد التدفق النقدي المستقبلي المتوقع هو فترة تخطيط تفصيلية مدتها خمس سنوات للتدفقات النقدية الحرة.

يوضح الجدول التالي نطاق الفرضيات الرئيسية المطبقة في حسابات القيمة التشغيلية لشركتي طلبات الإمارات وطلبات الكويت:

2025 %	
14-7	نمو الإيرادات سنوياً في فترة التخطيط (معدل النمو السنوي المركب)
19-19	هامش الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب وانخفاض القيمة والإطفاء المتوسط في فترة التخطيط
1	نمو إيرادات القيمة النهائية
15-14	هامش الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب وانخفاض القيمة والإطفاء بعد نهاية فترة التخطيط
10-10	معدل الخصم في فترة التخطيط/تكلفة رأس المال المرجح (بعد الضريبة)

ومن أجل حساب ميزانيات الأرباح قبل احتساب الفوائد والضرائب وانخفاض القيمة والإطفاء والإيرادات، تعتمد العملية على طريقة من القاعدة إلى القمة التي يتم تنفيذها مرة واحدة في السنة. يتم توجيه العملية الإجمالية من قبل الإدارة الإقليمية من خلال تحديد الأهداف من القمة إلى القاعدة في شكل مؤشرات أداء رئيسية محددة. ثم تقوم الإدارة المحلية المعنية بإعداد الميزانية وتعديلها في عملية تكرارية مع الإدارة الإقليمية. يتم إعداد خطة العمل من قبل الإدارة الإقليمية.

وتستعين فرق الإدارة المحلية بنماذج المجموعة لتخطيط الإيرادات. تحلل نماذج المجموعة سلوك الطلبات السابق للعملاء النهائيين (المحليين) وتطبق الأساليب الإحصائية للتنبؤ بالسلوك المستقبلي للعملاء النهائيين الحاليين. يتم الحصول على الإيرادات المستقبلية من العملاء النهائيين الجدد من نفقات التسويق المخطط لها وتطوير تكاليف الاستحواذ المقدرة لكل عميل نهائي جديد. تشمل المدخلات الرئيسية لنماذج المجموعة معدل الاحتفاظ بالعملاء/إعادة الطلب ومعدل نشاط العملاء ومتوسط حجم الطلب ومعدلات العمولة.

وكان قد تم تقدير معدل الخصم مقياساً بعد الضريبة بناءً على متوسط التكلفة المرجحة لرأس المال لمجالات الأعمال التاريخية.

كجزء من اختبار انخفاض القيمة السنوي في عام 2025، تم إجراء تحليل حساسية فيما يتعلق بهامش الربح. فقد أشارت الإدارة إلى أن أي تغيير محتمل بشكل معقول (+/- 5%) في الافتراضات الرئيسية الموضحة أعلاه لن يؤدي إلى موقف يتجاوز فيه القيمة الدفترية قيمتها المستخدمة.

## 7. الذمم التجارية المدينة والذمم المدينة الأخرى

2025 دولار أمريكي	
57,160,062	الذمم التجارية المدينة
15,399,235	الذمم المدينة من السائقين
<b>72,559,297</b>	<b>مجموع الذمم التجارية المدينة</b>
(18,324,059)	يطرح: مخصص الخسائر الائتمانية المتوقعة (إيضاح 32)
<b>54,235,238</b>	<b>صافي الذمم التجارية المدينة</b>
56,722,665	الذمم المدينة من مقدمي خدمات الدفع (أ)
34,808,457	مصرفات مدفوعة مقدماً
8,188,812	الودائع
782,904	قروض للموظفين
13,541,454	المستحقات الضريبية الأخرى
26,728,737	ذمم مدينة أخرى
<b>195,008,267</b>	<b>المجموع</b>
<b>6,682,882</b>	<b>الغير متداول منها</b>
<b>188,325,385</b>	<b>المتداول منها</b>

## 7. الذمم التجارية المدينة والذمم المدينة الأخرى تتمتع

تم تضمين المعلومات حول تعرض المجموعة لمخاطر الائتمان ومخاطر السوق وخسائر انخفاض قيمة الذمم التجارية المدينة والذمم المدينة الأخرى في إيضاح 32.

(أ) باعتبار المجموعة منصة خدمات توصيل عبر الإنترنت، يتم تحصيل جزء كبير من القيمة الإجمالية للبضائع لدى المجموعة من خلال المدفوعات عبر الإنترنت التي تتم عن طريق بطاقات الخصم والائتمان، مما يعكس مستوى الانتشار الضخم عبر الإنترنت لدى المجموعة. تتلقى المجموعة عادةً الأموال من مقدمي خدمات الدفع ومنصات الدفع خلال يوم إلى يومين (T+1 أو T+2) حسب بلد التشغيل. يتم تسوية هذه الأرصدة المتراكمة لاحقًا وتوزيعها على شركاء المطاعم لدى المجموعة بعد تسوية الأموال من مقدمي خدمات الدفع عادةً على أساس أسبوعي، حسب بلد التشغيل المحدد.

لا يوجد تاريخ للتخلف عن سداد هذه المستحقات، وبالتالي لم يتم أخذ مخصص خسائر الائتمان المتوقعة في الاعتبار.

فيما يلي الحركة في مخصص انخفاض قيمة الذمم التجارية المدينة والذمم المدينة من السائقين والذمم المدينة الأخرى:

2025 دولار أمريكي	
(8,473,386)	الاستحواذ على شركات خاضعة لسيطرة مشتركة
(12,645,588)	المحمل خلال الفترة
2,796,805	المستخدم خلال الفترة
(1,890)	فروق تحويل العملات
<b>(18,324,059)</b>	<b>كما في 31 ديسمبر 2025</b>

## 8. المخزون

2025 دولار أمريكي	
68,757,850	المخزون التجاري
5,904,315	معدات السائقين
1,167,027	أخرى
<b>75,829,192</b>	<b>المجموع</b>

## 9. معاملات وأرصدة الأطراف ذات العلاقة

تبرم المجموعة معاملات مع شركات ومنشآت تدرج ضمن تعريف الأطراف ذات العلاقة وفق ما ورد بالمعيار المحاسبي الدولي رقم 24 "الإفصاحات عن الأطراف ذات العلاقة". تتألف الأطراف ذات العلاقة من شركات ومنشآت خاضعة لملكية مشتركة و/أو سيطرة مشتركة، من قبل الشركة الأم النهائية وموظفي الإدارة الرئيسيين والمساهمين. وتقرر الإدارة شروط وأحكام المعاملات والخدمات المستلمة/المقدمة من/إلى الأطراف ذات العلاقة وكذلك الرسوم الأخرى.

فيما يلي الرصيد المدرج في بيان المركز المالي الموحد كما في 31 ديسمبر 2025:

المجموع دولار أمريكي	شركات خاضعة لسيطرة مشتركة دولار أمريكي	الشركة الأم النهائية دولار أمريكي	
4,738,758	251,553	4,487,205	مستحق من أطراف ذات علاقة (أ)
31,930,378	23,506,017	8,424,361	مستحق إلى أطراف ذات علاقة (أ)

(أ) يتم تحديد تسعير المستحقات من وإلى الأطراف ذات الصلة وفقًا لشروط اتفاقية بشكل متبادل على أن يتم تسويتها نقدًا خلال 12 شهرًا من تاريخ إعداد التقارير، كما لا يعد أي من تلك الأرصدة مضمونة. لم يتم الاعتراف بأي تعرض سواء في هذه الفترة أو الفترة السابقة للديون المعدومة أو المشكوك في تحصيلها فيما يتعلق بالمبالغ المستحقة من الأطراف ذات العلاقة.

القرض للأطراف ذات العلاقة، يمثل قرضًا بفائدة حصلت عليه شركة إنستا شوب ذات العضو الواحد من الشركة الأم النهائية. كان من المقرر سداد القرض عند الاستحقاق في سبتمبر 2027، إلا أنه تم تسديده مبكرًا بنهاية عام 2025.

## 9. معاملات وأرصدة الأطراف ذات العلاقة تتممة

فيما يلي المعاملات المدرجة في بيان الأرباح أو الخسائر والدخل الشامل الآخر الموحد للفترة المالية منذ التأسيس في 3 سبتمبر 2024 وحتى 31 ديسمبر 2025:

الشركة الأم النهائية دولار أمريكي	شركات خاضعة لسيطرة مشتركة دولار أمريكي	شركة زميلة يتم احتسابها بطريقة حقوق الملكية	المجموع دولار أمريكي
17,137,012	1,760,490	-	18,897,502
(50,264,295)	(129,124,115)	-	(179,388,410)
-	-	(34,465,953)	(34,465,953)
-	(1,521,208)	-	(1,521,208)

تتم المعاملات مع الأطراف ذات العلاقة وفق شروط يتم الاتفاق عليها بشكل متبادل، وضمن المسار الطبيعي للأعمال.

\* تشمل المعاملات الخدمات اللوجستية التي قدمتها شركة زون إيليت للاستثمار ذ.م.م (شركة زميلة يتم احتسابها بطريقة حقوق الملكية) لشركات المجموعة التابعة في دولة الإمارات العربية المتحدة، والبالغة 34,465,953 دولار أمريكي للفترة منذ التأسيس و حتى 31 ديسمبر 2025. بلغ الالتزام المستحق لشركة زون إيليت للاستثمار ذ.م.م 2,444,392 دولار أمريكي. للمجموعة تأثير جوهري على الشركة الزميلة، ومع ذلك، بحسب تقييم الإدارة في 31 ديسمبر 2025 تبين أن الاستثمار البالغ 4 ملايين دولار أمريكي في الشركة الزميلة غير قابل للاسترداد، وبناءً عليه تم الاعتراف به بقيمة صفر.

## تعويضات كبار موظفي الإدارة

كانت مكافآت أعضاء الإدارة العليا خلال الفترة على النحو التالي:

2025 دولار أمريكي	2025 دولار أمريكي
7,875,343	المكافآت قصيرة الأجل
8,316,260	التعويضات القائمة على الأسهم
496,211	مكافآت نهاية الخدمة للموظفين
<b>16,687,814</b>	<b>المجموع</b>

يوضح ما سبق المكافآت والتعويضات التي تلقاها موظفو الإدارة الرئيسيون الذين شاركوا مع المجموعة طوال الفترة المالية.

## مكافآت المديرين

بالإضافة إلى ما ورد أعلاه من تعويضات لكبار موظفي الإدارة، تدفع المجموعة لأعضاء مجلس الإدارة المستقلين مكافأة ثابتة قدرها 215,054 دولار أمريكي يتم احتسابها على أساس نسبي للفترة. وتشمل هذه المكافأة جميع المهام المتعلقة بتعيين أعضاء مجلس الإدارة ومشاركتهم في مجلس الإدارة ولجانته.

## 10. النقد وما يعادله

2025 دولار أمريكي	2025 دولار أمريكي
511,524,310	النقد بالبنك (*)
4,039,579	النقد بالصندوق
258,117,032	ودائع لأجل (**)
<b>773,680,921</b>	<b>المجموع</b>

(\*) تحتفظ المجموعة بنقد لدى البنك بقيمة 511,524,310 دولار أمريكي في 31 ديسمبر 2025. ويتم الاحتفاظ بها لدى مؤسسات مالية مصنفة من AA- إلى AA+، بناءً على تصنيفات وكالة ستاندرد آند بورز العالمية. ويقاس انخفاض قيمة النقد لدى البنك على أساس الخسارة المتوقعة لمدة 12 شهرًا ويعكس آجال الاستحقاق القصيرة للتعرضات وترى المجموعة أنها تتضمن مخاطر ائتمانية منخفضة بناءً على التصنيفات الائتمانية الخارجية للأطراف المقابلة.

(\*\*) يتمثل الرصيد في ودائع الأجل لدى عدة بنوك، و يتراوح معدل الفائدة على الودائع لأجل 4.5% و 3.53% سنويًا.

## 11. رأس المال

2025 دولار أمريكي	2025 دولار أمريكي
100	100
253,649,900	253,649,900
<b>253,650,000</b>	<b>253,650,000</b>
1	1
<b>253,650,000</b>	<b>253,650,000</b>
0.04	1
931,529,625	23,288,240,625

القيمة الاسمية للسهم  
القائم في 31 ديسمبر 2025 بعد تجزئة الأسهم (ج)

**11. رأس المال تامة**

- (أ) عند التأسيس في سوق أبوظبي العالمي في 3 سبتمبر 2024، أصدرت الشركة 100 سهم عادي بقيمة اسمية 1.00 دولار أمريكي لكل سهم، وقد تم الاكتتاب فيه بالكامل من قبل الشركة الأم.
- (ب) في 26 سبتمبر 2024، أصدرت الشركة 178,040,951 سهمًا عاديًا بقيمة اسمية 1.00 دولار أمريكي لكل سهم للشركة الأم فيما يتعلق بنقل شركة دليفيري هيرو - منطقة حرة - ذ.م.م إلى الشركة. أدى هذا إلى زيادة رأس مال الشركة إلى 178,041,051 دولارًا أمريكيًا يتكون من 178,040,951 سهم عادي بقيمة 1.00 دولار أمريكي لكل سهم.
- بالإضافة إلى ذلك تم إصدار 75,608,949 سهمًا عاديًا بقيمة اسمية 1.00 دولار أمريكي لكل سهم لصالح الشركة الأم فيما يتعلق بنقل بعض الشركات التابعة إلى شركة دليفيري هيرو - منطقة حرة - ذ.م.م في 30 سبتمبر 2024. أدى هذا إلى زيادة رأس مال الشركة إلى 253,650,000 دولار أمريكي بقيمة 1.00 دولار أمريكي لكل سهم.
- (ج) في 9 أكتوبر 2024، تمت إعادة تسمية الأسهم من الدولار الأمريكي إلى الدرهم الإماراتي، حيث أصبح رأس مال الشركة المسجل 931,529,625 درهمًا إماراتيًا (253,650,000 دولار أمريكي). وبالتزامن مع ذلك، تم تعديل القيمة الاسمية للسهم الواحد من 1 دولار أمريكي إلى 0.04 درهم إماراتي. وبناءً عليه، أعادت الشركة إصدار 23,288,240,625 سهمًا عاديًا بالقيمة الاسمية 0.04 درهم إماراتي للسهم الواحد (ما يعادل 0.01 دولار أمريكي).

**12. الذمم التجارية الدائنة والذمم الدائنة الأخرى**

2025 دولار أمريكي	
205,034,198	الذمم التجارية الدائنة
147,590,544	المطلوبات الخاصة بالفواتير المستحقة
198,434,342	المطلوبات للمطاعم
394,859	المطلوبات للسائقين
39,573,069	الذمم المدينة المرتبطة بالموظفين
45,615,650	الذمم الدائنة الأخرى
<b>636,642,662</b>	<b>المجموع</b>
<b>1,310,979</b>	<b>غير المتداولة منها</b>
<b>635,331,683</b>	<b>المتداولة منها</b>

تطبق المجموعة سياسات إدارة المخاطر المالية لضمان سداد جميع الذمم المدينة ضمن الإطار الزمني الائتماني.

**13. المطلوبات الإيجارية**

فيما يلي الحركة في المطلوبات الإيجارية:

2025 دولار أمريكي	
94,154,838	الاستحواذ على شركات خاضعة لسيطرة مشتركة (إيضاح 35)
102,868,910	الإضافات
(5,250,774)	المتعلقة بالانتهاء المبكر لموجودات حق الاستخدام
9,195,530	مصاريف الفائدة (إيضاح 24)
(47,997,102)	المدفوعات الإيجارية
(175,998)	فروق تحويل العملات
<b>152,795,404</b>	<b>كما في 31 ديسمبر 2025</b>
<b>121,223,088</b>	<b>غير المتداولة منها</b>
<b>31,572,316</b>	<b>المتداولة منها</b>

ألغت المجموعة خلال الفترة الاعتراف بالمطلوبات الإيجارية البالغة 5,250,774 دولار أمريكي نتيجة لإنهاء عقود الإيجار قبل نهاية مدة الإيجار. وتتم مراقبة المطلوبات الإيجارية ضمن وظيفة الخزائن بالمجموعة.

المبالغ المعترف بها في الربح أو الخسارة

2025 دولار أمريكي	
9,195,530	مصاريف التمويل على المطلوبات الإيجارية (إيضاح 24)
(39,495,512)	الإطفاء على العائد على موجودات حق الاستخدام (إيضاح 29)
(569,153)	عقود الإيجار قصيرة الأجل ومنخفضة القيمة (إيضاح 19)

المبالغ المعترف بها في بيان التدفقات النقدية

2025 دولار أمريكي	
(38,801,572)	المدفوعات الأساسية للمطلوبات الإيجارية
(9,195,530)	مدفوعات الفائدة على المطلوبات الإيجارية

## 14. مكافآت نهاية الخدمة للموظفين

إن الحركة في مخصص مكافأة نهاية الخدمة للموظفين هي كما يلي:

2025 دولار أمريكي	
19,478,098	الاستحواذ على شركات خاضعة لسيطرة مشتركة (إيضاح 35)
12,366,674	المصاريف للفترة
(5,464,727)	المدفوعات خلال الفترة
(228,734)	فروق تحويل العملات
<b>26,151,311</b>	<b>كما في 31 ديسمبر 2025</b>
<b>20,460,321</b>	<b>غير المتداولة منها</b>
<b>5,690,990</b>	<b>المتداولة منها</b>

تظهر الافتراضات الرئيسية المستخدمة في تحديد مطلوبات المزايا للشركة أدناه:

2025 دولار أمريكي	
6.30%-3.70%	معدل الخصم المستخدم
3%	معدل الزيادة السنوية للمرتبات
60 سنة	سن التقاعد (بالسنوات)

2025 دولار أمريكي	
10,874,590	تكلفة الخدمة الحالية
1,151,295	تكلفة التمويل

إن تحليل الاستحقاق المتوقع لمطلوبات المزايا غير الخاضعة لمعدل الخصم للموظفين هو كما يلي:

6,859,337	أقل من 1 سنة
13,860,563	بين 1 - 5 سنوات
6,778,996	أكثر من 5 سنوات

يتم عرض تحليل الحساسية الكمي للافتراضات الهامة المتعلقة بمطلوبات المزايا المحددة كما في 31 ديسمبر 2025، على النحو التالي:

2025 دولار أمريكي	
(1,015,105)	معدل الخصم:
1,123,818	1.0% زيادة
	1.0% انخفاض
1,244,114	معدل التغير في المرتبات:
(1,143,660)	0.1% زيادة
	0.1% انخفاض

تم تحديد تحليلات الحساسية المذكورة أعلاه بناءً على طريقة تستنتج التأثير على التزام المزايا المحددة نتيجة للتغيرات المعقولة في الافتراضات الرئيسية التي تحدث في نهاية فترة إعداد التقارير. وتستخدم تحليلات الحساسية إلى تغيير في افتراض مهم، مع إبقاء جميع الافتراضات الأخرى ثابتة. وقد لا يكون تحليل الحساسية ممثلاً للتغيير الفعلي في التزام المزايا المحددة حيث من غير المرجح أن تحدث تغييرات في الافتراضات بمعزل عن بعضها البعض.

## 15. الإيرادات

الفترة منذ التأسيس و حتى 31 ديسمبر 2025 دولار أمريكي	
1,631,764,688	رسوم العمولات
839,271,891	رسوم التوصيل
397,341,762	رسوم الإعلان والإدراج
239,606,826	رسوم الخدمات
83,790,496	رسوم الاشتراك
1,604,260,347	الدخل المباشر الأخر يخصم:
(104,841,997)	قسائم الخصم
(39,332,557)	تخفيضات الإيرادات الأخرى
<b>4,651,861,456</b>	<b>المجموع</b>

## توقيت الاعتراف بالإيرادات

الفترة منذ التأسيس و حتى 31 ديسمبر 2025 دولار أمريكي	
4,170,729,198	الإيرادات المعترف بها في نقطة زمنية معينة
481,132,258	الإيرادات المعترف بها على مدى فترة زمنية
<b>4,651,861,456</b>	

يوفر الجدول التالي معلومات حول الذمم المدينة والدائنة من العقد مع العملاء

2025 دولار أمريكي	
72,559,297	ذمم مدينة متضمنة في "ذمم تجارية مدينة" (إيضاح 7)
198,434,342	ذمم دائنة للمطاعم متضمنة في "ذمم تجارية دائنة وذمم دائنة وأخرى" (إيضاح 12)

## 16. تكلفة المبيعات

الفترة منذ التأسيس و حتى 31 ديسمبر 2025 دولار أمريكي	
(1,803,923,079)	مصاريف التسليم
(232,607,946)	تكلفة تجهيز الطلبات
(1,197,589,619)	تكاليف مباشرة أخرى *
<b>(3,234,120,644)</b>	<b>المجموع</b>

\* تشمل التكاليف المباشرة الأخرى تكاليف البقالة ومقدمي خدمات الدفع والنفقات العامة الأخرى والرواتب والمزايا الأخرى للموظفين المرتبطة بشكل مباشر بالإيرادات.

## 17. مصاريف التسويق

الفترة منذ التأسيس و حتى 31 ديسمبر 2025 دولار أمريكي	
(123,835,165)	الاستحواذ على المطاعم (أ)
(85,715,600)	استقطاب العملاء (ب)
(37,888,729)	نفقات تسويقية أخرى (ج)
<b>(247,439,494)</b>	<b>المجموع</b>

(أ) تتعلق تكاليف الاستحواذ علي المطاعم بالدعم العام لمبيعات المطاعم.

(ب) تشمل تكاليف استقطاب العملاء تكاليف التلفزيون والراديو والتسويق غير المتصل بالإنترنت والتسويق عبر محركات البحث (SEM) وغيرها من التكاليف المتعلقة بوسائل التواصل الاجتماعي والعرض والتسويق عبر الهاتف المحمول.

(ج) تشمل نفقات التسويق الأخرى بشكل رئيسي تكاليف الموظفين للرواتب والأجور، ونفقات المؤثرين، وعلامة البائعين التجارية، وأدوات التسويق، وتكاليف البحث، والرعاية.

## 18. مصاريف تكنولوجيا المعلومات

الفترة من تأسيس  
و حتى 31 ديسمبر  
2025  
دولار أمريكي

(70,793,334)  
(12,666,327)

**(83,459,661)**

مصاريف الموظفين  
مصاريف تكنولوجيا المعلومات الأخرى غير المتعلقة بالموظفين

**المجموع**

ترتبط مصاريف تكنولوجيا المعلومات بالأبحاث التي تركز على الابتكار في المنصات والمنتجات.

## 19. مصاريف عمومية وإدارية

الفترة من تأسيس  
و حتى 31 ديسمبر  
2025  
دولار أمريكي

(102,131,703)  
(69,551,267)  
(27,601,928)  
(9,634,603)  
(5,259,854)  
(4,388,515)  
(2,773,383)  
(2,452,178)  
(1,929,764)  
(801,317)  
(569,153)  
(10,019,092)  
(415,008)

**(237,527,765)**

مصاريف الموظفين  
الإطفاء  
المكافآت القائمة على الأسهم (إيضاح 28)  
الاستشارات والخدمات المهنية  
مصاريف المكتب الأخرى  
مصاريف السفر  
الاتصالات  
مصاريف بنكية  
التأمينات  
الضرائب الأخرى (غير المتعلقة بالدخل)  
مصاريف الإيجار والتأجير (إيضاح 13)  
مصاريف متنوعة  
تكاليف الموارد البشرية والتوظيف الأخرى

**المجموع**

## 20. مصاريف امتيازات الموظفين

فيما يلي توزيع المصروفات حسب طبيعتها:

الفترة من تأسيس  
و حتى 31 ديسمبر  
2025

(316,489,290)  
(12,366,674)  
(27,601,928)

**(356,457,892)**

الأجور والرواتب  
مكافآت نهاية خدمة الموظفين  
المكافآت القائمة على الأسهم

**المجموع**

## 21. متوسط عدد الموظفين

متوسط عدد الأشخاص العاملين بالشركة شهرياً خلال الفترة المالية هو:

الفترة من تأسيس  
و حتى 31 ديسمبر  
2025  
دولار أمريكي

4,262  
573  
2,559  
1,174

**8,568**

العمليات المباشرة  
تكنولوجيا المعلومات  
التسويق  
وظائف الدعم

**المجموع**

## 22. الدخل الأخر

الفترة منذ التأسيس و حتى 31 ديسمبر 2025 دولار أمريكي	
18,897,502	الدخل الأخر من تخصيص الخدمة (إيضاح 9)
1,033,061	الربح من استبعاد الممتلكات والمعدات
222,292	الدخل الأخر
<b>20,152,855</b>	<b>المجموع</b>

## 23. المصاريف الأخرى

الفترة منذ التأسيس و حتى 31 ديسمبر 2025 دولار أمريكي	
(179,388,410)	تكاليف المجموعة المشتركة (أ)
(5,618,796)	مصاريف أخرى
<b>(185,007,206)</b>	<b>المجموع</b>

(أ) تمثل التكاليف المشتركة بالمجموعة بشكل أساسي الرسوم المفروضة من الشركة الأم النهائية، كما هو مبين في إيضاح رقم 9، فيما يتعلق باستخدام الخدمات العالمية.

## 24. صافي إيرادات التمويل

الفترة منذ التأسيس و حتى 31 ديسمبر 2025 دولار أمريكي	
22,254,427	إيرادات الفوائد
(9,195,530)	مصاريف الفائدة على مطلوبات الإيجارية (إيضاح 13)
(141,585)	مصاريف فائدة أخرى
<b>12,917,312</b>	<b>المجموع</b>

25. إيرادات ضريبة الدخل  
1.25 ضريبة الدخل المعترف بها في قائمه الارباح والخسائر

الفترة منذ التأسيس و حتى 31 ديسمبر 2025 دولار أمريكي	
(49,849,196)	الضريبة المتداولة
(41,841,610)	مصروف الضريبة المتداولة للفترة
	مصروف الضريبة الحالية المتعلقة بضريبة الحد الأدنى العالمية الإضافية
<b>(91,690,806)</b>	<b>إجمالي ضريبة الدخل الحالية المعترف بها</b>
5,051,177	الضريبة المؤجلة
4,238,283	الاعتراف بالخسائر الضريبية التي لم يتم الاعتراف بها سابقاً
	الاعتراف بالفروقات المؤقتة القابلة للخصم التي لم يتم الاعتراف بها سابقاً
<b>9,289,460</b>	<b>إجمالي الضريبة المؤجلة المعترف بها</b>
<b>(82,401,346)</b>	<b>إجمالي مصروف ضريبة الدخل خلال الفترة</b>

## 2.25 تسويات معدل الضريبة الفعلي

الفترة منذ التأسيس و حتى 31 ديسمبر 2025 دولار أمريكي	
687,995,926	الأرباح قبل ضريبة الدخل (أ)
(61,919,633)	الضريبة بمعدل الشركة المحلي البالغ 9%
(41,841,610)	مصاريف الضريبة الحالية المتعلقة بضريبة الحد الأدنى العالمية الإضافية
12,070,437	أثر الدخل / المصروفات غير القابلة للخصم عند تحديد الربح الخاضع للضريبة
5,051,177	الاعتراف بالخسائر الضريبية التي لم يتم الاعتراف بها سابقاً
4,238,283	الاعتراف بالفروقات المؤقتة القابلة للخصم التي لم يتم الاعتراف بها سابقاً
<b>(82,401,346)</b>	<b>إجمالي مصروفات الضريبة (ب)</b>
<b>%11.98</b>	<b>معدل الضريبة الفعلي (ب/أ)</b>

## 25. إيرادات ضريبة الدخل تتممة 3.25 حركة موجودات ضريبية مؤجلة

قامت المجموعة بالاعتراف بأصول/مطلوبات ضريبية مؤجلة تتعلق بالفروق المؤقتة الناتجة عن خسائر الصرف الأجنبي غير المحققة وفروق الإهلاك للأصول والعقارات والمعدات. ومن المتوقع تحقيق هذه الخسائر في المستقبل المنظور.

الفترة منذ التأسيس  
و حتى 31 ديسمبر  
2025  
دولار أمريكي

9,515,407 (225,947) (2,467,964)	الموجودات الضريبية المؤجلة التي تم الاعتراف بها خلال الفترة المطلوبات الضريبية المؤجلة التي تم الاعتراف بها خلال الفترة تم تعديله مقابل رسوم الضريبة للفترة الاعتراف بها في الدخل الشامل الآخر فروق تحويل العملات
1,482,685 (490,470)	
<b>7,813,711</b>	<b>صافي إجمالي موجودات ضريبة مؤجلة في 31 ديسمبر 2025</b>

مبالغ تم الاعتراف بها في قائمة الربح الشامل الأخرى

2025  
دولار امريكي

1,482,685 (1,233,338)	البنود التي سيتم إعادة تصنيفها لاحقاً إلى الربح أو الخسارة: دخل ضريبة مؤجلة على صافي الاستثمار في العمليات الأجنبية
249,347	موجودات ضريبية مؤجلة متداولة من صافي الاستثمارات بالعملات الأجنبية

بلغت الموجودات الضريبية المؤجلة مبلغ 7,813,711 دولار أمريكي في الفترة المنتهية في 31 ديسمبر 2025، ونشأ هذا الأصل بشكل أساسي من الخسائر غير المحققة في أسعار صرف العملات الأجنبية. ومن المتوقع أن تتحقق هذه الخسائر في المستقبل المنظور. ومن إجمالي الموجودات الضريبية المؤجلة، تم إثبات مبلغ 1,482,685 دولار أمريكي فيما يتعلق بخسائر صرف العملات الناتجة عن صافي الاستثمار في العمليات الأجنبية. الخسائر المرتبطة بسعر الصرف الناتجة عن صافي الاستثمار في العمليات الأجنبية يتم تسجيلها ضمن الدخل الشامل الآخر.

## التغييرات الأخيرة في قوانين الضرائب في الأسواق التي تعمل فيها المجموعة

في 9 ديسمبر 2022، أصدرت وزارة المالية في دولة الإمارات العربية المتحدة المرسوم بقانون اتحادي رقم 47 لسنة 2022 بشأن ضريبة الشركات والأعمال، وقانون ضريبة الشركات وذلك لإقرار نظام جديد لضريبة الشركات في دولة الإمارات العربية المتحدة.

دخل نظام ضريبة الشركات الجديد حيز التنفيذ للفترة المحاسبية التي تبدأ في أو بعد 1 يونيو 2023. يخضع الدخل الخاضع للضريبة للكيانات التي ينطبق عليها قانون ضريبة الشركات في دولة الإمارات العربية المتحدة لمعدل ضريبة بنسبة 9%.

في 23 مايو 2023، أصدر مجلس معايير المحاسبة الدولية (IASB) تعديلات على المعيار المحاسبي الدولي رقم 12 "ضرائب الدخل"، مُدخلاً استثناءً مؤقتاً إلزامياً لمتطلبات المعيار المحاسبي الدولي رقم 12، والذي بموجبه لا تُقَرَّرُ الكيانات أو تُفصح عن معلومات حول موجودات ومطلوبات الضرائب المؤجلة المتعلقة بقواعد الركيزة الثانية. تماشياً مع المعيار المحاسبي الدولي رقم 12 (بصيغته المعدلة). طبقت المجموعة الاستثناء المتعلق بالاعتراف بمعلومات الموجودات والمطلوبات الضريبية المؤجلة المتعلقة بضرائب الدخل للركيزة الثانية والإفصاح عنها.

## الضريبة التكميلية المحلية الدنيا

أقرت البحرين ضريبة الحد الأدنى المحلية الإضافية بنسبة 15% للشركات المتعددة الجنسيات، اعتباراً من 1 يناير 2025.

أقرت الإمارات العربية المتحدة أيضاً ضريبة الحد الأدنى المحلية الإضافية بمعدل 15% للشركات المتعددة الجنسيات، اعتباراً من 1 يناير 2025.

بالإضافة إلى ذلك، أعلنت الكويت وقطر (بضريبة حالية بنسبة 10%) عن تطبيق ضريبة محلية إضافية بنسبة 15%.

## 26. ربحية السهم

يعتمد احتساب ربحية السهم الأساسية والمخفضة على المعلومات التالية:

الفترة منذ التأسيس و حتى 31 ديسمبر 2025 دولار أمريكي	الفترة منذ التأسيس و حتى 31 ديسمبر 2025 دولار أمريكي
605,594,580	605,594,580
22,183,850,268	22,183,850,268
<b>2.73</b>	<b>2.73</b>

ربح الفترة

المتوسط المرجح لعدد الأسهم القائمة في نهاية الفترة

الربح الأساسي والمخفض (سينت / للسهم)

## 27. المطلوبات الطارئة والتعهدات

كما في 31 ديسمبر 2025، بلغت الضمانات المصرفية المستحقة الصادرة نيابة عن بعض شركات المجموعة 10,180,222 دولار أمريكي.

## 28. المدفوعات القائمة على الأسهم

تنفذ الشركة الأم النهائية برامج المدفوعات القائمة على الأسهم منذ عام 2011. كما في 31 ديسمبر 2025، ساهمت المجموعة في الترتيبات التالية المتعلقة بعملية الدفع القائمة على الأسهم التي تديرها الشركة الأم النهائية.

## 1.28 خطة الحوافز طويلة الأجل

## الشروط والأحكام

قامت الشركة الأم النهائية بتنفيذ خطة حوافز طويلة الأجل تتكون من نوعين من الجوائز: خطة الأسهم المقيدة وبرنامج خيار الأسهم. ويتمثل المشاركون المؤهلون في أعضاء مجلس الإدارة والمديرون التنفيذيون لبعض الشركات التابعة وأعضاء آخرين في الإدارة بالإضافة إلى بعض الموظفين. وتلتزم الشركة الأم النهائية بمنح وحدات الأسهم المقيدة وخيارات الأسهم بناءً على مبلغ ثابت و محدد باليورو سنويًا على مدار فترة أربع سنوات، وتتكون الجائزة من شرائح سنوية فردية تُمنح للمشاركين ضمن اتفاقية واحدة في السنة الأولى.

## قياس القيم العادلة

إن القيمة العادلة لتاريخ المنح للجوائز هي قيمة تعاقدية ثابتة باليورو. وتُمنح الأدوات على أقساط على مدار فترة منح مدتها عام واحد أو ربع سنوي، بناءً على العقد المبرم مع الموظفين. ونتيجة لذلك، فتختلف التكلفة الإجمالية المعترف بها كل عام على مدار فترة منح الحقوق، مما سيؤدي إلى الاعتراف بنسبة أعلى من التكلفة في السنوات الأولى من الخطة الإجمالية. بالإضافة إلى ذلك، فإن خيارات الأسهم تتضمن أيضًا شرط أداء لا يستند على السوق حيث يتوقع استيفاءه من جانب الشركة الأم النهائية.

2025		
عدد وحدات الاسهم المقيدة	المتوسط المرجح لسعر الممارسة ليورو	عدد الخيارات
<b>903,294</b>	<b>53</b>	<b>254,883</b>
711,902	-	-
(241,919)	39	(124,596)
(1,104,813)	-	-
<b>268,464</b>	<b>67</b>	<b>130,287</b>

المستحق كما في 30 سبتمبر 2024

الممنوح خلال الفترة

المتنازل عنه خلال الفترة

الممارس المفرج عنه خلال الفترة

المستحق كما في 31 ديسمبر 2025

تراوحت أسعار التنفيذ على الخيارات المتداولة في 31 ديسمبر 2025 تتراوح بين 28.68 يورو و122.14 يورو ومتوسط العمر الزمني التعاقدى المتبقي المرجح 24 شهرًا.

بلغ متوسط القيمة العادلة المرجحة لوحدات الأسهم المقيدة (RSUs) في تاريخ المنح (تاريخ القياس) ما بين 18.59 يورو و27.45 يورو.

ساهمت الخطة بمصروفات بلغت 24,388,482 دولار أمريكي عن الفترة منذ التأسيس وحتى 31 ديسمبر 2025.

## 2.28 منحة هيرو

## الشروط والأحكام

منذ عام 2020، يتم إصدار منحة هيرو كمنحة لمرة واحدة بمبالغ مختلفة لموظفين معينين في المجموعة لأسباب مختلفة (على سبيل المثال، كبدل لمدفوعات المكافآت التقديرية). وبموجب هذا البرنامج، التزمت الشركة الأم النهائية بإصدار وحدات مقيدة على أساس مبلغ محدد باليورو. تخضع منحة هيرو عادةً لفترة استحقاق وفترة انحدار مدتها اثني عشر شهرًا؛ وفي بعض الحالات، تصل إلى عامين على التوالي.

## قياس القيم العادلة

القيمة العادلة في تاريخ المنح للجوائز هي القيمة باليورو الثابتة تعاقديًا. لا تتضمن هذه القيمة العادلة توقعات توزيع الأرباح. ساهمت الخطة بمصروفات بلغت 3,213,446 دولار أمريكي عن الفترة منذ التأسيس وحتى 31 ديسمبر 2025.

## 29. موجودات حق الاستخدام

إن الحركة في رصيد موجودات حق الاستخدام، المدرجة ضمن الممتلكات والمعدات (إيضاح رقم 5)، خلال الفترة هي كما يلي:

التكلفة	مباني وتحسينات إيجارية دولار أمريكي	المعدات والآلات التقنية دولار أمريكي	أسطول السيارات دولار أمريكي	المجموع دولار أمريكي
الاستحواذ على شركات خاضعة لسيطرة مشتركة	115,530,418	469,156	16,449,474	132,449,048
الإضافات	102,605,971	262,939	-	102,868,910
إنهاء عقود الإيجار (إيضاح 5)	(12,377,911)	(342,071)	(32,466)	(12,752,448)
فروق تحويل العملات	(371,600)	(59)	(60,208)	(431,867)
<b>كما في 31 ديسمبر 2025</b>	<b>205,386,878</b>	<b>389,965</b>	<b>16,356,800</b>	<b>222,133,643</b>
الإطفاء المتراكم				
الاستحواذ على شركات خاضعة لسيطرة مشتركة	(37,493,394)	(57,316)	(6,449,541)	(44,000,251)
الإطفاء	(35,543,006)	(321,016)	(3,631,490)	(39,495,512)
إنهاء عقود الإيجار (إيضاح 5)	7,281,026	188,182	32,466	7,501,674
فروق تحويل العملات	314,364	10	39,808	354,182
<b>كما في 31 ديسمبر 2025</b>	<b>(65,441,010)</b>	<b>(190,140)</b>	<b>(10,008,757)</b>	<b>(75,639,907)</b>
<b>القيمة الدفترية كما في 31 ديسمبر 2025</b>	<b>139,945,868</b>	<b>199,825</b>	<b>6,348,043</b>	<b>146,493,736</b>

## 30. توزيعات الأرباح

في 26 مارس 2025، اقترح مجلس الإدارة توزيع أرباح نقدية مرحلية على المساهمين بقيمة 110,020,688 دولار أمريكي (0.005 دولار أمريكي للسهم) عن النتائج المالية للربع الرابع من عام 2024. وقد وافق المساهمون على توزيع الأرباح المقترحة في اجتماعهم العام السنوي المنعقد في 29 أبريل 2025.

علاوة على ذلك، بتاريخ 22 سبتمبر 2025، اقترح مجلس الإدارة توزيع أرباح نقدية مرحلية إضافية بمبلغ 202,159,050 دولار أمريكي (0.009 دولار أمريكي للسهم)، وذلك عن نتائج الأعمال للفترة المالية المنتهية في 30 يونيو 2025. تم دفع التوزيعات النقدية في 21 أكتوبر 2025.

بعد نهاية سنة التقرير، أعلن مجلس الإدارة عن نية الشركة توزيع أرباح على المساهمين بمبلغ قدره 218,773,125 مليون دولار أمريكي للسهم الواحد (0.009) عن نتائج الربع الرابع من عام 2025. ويخضع توزيع الأرباح المقترح لموافقة المساهمين في اجتماع الجمعية العمومية السنوي.

## 31. المعلومات القطاعية

القطاع هو وحدة منفصلة ومتميزة عن أنشطة المجموعة التي تُنتج إيرادات أو مصروفات. يتم الإفصاح عن القطاعات التشغيلية بناءً على تقارير داخلية تُراجعها الإدارة التنفيذية، وهي صانع القرار التشغيلي الرئيسي (CODM) والمسؤولة عن تخصيص الموارد وتقييم الأداء واتخاذ القرارات الاستراتيجية المتعلقة بالقطاعات التشغيلية. يجب تجميع وتسجيل القطاعات التشغيلية ذات الخصائص الجغرافية والاقتصادية والمنتجات والخدمات وفتات العملاء المتشابهة، كلما أمكن، كوحدات للإبلاغ عنها.

تقوم الإدارة التنفيذية بمراجعة التقارير الإدارية الداخلية لكل قسم شهريا على الأقل.

## (أ) أساس المعلومات القطاعية

حدد هذا القطاع بناءً على الموقع الجغرافي أو المنطقة، وهو المعيار الرئيسي الذي يعتمد عليه صانعو القرارات التشغيلية (CODM) لتقييم الأداء، واتخاذ القرارات الاستراتيجية، وتخصيص الموارد.

يوضح الجدول التالي، بمزيد من التفصيل، القطاع والدول المشمولة فيه:

القطاع	تفاصيل القطاع
دول مجلس التعاون الخليجي	يشمل قطاع دول مجلس التعاون الخليجي الدول التي تُدير فيها المجموعة أعمالها وتُقدم منتجاتها وخدماتها حالياً، بما في ذلك الكويت والإمارات العربية المتحدة وعمان وقطر والبحرين. وقد قُيّمت الإدارة أن تجميع المعلومات المتعلقة بقطاع دول مجلس التعاون الخليجي يُمكن مستخدمي البيانات المالية للمجموعة من تقييم طبيعة أنشطتها التجارية وأثارها المالية في هذه المنطقة. وتتشابه العمليات في هذه الدول في خصائصها الاقتصادية، بما في ذلك ظروف السوق، وسلوك المستهلك، وممارسات الأعمال. وبناءً على هذا التقييم، خلصت الإدارة إلى أن هذه الدول مؤهلة للتجميع في قطاع واحد يُقدّم تقريراً عنه.
مصر	شمل هذا القطاع عمليات المجموعة في مصر، حيث تقدم المجموعة منتجاتها وخدماتها من خلال شركاتها التشغيلية المحلية. ونظراً لأن عمليات مصر قد استوفت الحدود الكمية المطلوبة لتحديد القطاعات القابلة للتقرير، يتم عرضها كقطاع قابل للتقرير بشكل منفصل.

تولد القطاعات القابلة للتقرير والقطاعات الأخرى إيرادات بشكل رئيسي من خدمات السوق عبر الإنترنت، ورسوم التوصيل المفروضة بشكل منفصل، والطلبات المقدمة في متاجر التوصيل الخاصة بالمجموعة وخدمات الإعلان، بالإضافة إلى رسوم الاشتراك، ورسوم الخدمة، وفي بعض الحالات، رسوم الدفع المفروضة بشكل منفصل.

## 31. المعلومات القطاعية تتممة

## (ب) المعلومات المالية القطاعية ومطابقة معلومات القطاعات

عادةً ما تساوي الإيرادات من العملاء الخارجيين المُبلَّغ عنها إلى صانعي القرارات التشغيلية (CODM) قياس الإيرادات المُدرّجة في بيان الأرباح والخسائر والدخل الشامل الآخر الموحّد، مع الاستثناءات التالية:

- آثار التسوية - يشمل هذا بشكل رئيسي تعديلات على الإيرادات المباشرة الأخرى لإيرادات خدمات التوصيل عند الطلب، والتي تُعد المجموعة طرفاً رئيسياً فيها، وتُعزّض الإيرادات على أساس إجمالي، بينما تُخصم هذه الإيرادات، لأغراض إعداد التقارير الإدارية، من تكلفتها ذات الصلة.

ترد أدناه النتائج المالية للقطاعات:

الفترة من 31 ديسمبر 2025	قطاع دول مجلس التعاون الخليجي دولار أمريكي	مصر دولار أمريكي	قطاعات أخرى دولار أمريكي	المجموع دولار أمريكي
إيرادات القطاعات	3,903,939,423	528,054,617	365,316,864	4,797,310,904
أثر التسوية	(1,255,953)	(65,616)	46,675	(1,274,894)
الخصومات والتخفيضات الأخرى	(107,297,917)	(18,052,824)	(18,823,813)	(144,174,554)
الإيرادات من أطراف خارجية	3,795,385,553	509,936,177	346,539,726	4,651,861,456
الربح الإجمالي	1,231,063,958	124,995,968	61,680,886	1,417,740,812
الربح قبل ضريبة الدخل	653,263,854	39,726,696	(4,994,624)	687,995,926
صافي الربح	568,255,640	44,354,242	(7,015,302)	605,594,580
تكلفة التوصيل	(1,523,248,572)	(113,128,547)	(167,545,960)	(1,803,923,079)
الإطفاء	(62,666,475)	(6,211,557)	(4,744,048)	(73,622,080)

## (ج) معلومات عن المنطقة الجغرافية

## 1. الإيرادات

الفترة من 31 ديسمبر  
2025  
دولار أمريكي

الإمارات العربية المتحدة	1,680,452,563
الكويت	1,175,785,453
مصر	509,936,177
قطر	462,169,888
أخرى	823,517,375
	<b>4,651,861,456</b>

## 2. الموجودات غير المتداولة

2025  
دولار أمريكي

الإمارات العربية المتحدة	458,999,769
أخرى	111,009,861
	<b>570,009,630</b>

الموجودات غير المتداولة لا تشمل الموجودات الضريبية المؤجلة. تعتبر الدولة مهمة إذا كانت تمثل أكثر من 10% من المقياس المعني.

احتفظت المجموعة بنقد في أرصدة بنكية وودائع قصيرة الأجل بقيمة 769,641,342 دولار أمريكي في 31 ديسمبر 2025. يتم الاحتفاظ بالنقد والأرصدة البنكية لدى البنوك والمؤسسات المالية، المصنفة من AA- إلى AAA، بناءً على تصنيفات وكالة ستاندرد آند بورز العالمية.

### الذمم المدينة التجارية والذمم المدينة الأخرى

فيما يتعلق بالذمم المدينة التجارية والذمم المدينة الأخرى على مستوى المجموعة، تطبق الإدارة المنهج المبسط، وبناءً عليه يتم قياس خسائر الائتمان المتوقعة على أساس الخسائر الائتمانية المتوقعة على مدى العمر.

وتستخدم المجموعة وسيلة عملية لاحتساب خسائر الائتمان المتوقعة على الذمم المدينة التجارية، وعند الاقتضاء، أصول العقود، وذلك من خلال استخدام مصفوفة المخصصات. وتعتمد مصفوفة المخصصات على الخبرة التاريخية في خسائر الائتمان، مع تعديلها عند الضرورة لتعكس التغييرات في الظروف الاقتصادية الكلية الحالية والمتوقعة مستقبلاً.

### تقييم الخسائر الائتمانية المتوقعة للعملاء \*

يقدم الجدول التالي معلومات حول التعرض لمخاطر الائتمان والخسائر الائتمانية المتوقعة بعملاء الدفع الآجل:

مخصص الخسارة دولار أمريكي	إجمالي القيمة الدفترية دولار أمريكي	المتوسط المرجح لمعدل الخسارة	
			<b>31 ديسمبر 2025</b>
(172,721)	22,051,037	%0.78	الحالية، غير متأخرة عن السداد
(89,480)	1,688,310	%5.30	30-1 يومًا
(570,010)	1,117,666	%51.00	60-31 يومًا
(742,238)	1,028,044	%72.20	90-61 يومًا
(10,425,352)	10,425,352	%100	120-91 يومًا
<b>(11,999,801)</b>	<b>36,310,409</b>		<b>المجموع</b>

\*تتيح نظام الدفع الآجل للعملاء الأفراد شراء السلع فوراً وتسديد ثمنها على أقساط خلال فترة زمنية محددة (خلال 30 يومًا).

## 32. الأدوات المالية/إدارة المخاطر المالية

### إطار إدارة المخاطر

تتحمل إدارة المجموعة المسؤولية الشاملة عن إنشاء والإشراف على إطار إدارة المخاطر الخاص بالمجموعة. كما تتحمل إدارة المجموعة مسؤولية وضع سياسات إدارة المخاطر ومتابعة تطبيقها.

لقد تم استحداث سياسات إدارة المخاطر للمجموعة لتحديد وتحليل المخاطر التي تواجهها المجموعة، وتحديد حدود المخاطر والضوابط اللازمة ومراقبة المخاطر مع الالتزام بالأطر المحددة. تتم مراجعة سياسات وأنظمة إدارة المخاطر بانتظام لتعكس التغييرات في ظروف السوق وأنشطة المجموعة. تهدف المجموعة، من خلال معايير وإجراءات التدريب والإدارة، للحفاظ على بيئة تحكم منضبطة وبناءة يعي بموجها جميع الموظفين الأدوار والمطلوبات المنوطة بهم.

### مخاطر الائتمان

تتمثل مخاطر الائتمان في مخاطر الخسارة المالية للمجموعة إذا فشل العميل أو الطرف المقابل لأداة مالية في الوفاء بمطلوباته التعاقدية وتنشأ بالأساس من الذمم التجارية المدينة والذمم المدينة الأخرى للمجموعة. تمثل المبالغ المدرجة للموجودات المالية أقصى تعرض ائتماني.

وتشير المخاطر المتعلقة بالائتمان إلى المخاطر المتمثلة في تخلف الطرف المقابل عن سداد مطلوباته التعاقدية الأمر الذي قد يكبد المجموعة خسارة مالية. إن المخاطر التي تنشأ من القيمة الدفترية للموجودات المالية المعترف بها على النحو الوارد في بيان المركز المالي الموحد كانت تمثل تعرض المجموعة لمخاطر الائتمان كما 31 ديسمبر 2025، دون الأخذ في الاعتبار أي ضمانات محتفظ بها أو تعزيزات ائتمانية أخرى، والتي ستسبب في خسارة مالية للمجموعة بسبب الإحفاق في سداد الأطراف المقابلة لمطلوباتهم والضمانات المالية المقدمة من قبل المجموعة.

### التعرض لمخاطر الائتمان

2025 دولار أمريكي	إيضاح	
160,199,810	7	الذمم التجارية المدينة والذمم المدينة الأخرى (باستثناء المدفوعات المقدمة)
511,524,310	10	التقدي لدى البنك
258,117,033	10	ودائع قصيرة الأجل
4,738,758	9	المستحق من أطراف ذات علاقة
<b>934,579,911</b>		

يلخص الجدول التالي ملف استحقاق الأدوات المالية للمجموعة. تم تحديد الاستحقاقات التعاقدية للأدوات المالية على أساس الفترة المتبقية في تاريخ بيان المركز المالي إلى تاريخ الاستحقاق التعاقدية. تتم مراقبة ملف الاستحقاق من قبل الإدارة لضمان الحفاظ على السيولة الكافية.

فيما يلي ملف استحقاق الموجودات والمطلوبات في تاريخ بيان المركز المالي بناءً على ترتيبات السداد التعاقدية:

التدفقات النقدية التعاقدية				
أكثر من خمس سنوات دولار أمريكي	من سنة إلى خمس سنوات دولار أمريكي	أقل من سنة دولار أمريكي	المجموع دولار أمريكي	القيمة الدفترية دولار أمريكي
<b>31 ديسمبر 2025</b>				
				ذمم تجارية دائنة وذمم دائنة أخرى (باستثناء المستحقات المتعلقة بالموظفين والدائنين الآخرين)
-	-	551,453,942	551,453,942	551,453,942
		31,930,378	31,930,378	31,930,378
		41,075,971	190,467,181	152,795,404
37,577,571	111,813,639			
<b>37,577,571</b>	<b>111,813,639</b>	<b>624,460,291</b>	<b>773,851,501</b>	<b>736,179,724</b>
<b>الإجمالي</b>				

### مخاطر السوق

تُعرف مخاطر السوق بالمخاطر التي قد تؤثر على دخل المجموعة أو قيمة حيازاتها من الأدوات المالية نتيجة للتغيرات في أسعار السوق - على سبيل المثال، أسعار الصرف الأجنبي، وأسعار الفائدة وأسعار الأسهم. ويتمثل هدف إدارة مخاطر السوق في إدارة التعرضات لمخاطر السوق ومراقبتها ضمن المعايير المقبولة، مع تحسين العائد.

### مخاطر العملات

إن تعرض الشركة لمخاطر الصرف الأجنبي محدود، حيث أن نسبة كبيرة من المعاملات بالعملات الأجنبية والموجودات والمطلوبات النقدية تتم بالعملات المرتبطة بالدولار الأمريكي والتي لها تأثير محدود على سعر الصرف.

## 32. الأدوات المالية/إدارة المخاطر المالية تتمتع

### مخاطر الائتمان تتمتع

### تقييم الخسائر الائتمانية المتوقعة للذمم التجارية المدينة

يقدم الجدول التالي معلومات حول التعرض لمخاطر الائتمان والخسائر الائتمانية المتوقعة على الذمم التجارية المدينة الأخرى:

المتوسط المرجح لمعدل الخسارة	إجمالي القيمة الدفترية دولار أمريكي	مخصص الخسارة دولار أمريكي
<b>31 ديسمبر 2025</b>		
0.49%	22,560,896	(111,473)
10.92%	4,303,099	(469,950)
75.05%	6,807,257	(5,109,043)
20.80%	1,128,238	(234,672)
25.10%	775,948	(194,765)
29.50%	665,384	(196,289)
100.00%	8,066	(8,066)
<b>المجموع</b>	<b>36,248,888</b>	<b>(6,324,258)</b>

تعتمد معدلات الخسارة على تجربة الخسارة الائتمانية الفعلية على مدى السنوات الثلاث الماضية. يتم ضرب هذه المعدلات بعوامل قياسية لتعكس الاختلافات بين الظروف الاقتصادية خلال الفترة التي تم خلالها جمع البيانات التاريخية والظروف الحالية ووجهة نظر المجموعة للظروف الاقتصادية على مدى العمر الزمني المتوقع للذمم المدينة.

### المستحق من اطراف ذات علاقة

لا تعتبر المبالغ المستحقة من الأطراف ذات الصلة منخفضة القيمة الائتمانية كما في 31 ديسمبر 2025.

### مخاطر السيولة

مخاطر السيولة هي المخاطر التي قد تواجهها المجموعة في مواجهة صعوبة في الوفاء بالمطلوبات المرتبطة بمطلوباتها المالية التي يتم تسويتها من خلال تسليم النقد أو أي أصل مالي آخر. ويتمثل هدف المجموعة عند إدارة السيولة في ضمان، قدر الإمكان، امتلاكها لسيولة كافية للوفاء بمطلوباتها عند استحقاقها، في ظل الظروف العادية وغير المواتية، دون تكبد خسائر غير مقبولة أو المخاطرة بإلحاق الضرر بسمعة المجموعة.

## تحليل الحساسية

يُقدَّر تعرض المجموعة لمخاطر العملات الأجنبية عند حدوث تغير معقول في تقلبات العملات الأجنبية بنسبة ١% كما يلي:

2025	تعزير		إضعاف	
	الربح دولار أمريكي	حقوق الملكية دولار أمريكي	الربح دولار أمريكي	حقوق الملكية دولار أمريكي
EUR	(153,834)	(153,834)	153,834	153,834
IQD	360,972	360,972	(360,972)	(360,972)
BHD	997,948	997,948	(997,948)	(997,948)
EGP	1,158,040	1,158,040	(1,158,040)	(1,158,040)
JOD	931,832	931,832	(931,832)	(931,832)
KWD	1,786,176	1,786,176	(1,786,176)	(1,786,176)
OMR	366,397	366,397	(366,397)	(366,397)
QAR	643,279	643,279	(643,279)	(643,279)
SAR	75	75	(75)	(75)
	<b>6,090,885</b>	<b>6,090,885</b>	<b>(6,090,885)</b>	<b>(6,090,885)</b>

## مخاطر سعر الفائدة

مخاطر أسعار الفائدة هي المخاطر الناتجة عن تقلب قيمة الأداة المالية نتيجة التغيرات في أسعار الفائدة السائدة في السوق. لا تتعرض المجموعة لمخاطر أسعار الفائدة.

## 33. قياس القيمة العادلة

تتكون الأدوات المالية من الموجودات المالية والمطلوبات المالية. وتتألف الموجودات المالية من النقد والأرصدة المصرفية والمبالغ المستحقة من الأطراف ذات الصلة والذمم التجارية المدينة وغيرها. وتتكون المطلوبات المالية من الذمم التجارية الدائنة والذمم الدائنة الأخرى والمبالغ المستحقة للأطراف ذات الصلة.

وتُدرج القيمة العادلة للموجودات والمطلوبات المالية بالمبلغ الذي يمكن به تبادل الأداة ضمن معاملة جارية بين أطراف لديها الرغبة في إبرام المعاملات، بخلاف عمليات البيع القهري أو التصفية.

يأخذ قياس القيمة العادلة للأصل غير المالي في الاعتبار قدرة المشارك في السوق على استحداث فوائد اقتصادية من خلال استخدام الأصل في أفضل استخدام أو بيعه لمشارك آخر في السوق من شأنه أن يستخدم الأصل في أفضل استخدام.

## 32. الأدوات المالية/إدارة المخاطر المالية تتمتع

## مخاطر العملات تتمتع

تتعرض المجموعة لمخاطر العملات نتيجة لعدم التوافق بين العملات المقومة بها المبيعات والمشتريات والاقتراض والعملات الوظيفية لشركات المجموعة. العملات الوظيفية لشركات المجموعة هي بشكل رئيسي الدرهم الإماراتي (AED)، والريال السعودي (SAR)، والدينار الأردني (JOD)، والدينار الكويتي (KWD)، والجنيه المصري (EGP)، والريال العُماني (OMR)، والدينار البحريني (BHD)، والدينار العراقي (IQD)، والريال القطري (QRY).

	2025		
	صافي الموجودات	المطلوبات	الموجودات
EUR	(15,383,419)	32,182,597	16,799,178
IQD	36,097,217	9,142,719	45,239,936
BHD	99,794,800	19,221,106	119,015,906
EGP	115,803,975	4,139,739	119,943,714
JOD	93,183,163	6,397,357	99,580,520
KWD	178,617,635	80,347,586	258,965,221
OMR	36,639,750	2,028,034	38,667,784
QAR	64,327,888	4,813,323	69,141,211
SAR	7,521	-	7,521

أسعار الصرف المستخدمة خلال الفترة كالتالي

	2025 متوسط سعر الصرف	2025 إغلاق سعر الصرف
EUR	0.89	0.85
IQD	1,310	1,310
BHD	0.38	0.38
EGP	49.11	47.70
JOD	0.71	0.71
KWD	0.31	0.31
OMR	0.39	0.39
QAR	3.65	3.65
SAR	3.75	3.75

### 33. قياس القيمة العادلة تتمتع

وتُعرف القيمة العادلة هي السعر الذي سيتم استلامه لبيع أحد الموجودات أو دفعه لنقل التزام في معاملة منظمة بين المشاركين في السوق في تاريخ القياس. يعتمد قياس القيمة العادلة على افتراض أن المعاملة لبيع الأصل أو نقل الالتزام تتم إما:

- في السوق الرئيسية للأصل أو الالتزام؛ أو
- في السوق الأكثر ملاءمة للأصل أو الالتزام إن تعذر وجود سوق رئيسية.

ويتعين أن تكون السوق الرئيسية أو الأكثر ملاءمة متاحة للمجموعة.

تقاس القيمة العادلة للأصل أو الالتزام باستخدام الافتراضات التي يستخدمها المشاركون في السوق عند تسعير الأصل أو الالتزام، على افتراض أن المشاركين في السوق يتصرفون وفقاً لمنفعتهم الاقتصادية.

يأخذ قياس القيمة العادلة للأصل المالي في الحسبان قدرة المشارك في السوق على تحقيق فوائد اقتصادية من خلال استخدام الأصل في أفضل استخدام أو بيعه لمشارك آخر في السوق من شأنه أن يستخدم الأصل في أفضل استخدام.

تستخدم المجموعة تقنيات التقييم المناسبة في ظل الظروف والتي تتوفر لها بيانات كافية لقياس القيمة العادلة، وتعظيم استخدام المدخلات القابلة للملاحظة ذات الصلة وتقليل استخدام المدخلات غير القابلة للملاحظة.

ترى الإدارة أن القيم الدفترية للموجودات المالية والمطلوبات المالية المعترف بها بالتكلفة المطفأة في البيانات المالية الموحدة تقارب قيمها العادلة.

### 34. إدارة مخاطر رأس المال

تدير المجموعة رأس مالها لضمان قدرتها على الاستمرار كشركة مستمرة مع تعظيم العائد للمساهمين من خلال تحسين رصيد الدين والأسهم. تظل الاستراتيجية العامة للمجموعة دون تغيير عن تلك الخاصة بالسنوات السابقة. يتكون هيكل رأس مال المجموعة من حقوق الملكية المنسوبة إلى المساهمين، والتي تتألف من رأس المال المصدر والاحتياطيات والأرباح المحتجزة.

### 35. الاستحواذ على شركات خاضعة لسيطرة مشتركة

#### معاملات الاستحواذ على شركات تحت سيطرة مشتركة

إن الجمع بين الأعمال الذي يشمل كيانات أو شركات تحت سيطرة مشتركة هو جمع بين الأعمال حيث تكون جميع الكيانات أو الشركات المشتركة تحت سيطرة نفس الطرف المسيطر النهائي في نهاية المطاف قبل الجمع وبعده.

تتبع المجموعة محاسبة القيمة الدفترية (على أساس الترحيل) بأثر رجعي، على أساس أن الاستثمار قد نُقل ببساطة من جزء من المجموعة إلى آخر. ووفقاً لمحاسبة القيمة الدفترية، تُثبت المجموعة الموجودات والمطلوبات بقيمتها الدفترية في تاريخ الاستحواذ. ويُدرج الفرق بين القيم الدفترية للموجودات المكتسبة والمطلوبات المتكبدة، والمقابل المدفوع، في الأرباح المحتجزة ضمن بيان التغيرات في حقوق الملكية.

وكجزء من خطة إعادة الهيكلة الأوسع التي بدأتها الشركة الأم النهائية، تم تنفيذ العديد من المعاملات بين الكيانات الخاضعة لسيطرة مشتركة لتوحيد أعمال الشركة الأم النهائية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا قبل طرح العام الأولي.

في 24 سبتمبر 2024، نقلت الشركة الأم الرئيسية حصتها وسيطرتها في شركة ديليفري هيرو (شركة ذات مسؤولية محدودة) ("دي إتش إف زد") وشركاتها التابعة إلى الشركة الأم. ومقابل هذا النقل، أصدرت الشركة 178,040,951 سهمًا عاديًا للشركة الأم (للمزيد من التفاصيل، إيضاح 11 - رأس المال).

في 30 سبتمبر 2024، حصلت الشركة على السيطرة على الشركات التالية والشركات التابعة لها كجزء من معاملة التحكم المشتركة. لتسهيل هذا التحويل، أصدرت الشركة 75,608,949 سهمًا عاديًا إضافيًا للشركة الأم. وشمل ذلك أيضًا تسوية بعض المطلوبات الداخلية للمجموعة تجاه الشركة الأم الأساسية. (للمزيد من التفاصيل، إيضاح 11 - رأس المال).

- شركة فود أون كليك دوت كوم منطقة حرة- ذ.م.م؛
- شركة الطلبات لخدمات التوصيل - ذ.م.م؛
- شركة ديليفري هيرو مصر - ش م؛
- شركة دارك ستورز مينا هولدينج ليمند؛
- شركة ديليفري هيرو كيتشنز مينا هولدينج ليمند؛
- شركة دي إتش كيتشنز - - ذ.م.م؛ و
- شركة ديليفري هيرو بايمينتس مينا منطقة حرة-ذ.م.م.

تم تنفيذ هذه المعاملات لإعادة تنظيم الهيكل التنظيمي للمجموعة استعدادًا للاكتتاب العام الأولي، بما يتماشى مع هدف الشركة الأم النهائية المتمثل في طرح 20% من حصتها في الشركة من خلال الاكتتاب العام الأولي.

## 35. الاستحواذ على شركات خاضعة لسيطرة مشتركة تتممة

## معاملات الاستحواذ على شركات تحت سيطرة مشتركة تتممة

تم تنفيذ عملية الاستحواذ على الشركات المذكورة أعلاه بشكل استراتيجي لتبسيط وتركيز الإدارة التشغيلية والمالية. ومن خلال إعادة الهيكلة تحت السيطرة الكاملة للشركة، كان هدف المجموعة هو إدراج أسهم الشركة في سوق دبي المالي. وكانت هذه الشركات بالفعل تحت سيطرة مشتركة، حيث كانت شركة ديلفري هيرو إس إي الشركة الأم النهائية.

في 25 فبراير 2025، استحوذت شركة طلبات القايزة بي ال سي على نسبة 100% من رأس مال شركة إنستاشوب المحدودة من شركة ديلفري هيرو إس إي (الشركة الأم النهائية)، وذلك كعمالة بين أطراف خاضعة لسيطرة مشتركة. وبموجب هذا الاستحواذ، أصبحت إنستاشوب شركة تابعة مملوكة بالكامل للشركة.

وقد بلغ إجمالي المقابل المالي المدفوع لعملية الاستحواذ 31,928,889 دولار أمريكي، ويمثل هذا المبلغ القيمة الرأسمالية لشركة إنستاشوب المحدودة، بما في ذلك رأس المال المكتتب به واحتياطيات رأس المال. وقد تم سداد المقابل نقدًا.

يلخص الجدول التالي القيم الدفترية للموجودات المكتسبة والمطلوبات المفترضة في تاريخ الاستحواذ:

	ديلفيري هيرو - منطقة حرة - ذ.م.* دولار أمريكي	إنستاشوب المحدودة دولار أمريكي	المجموع دولار أمريكي
الممتلكات والمعدات (إيضاح 5)	148,423,687	4,320,672	152,744,359
الموجودات غير الملموسة (إيضاح 6)	317,823,453	74,389	317,897,842
الذمم التجارية المدينة والذمم المدينة الأخرى المخزون	126,734,495	35,337,439	162,071,934
المستحق من الأطراف ذات العلاقة	38,920,567	892,429	39,812,996
التفد وما يعادله**	960,878	-	960,878
قروض من أطراف ذات علاقة	316,150,394	21,690,387	337,840,781
المستحق للأطراف ذات العلاقة	(1,587,389)	(6,616,994)	(8,204,383)
الذمم التجارية الدائنة والذمم الدائنة الأخرى	(33,020,765)	(98,571)	(33,119,336)
المطلوبات الإيجارية (إيضاح 13)	(388,376,407)	(33,155,570)	(421,531,977)
مكافأة نهاية الخدمة للموظفين (إيضاح 14)	(92,490,561)	(1,664,277)	(94,154,838)
مطلوبات الضرائب الجارية	(17,786,656)	(1,691,442)	(19,478,098)
	(19,881,395)	(895,020)	(20,776,415)

المجموع دولار أمريكي	إنستاشوب المحدودة دولار أمريكي	ديلفيري هيرو - منطقة حرة - ذ.م.* دولار أمريكي	إجمالي المطلوبات الصافية المفترضة القابلة للتحديد يطرح: رأس المال المصدر (إيضاح 11) *** يطرح: التفد المدفوع**
414,063,743 (253,649,900) (31,928,889)	18,193,442 - (31,928,889)	395,870,301 (253,649,900) -	
128,484,954	(13,735,447)	142,220,401	التأثير الصافي على الاستحواذ على الكيانات الخاضعة للسيطرة المشتركة المرحل إلى الأرباح المحتجزة ضمن حقوق الملكية

\* يشمل ذلك القيمة الدفترية لصافي أصول شركة ديلفيري هيرو - منطقة حرة - ذ.م. كما في 24 سبتمبر 2024، وصافي أصول الشركات التابعة التي تم الاستحواذ عليها من قبل شركة ديلفيري هيرو - منطقة حرة - ذ.م. بتاريخ 30 سبتمبر 2024

\*\* يمثل صافي النقد المستلم من الاستحواذ على الشركات التابعة الخاضعة لسيطرة مشتركة (شركة ديلفيري هيرو - منطقة حرة - ذ.م. و شركة إنستاشوب المحدودة) والبالغ 305,911,892 دولار أمريكي، النقد وما في حكمه المستلم بمبلغ 337,840,781 دولار أمريكي مطروحًا منه النقد المدفوع مقابل الاستحواذ على إنستاشوب المحدودة والبالغ 31,928,889 دولار أمريكي.

\*\*\* أصدرت الشركة رأس مال أسهم للشركة الأم كمقابل للاستحواذ على الشركات التابعة لديلفيري هيرو - منطقة حرة - ذ.م.

يعتبر الاستحواذ على الكيانات المذكورة أعلاه اندماجًا تجاريًا تحت سيطرة مشتركة، وهو لا يندرج تحت المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم 3 - اندماج الأعمال. وبناءً على ذلك، تم احتساب الاستحواذ على الكيانات المذكورة أعلاه بأثر رجعي بالقيم الدفترية للشركة المستحوذ عليها كما في تاريخ الاستحواذ.

## المصطلحات

المصطلح	التعريف
<b>العملاء/المستخدمون النشطون</b>	الأفراد الذين قاموا بطلب واحد ناجح على الأقل من خلال منصة طلبات خلال الشهر الميلادي الكامل المحدد.
<b>الشركاء النشطون</b>	الشركاء الذين نفذوا طلبًا واحدًا ناجحًا على الأقل عبر منصة طلبات خلال الشهر الميلادي الكامل المحدد.
<b>سائقي التوصيل النشطون</b>	أفراد التوصيل الذين قاموا بتوصيل طلب واحد ناجح على الأقل تم تقديمه من خلال منصة طلبات خلال الشهر الميلادي الكامل المحدد.
<b>سوق أبوظبي العالمي (ADGM)</b>	سوق أبوظبي العالمي.
<b>الدرهم (AED)</b>	العملة الرسمية لدولة الإمارات العربية المتحدة.
<b>الذكاء الاصطناعي (AI)</b>	يشير إلى التقنيات التي تحاكي الذكاء البشري.
<b>النظام الأساسي للشركة</b>	النظام الأساسي للشركة حسب تعديله من وقت لآخر والمعمول به حاليًا.
<b>مجلس الإدارة</b>	مجلس إدارة الشركة.
<b>تكلفة اكتساب العميل (CAC)</b>	التكلفة اللازمة لاكتساب عميل جديد.
<b>معدل النمو السنوي المركب (CAGR)</b>	معدل النمو السنوي مع افتراض التركيب.
<b>قانون الشركات التجارية</b>	المرسوم بقانون اتحادي إماراتي رقم 32 لسنة 2021 (وتعديلاته).
<b>لوائح الشركات</b>	لوائح الشركات لسوق أبوظبي العالمي لعام 2020 (وتعديلاتها).

## المصطلح

## التعريف

المصطلح	التعريف
<b>عرض القيمة للمستهلك</b>	الفوائد الأساسية التي تدفع المستهلكين لتفضيل منصة توصيل معينة، وتشمل: (1) مجموعة واسعة من البائعين والفئات والمنتجات، (2) تجربة طلب وتوصيل موثوقة وسلسة، و(3) قيمة عالية للوقت والمال المبذول.
<b>سعر النقرة (CPC)</b>	نموذج تسعير للإعلانات على الإنترنت يتم فيه الدفع مقابل كل نقرة.
<b>ديليفري هيرو (Delivery Hero)</b>	شركة مساهمة أوروبية مقرها برلين، ألمانيا، وهي الشركة الأم النهائية لشركة طلبات.
<b>سوق دبي المالي (DFM)</b>	أحد السوقين الماليين الرئيسيين في دولة الإمارات العربية المتحدة.
<b>وثيقة تفويض الصلاحيات (DoA)</b>	وثيقة تفويض وثيقة تُحدد الصلاحيات المخولة.
<b>مؤشر الترويج الداخلي للموظفين (eNPS)</b>	مقياس لمدى رغبة الموظفين في التوصية بطلبات كمكان للعمل.
<b>الاستدامة (ESG)</b>	تشير إلى الجوانب البيئية والاجتماعية والحوكمة.
<b>القطاع الغذائي</b>	خدمة طلب الطعام عبر الإنترنت من خلال طلبات.
<b>السنة المالية (FY)</b>	فترة محاسبية مدتها 12 شهرًا.
<b>دول مجلس التعاون الخليجي (GCC)</b>	السعودية، الإمارات، قطر، الكويت، عمان، البحرين (باستثناء السعودية عند الإشارة إلى عمليات طلبات).
<b>الجمعية العمومية</b>	الجمعية العمومية لمساهمي الشركة.
<b>القطاع التجاري والتجزئة</b>	خدمات البقالة والمتاجر المريحة التي تقدمها طلبات.
<b>المجموعة</b>	تشير إلى شركة طلبات القابضة وشركاتها التابعة الموحدة.
<b>المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS)</b>	المعايير العالمية لإعداد التقارير المالية.
<b>الاستشاريون الصناعيون</b>	شركة Redseer Consulting

## المصطلح

## التعريف

المصطلح	التعريف
<b>تقرير الصناعة</b>	بيانات السوق ومعلومات أخرى من تقارير أعضائها الاستشاريون لصالح الشركة.
<b>إنستاشوب</b>	شركة تجارة إلكترونية للبقالة، تم الاستحواذ عليها بالكامل من قبل طلبات في 25 فبراير 2025.
<b>K ألف</b>	يمثل القيم بالآلاف.
<b>المتاجر المحلية</b>	شركاء محليون مثل محلات البقالة، الصيدليات، ومحلات الزهور.
<b>mN مليون</b>	يمثل القيم بالملايين.
<b>منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (MENA)</b>	تشمل دولًا مثل الإمارات، السعودية، مصر وغيرها.
<b>Min دقائق</b>	وحدة لقياس الزمن.
<b>شهر ديسمبر</b>	من 1 ديسمبر إلى 31 ديسمبر.
<b>مؤشر الترويج الصافي (NPS)</b>	مقياس رضا العملاء وولائهم.
<b>الشريك</b>	يشمل المطاعم والبائعين الآخرين على منصة طلبات.
<b>المطاعم</b>	شركاء المطاعم المسجلين على منصة طلبات.
<b>العائد على الإنفاق الإعلاني (ROAS)</b>	الإيرادات المتحققة مقابل كل دولار يُنفق على الإعلانات.
<b>الفئات القابلة للخدمة (SAC)</b>	الفئات التي يمكن لخدمة طلبات تليمتا.
<b>هيئة سوق المال (CMA)</b>	هيئة سوق المال في دولة الإمارات العربية المتحدة.
<b>قواعد الحوكمة الصادرة عن الهيئة (CMA Governance Rules)</b>	دليل حوكمة الشركات المساهمة العامة الصادر عن الهيئة بموجب القرار رقم RM/3 لسنة 2020 (وتعديلاته).
<b>إجمالي الفئات المستهدفة (TAC)</b>	فئات السوق الأوسع التي تمثل إجمالي الفرص السوقية الممكنة.

## تقرير الحوكمة

## التقرير الاستراتيجي

## النتائج المالية



المصطلح	التعريف
<b>طلبات، أو الشركة، أو المجموعة</b>	شركة طلبات القابضة ش.م.ع، شركة مساهمة عامة محدودة، مؤسسة في سوق أبوظبي العالمي، الإمارات العربية المتحدة، وشركاتها التابعة الموحدة.
<b>إجمالي السوق القابل للاستهداف (TAM)</b>	إجمالي حجم السوق الذي يمكن استهدافه بالمنتجات أو الخدمات.
<b>قنية التليمتاكس (Telematics)</b>	تكنولوجيا لرصد أنماط قيادة السائقين (مثل السرعة، الكبح) بهدف تعزيز السلامة.
<b>tMarts</b>	مراكز التخزين والتوزيع التابعة لطلبات والمصممة لتلبية الطلبات الفورية عبر الإنترنت للبقالة ومنتجات الراحة.
<b>الإمارات العربية المتحدة (UAE)</b>	دولة في منطقة الشرق الأوسط.
<b>الأمم المتحدة (UN)</b>	منظمة دولية تعزز التعاون العالمي.
<b>الدولار الأمريكي، USD \$ أو \$US</b>	العملة الرسمية للولايات المتحدة الأمريكية.
<b>تقنية التليمتاكس (Telematics)</b>	جودة تجربة المستخدم عند التفاعل مع المنصة.

## مقاييس الأداء البديلة

تستخدم طلبات بانتظام مقاييس أداء بديلة ذات صلة لفهم الأداء المالي والوضع المالي للمجموعة بشكل أفضل. قد لا تكون هذه المقاييس قابلة للمقارنة مع تلك المستخدمة من قبل شركات أخرى؛ كما أنها ليست مقاييس معتمدة بموجب المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS) أو أي من مبادئ المحاسبة المقبولة عمومًا، وبالتالي لا ينبغي اعتبارها بديلًا عن المعلومات الواردة في البيانات المالية للمجموعة.

المصطلح	التعريف	المصطلح	التعريف
<b>إجمالي قيمة البضائع المباعة (GMV)</b>	إجمالي القيمة المدفوعة من قبل العملاء (بما في ذلك ضريبة القيمة المضافة، ورسوم التوصيل والخدمة، مطروكا منها القسائم والخصومات الأخرى).	<b>التدفق النقدي الحر المعدل</b>	الأرباح المعدلة مضافاً إليها التغيرات في رأس المال العامل (باستثناء الذمم المدينة من مزودي خدمات الدفع وديون المطاعم) مطروكا منها النفقات الرأسمالية، ومدفوعات الإيجار، والضرائب. التدفق النقدي الحر المعدل مقسوماً على GMV.
<b>إيرادات التقارير الإدارية</b>	الإيرادات قبل خصم القسائم والخصومات الأخرى التي يتم إصدارها للعملاء وتأثيرات التسوية.	<b>هامش التدفق النقدي الحر المعدل</b>	التدفق النقدي الحر المعدل مقسوماً على الأرباح المعدلة.
<b>الربح الإجمالي</b>	الإيرادات مطروكا منها تكلفة المبيعات المباشرة.	<b>صافي الدخل المعدل</b>	صافي الدخل مطروكا منه: (1) أرباح/خسائر صرف العملات الأجنبية (خاصة الخسائر غير المحققة المتعلقة بقرض المساهم في ديليفري هبرو مصر SAE)، و(2) مصاريف الفوائد على القروض، والدخل من الفوائد.
<b>هامش الربح الإجمالي</b>	الربح الإجمالي مقسوماً على إجمالي قيمة البضائع المباعة (GMV).	<b>هامش صافي الدخل المعدل</b>	صافي الدخل المعدل مقسوماً على GMV.
<b>الأرباح المعدلة قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء المعدلة EBITDA</b>	يتم احتسابها كصافي الدخل قبل الضرائب الجارية، وتكاليف التمويل، وخسائر صرف العملات، استهلاك الممتلكات والمعدات، والضرائب الأخرى، وتأثيرات الدخل غير التشغيلي (بما في ذلك مصاريف التعويضات القائمة على الأسهم والتعديلات الأخرى).		
<b>هامش الأرباح المعدلة EBITDA</b>	الأرباح المعدلة مقسومة على إجمالي قيمة البضائع المباعة (GMV).		

**التقويم المالي 2026 (المتوقع)**

13 فبراير 2026	النتائج المالية للربع الرابع والسنة المالية 2025 (مدققة)
31 مارس 2026	التقرير السنوي لعام 2025
13 أبريل 2026	اجتماع الجمعية العمومية السنوي لعام 2026
11 مايو 2026	النتائج المالية للربع الأول من عام 2026 (مراجعة)
12 أغسطس 2026	النتائج المالية للربع الثاني والنصف الأول من عام 2026 (مراجعة)
11 نوفمبر 2026	النتائج المالية للربع الثالث وفترة التسعة أشهر من عام 2026 (مراجعة)
10 نوفمبر 2025	النتائج المالية للربع الثالث وفترة التسعة أشهر من عام 2025 (مراجعة)

**الناشر**

المكتب الرئيسي: مبنى B06، سيتي ووك، شارع الصفا  
ص.ب 36728، دبي، الإمارات العربية المتحدة

**علاقات المستثمرين**

ir@talabat.com | irtalabat.com

**الإعلام والصحافة**

press@talabat.com | corporate.talabat.com

**إخلاء مسؤولية وملاحظات إضافية**

يحتوي هذا التقرير السنوي المجمع على بعض البيانات المتعلقة بالشركة. يمكن تحديد هذه البيانات من خلال حقيقة أنها لا تتعلق فقط بوقائع تاريخية أو حالية.

عادةً ما تُستخدم كلمات مثل "يتوقع"، "يستهدف"، "يقدر"، "ينوي"، "يخطط"، "سوف"، "يعتقد"، "يهدف"، "قد"، "سيكون"، "ينبغي" أو ما شابهها للإشارة إلى تلك البيانات. تنطوي هذه البيانات على مخاطر وعدم يقين قد تؤدي إلى اختلاف جوهري في النتائج الفعلية مقارنة بما هو مذكور أو متوقع. لا تتحمل الشركة أي مسؤولية عن دقة أو عدالة هذه البيانات، كما تُخلى مسؤوليتها عن أي التزام بتحديثها إلا إذا اقتضى القانون ذلك.

لا يُشكل هذا التقرير أو أي من محتوياته دعوة أو عرضاً لشراء أو بيع أي أوراق مالية في أي ولاية قضائية.

قد لا تتطابق بعض الأرقام أو النسب المئوية في هذا المستند بسبب التقريب الحسابي.



**talabat**

[ir.talabat.com](https://ir.talabat.com)  
[corporate.talabat.com](https://corporate.talabat.com)