CENOMI

سينومي ريتيل

التقرير السنوي 2024م

خادم الحرمين الشريفين

الملك سلمان بن عبدالعزيز آل سعود

صاحب السمو الملكي

الأمير محمد بن سـلمان بن عبدالعزيز آل سعود

شعار العام

كفاءة أعلى، أداء أكثر سلاسة، استعداداً للنمو.

نجحنا خلال العام الماضي في إعادة رسم رؤيتنا لأساليب عملنا، وتحديد وجهات نمونا، والمبادئ التي نرتكز عليها، ما وضع سينومي ريتيل على الطريق الصحيح نحو مرحلة جديدة قوامها الطموح والعزيمة والرؤية الواضحة. كان عاماً شكلته قناعتنا الراسخة، وترجمتْهُ جرأتنا على اتخاذ قرارات حاسمة لإعادة هيكلة أعمالنا بما يحقق لها ميزة تنافسية طويلة الأجل، فكان لكل قرار نتخذه غايةٌ وهدف، وكل تغيير يقرّبنا من المكانة التي نصبو إليها.

لم يكن هذا التحول تدريجياً، بل كان تحولاً جذرياً وشاملاً، أعدنا من خلاله معايرة أسس أعمالنا ومنهجياتها. وبفضل تحديدنا لأولويات أكثر دقة واعتمادنا هيكلاً تنظيمياً مبسطاً، وجّهنا جهودنا نحو المبادرات التي تضمن تحقيق أثر مستدام. وكانت النتيجة كياناً تجارياً أكثر مرونة، يتمتع بالثقة والقدرة على الريادة والتكيف والازدهار في مشهد أعمال سريع التغير.

ومع انطلاقتنا نحو عام 2025م، نوجه تركيزنا على الاستثمار بعناية فائقة، والتوسع بانضباط وحكمة، والتقدم بخطى أسرع في الأسواق الأكثر أهمية وجدوى بالنسبة لنا. لقد تمكنا من إرساء أسس صلبة لأعمالنا، وباتت استراتيجيتنا واضحة المعالم. وبفضل كل ما تحقق وما بذل من جهود، أصبحت سينومي ريتيل اليوم وبكل ثقة، أكثر تركيزاً، وأعلى كفاءةً، وأتم استعداداً للنمو.

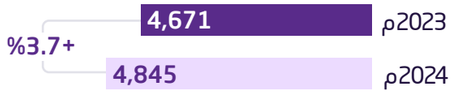
لمحة موجزة عن العام 2024م

شكّل عام 2024م نقطة تحوّل محورية في مسيرة سينومي ريتيل، حيث تميّز بالتركيز الدقيق في التنفيذ وإطلاق عملية تحوّل جريئة. وبفضل تحديد الأولويات بدقة أكبر، وتبنّي هيكل تنظيمي أكثر كفاءة، ورسم مسار واضح للمستقبل، باتت الشركة اليوم تقف على أرض صلبة للانطلاق نحو تسريع وتيرة النمو بثقة وعزم.

أبرز المؤشرات المالية

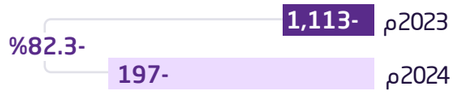
الإيرادات

مليون ﷼



صافي الخسارة

مليون ﷼



الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك (EBITDA)

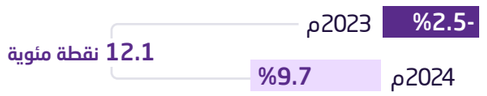
مليون ﷼

هامش صافي الخسارة

مليون ﷼

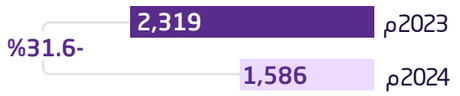
هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك

مليون ﷼



صافي الدَّيْن

مليون ﷼



أبرز الإنجازات التشغيلية

افتتاح **12 فرعاً لعلامة "صب واي"** في أكتوبر في يوم واحد و **14 فرعاً لعلامة "صب واي"** في ديسمبر في يوم واحد، محققةً بذلك **رقماً قياسياً عالمياً**

إعادة افتتاح فرع "زارا" في النخيل مول ليكون **أكبر فروع العلامة التجارية في المملكة**

إطلاق أربع علامات تجارية تابعة لمجموعة "إنديتكس" على منصة "نرينديول" للتجارة الإلكترونية

التخارج من **24 علامة تجارية** ضمن استراتيجية الشركة لتحسين محفظتها

دخول سوق أوزبكستان عبر افتتاح **8 متاجر** لعلامات تجارية رائدة

توظيف 1,499 من الكوادر الوطنية، وخفض معدل دوران الموظفين في المتاجر من 70% إلى 40%

توسيع حضورنا الاستراتيجي

في دولة أذربيجان مع افتتاح متجر جديد لـ "زارا"، وذلك بعد إطلاق 6 متاجر جديدة تابعة لمجموعة "إنديتكس"

للمزيد من المعلومات،

يُرجى زيارة موقعنا الإلكتروني

www.cenomiretail.com

جدول المحتويات

01 نظرة عامة

نبذة عن سينومي ريتيل 12
التواجد الجغرافي 14
محفظة العلامات التجارية 16
أبرز محطات العام 20
الوضع الاستثماري 22
معلومات المساهمين 24

02 المراجعة الاستراتيجية

كلمة رئيس مجلس الإدارة 28
كلمة الرئيس التنفيذي 30
الاستراتيجية ومؤشرات الأداء الرئيسية 34
نموذج العمل 36
نظرة عامة على السوق 38
التواصل مع أصحاب المصلحة وإشراكهم 46
المراجعة المالية 50
موظفونا 56

03 مراجعة الأعمال

المملكة العربية السعودية - قطاع التجزئة 62
قطاع التجزئة الدولي 68
قطاع الأطعمة والمشروبات 82
التجارة الإلكترونية 88

04 الحوكمة 92

05 القوائم المالية 136

تستعد سينومي ريتيل اليوم لمرحلة جديدة من النمو تتميز بأعلى درجات التركيز والطموح.

4.8 مليار ﷼
الإيرادات

468.6 مليون ﷼
الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك

قطعنا في العام الماضي أشواطاً كبيرةً للارتقاء بأداء محفظتنا وتحسين كفاءتنا التشغيلية وتعزيز مركزنا المالي.

01
نظرة عامة

تلتزم سينومي ريتيل التزاماً راسخاً بتقديم قيمة مستدامة عبر استراتيجية متوازنة متعددة الأبعاد والأسواق.

نبذة عن سينومي ريتيل	12
التواجد الجغرافي	14
محفظة العلامات التجارية	16
أبرز محطات العام	20
الوضع الاستثماري	22
معلومات المساهمين	24

نبذة عن سينومي ريتيل

تتربع سينومي ريتيل على عرش قطاع الامتياز التجاري في المملكة العربية السعودية، كونها الاسم الأكبر والأبرز في هذا المجال، والشركة الوحيدة من نوعها المدرجة في أسواق المال على مستوى منطقة الشرق الأوسط. تأسست في عام 1991م على يد الأستاذ فواز عبدالعزيز الحكير وإخوانه سلمان وعبدالمجيد، ومنذ ذلك الحين، انطلقت الشركة في مسيرة نمو متسارعة، محققة قفزات نوعية حولتها من عدد محدود من المتاجر إلى قوة إقليمية يُشار إليها بالبنان في عالم التجزئة.

نفخر اليوم بتشغيل شبكة واسعة تضم أكثر من 850 متجراً تنتشر في 159 مركزاً تجارياً عبر 9 دول، مدعومة بمنصة تجزئة متكاملة تمتد على مساحة تزيد عن 360,000 متر مربع. تشمل محفظتنا المتنوعة 51 علامة تجارية رائدة تلبي مختلف الأذواق والميزانيات، بدءاً من الأزياء النسائية والرجالية وملابس الأطفال ومنتجات الرَضّع والأحذية والإكسسوارات ومستحضرات التجميل، وصولاً إلى المتاجر متعددة الأقسام، بالإضافة إلى مجموعة متميزة من 271 مطعماً ومقهى حائزة على جوائز مرموقة في قطاع الأغذية والمشروبات.

تُعتبر سينومي ريتيل الشريك الرائد للعلامات التجارية في المملكة العربية السعودية، حيث تضطلع بدور محوري في جلب أرقى الأسماء العالمية إلى واحدٍ من أسرع أسواق المستهلكين تطوراً ونمواً على مستوى العالم. ويمتد نطاق أعمالنا ليشمل مناطق الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ورابطة الدول المستقلة، مع بصمة متنوعة في قطاعات الأزياء، والجمال، والأغذية والمشروبات، والرياضة، والترفيه. يقف خلف هذا النجاح فريق عمل متنوع وموهوب يضم أكثر من 6,500 موظفاً وموظفة، يكرسون جهودهم لتقديم تجارب تسوق استثنائية في جميع الأسواق التي نخدمها.

بفضل رؤيةٍ أكثر وضوحاً، ونموذج عملٍ أكثر مرونة وكفاءة، وتحسن مالي ملموس، ومسار مستقبلي راسخ، تستعد سينومي ريتيل اليوم للانطلاق نحو مرحلة جديدة من النمو المستدام، وهي على أهبة الاستعداد لاغتنام الفرص الواعدة التي يوفرها مشهد التجزئة الإقليمي المتسارع.

رؤيتنا الطموحة

أن نصبح أكبر شركة تجزئة متكاملة متعددة القنوات لأنماط الحياة العصرية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، والوجهة الأكثر إثارة للإعجاب، والشريك المفضل للعلامات التجارية المحلية والعالمية.

تركيزنا الاستراتيجي

ينصب تركيزنا الأساسي على تقديم قيمة استثنائية لعملائنا وشركائنا ومساهمينا الكرام. فمن خلال توفير تشكيلة واسعة من المنتجات عالية الجودة، وتقديم خدمات فائقة المستوى، وبناء شراكات استراتيجية طويلة الأجل، نعمل على بناء شركة أقوى وأكثر قدرة على التكيف والازدهار. وتتمحور أولوياتنا الاستراتيجية الواضحة والمحددة حول ما يلي:

- الاستمرار في تعزيز حضورنا الدولي وترسيخ مكانة علاماتنا التجارية الرائدة في الأسواق ذات الإمكانات العالية.
- تحقيق تكامل سلس ومبتكر بين قنوات التجزئة التقليدية والرقمية لخلق تجربة تسوق فريدة لا مثيل لها لعملائنا.
- ترسيخ مكانة سينومي ريتيل كشركة رائدة في تقديم مفاهيم تجزئة مبتكرة، مع تعزيز هيمنتنا السوقية في أسواقنا الرئيسية.

قيمنا الجوهرية

1 إسعاد العملاء: نضع احتياجات ورغبات عملائنا دائماً في صميم اهتمامنا.

2 الالتزام بالإنجاز: نُظهر التزاماً شخصياً راسخاً بتحقيق النتائج المرجوة.

3 التنفيذ بإتقان: إتقاننا لعملنا لا يقل أهمية عن النتائج التي نحققها.

4 النجاح معاً: نعمل بروح الفريق الواحد لتحقيق السرعة والإنجاز نحو النجاح المشترك.

5 تبني التغيير: نتحلى بالشجاعة للتفكير في مستقبل أفضل وتشكيل ملامحه بكل ثقة وإقدام.

التواجد الجغرافي*

880
متجراً

631
متجراً في المملكة العربية السعودية

271
منفذاً للأطعمة والمشروبات

360
متجر تجزئة

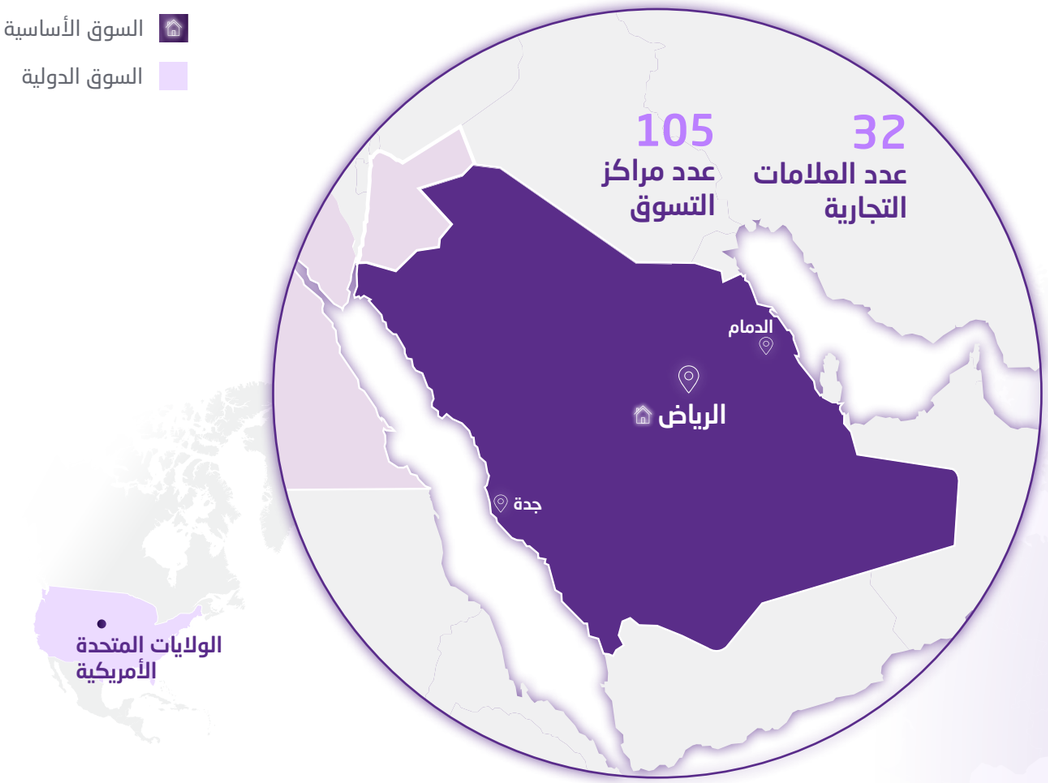
9
دول

159
مركزاً للتسوق

51
علامة تجارية

249
متجر تجزئة في الأسواق الدولية

20
موقعاً إلكترونياً أحادي العلامة التجارية



	عدد مراكز التسوق	عدد العلامات التجارية
المملكة العربية السعودية	**105**	**32**
الولايات المتحدة الأمريكية	14	1
كازاخستان	8	5
أوزباكستان	1	7
أذربيجان	7	17
جورجيا	6	19
أرمينيا	4	15
الأردن	6	18
مصر	8	5

* كما في 31 ديسمبر 2024م

محفظة العلامات التجارية

العلامات التجارية التي تضمها CENOMI في العام 2024م

العلامات التجارية الرائدة من المستوى الأول

ZARA · ZARA HOME · OYSHO · lefties · PULL&BEAR · Bershka · MANGO
stradivarius · Massimo Dutti · CINNABON · SUBWAY

إنديتكس

ZARA · ZARA HOME · OYSHO · lefties · PULL&BEAR · Bershka
stradivarius · Massimo Dutti

الأزياء

MANGO · MACHKA · LC WAIKIKI · NEW YORKER · IPEKYOL · adL · M&S EST. 1884
okaïdi OBAÏBI · TWIST · U.S. POLO ASSN. SINCE 1890 · PANÇO · MONSOON · ACCESSORIZE LONDON
CHARLES & KEITH · CALL IT SPRING · OXXO · Marie France · LIPSY LONDON · Clarks
laVie en Rose · flormar · La Senza · QUIZ · ALDO · ALDO Accessories
ZIDDY · PARFOIS · sunglass hut

الأطعمة والمشروبات

CINNABON · SUBWAY · crepeaffaire · jamba · CABANA · Molten · CAFFE DI CLASSE · SECRETS

إلكترونيات

aleph · fnac

نمط الحياة العصرية

flying tiger copenhagen · BILLY BEEZ

رياضة

DECATHLON

مستحضرات التجميل

KIKO MILANO

العلامات التجارية التي تم التخارج عنها في المملكة العربية السعودية خلال عام 2024م

في عام 2024م، اتّخذت "سينومي ريتيل" خطوة استراتيجية لإعادة تشكيل محفظتها الاستثمارية، من خلال التخارج المدروس من عدد من العلامات التجارية غير الأساسية، بهدف إعادة توجيه الموارد نحو العلامات ذات الأولوية والأسواق الأكثر أهمية. وقد ساهم هذا التوجّه في تعزيز كفاءة العمليات، وتحسين استخدام رأس المال، ورفع مستويات الربحية، بما يدعم رؤية الشركة طويلة الأجل لبناء شركة أكثر مرونة وتركيزاً على العلامات الرائدة، قادرة على التوسع في القطاعات عالية النمو وتحقيق قيمة مستدامة.

adL
bizou
flormar
La Senza
LIPSY LONDON
QUIZ
ESTĒE LAUDER
OXXO
undiz
MONSOON
CHARLES & KEITH
NINE WEST
CALL IT SPRING
ZIDDY
women'secret
Marie France
ALDO
ALDO Accessories
GERRY WEBER
BIJOU BRIGITTE
SPRINGFIELD Man & Woman
IKKS
ACCESSORIZE LONDON
Pedro
laVie en Rose

أبرز محطات العام

شهدت سينومي ريتيل في عام 2024م تحولاً جذرياً في مسارها نحو التحسين والتطوير المستمر لعملياتها. فقد ركّزت الشركة جهودها على الأنشطة الأساسية ذات الأولوية، وبسّطت محفظتها الاستثمارية بتخارجات مدروسة، ثم توسعت استراتيجياً في الأسواق الواعدة. وقد جعلها هذا النهج أكثر كفاءة وقوة واستعداداً لتسريع النمو في عام 2025م وما بعده.

وجهت الشركة خلال عام 2024م تركيزها بدقة نحو ثلاث ركائز أساسية: تعزيز كفاءتها التشغيلية، وتنفيذ برنامج لتطوير محفظة علاماتها التجارية، وتطبيق برنامج شامل لخفض التكاليف.

الربع الأول

- إتمام بيع حقوق الامتياز التجاري لـ 16 علامة تجارية إلى شركة العثيم للأزياء (مكاسب رأسمالية بقيمة 35 ﷼ مليون).
- التوسع في أوزبكستان بـ 8 علامات تجارية.

الربع الثاني

- استلام حصيلة المبيعات من حقوق الامتياز المباعة في صيغة معدّلة من اتفاقية شراء الأسهم مع العثيم لـ 3 علامات تجارية إضافية: ألدو، وألدو إكسسواريز، ولا في إن روز (مكاسب رأسمالية بقيمة 131 ﷼ مليون).

الربع الثالث

- واصلت الشركة تنفيذ برنامج تطوير المحفظة الاستثمارية في المملكة العربية السعودية وباعت حقوق الامتياز التجاري لـ 5 علامات تجارية إضافية: تشارلز آند كيث، وبيدرو، وإستي لودر، وناين ويست إلى مجموعة أباريل، وكول إت سبرينغ إلى شركة العثيم للأزياء (حصيلة مبيعات بقيمة 47 ﷼ مليون بالإضافة إلى المخزون).
- تجديد وإعادة افتتاح المتجر الرئيسي لماسيمو دوتي بأحدث مفهوم للعلامة التجارية في أرمينيا.

الربع الرابع

- تسجيل رقم قياسي عالمي جديد لصب واي بافتتاح 12 فرعاً جديداً في نفس اليوم في أكتوبر، وحطّمت رقماً قياسياً جديداً في ديسمبر بافتتاح 14 فرعاً جديداً لصب واي بشكل متزامن.
- افتتاح متجر زارا جديد في أذربيجان، بعد افتتاح 6 متاجر جديدة لإنديتكس في 2024م.
- تجديد وافتتاح متجر زارا بالمفهوم الجديد في النخيل مول بالرياض، المملكة العربية السعودية.
- إطلاق أربع علامات تجارية لإنديتكس على منصة التجارة الإلكترونية "ترينديول"، لتوسيع نطاق الوصول إلى جمهور جديد.

الوضع الاستثماري

تتمتع سينومي ريتيل بميزة تنافسية فريدة كونها الكيان الوحيد المدرج من نوعه في أسواق المال بالشرق الأوسط وفي تداول السعودية، مدعومة بحجم أعمالها الذي لا يضاهى في السوق بجانب محفظتها المكونة من نخبة من العلامات التجارية الرائدة وتنفيذها المحكم لاستراتيجيتها التشغيلية. تعمل الشركة في أسواق ذات مقومات هيكلية أساسية قوية، وتلتزم التزاماً راسخاً بتقديم قيمة مستدامة عبر استراتيجية متوازنة متعددة الأبعاد والأسواق.

01 حضور غير مسبوق في المملكة العربية السعودية

تُشغل سينومي ريتيل 631 متجراً منتشراً عبر أنحاء المملكة، مما يمنحها وصولاً وحضوراً لا نظير له في السوق، يمتد عبر قطاعات مختلفة مثل التجزئة والأغذية والمشروبات والتجارة الإلكترونية.

02 محفظة استثنائية من العلامات التجارية الرائدة

تضم محفظة سينومي ريتيل مجموعة قوية من العلامات التجارية الرائدة تمتد عبر قطاعات التجزئة والأغذية والمشروبات والتجارة الإلكترونية، وتُقدم مزيجاً متوازناً من الأسماء العالمية والمفاهيم المحلية عالية الأداء، تتراوح من الفاخرة إلى الاقتصادية لتناسب مختلف الميزانيات. كما أن هذه العلامات مدعومة بمحفظة متنوعة من منافذ مطاعم الخدمة السريعة الرائدة.

03 بصمة عالمية متنوعة جغرافياً

تحافظ سينومي ريتيل على حضورها عبر 9 دول من خلال 880 متجراً في أنحاء مختلفة من العالم، حيث تتركز متاجرها دولياً في الأسواق عالية الإمكانات مثل أذربيجان وجورجيا وأوزبكستان.

04 ريادة في المجال الرقمي

تواصل البنية التحتية الرقمية المتطورة لسينومي ريتيل، والتي تهدف إلى إثراء تجربة عملائها بآفاق تسوق أوسع، تعزيز مسيرة توسع نموذج عملها متعدد القنوات. وتؤدي المبيعات عبر الإنترنت دوراً محورياً في دعم إجمالي إيرادات المجموعة، إذ تمثل نسبة 8% منها. ويسهم هذا التوجه الاستراتيجي، المعزز بشبكة تضم 20 موقعاً إلكترونياً نشطاً مخصصاً لعلامات تجارية مفردة، في توطيد علاقة الشركة بعملائها ودفع عجلة نمو قطاع التجزئة بمجمله.

05 استثمارات مدروسة برؤية استراتيجية

يشكل الاستثمار المَركّز، الهادف إلى توسيع حضور العلامات التجارية عالية الأداء وزيادة نطاق انتشارها في الأسواق القائمة والجديدة، ركيزة أساسية في استراتيجية سينومي ريتيل الطموحة لتحقيق نمو مستدام ومربح، وإطلاق العنان لقيمة طويلة الأجل تعود بالنفع على جميع أصحاب المصلحة المعنيين بأعمالها.

معلومات المساهمين

معلومات الأسهم

تاريخ الإدراج
23 ديسمبر 2006م

السوق المالية
تداول

الرمز
4240

الرمز الدولي
SA000A0LB2R6

عدد الأسهم المصدرة:
114,766,448

سعر الإقفال كما في 31 ديسمبر 2024م:
﷼ 13.22

القيمة السوقية كما في 31 ديسمبر 2024م:
﷼ 1,517,212,442.56

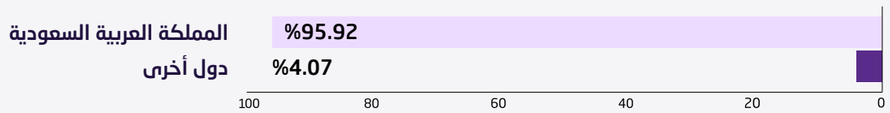
الأسهم الحرة
%47.28

حدود ملكية الأجانب
%49

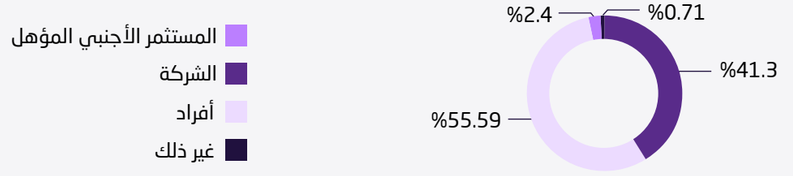
توزيع ملكية الأسهم حسب المنطقة الجغرافية

1. المملكة العربية السعودية

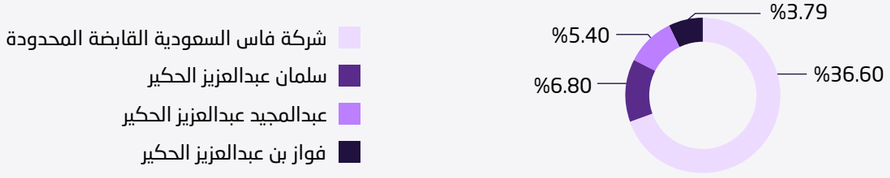
2. دول أخرى مثل لوكسمبورغ وإسكتلندا والإمارات العربية المتحدة وعمان ومصر والولايات المتحدة والأردن



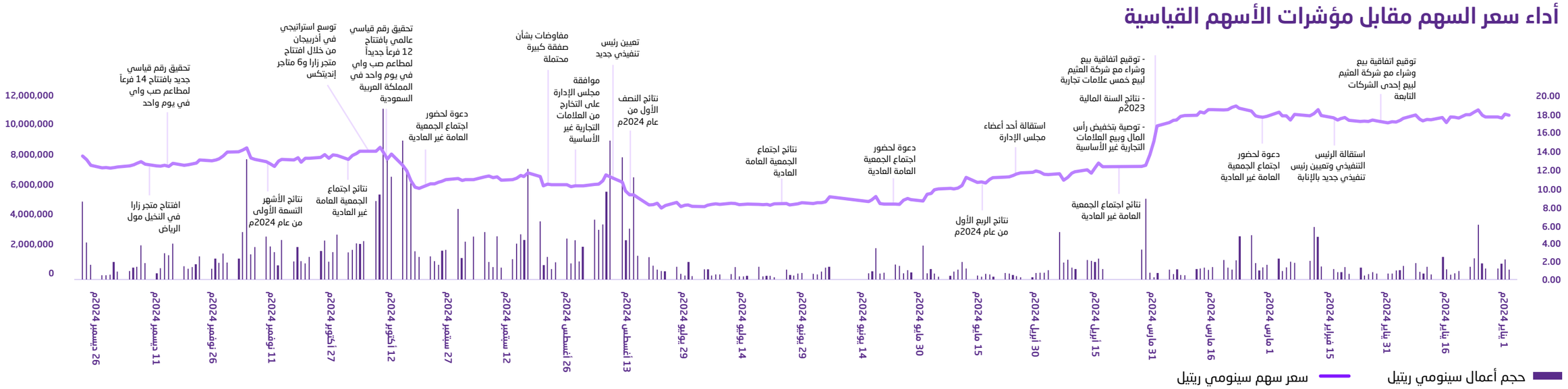
توزيع ملكية الأسهم حسب النوع



المساهمون الرئيسيون



أداء سعر السهم مقابل مؤشرات الأسهم القياسية



حجم أعمال سينومي ريتيل — سعر سهم سينومي ريتيل

02

المراجعة الاستراتيجية

بصفتها قوة رائدة في قطاع التجزئة، ترتكز سينومي ريتيل على رؤية استراتيجية واضحة، تدمج بين العلامات التجارية العالمية الرائدة والفهم العميق للسوق المحلي.

كلمة رئيس مجلس الإدارة	28
كلمة الرئيس التنفيذي	30
الاستراتيجية ومؤشرات الأداء الرئيسية	34
نموذج العمل	36
نظرة عامة على السوق	38
التواصل مع أصحاب المصلحة وإشراكهم	46
المراجعة المالية	50
موظفونا	56

كلمة رئيس مجلس الإدارة

سنواصل جهودنا خلال عام 2025م نحو الارتقاء بمحفظة علاماتنا التجارية وترسيخ مركزنا المالي

4.8 مليار ﷼
الإيرادات

إرساء دعائم قوية للنمو المستدام

تستعد سينومي ريتيل اليوم لمرحلة جديدة من النمو تتميز بأعلى درجات التركيز والانضباط الاستراتيجي، مرتكزةً على إنجازات العام المنصرم الذي قطعت فيه أشواطاً كبيرةً للارتقاء بأداء محفظتها وتحسين كفاءتها التشغيلية وتعزيز مركزها المالي. وقد أسهمت الخطوات الاستراتيجية التي اتخذناها في وضع الشركة بثقة على مسار النمو طويل الأجل، بما يضمن تحقيق أفضل قيمة ممكنة لمساهمينا في المستقبل. وفيما يواصل قطاع التجزئة مسيرة تطوره الواعدة في ظل مؤشراته الإيجابية، فإننا نجدد تأكيدنا على مواصلة العمل لتحقيق الربحية المستدامة وترسيخ مكانتنا باعتبارنا شركة رائدة في تجارة التجزئة بالمملكة.

التحول الاستراتيجي وتعزيز الأداء

شهد العام المنصرم تنفيذاً دقيقاً وحازماً لاستراتيجيتنا ذات المراحل المتعددة، والتي بدأت بمرحلة إعادة تنظيم للعمليات وصولاً إلى بناء نموذج للنمو المستدام. وبالاستناد إلى منهجية مدروسة بعناية، قمنا بإعادة ضبط وهيكلة محفظتنا من خلال تحسين العلامات التجارية مع التركيز على العلامات التجارية الرائدة، وتعزيز الكفاءة التشغيلية. ولم يقتصر أثر هذا التحول المنهجي على الارتقاء بمركزنا المالي فحسب، بل أسهم في تعزيز مرونة سينومي ريتيل وانسيابية أعمالها وقدرتها على تحقيق النمو والتوسع وزيادة أرباحها.

وعلى مدار العام، عملنا على تحسين كفاءة وانسيابية عملياتنا من خلال تصفية العلامات التجارية غير المحورية، وتحقيق أرباح رأسمالية، وإغلاق المتاجر ذات الأداء المتدني. وقد مكنتنا هذه الخطوة من توجيه مواردنا نحو العلامات التجارية ذات الأداء المتميز، مما يضمن تحقيق نمو مستدام في الإيرادات.

سجلت الأسواق الرئيسية في نطاق محفظتنا الدولية أداءً قوياً خلال عام 2024م، بصدارة كل من أذربيجان وجورجيا. وجاء دخولنا الناجح إلى السوق الأوزبكي، والذي شهد تسجيل إيرادات جيدة في العام الأول، ليؤكد على توجهنا نحو أسواق تجزئة قابلة للتوسع وتتمتع بآفاق نمو واعدة.

قطاع التجزئة السعودي: تحولات وفرص

يشهد قطاع التجزئة في المملكة العربية السعودية تحولاً متسارعاً ومدفوعاً، بمبادرات رؤية المملكة 2030، والتطور العمراني، وتغير أذواق المستهلكين. ففي نهاية عام 2024م، بلغ إجمالي القيمة السوقية للقطاع 670 ﷼ مليار، مع توقعات بنمو سنوي قدره 7.1% على مدى الأعوام الخمسة المقبلة. وما يزال المستهلك السعودي يتمتع بإقبال قوي على الشراء، وسط تنامي الطلب على العلامات التجارية العالمية الراقية، والتوجه نحو تجارب تسوق ذات قيمة متميزة، إلى جانب حلول التجزئة متعددة القنوات. وتتبوأ سينومي ريتيل موقعاً استراتيجياً يمكنها من الاستفادة من هذه التحولات في تنفيذ خطط توسع مدروسة لفروعها ومتاجرها وإبرام شراكات استراتيجية مع العلامات التجارية الفاخرة، بالإضافة إلى تقديم حلول مبتكرة في مجال التجزئة متعددة القنوات.

وعلى نحو مماثل، يشهد القطاع العقاري تحولات جذرية، تزامناً مع اقتراب إطلاق عدد من مشاريع التطوير المملاقة، أبرزها جوهرة جدة، وجوهرة الرياض، والدرعية، والتي سيكون لها دور محوري في رسم ملامح جديدة لمستقبل قطاع التجزئة بالمملكة. وتتمتع سينومي ريتيل بمكانة استراتيجية مهمة في السوق تخّولها الاستفادة من الفرص الواعدة التي تحملها هذه التطورات، وتمكنها من الحصول على مواقع حيوية تستقطب أعداداً كبيرة من الزوار، إلى جانب تقديم مفهوم مبتكر في متاجر التجزئة يُثري تجربة المتسوقين.

في الوقت الذي ما تزال فيه التجارة الرقمية تشكل ركيزةً أساسية في منظومة قطاع التجزئة، تشير التوقعات إلى بلوغ المبيعات عبر الإنترنت 90 ﷼ مليار بحلول عام 2026م. وفيما شهدت مبيعاتنا عبر المنصات الإلكترونية تراجعاً مؤقتاً نتيجة لبرنامج بيع العلامات التجارية، فإننا نسعى جاهدين لتطوير إمكاناتنا الرقمية لمواكبة التحول في سلوك المستهلك.

تعزيز نمو العلامات التجارية الرائدة

لقد أثمر اهتمامنا المتواصل بالعلامات التجارية الرائدة على مدار العام عن توطيد علاقاتنا مع شركائنا من العلامات التجارية العالمية، وتنمية آفاق النمو المستقبلية. ويعّد تجديد وتوسيع متجر زارا في النخيل مول الرياض - المتجر الأفضل أداءً لزارا في المملكة - دليلاً واضحاً على جدوى الاستثمار في المواقع الحيوية، حيث من المتوقع أن يحقق هذا المتجر، بعد زيادة مساحته، نمواً ملحوظاً في الإيرادات خلال العام المقبل.

وفي قطاع الأغذية والمشروبات، افتتحت الشركة 12 فرعاً جديداً لمطاعم صب واي في يوم واحد في شهر أكتوبر، إلى جانب 14 فرعاً في يوم واحد في شهر ديسمبر، محققة بذلك رقماً قياسياً عالمياً جديداً. وتتضمن المنافذ مزيجاً من المطاعم التقليدية والمطاعم ضمن مكاتب الشركات إلى جانب المطابخ السحابية. وتمثل هذه التوسعة خطوة استراتيجية لترشيد التكاليف وفتح آفاق واعدة أمام علامة صب واي لتحقيق نمو طويل الأجل ضمن قطاع المطاعم السعودية المتنامية والقائمة على الخدمة السريعة.

تطلعاتنا للعام 2025م

تستعد سينومي ريتيل لدخول مرحلة مفصلية في رحلتها الاستراتيجية، فبعد تحقيق تقدم ملحوظ في تحسين محفظتنا وتعزيز الانضباط المالي خلال العام الماضي، سنواصل جهودنا خلال عام 2025م نحو الارتقاء بمحفظة علاماتنا التجارية وترسيخ مركزنا المالي، بالإضافة إلى تكثيف العمل لتنفيذ خطتنا الاستراتيجية للنمو المستدام.

وسينصب تركيزنا على توسيع محفظتنا من العلامات التجارية الرائدة من الدرجة الأولى، بما يعزز ريادتنا في السوق ويدعم النمو المستدام لأعمالنا على المدى الطويل. كما ستشهد الشركة تسارعاً في وتيرة التحول الرقمي، مدعوماً بالابتكارات القائمة على الذكاء الاصطناعي في قطاع التجزئة، مما يسهم في تعزيز مشاركة العملاء وزيادة المرونة التشغيلية للشركة.

وباعتبار الكفاءة في صدارة أولوياتنا، فإننا سنواصل العمل على تحسين النفقات التشغيلية وضبط التكاليف، إلى جانب دعم جهود التوسع الدولي من خلال التركيز على الأسواق القابلة للتوسع ذات الهوامش الربحية العالية وإمكانات النمو الواعدة. وفي الوقت ذاته، سنستمر في ترشيد التكاليف وتخفيض المديونية بما يعزز مرونتنا المالية ويمكّن سينومي ريتيل من تحقيق ربحية مستدامة.

شكر وتقدير

بالنيابة عن مجلس الإدارة، أتوجه بخالص الشكر والامتنان إلى مساهمينا الكرام على ثقتهم الغالية ودعمهم المتواصل. كما أتقدم بجزيل الشكر والعرفان إلى شركائنا من العلامات التجارية، والممولين، والموردين على تعاونهم المثمر والتزامهم الراسخ. وأخيراً، أود أن أشيد بموظفينا على إخلاصهم وتفانيهم، حيث كانت مساهماتهم داعماً رئيسياً لمسيرة سينومي ريتيل الحافلة بالإنجازات.

لقد كان العام المنصرم بمثابة مرحلة تأسيسية عملنا خلالها على تعزيز أسس الشركة وتمكينها بالأدوات اللازمة لتحقيق النمو في المستقبل. وفيما نمضي قدماً، نؤكد عزمنا على تحقيق القيمة المضافة، واستثمار الفرص المتاحة، وضمان النجاح والازدهار المستدام لجميع أصحاب المصلحة.

فواز بن عبدالعزيز الحكير
رئيس مجلس الإدارة

كلمة الرئيس التنفيذي

كفاءة أعلى، أداء أكثر سلاسة، استعداداً للنمو.

استهلّت سينومي ريتيل عام 2024م بأولوية استراتيجية واضحة المعالم تمثلت في إعادة صياغة نموذج أعمالها لتصبح منصة نمو ديناميكية أكثر تركيزاً واستجابة للتغيرات وقابلية للتوسع المدروس. وقد استلزم تحقيق هذا التحوّل الاستراتيجي تعزيز دقة التنفيذ وتطوير كفاءة الهيكل التنظيمي، فضلاً عن مواءمة الأولويات مع المجالات التي تحقق أعلى قيمة وأفضل معدلات الربحية سواء في الوقت الراهن أو على امتداد السنوات المقبلة. لم يكن التحول الذي شرعنا فيه مجرد سعي لتحقيق الكفاءة التشغيلية فحسب، بل كان بناءً متكاملاً للقدرات المؤسسية والرؤية الاستراتيجية الواضحة التي تمكّننا من النمو بشكل مدروس ومستدام. ونستعرض فيما يلي موجزًا لكيفية إرسائنا لتلك الأسس، وكيف أصبحت سينومي ريتيل الآن مهيأة للمضي قدمًا بقوة وثبات على المسار الصحيح، وبتوجه استراتيجي واضح نحو فصل جديد في مسيرتها.

إعادة ضبط بوصلة الأعمال لتحقيق المرونة والتحول المنشود

نفّذت سينومي ريتيل في عام 2024م أشمل عملية تحول استراتيجي في تاريخها المؤسسي. انطلقنا في رحلة تحول جذري شملت جميع أبعاد أعمالنا - من المحفظة الاستثمارية إلى العمليات التشغيلية والهيكل التنظيمي - بهدف واضح: التأهب لنمو منضبط وقابل للتوسع المستدام. استلزم ذلك منّا اتخاذ قرارات جريئة وحاسمة، بدءاً من ترشيد محفظة العلامات التجارية وصولاً إلى تحسين تصاميم المتاجر وتطوير نماذجها التشغيلية، وذلك لتركيز جهودنا على الأصول عالية الأداء وذات الإمكانات الواعدة للنمو المستقبلي. وتمحورت استراتيجيتنا حول تعزيز النواة الأساسية للأعمال ألا وهي إعطاء الأولوية للعلامات التجارية الرائدة، وترشيد حجم انتشارنا الجغرافي بما يتناسب مع الأداء الفعلي، وتهيئة الظروف المثلى لخلق قيمة مستدامة على المدى الطويل.

شكّل تحويل محفظة متاجرنا ركيزة مهمة في عملية إعادة ضبط بوصلة أعمالنا. فبدلاً من التركيز على الحجم المطلق أو العدد الإجمالي للمتاجر، سعينا لتحقيق الجودة والكفاءة التشغيلية. جاءت عمليات الإغلاق مدروسة ومتوافقة مع رؤيتنا بأن التوسع الحقيقي يجب أن يكون مدفوعاً بالإنتاجية والأداء، وليس مجرد الحضور الجغرافي. ويُجسّد متجر زارا الرئيسي في النخيل مول هذا التحول النوعي: فهو أكبر حجماً، ومُجدّد بالكامل، ومُجهز رقمياً بأحدث التقنيات للارتقاء بتجربة العملاء ودعم النمو المستقبلي. وعبر محفظتنا الاستثمارية، واصلنا الاستثمار في مساحات تجزئة أعلى جودة للعلامات التجارية الرئيسية في المواقع المعروفة وكثيفة الحركة، مما يعزز استراتيجيتنا في التوسع حيث تكمّن القيمة الحقيقية.

امتد التحول ليشمل أعماق النموذج التشغيلي. فقد رسّخنا انضباطاً أكبر في عمليات الشراء والتوريد، وحسّنا الهياكل الوظيفية، وأعدنا هيكلة العمليات الأساسية لزيادة الاستجابة والتحكم الإداري. ونجحنا في ضبط حركة المخزون بدقة أكبر، مما قلّل من أوجه عدم الكفاءة ووائم مستويات المخزون مع طلب العملاء الفعلي. لم تكن هذه التغييرات سطحية أو شكلية - بل كانت هيكلية وجوهرية، مُصممة لتجعل من سينومي ريتيل شركة أكثر تركيزاً في الأولويات ومرونة في الأداء. ومع دخولنا المرحلة التالية من مسيرة نمونا، فإننا نتمتع اليوم بنموذج أعمال أكثر بساطة وتركيزاً، ومُجهّز بشكل أفضل لاقتناص الفرص المستقبلية الواعدة.

تحسن ملموس في النتائج المالية ودعم الأسس لانطلاقة قوية

حققت سينومي ريتيل أداءً مالياً محسّناً بشكل ملحوظ في عام 2024م، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 3,7% على أساس سنوي لتصل إلى 4,8 ﷼ مليار. ونما إجمالي الربح بنسبة 5,8% ليصل إلى 631,5 ﷼ مليون، مدعوماً بتحسّن المبيعات، وانخفاض مخصصات المخزون، والتنفيذ المستمر لمبادرات تحسين التكاليف وترشيد العلامات التجارية. وتحسّنت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك من سالب 115 ﷼ مليون في عام 2023م إلى موجب 469 ﷼ مليون في عام 2024م، مما يمثل نقطة تحول واضحة في مسار ربحية الشركة. ووصل هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك إلى 9,7%، مدعوماً بتحسين كفاءة التكاليف والعمليات التشغيلية عبر الأسواق الأساسية.

انخفض صافي الخسارة بشكل حاد من 1,1 ﷼ مليار في عام 2023م إلى 197 ﷺ مليون في عام 2024م، بفضل الإدارة المنضبطة للمصاريف العمومية والإدارية وتحسين كفاءة المبيعات، حيث انخفض إجمالي المصاريف العمومية والإدارية وتكلفة المبيعات بنسبة 23% على أساس سنوي. وبلغ متوسط انكماش المخزون 0,75% من الإيرادات - وهو أقل بكثير من المعايير العالمية التي تتراوح بين 1,38% إلى 1,62% - مما يعكس إدارةً أفضل ووضوحاً أعلى في مستويات المخزون، ويؤكد التأثير الإيجابي لمبادرات الترشيد التشغيلي.

حققت سينومي ريتيل أيضاً تقدماً كبيراً في تخفيض مستوى المديونية في ميزانيتها العمومية، حيث بلغت مدفوعات الديون الإجمالية 664 ﷼ مليون ما أدى إلى انخفاض بنسبة 31,6% في صافي الدين على أساس سنوي.

وتحسّنت نسب الرافعة المالية، حيث انخفضت نسبة صافي الدين إلى حقوق الملكية من (20,1 مرة) في عام 2023م إلى 3,4 مرة في عام 2024م. هذه المكاسب، إلى جانب الاستثمارات الموجهة في العلامات التجارية والأسواق عالية الأداء، خلقت منصة أكثر كفاءة ومرونة مالية يمكن من خلالها دفع عجلة النمو المستدام.

تسريع وتيرة التقدم والأداء على مستوى وحدات الأعمال

يعكس أداء سينومي ريتيل لعام 2024م التقدم المحرز في تنفيذ استراتيجيتها المدروسة عبر جميع وحدات الأعمال. وتواصل الشركة التركيز على تحسين تجربة التسوق لعملائها، والارتقاء بكفاءة العمليات التشغيلية، وتعميق مشاركة العملاء عبر القنوات المادية والرقمية. ومن بين العوامل التي دعمت ارتفاع إجمالي الإيرادات السنوية إلى ما يقارب 5 ﷼ مليارات، النمو الدولي القوي ومساهمة عمليات افتتاح المتاجر الجديدة للعلامات التجارية الرائدة.

وتظل عمليات التجزئة في المملكة العربية السعودية السوق الأساسي لسينومي ريتيل، فقد بلغت إيراداتها السنوية للعام 3,2 ﷼ مليار، مما يمثل 66% من إجمالي الإيرادات الموحدة. وبينما يعكس هذا انخفاضاً بنسبة 1,7% على أساس سنوي بسبب تأثير برنامج ترشيد العلامات التجارية، تشير نتائج الربع الرابع إلى اتجاه تعافٍ مدعوم بالحملات التسويقية الموجهة والاستثمارات المركزة في المتاجر. وتجسّد إعادة افتتاح أكبر متاجر زارا في المملكة في النخيل مول بالرياض الاستراتيجية الرامية لدفع النمو من خلال المواقع الرائدة الرئيسية. فقد حقق هذا الموقع وحده زيادة في الإيرادات بنسبة 40% على أساس سنوي في ديسمبر 2024م.

وقدّمت عمليات التجزئة الدولية أداءً متميزاً في عام 2024م، حيث وصلت الإيرادات إلى 1,3 ﷼ مليار، بزيادة قدرها 26,5% على أساس سنوي. وتواصل الشركة توسيع بصمتها في أسواق النمو عالية الإمكانات، مع مساهمات متميزة من أذربيجان وجورجيا ودخول ناجح لسوق أوزبكستان، والتي حققت 132 ﷼ مليون في عامها الأول. ويعكس ذلك استراتيجية المجموعة للتوسع الدولي المنضبط من خلال مزيج من الافتتاحات الجديدة والتجديدات وتوسيع الحضور عبر القنوات المتعددة.

بلغت إيرادات قطاع الأغذية والمشروبات 328 ﷼ مليون في عام 2024م، بانخفاض قدره 13,5% على أساس سنوي، ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى إغلاق 35 متجراً غير مربح كجزء من برنامج ترشيد العلامات التجارية والتأثير المستمر للبرنامج وهو تأثير قصير الأجل حتى يتم التخارج من العلامات التجارية المستهدفة. ومع ذلك، أظهرت صب واي زخماً استثنائياً، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 75,6% على أساس سنوي في عام 2024م (بنهاية العام). كان هذا النمو مدفوعاً بعمليات الافتتاح القياسية للمتاجر الجديدة، بما في ذلك 12 متجراً في يوم واحد في أكتوبر و14 متجراً في ديسمبر. وشملت هذه الافتتاحات مزيجاً من المنافذ التقليدية والمطابخ السحابية والأماكن غير التقليدية مثل البنوك والمستشفيات، مما يشير إلى نموذج نمو أكثر مرونة وتنوعاً للأعمال.

وبلغت إيراداتنا من التجارة الإلكترونية 363 ﷼ مليون في عام 2024م، مما يمثل 7,5% من إجمالي المبيعات. وبينما يعكس هذا انخفاضاً بنسبة 2,9% على أساس سنوي متأثراً مؤقتاً ببرنامج ترشيد العلامات التجارية، حققنا تقدماً تشغيلياً كبيراً، وتتوقع تحقيق أداء أفضل من أعمال التجارة الإلكترونية، بناءً على التحسينات التشغيلية التي تم تنفيذها في عام 2024م. وشكّل إطلاق أربع علامات تجارية من إنديتكس على منصة تريندیول علامة فارقة في استراتيجية التكامل مع المنصات والأسواق الإلكترونية، بينما عززت الاستثمارات في الحلول اللوجستية المحلية وطرح متاجر جديدة عبر الإنترنت في أوزبكستان من الوصول الإقليمي للشركة، وهو جزء من استراتيجيتنا للتوسع الرقمي سواء من خلال أسواق الطرف الثالث عبر الإنترنت أو الأسواق ذات الإمكانات الواعدة مثل أوزبكستان. ونمت الإيرادات الرقمية لزارا وإنديتكس بنسبة 6,6% على أساس سنوي، مما يبرز مساراً واضحاً للأعمال في عام 2025م.

سليم فاخوري
الرئيس التنفيذي

إعادة تشكيل بصمتنا الجغرافية لتحقيق نمو مستدام

اتخذت سينومي ريتيل خلال عام 2024م إجراءات مدروسة واستراتيجية لإعادة مواءمة بصمتها المادية دعماً لبرنامجها المستمر لترشيد العلامات التجارية. تم إغلاق ما مجموعه 558 متجراً خلال العام، بما في ذلك 486 متجراً في المملكة العربية السعودية، كجزء من الخروج المنضبط للشركة من العلامات التجارية غير الأساسية والمواقع ذات الأداء الضعيف. تم موازنة عمليات الإغلاق هذه بـ 93 افتتاحاً جديداً للمتاجر - 41 في قطاع التجزئة و52 في قطاع الأغذية والمشروبات - مع التركيز على العلامات التجارية الرائدة في السوق ضمن المواقع الرئيسية. وتتم مراقبة الأداء عبر الشبكة المُحدّثة عن كثب لضمان التوافق مع أهداف الربحية طويلة الأجل للشركة بهدف بناء شبكة متاجر أكثر تركيزاً وكفاءة، مُصممة لدعم الربحية واستدامة الأداء الإيجابي على المدى الطويل.

وشهد الربع الرابع من العام تنفيذ النهج الاستراتيجي ذاته، من خلال 17 إغلاقاً و45 افتتاحاً جديداً، ما مثل إضافة صافية بلغت 28 متجراً. والأهم من ذلك، كانت جميع عمليات الإغلاق في الربع الرابع جزءاً من التناقص الطبيعي للأعمال وليست مرتبطة بعمليات تصفية الاستثمارات غير الأساسية، مما يؤكد التزام الشركة بالتقليص المدروس لمحفظتها في إطار التزامها بالتقييم المنتظم للأداء. وفي قطاع الأغذية والمشروبات، افتتحت سينومي ريتيل 35 منفذاً جديداً وأغلقت 10 منافذ، محافظة على استراتيجية التوسع المتمحورة حول نماذج التجزئة المناسبة والمواقع عالية الحركة.

ومن شأن هذا الترشيد للمحفظة أن يحقق مستويات كفاءة تشغيلية ملموسة. حيث يبلغ عدد المتاجر عبر عمليات التجزئة في السعودية حالياً 360 متجراً، بينما يبلغ إجمالي الشبكة الدولية 249 متجراً. وأنهى قطاع الأغذية والمشروبات، المدعوم بمستويات توسع قياسية، العام بصافي 271 منفذاً. هذه التعديلات - إلى جانب تحسين إدارة المخزون، وترشيد عمليات المتاجر، والتركيز الدقيق على العلامات التجارية الأفضل أداءً - ستعزز أسس أعمال سينومي ريتيل وتدعم طموحاتها للنمو. وبالتالي، تدخل الشركة عام 2025م بشبكة متاجر أكثر تركيزاً ومرونة بما يتوافق مع رؤيتها طويلة الأجل.

تطوير قوتنا العاملة وتمكين مواهبنا الوطنية

تزامن تحول سينومي ريتيل خلال العام الماضي مع استثمار متجدد في تطوير قاعدة موظفينا. ومع تطور الأعمال، أعطينا الأولوية لمواءمة حجم القوى العاملة مع الأهداف الاستراتيجية الجديدة. وضمنت التعيينات الرئيسية عبر ثماني دول بقاء شبكة متاجرنا عاملة بكفاءة ومستجيبة لظروف الطلب، حيث تم توظيف 2,676 موظفاً جديداً وأكمل 85% من القوى العاملة برنامج تدريب واحد على الأقل. وساعد رفع مهارات كوادرنا البشرية في مجالات مهمة، خاصة حول مفاهيم العلامات التجارية الجديدة والأدوات الرقمية، في دفع الأداء التشغيلي، بينما حافظت مبادرات التواصل المركزة والتوزيع الداخلي المدروس للكفاءات على تعزيز مشاركة الموظفين خلال فترة التحول الكبير.

وانخفض معدل دوران موظفي المتاجر إلى 40% في عام 2024م من 70% في العام السابق، مما يعكس جهودنا المعززة للاحتفاظ بالموظفين. وساعدت فرص التطوير المهني، وتحسين عمليات الإلحاق، وبرامج تقدير الأداء المتميز عبر جميع الأسواق في تعزيز ثقافة الانتماء والمرونة. وعلى مستوى المملكة وحدها، تم توظيف 1,499 مواطناً ومواطنة، مما يؤكد التزامنا المستمر بالتوطين وتطوير المواهب السعودية. وفي الوقت نفسه، عززت المبادرات الأوسع عبر الأردن وأوزبكستان وأرمينيا وغيرها من تماسك الفريق وحافظت على جودة الخدمة أثناء إعادة الهيكلة.

ترتبط استراتيجيتنا للموارد البشرية ارتباطاً وثيقاً بأجندة الاستدامة الأوسع للشركة. ففي عام 2024م، واصلنا دمج ممارسات التوظيف الشاملة، وتعزيز التنوع، وضمان ظروف عمل عادلة عبر أسواقنا. ظلت رفاهية الموظفين، من الصحة النفسية إلى المرونة في مكان العمل، محور تركيز رئيسي، وعززت مبادراتنا الثقافية معنويات الموظفين. هذه الجهود ليست سوى مثالاً على جهود التحول الشاملة التي نبذلها لجعل سينومي ريتيل أكثر كفاءة ومرونة وأتم استعداداً للفصل التالي من مسيرة نموها.

تقدمّ واثق نحو نمو طويل الأجل

استكمالاً للإنجازات التي تحققت في العام الماضي، تتطلع سينومي ريتيل للانتقال من مرحلة ترشيد محفظة العلامات التجارية إلى مرحلة جديدة من التوسع المركّز والتطور التشغيلي. وبعد التخارج الناجح من 24 علامة تجارية غير أساسية وتقليص إجمالي عدد المتاجر بنسبة 34,6%، يظل اهتمامنا الآن مركزاً على إعادة تشكيل محفظة المتاجر. وسنحقق ذلك عبر استثمارات مستهدفة في تجديد وتوسيع متاجر العلامات التجارية الرائدة في المواقع الحيوية، بالإضافة إلى تعزيز رحلة العملاء والارتقاء بتجاربهم داخل المتاجر من خلال تحديث التصاميم، وتوظيف أحدث تقنيات غرف القياس وحلول الدفع الذاتي. سيعطي برنامج التجديد الأولوية للمتاجر ذات الأهمية الاستراتيجية والإمكانات التشغيلية المؤثرة، بناءً على النتائج المشجعة التي شوهدت من عمليات التطوير الناجحة مثل متجر زارا الرئيسي في النخيل مول.

تتمثل رؤيتنا لعام 2025م في البناء على النجاحات والكفاءات التي حققناها عبر مختلف أعمالنا. وبعد أن تمكنا من خفض صافي الدين بنسبة 31,6% في عام 2024م، أصبحنا في وضع قوي يتيح لنا إعادة توجيه الموارد نحو تحقيق نمو مستدام، مع الالتزام الصارم بالانضباط المالي. نعتزم مواصلة تحسين أدائنا التشغيلي من خلال تعزيز حضورنا في الأسواق المحلية والدولية، وتوسيع نطاق مبادراتنا في التجارة الإلكترونية، إلى جانب تطوير صيغ جديدة تدعم تحقيق أرباح مستدامة. ومع دخولنا المرحلة الثانية من استراتيجيتنا، تواصل سينومي ريتيل تركيزها القوي على التنفيذ الدقيق، والابتكار الذي يركز على تلبية احتياجات العملاء، والعمل على تحقيق القيمة المضافة في جميع مجالات أعمالنا.

شكر وامتنان

بالأصالة عن نفسي، أتوجه بالشكر والامتنان إلى رئيس مجلس الإدارة وجميع أعضاء المجلس الموقرين على رؤيتهم الثاقبة ودعمهم الراسخ خلال هذه المرحلة المفصلية من رحلة التحول الشاملة. لقد شكّلت توجيهاتهم الحكيمة الأساس المتين الذي مكّننا من اجتياز التحديات المعقدة بانضباط عالٍ وهدف واضح المعالم. كما أعرب عن تقديري العميق لفرق عملنا المتميزة عبر جميع الأسواق، الذين واصل تفانيهم الاستثنائي وقدرتهم المتقدمة على التكيف دفع عجلة التقدم والإنجاز.

وإنني ممتن بالقدر ذاته لشركائنا من أصحاب العلامات التجارية وشركاء الأعمال على ثقتهم الدائمة، ولعملائنا الكرام الذين يُلهمنا ولاؤهم الثابت لمواصلة تخطي حدود التوقعات ورفع سقف الطموحات. إن كل إنجاز حققناه هذا العام يعكس قوة هذه الشراكات الاستراتيجية والتزامنا المشترك الراسخ بتقديم قيمة استثنائية تفوق التوقعات.

وفيما نتطلع بثقة إلى المستقبل، فإننا نمضي قُدماً برؤية واضحة وثقة راسخة وعزيمة متجددة. لقد باتت شركة سينومي ريتيل اليوم أكثر تركيزاً في توجهاتها، وأعلى مرونة في استراتيجياتها، وأكثر استعداداً من أي وقت مضى لقيادة دفة الفصل القادم من مسيرة تطوير قطاع التجزئة الحديثة وازدهاره في المنطقة.

631.5 ﷼ مليون

إجمالي الربح

الاستراتيجية ومؤشرات الأداء الرئيسية

تعتمد استراتيجية سينومي ريتيل على خارطة طريق مرحلية، تقود التحول المؤسسي والنمو المستدام والتميّز التشغيلي، بما يفتح آفاقاً أوسع لإمكانات الشركة ويحقق قيمة طويلة الأجل لجميع أصحاب المصلحة. فمن خلال تركيز أكثر وضوحاً وتنفيذ منضبط، نعمل على تعزيز عملياتنا الأساسية، وتوسيع حضورنا في السوق، وتمكين الشركة من تحقيق نمو مربح قابل للتوسّع.

قيمنا

إسعاد العملاء
نركز دائماً على احتياجات عملائنا ورغباتهم

الالتزام بتحقيق النتائج
إظهار الالتزام الشخصي بتحقيق النتائج

التنفيذ بامتياز
لطريقة عملنا أهمية مماثلة لما ننجزه

تحقيق الفوز معاً
نحن نعمل معاً لتنفيذ الأعمال وتحقيق النجاح بسرعة

تقبل التغيير
نمتلك الشجاعة للتفكير وتشكيل مستقبل أفضل

المراحل الاستراتيجية	المرحلة الأولى تصحيح المسار (2023م- 2024م)	المرحلة الثانية الشروع في النمو المستدام (2024م - 2026م)	المرحلة الثالثة تحقيق الإمكانات المثلى (+2026م)
الوصف	• ترشيد محفظة العلامات التجارية والمتاجر وإعادة التركيز عليها • التخارج من الأسواق غير الاستراتيجية أو تحقيق الاستقرار فيها • تجديد العمليات والأنظمة من أجل ضمان الفعالية • استقطاب العلامات التجارية الجديدة في الأسواق الرئيسية • خفض نسبة الدين في رأسمال الشركة للحصول على النقد اللازم للنمو	• الاستثمار في توسيع نطاق العلامات التجارية الحالية عبر الأسواق • تحديد الفرص المتاحة والحصول على امتيازات جديدة في الأسواق الرئيسية • تنمية التجارة الإلكترونية	• توسيع نطاق العلامات التجارية الحالية لتحقيق أقصى قدر من الإمكانات، وضمان التغطية الشاملة للمدن الرئيسية في الأسواق المستهدفة • الاستثمار في توسيع نطاق العلامات التجارية الجديدة
مؤشرات الأداء الرئيسية	• بيع 24 علامة تجارية غير أساسية • رفع الكفاءة وتحسين التكلفة في جميع أقسام وإدارات الشركة • دخول أسواق جديدة ذات إمكانات نمو عالية • الالتزام بخفض الميزانية العمومية	• الاستثمار في المتاجر ذات المواقع الاستراتيجية المتميزة • رفع الكفاءة التشغيلية • اختيار مواقع متميزة (مولات متميزة) لتوسيع انتشار العلامات التجارية الرائدة من الدرجة الأولى	• التوسع المستمر في السوق المحلي والأسواق العالمية
إنجازات عام 2024م	• بيع 24 علامة تجارية غير أساسية بربح رأسمالي يبلغ 210 ﷼ مليون • تقليص شبكة المتاجر بنسبة 34.6%، من 1,345 متجراً في عام 2023م إلى 880 متجراً في عام 2024م • خفض صافي الدين بنسبة 31.6%، مع تقليل تكاليف التمويل بنسبة 4.2% • دخول سوق أوزباكستان في فبراير 2024م، بافتتاح 7 متاجر إنديتكس وتحقيق مبيعات بلغت 132 ﷼ مليون في أقل من عام • التركيز على تحسين كفاءة التكاليف، مما أدى إلى خفض مصاريف البيع والمصاريف العمومية والإدارية بنسبة 23.2% سنوياً • تعزيز التواجد الرقمي عبر إطلاق منصات إلكترونية لمتاجر زارا وماسيمو دوتي في أوزبكستان **زارا النخيل مول: إعادة تعريف مفهوم المتاجر الرائدة في المملكة العربية السعودية****الصفحة 67** **أذربيجان: تعزيز حضورنا العالمي في قطاع التجزئة ضمن سوق مزدهرة****الصفحة 73**	• تجديد متجر زارا في مول النخيل وإعادة افتتاحه في ديسمبر 2024م، مما أدى إلى زيادة بنسبة 40% في المبيعات خلال الشهر ذاته • افتتاح 47 فرعاً جديداً لمطاعم صب واي خلال عام 2024م، محققة بذلك رقماً قياسياً عالمياً مرتين عبر افتتاح 12 فرعاً جديداً في يوم واحد، و14 فرعاً في يوم آخر • إطلاق 4 علامات تجارية تابعة لإنديتكس عبر منصة تريندیول الإلكترونية في ديسمبر 2024م • تحسين كفاءة دوران المخزون من متوسط 15.3 أسبوعاً في عام 2023م إلى 11.3 أسبوعاً في عام 2024م • وسّعت سينومي ريتيل حضورها الاستراتيجي في أذربيجان بافتتاح متجر جديد لعلامة زارا في وجهة التسوق الأشهر في باكو، وذلك بعد افتتاحها ستة متاجر أخرى تابعة لمجموعة إنديتكس خلال عام 2024م	**صب واي: عامٌ استثنائي حافل بالتوسع والابتكار والأرقام القياسية****الصفحة 87** **شراكة تريندیول: توسّع رقمي، والارتقاء بتجارة التجزئة الإلكترونية****الصفحة 91**

أهداف عام 2025م

مواصلة الاستثمار في العلامات التجارية الرائدة من الفئة الأولى في قطاعي الأزياء والأطعمة والمشروبات

تعزيز كفاءة العمليات التشغيلية

تقديم أفضل تجربة عملاء على الإنترنت تغطي جميع العلامات التجارية في كافة الدول والأسواق التي تعمل بها الشركة

اعتماد أحدث التقنيات العالمية المستخدمة في زارا وإنديتكس، ومنها:

خدمة ادفع وانطلق (Pay & Go) التي تتيح للعملاء شراء الملابس عن طريق مسحها ضوئياً بهواتفهم الجوالة

برنامج تجديد يركّز على تحسين تجربة العميل، يشمل تنظيم تدفق السير داخل المتجر وتوفير خيارات لحجز غرف القياس

نقاط استلام إلكترونية مزودة بمناطق تخزين آلية

مناطق دفع ذاتي تتوفر فيها خدمة المساعدة، تشمل خيار الدفع النقدي

منطقة مخصصة لإعادة تدوير عبوات الكرتون الخاصة بالعملاء

مناطق مخصصة لإرجاع المشتريات

- **رفع أداء قطاع الأغذية والمشروبات من خلال ما يلي:**

ابتكارات تتمحور حول العميل، عبر توسيع خيارات العروض بما يتوافق مع احتياجات العملاء على مدار اليوم

التركيز على ابتكار المنتجات عبر مختلف العلامات التجارية

حملات تسويقية موجهة تستهدف اللحظات الثقافية الرئيسية لتقديم تجارب علامة تجارية راقية ومتميزة

التميز الرقمي ونطاق التوصيل، من خلال تعزيز الحضور الرقمي ونمو خدمات التوصيل كقناة أساسية للنمو المستدام

تحقيق نمو مربح في حركة الزوار، وتعزيز الكفاءة التشغيلية، وبناء منظومة ولاء متكاملة

تعزيز صلة العلامة التجارية بتحقيق احتياجات العملاء عبر بناء روابط عاطفية أعمق وتحديث الانطباع العام عنها لتلائم تطورات أنماط الحياة

نموذج العمل

تستفيد سينومي ريتيل من حجمها الكبير، وقوة علاماتها التجارية، وخبرتها التشغيلية، في خلق قيمة قوية ومستدامة للمساهمين وجميع أصحاب المصلحة. وبصفتها قوة رائدة في قطاع التجزئة، ترتكز على رؤية استراتيجية واضحة، تدمج بين العلامات التجارية العالمية الرائدة، والفهم العميق للسوق المحلي، وشبكة متاجر واسعة النطاق، وقدرات رقمية متقدمة. ومن خلال التنفيذ المنضبط والنمو المدروس، نعمل على بناء شركة أكثر مرونة ووضوحاً، ومؤهلة لتحقيق نجاح طويل الأجل.

مكامن قوتنا

محفظة العلامات التجارية
محفظة متنوعة وقوية تضم علامات تجارية عالمية من الفئة الأولى (زارا وإنديتكس)، إلى جانب علامات أزياء متنوعة وامتيازات تجارية رائدة في قطاع الأطعمة والمشروبات.

الأصول المادية
شبكة تجزئة واسعة تضم أكثر من 850 متجراً و252 منفذاً للأطعمة والمشروبات، تغطي أكثر من 360 ألف متر مربع من المساحات القابلة للتأجير.

قطاع تجزئة رائد في المملكة العربية السعودية

نموذج أعمال **قابل للتوسع وفعّال**

تواجد استراتيجي في أسواق دولية عالية النمو

البنية التحتية التقنية
قدرات متقدمة في التسويق متعدد القنوات، ومنصات رقمية حديثة، وحضور قوي في التجارة الإلكترونية يشمل 20 موقعاً إلكترونياً أحادي العلامة التجارية.

الشراكات الاستراتيجية
علاقات طويلة الأجل مع شركاء عالميين في مجال العلامات التجارية والمورّدين، تسهم في تعزيز حضورنا في السوق وتوسيع نطاق منتجاتنا.

فهم عميق لاحتياجات المستهلكين واتجاهات السوق، بما يتيح لنا التكيّف بسرعة وفعالية مع التغيرات المستمرة.

آليات ابتكار القيمة

التوسّع في الأسواق وتحسين محفظة المنتجات
توسّع استراتيجي في الأسواق ذات الإمكانات العالية، لا سيّما في المملكة ومنطقة رابطة الدول المستقلة (أذربيجان، جورجيا، أرمينيا، أوزبكستان)، إلى جانب تحسين مدروس لمحفظة العلامات التجارية.

تعزيز تجربة العميل
تجديد متواصل للفروع وافتتاح مراكز تسوق رئيسية (مثل جوهرة الرياض وجوهرة جدة)، مما أدى إلى زيادة الإقبال، وتعزيز التفاعل مع العملاء، ورفع إنتاجية فريق المبيعات.

الكفاءات التشغيلية
تنفيذ صارم لتدابير ترشيد التكاليف، وإدارة مرنة للمخزون، وتعزيز كفاءة سلسلة التوريد، مما ينعكس إيجاباً على هوامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك، والربحية العامة.

شركة تجزئة متعددة القنوات التسويقية
التكامل السلس للمتاجر الفعلية مع منصات التجارة الإلكترونية الرقمية، مما يوفر للمستهلكين تجارب تسوق وراحة فائقة.

الابتكار والقدرة على التكيف
الاستجابة السريعة لتغيّرات سلوك المستهلكين من خلال إدخال فئات منتجات وخدمات جديدة، خاصة في قطاعات نمط الحياة العصرية والأطعمة والمشروبات.

القيمة المضافة لأعمالنا ولأصحاب المصلحة

الريادة في السوق
مكانة قوية في السوق كشركة رائدة في تجارة التجزئة والامتيازات التجارية في قطاعي الأزياء والأطعمة والمشروبات في المملكة العربية السعودية وعلى الصعيد الدولي.

الأداء المالي
تعزيز الأداء المالي عبر برنامج متخصص لإدارة الفروع وترشيد محفظة العلامات التجارية والعمل علي ضبط التكاليف بكفاءة.

المقاييس المالية
تحسن ملحوظ في المقاييس المالية مدفوع بمبادرات كفاءة العمليات التشغيلية وإدارة التكاليف.

نمو متنوع
نمو متسارع في الأسواق العالمية واستقرار في السوق المحلي، مدفوعان باستثمارات استراتيجية في متاجر التجزئة الجديدة والتحول الرقمي المتواصل.

حقوق ملكية العلامة التجارية وولاء العملاء
زيادة قيمة العلامة التجارية وارتفاع معدلات رضا العملاء والاحتفاظ بهم بفضل تجارب مخصصة وجودة خدمة متميزة في قطاعي التجزئة والأطعمة والمشروبات.

قيمة مجتمعية ومؤسسية
مساهمات ملموسة في دعم الاقتصاد المحلي وتوليد فرص العمل وتعزيز التنمية المجتمعية، بما يتوافق مع أهداف رؤية المملكة 2030.

المزايا التنافسية

شراكات حصرية مع علامات تجارية متميزة
اتفاقيات امتياز تجاري حصرية مع علامات رائدة عالمياً، تعزز ولاء العملاء وتضمن تميزاً واضحاً في السوق.

مواقع تجزئة متميزة
حضور قوي في أبرز المراكز التجارية والمواقع الحيوية داخل المملكة والأسواق الدولية المستهدفة.

تميز تشغيلي
خبرة راسخة في إدارة عمليات التجزئة تتيح افتتاح المتاجر بسرعة، وتحديثها بكفاءة، إلى جانب تحكُم دقيق في التكاليف.

ريادة رقمية
قدرات قوية في التجارة الإلكترونية والمنصات الرقمية، تمنح الشركة ميزة تنافسية إضافية وتعزز سهولة الوصول للعملاء وراحتهم.

نموذج أعمال قابل للتوسع
قدرة عالية على التوسع السريع من خلال شراكات استراتيجية وتوسّع مدروس في الأسواق، بما يضمن مرونة استثنائية وسرعة الاستجابة للفرص السوقية.

نظرة عامة على السوق

تواصل سينومي ريتيل تعزيز مكانتها الريادية في أسواق تُعد من بين الأكثر ديناميكية وتطورًا في منطقة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى. فمن زخم التحوّلات التي يشهدها قطاع التجزئة في المملكة العربية السعودية، إلى الفرص المتنامية في أسواق أوزبكستان وأذربيجان وجورجيا، تتمتع الشركة بموقع استراتيجي فريد يتيح لها الاستفادة من معدلات النمو المتسارعة. ويستند هذا التميز إلى حضورها المتصاعد وتركيزها المنهجي على أسواق تمرّ بتحولات هيكلية جوهرية، مدفوعة بعوامل أساسية تشمل النمو الاقتصادي والسكاني المستدام، والتسارع في وتيرة التحول الرقمي، وارتفاع مستوى وعي المستهلكين وتطلعاتهم.

تحول متسارع في قطاع التجزئة بالمملكة

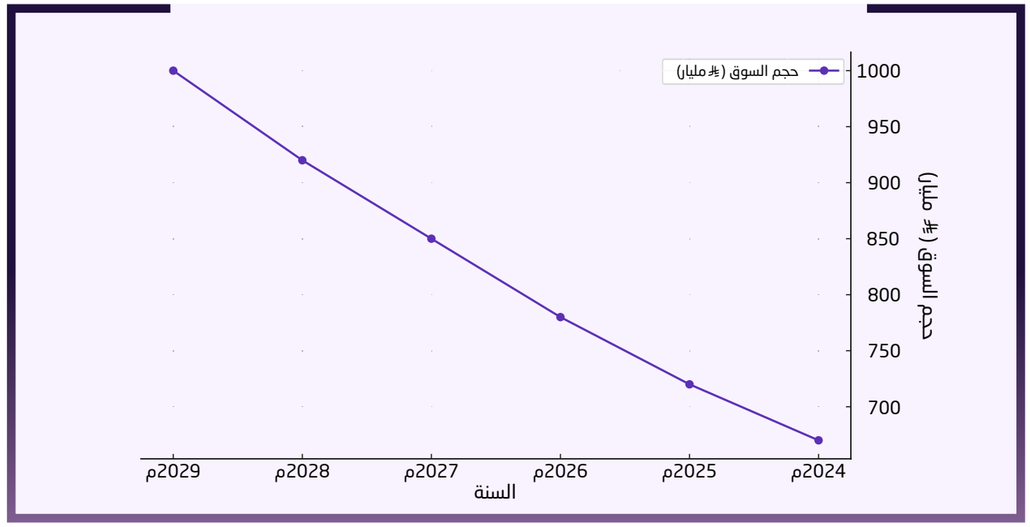
يشهد قطاع التجزئة السعودي تحولاً غير مسبوق في ديناميكيته وسرعة تطوره، مدفوعاً بإصلاحات هيكلية راسخة، وتوسع عمراني متسارع، وجيل شاب يواكب التقنية ببراعة. هنا، تتضافر تفضيلات المستهلكين المتطورة مع المبادرات الحكومية الاستراتيجية - وفي مقدمتها رؤية المملكة 2030 - لإعادة صياغة ملامح هذا المشهد الحيوي، والدفع بعجلة النمو المستدام قُدماً عبر مختلف المجالات والقطاعات.

حجم السوق وآفاق نموها

بلغت القيمة الإجمالية لسوق التجزئة في المملكة العربية السعودية نحو 670 ﷼ مليار في عام 2024م، مساهمة بما نسبته 10% من الناتج المحلي الإجمالي[1]. ويُتوقّع أن يواصل القطاع مساره التصاعدي بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 7.1% خلال الفترة من 2025م إلى 2029م[2]، في مؤشر واضح على متانة آفاقه وإمكاناته طويلة الأجل. وتعكس مستويات ثقة المستهلك المرتفعة هذه الحيوية، إذ تصدّرت المملكة المرتبة الأولى عالميًا في مؤشر ثقة المستهلك لعام 2024م[1].

وتحافظ مدن الرياض وجدة والدمام على سمعتها القوية بوصفها مراكز محورية للتجزئة في المملكة، يدعمها في ذلك تطوير مستمر للبنية التحتية وزيادة مطردة في وتيرة التوسع الحضري[3,4]. ومن المنتظر أن تسهم الاستثمارات الاستراتيجية في مشاريع عقارية ضخمة، كالدرعية وجوهرة الرياض وجوهرة جدة، في الارتقاء بمكانة المملكة العربية السعودية باعتبارها وجهة تجزئة إقليمية رائدة، تستقطب الأنظار وتلبي الطموحات.

آفاق نمو سوق التجزئة السعودية (2024م - 2029م)[2]



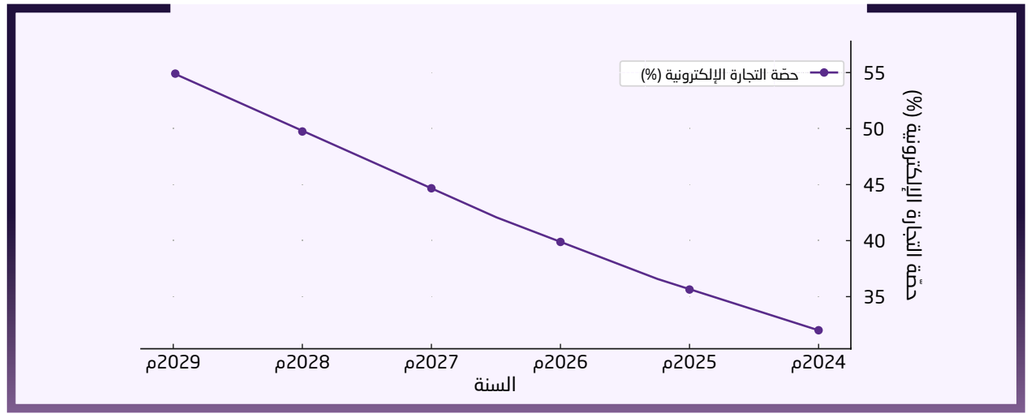
1. "كين ريسيرتش"، 2024م.
2. "تكنافيو"، 2024م. تحليل سوق التجزئة في المملكة العربية السعودية - الحجم والتوقعات المستقبلية للفترة 2025م - 2029م.
3. "سي بي آر إي"، 2024م. استعراض سوق العقارات في المملكة العربية السعودية للربع الرابع من عام 2024م.
4. "جيه إل إل الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"، 2024م. ديناميكيات سوق التجزئة في المملكة العربية السعودية للربع الثالث من عام 2024م.

التجارة الإلكترونية: توسع رقمي متسارع

تواصل التجارة الإلكترونية اكتساب زخم متصاعد، مع توقّعات بأن تبلغ قيمتها نحو 90 مليار دولار بحلول عام 2026م. ويقود هذا التوسع شريحة من المستهلكين الذين يتخذون الهاتف المحمول بوابتهم الأولى إلى العالم الرقمي، مدعومين بحلول دفع رقمية متقدمة وتجارب مخصصة يشكلها الذكاء الاصطناعي[2, 5]. وفي ظل هذا التحول، يتجه تجار التجزئة بخطى متسارعة نحو تبنّي نماذج متعددة القنوات، تدمج بسلاسة بين التجارة الرقمية والتقليدية، استجابةً لتزايد الطلب على تجارب تسوق سلسة، مدفوعة بالبيانات ومصممة لتلبية احتياجات المستهلكين وتطلعاتهم الفردية.

لقد أصبح البحث الرقمي المسبق قبل الشراء سلوكاً معيارياً آخذاً في النمو، حيث يلجأ 72% من المتسوقين إلى الأدوات الرقمية لمقارنة الأسعار واستقصاء معلومات المنتجات[6, 7]. وتواصل هذه الاتجاهات إعادة تشكيل الخارطة التنافسية، مما يؤكد على الحاجة الماسة إلى استراتيجيات مرنة، تضع الرقمنة في صميم أولوياتها.

حصّة التجارة الإلكترونية من إجمالي مبيعات التجزئة (2024م - 2029م)[2, 5]



نظرة على قطاع الأغذية والمشروبات

يحتفظ قطاع الأغذية والمشروبات بمكانته بوصفه مكوناً حيوياً لاقتصاد التجزئة، يستمد زخمه من تزايد أعداد السكان وتطور أنماط الاستهلاك[8]. وفي قلب هذا القطاع النابض، بلغت القيمة السوقية لقطاع مطاعم الخدمة السريعة 9,35 مليار دولار أمريكي في عام 2024م، مع توقعات بأن ينمو ليصل إلى 14,59 مليار دولار أمريكي بحلول عام 2029م، بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 9,31%[9]. غير أن هذا المشهد يشهد تحولاً هيكلياً، في ظل تزايد الإقبال على خيارات صحية ضمن مطاعم الخدمة السريعة؛ حيث يفضّل نحو 30% من المستهلكين وجبات منخفضة السعرات الحرارية، أو غنية بالبروتين، أو متوافقة مع الأنظمة الغذائية النباتية أو الخالية من الغلوتين[10].

5. أوليفر وايمان، 2024م. استكشاف قطاع تجزئة المنتجات الغذائية في السعودية من الاتجاهات إلى النمو.
6. بي دبليو سي، 2024م. استطلاع رأي المستهلك لعام 2024م: نتائج المملكة العربية السعودية.
7. ستاتيستا، 2024م.

أداء القطاعات واتجاهات المستهلكين

يشهد سلوك المستهلكين في المملكة العربية السعودية تحولًا ملحوظًا، حيث أصبحوا أكثر وعيًا بالقيمة، واهتمامًا بالصحة، ومواكبةً لأنماط الحياة العصرية. ويفرض هذا التحول على تجار التجزئة ضرورة تبني الابتكار، وتحديث عروضهم باستمرار، ومواكبة الاتجاهات المتغيرة، ليكونوا بذلك الأقدر على اكتساب حصص سوقية مؤثرة في مختلف الفئات الأساسية.

يشهد قطاع تجزئة الأزياء في المملكة حيوية لافتة، مدعومًا بقوة شرائية مهيمنة من جيل الشباب الذي يتمتع بدخل متاح متزايد. وفي ظل هذا المناخ الإيجابي، يواصل كل من العلامات التجارية العالمية والمصممين المحليين ازدهارهم، إذ يلقى كلاهما إقبالًا واسعًا من المستهلكين الذين يقدرون الأصالة في العلامة التجارية، والتفرد في الأسلوب، والانسجام مع نمط حياتهم العصري المتجدد[11].

وتواصل فئة منتجات العناية الشخصية والمنزلية مسيرة نموها، مدفوعة بوعي متنامٍ بأهمية النظافة الشخصية والعافية الشاملة. وفي هذا السياق، يبحث المتسوقون بنشاط عن منتجات عالية الجودة وموثوقة، تلبي احتياجاتهم الشخصية وتساهم في صيانة منازلهم[8].

ومع استمرار مسيرة التحول الرقمي، يتواصل الطلب القوي على الإلكترونيات الذكية والأجهزة المنزلية المتطورة، يقوده اعتماد متزايد على التقنية واهتمام متنامٍ بحلول المعيشة المتصلة[8]. ويعتبر المستهلكون السعوديون من بين أوائل المتبنين لهذه التقنيات، مما يعزز من أهمية هذا القطاع في دفع عجلة النمو الإجمالي لقطاع التجزئة.

أما قطاع تأثيث المنازل وتجارة التجزئة المتعلقة بالهوايات، فيشهد توسعاً يواكب نمو قطاع الإسكان. ويستمر الطلب على الألعاب ومنتجات "افعلها بنفسك" وقطع الديكور في الارتفاع، لا سيما في المراكز الحضرية النابضة بالحياة[8].

تطور مشهد المنافسة والتوجهات المستقبلية

تزداد حدة المنافسة في مشهد التجزئة السعودي، وتصبح التقنية محركاً أساسياً لدفعه. وتبتكر السلاسل العالمية الرائدة والعلامات التجارية المحلية على حد سواء، سعياً لاقتناص حصص سوقية عبر مختلف الأشكال التقليدية والناشئة. ففي قطاع مطاعم الخدمة السريعة، فعلى سبيل المثال، تتنافس علامات كبرى مثل ماكدونالدز وكنتاكي والبيك جنباً إلى جنب مع منافذ ناشئة تركز على الخيارات الصحية، لتلبية احتياجات مختلف شرائح السوق[10]، في وقت يشهد فيه قطاع المقاهي المتخصصة نمواً متسارعاً في مختلف أنحاء المملكة، مما يضفي طابعاً عصرياً على المشهد العام.

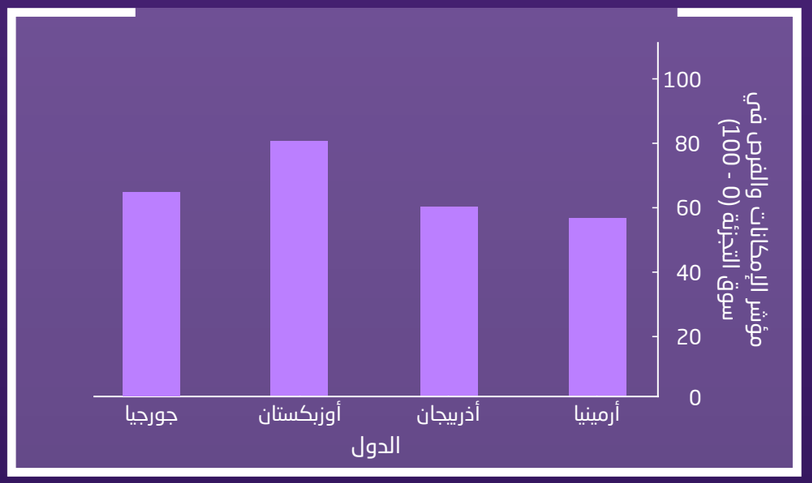
ويتسارع تبنّي التقنية على نطاق واسع، ليغدو سمة بارزة لهذا العصر. فمن أكشاك الطلب الذاتي في مطاعم الخدمة السريعة المدعومة بالذكاء الاصطناعي، إلى منصات التجارة الإلكترونية المتكاملة، يواصل تجار التجزئة ضخ الاستثمارات في الأدوات الرقمية بهدف رفع الكفاءة التشغيلية، وتعزيز مستويات التخصيص، وتبسيط تجربة المستهلك على امتداد رحلته[12]. ويعكس النمو المتواصل للسلاسل المحلية، لاسيما في قطاعي الأغذية والملابس، تركيزاً وطنياً متزايداً على توطين العلامات التجارية وتعزيز مواءمتها للذوق المحلي.

8. مجموعة أي مارك (IMARC Group)، 2024م. تقرير سوق التجزئة في المملكة العربية السعودية.
9. ريسيرش آند ماركتس (ResearchAndMarkets)، 2024م.
10. موردور إنتليجنس (Mordor Intelligence)، 2024م.
11. فوغ بيزنس (Vogue Business)، 2024م. تقرير الأزياء والتجزئة في السعودية.
12. إف إف سي جلوبال (FFCC Global)، 2024م.

فرص استراتيجية في أسواق رابطة الدول المستقلة[13]

تحظى سينومي ريتيل بحضور استراتيجي في أسواق أوزبكستان، أذربيجان، أرمينيا، وجورجيا، ما يضعها في طليعة الشركات المساهمة في تطوير قطاع التجزئة الحديث ضمن أبرز الاقتصادات الصاعدة في المنطقة. وتشهد هذه الأسواق تحولات اقتصادية لافتة، مدفوعة بإصلاحات حكومية طموحة، وتزايد في الطلب الاستهلاكي، واهتمام متنامٍ بأنماط التجزئة المنظمة، مثل المتاجر الكبرى (السوبرماركت والهايبرماركت والسلاسل المتخصصة). ومع التحوّل التدريجي من أنماط التجزئة التقليدية نحو تجارب أكثر تطوراً ترتكز على العلامات التجارية الموثوقة والمنصات الرقمية المبتكرة، تستفيد سينومي ريتيل من موقعها الريادي لاقتناص الفرص التي تتيحها هذه التحولات الهيكلية العميقة وأنماط الاستهلاك الجديدة التي ترسم ملامح المستقبل.

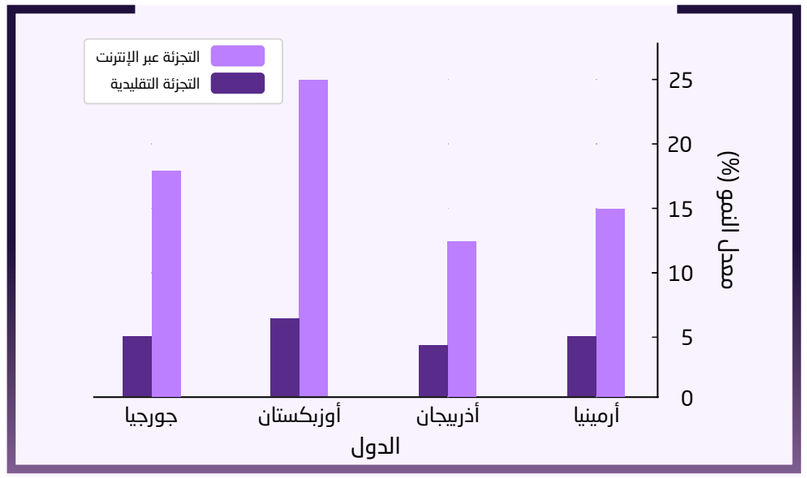
مؤشر الإمكانات والفرص في سوق التجزئة - 2024م



شهد عام 2024م بروز فرص متفاوتة في قطاع التجزئة عبر الأسواق الدولية التي تنشط فيها سينومي ريتيل. فقد سجلت أوزبكستان وكازاخستان معدلات نمو قوية، إلى جانب تسارع لافت في وتيرة التحديث، لا سيما في القطاع الرقمي. في حين اتسمت الأسواق في أذربيجان وجورجيا بزخم مستقر ونمو مطرد، مدعوم بتحولات هيكلية في بنيتهما الاقتصادية. أما أرمينيا، فقد طرحت فرصاً محدودة وانتقائية في قطاعات متخصصة، حيث تستوجب تحديات التضخم وتعقيدات السوق تبنّي نهج استراتيجي دقيق وموجّه.

13. البنك الدولي - تحديثات البيانات والتقارير الاقتصادية القُطرية.
صندوق النقد الدولي (IMF) - آفاق الاقتصاد الإقليمي: القوقاز وآسيا الوسطى.
البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية (EBRD) - تقارير التقييم والتحول القُطرية.
اللجان الإحصائية الوطنية في أرمينيا، وأذربيجان، وكازاخستان، وأوزبكستان، وجورجيا - بيانات تجارة التجزئة والتضخم.
مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) - تقارير التجارة الإلكترونية والاقتصاد الرقمي.

نمو التجزئة عبر الإنترنت مقابل التجزئة التقليدية (2024م)



تتصدّر أوزبكستان مشهد نمو التجارة الإلكترونية على المستوى الإقليمي، بدعم من سرعة التحول الرقمي والتغيرات في سلوك المستهلك في البلاد. ويعزز هذا الاتجاه استثمار سينومي ريتيل المتواصل في استراتيجيات متعددة القنوات، تستهدف تلبية الطلب المتنامي وتوسيع قاعدة العملاء في الأسواق الناشئة ذات الإمكانات العالية.

أوزبكستان: تركيبة سكانية شابة تحفز نمو قطاع التجزئة الحديثة

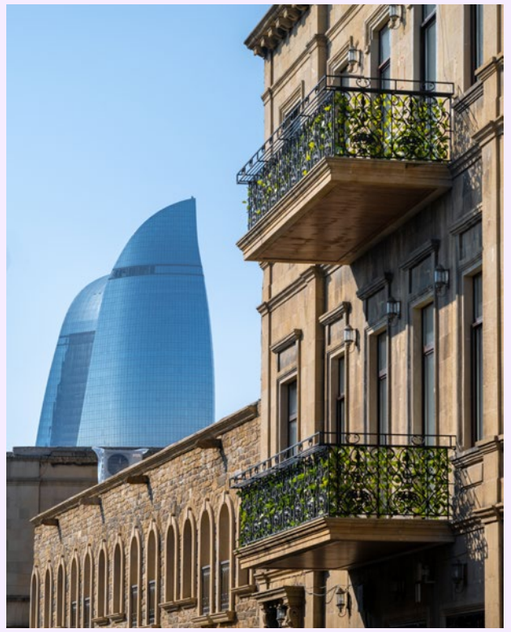
تواصل أوزبكستان تألقها بوصفها واحدة من أسرع أسواق التجزئة نمواً في منطقة آسيا الوسطى، يستمد هذا النمو وقوده من سياسات التحرر الاقتصادي، وتركيبة سكانية فتية، ونمو قوي في الناتج المحلي الإجمالي. ففي عام 2024م، سجلت البلاد توسعاً اقتصادياً بنسبة 4,9%، مع توقعات بأن تصل هذه النسبة إلى 5,3% في عام 2025م، مدعومة بتدفقات الاستثمار الأجنبي، وإصلاحات القطاع العام، وتزايد ثقة المستهلك. وقد ترجم هذا النمو إلى طلب قوي على الأزياء والإلكترونيات وسلع نمط الحياة، لا سيما في المراكز الحضرية التي تشهد ارتفاعاً في مستويات الدخل وتطوراً في مفاهيم التجزئة.

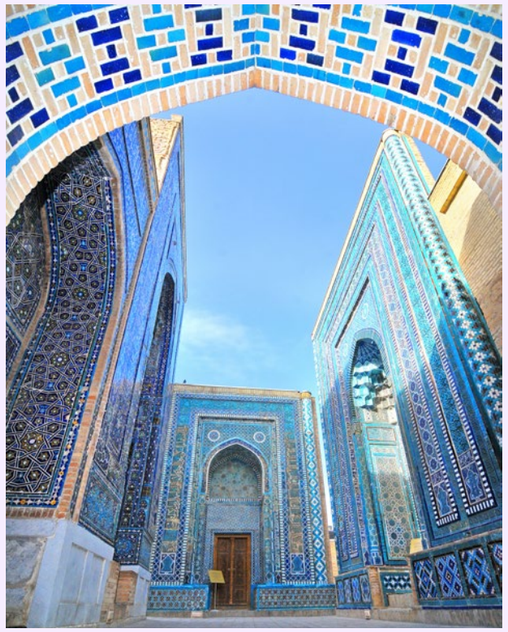
ورغم حداثة عهد قطاع التجزئة العصري في البلاد، فإن وتيرة نموه المتسارعة تعكس تحولاً واضحاً في سلوك المستهلكين وتوجههم نحو المتاجر المَنظمة والعلامات التجارية المرموقة. وتخطو التجارة الإلكترونية في أوزبكستان خطواتها الأولى، لكنها تشهد تقدماً متسارعاً يبشر بإمكانات واعدة، ويدعم هذا التوجه التطورُ المستمر في البنية التحتية الرقمية وانتشار استخدام الأجهزة المحمولة. وتشكل التركيبة السكانية الشابة، التي تعد من بين الأصغر سناً على مستوى المنطقة، قوة دافعة تزيد من الطلب على الأزياء سريعة التداول، والمتاجر التي تقدم خدمات مريحة، والتجارب التجارية القائمة على التقنية الرقمية، مما يفتح آفاقاً رحبة أمام تحقيق توسعٍ كبير ومستدام في أنشطة قطاع التجزئة.

أذربيجان: نمو مستقر في خضم رحلة التنويع

تواصل سوق التجزئة في أذربيجان مسيرة تطورها، في وقت تسعى فيه البلاد إلى موازنة اعتمادها على الموارد الهيدروكربونية مع جهود أوسع نطاقاً للتنويع الاقتصادي. وفي عام 2024م، نما الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 2,7%، مدعوماً بالاستثمار العام وجهود إعادة الإعمار في القطاعات غير النفطية. وتظل العاصمة باكو مركزاً للنشاط التجاري، حيث تقدم مزيجاً من مراكز التسوق المعروفة، والمتاجر العصرية المتخصصة، والعلامات التجارية الدولية التي تلبي احتياجات المستهلكين من ذوي الدخل المتوسط والمرتفع.

يشهد قطاع التجزئة المنظم في باكو توسعاً مطرداً، حيث تسجل الفئات المتوسطة إلى الراقية أقوى معدلات النمو والطلب. وتظل السلع الفاخرة محركاً رئيسياً لهذا التطور، بينما يستمر الطلب أيضاً في النمو على العلامات التجارية الدولية ذات الأسعار المعقولة التي تتمتع بجاذبية واسعة. ويواصل اعتماد التجارة الإلكترونية بناء زخمه، خاصة بين المستهلكين في المناطق الحضرية الذين يبحثون عن الراحة وتجارب التسوق المحسنة رقمياً.





أرمينيا: تقدم ثابت في سوق صغيرة لها خصوصيتها

تواصل أرمينيا تحقيق زخم اقتصادي متسارع، مع نمو الناتج المحلي الإجمالي المقدر بنسبة 6,0% في عام 2024م، مدعوماً بالإنتاج الصناعي، والإصلاحات الحكومية، والتدفقات الإيجابية من قطاعي تكنولوجيا المعلومات والخدمات. ويرسي تركيز الحكومة على التنويع والتحديث الهيكلي الأساس لتوسع اقتصادي أكثر مرونة واستدامة.

لا يزال تطور قطاع التجزئة في أرمينيا يتركز بشكل أساسي في يريفان، التي تعد المركز التجاري الرئيسي للبلاد. ويشهد عدد المتاجر الكبرى (السوبر ماركت والهايبر ماركت) والمتاجر المتخصصة زيادة مطردة، مما يعكس تزايد إقبال المستهلكين على تجارب تسوق أكثر تنظيماً وتوجهاً نحو العلامات التجارية المعروفة. وعلى الرغم من أن حجم السوق الكلي لا يزال متواضعاً نسبياً، ومتوسط الدخل يبقى أقل من نظرائه الإقليميين، إلا أن طلب المستهلكين يتطور تدريجياً، خاصة بين المتسوقين الشباب في المناطق الحضرية. ويكتسب التسوق عبر الإنترنت (التجارة الإلكترونية) زخماً متزايداً ضمن هذه الفئة، مدعوماً بتحسن الوصول الرقمي وتغير عادات الشراء. كما تقدم أرمينيا بيئة مستقرة وذات طابع حضري لنمو انتقائي في قطاع التجزئة، مما يوفر فرصة لتطوير نماذج تجزئة مختارة بعناية والاستفادة من استراتيجيات رقمية رائدة.

جورجيا: سوق واعدة مدفوعة بالازدهار السياحي

برزت جورجيا بوصفها مركزاً رئيسياً للتجارة والسياحة في منطقة القوقاز، مع قطاع تجزئة يتركز في مدينتي تبليسي وباتومي. وقد حافظت البلاد على أداء اقتصادي ثابت، مدعوماً بعلاقات تجارية متنوعة، وإصلاحات حكومية مستمرة، وتبني واسع للتقنيات الرقمية. وعلى الرغم من احتمالية تباطؤ النمو على المدى القريب نتيجة للتوجهات العالمية، إلا أن الروابط التجارية المتنوعة لجورجيا وبنيتها التحتية المتنامية في قطاع التجزئة تواصل توفير قاعدة مستقرة للتنمية طويلة الأجل.

وقد انتشرت أشكال التجزئة الحديثة بقوة في المناطق الحضرية الرئيسية، حيث يعتبر تبليسي مول وباتومي مول من الركائز الأساسية لقطاع التجزئة المنظمة في البلاد، إذ يجذبان المتسوقين المحليين والزوار الدوليين على حد سواء. ويتزايد حضور العلامات التجارية العالمية، مع إقبال المستهلكين المتنامي على المنتجات الفاخرة، والجودة، والتنوع، والتجارب التي تقدمها العلامات التجارية. كما تشهد التجارة الإلكترونية في جورجيا زخماً متصاعداً، مدفوعة بارتفاع الوعي التقني لدى السكان والبنية التحتية الرقمية المتقدمة في البلاد. ويسهم موقع جورجيا باعتبارها وجهة سياحية جاذبة في تعزيز النشاط التجاري، لا سيما في قطاعات الأزياء، والإلكترونيات، ومنتجات نمط الحياة.

التواصل مع أصحاب المصلحة وإشراكهم

في سينومي ريتيل، نلتزم التزاماً راسخاً ببناء الثقة وتعزيز التوافق وخلق قيمة مستدامة طويلة الأجل مع جميع أصحاب المصلحة. ومع تركيزنا المتنامي على الكفاءة التشغيلية، نواصل الاستماع والتفاعل واتخاذ خطوات عملية، لضمان بقاء شركائنا ومجتمعاتنا وموظفينا ومستثمرينا وعملائنا في صميم كل ما نقوم به، بينما نستعد لخوض المرحلة التالية من مسيرة النمو.

	الموظفون	الموردون والشركاء	المجتمع	المساهمون	العملاء
كيفية التواصل والمشاركة	• تحوّلات هيكلية وتنظيمية. • استقطاب أفضل المواهب والكفاءات وتحفيزهم. • تنظيم فعاليات محلية ودولية لموظفينا الذين يتجاوز عددهم 6,500 موظفاً داخل المملكة وخارجها.	• التفاوض لتأمين أفضل الأسعار وشروط الدفع وخفض التكاليف. • عقد شراكات استراتيجية لضمان استقرار التكاليف وتقليل مخاطر سلاسل التوريد. • تحسين عمليات الشراء رقمياً لتحليل التكاليف التشغيلية وتوزيعها بكفاءة. • تنفيذ العناية المالية بشكل دوري لتقييم استقرار الموردين وامتثالهم. • استراتيجية تنويع الموردين لتخفيف المخاطر. • اجتماعات دورية لمواءمة استراتيجيات التسويق. • حملات ترويجية مشتركة. • مشاركة بيانات الأداء المتعلقة بالنمو المتبادل.	• تنفيذ حملات المسؤولية الاجتماعية للشركات (على سبيل المثال، حملة FTC في رمضان بالتعاون مع "سند" لدعم الأطفال المرضى بالسرطان). • عقد شراكات مع الجمعيات الخيرية المحلية (على سبيل المثال، شراكة "ألف" مع جمعية زهرة لسرطان الثدي). • رعاية الفعاليات المحلية (مثل ديكاتلون للمعدات الرياضية).	• من خلال قنوات متعددة، تشمل اجتماعي الجمعية العامة العادية وغير العادية. • المؤتمرات الهاتفية الفصلية للإعلان عن النتائج المالية ربع السنوية، ودعوة المستثمرين من المؤسسات والمحللين الماليين لحضور مناقشات النتائج. • حضور مؤتمرات المستثمرين (مثل ملتقى السوق المالية السعودية وإتش إس بي سي والمجموعة المالية هيرميس القابضة وجمعية علاقات المستثمرين في الشرق الأوسط). • التواصل عبر البريد الإلكتروني والاجتماعات عبر الإنترنت والمكالمات الهاتفية.	• تقديم عروض ترويجية مدروسة داخل المتاجر وعبر الإنترنت (تشمل جميع العلامات التجارية). • تنفيذ حملات تفاعلية عبر وسائل التواصل الاجتماعي. • إجراء استطلاعات رأي لقياس رضا العملاء وجمع الملاحظات.
وتيرة المشاركة	• مشاركة مستمرة. • فعاليات سنوية (مثل، التجهيزات لشهر رمضان). • حسب الحاجة (على سبيل المثال، التغييرات الهيكلية). • نشرات إخبارية شهرية عبر البريد الإلكتروني. • تفاعلات عبر وسائل التواصل الاجتماعي. • أنشطة موسمية أو مرتبطة بمناسبات محددة.	• مفاوضات مستمرة مع الموردين على مدار العام. • اتفاقيات استراتيجية طويلة الأجل تُجدد دورياً. • تقييم منتظم لأداء الموردين والتحقق من مدى امتثالهم.	• مشاركة منتظمة. • تحديد أهداف سنوية لمبادرات المجتمع. • جهود توظيف مستمرة.	• مشاركة مستمرة على مدار العام. • تفاعل مكثف وموجه خلال فترات الإعلان عن النتائج المالية.	• نشرات إخبارية شهرية عبر البريد الإلكتروني. • تفاعلات عبر وسائل التواصل الاجتماعي. • أنشطة موسمية أو مرتبطة بمناسبات محددة.
الموضوعات الرئيسية المطروحة	• رفاهية الموظفين. • استمرارية الأعمال خلال مواسم الذروة (على سبيل المثال، شهر رمضان). • التعليقات والملاحظات حول التغييرات التنظيمية.	• مفاوضات التسعير لتحسين التكاليف. • شروط سداد المدفوعات للمورّد والتسويات المالية المنظمة. • إدارة المخاطر، بما في ذلك تنويع قاعدة الموردين والتحقق من امتثالهم. • تطبيق أدوات الشراء الرقمية لتحسين الكفاءة. • الوضع المالي للموردين وقدرتهم على الاستمرارية. • الحملات الترويجية أو حملات إطلاق المنتجات الشهرية أو حسب الحاجة. • الحملات الترويجية المشتركة. • تحديثات حول توافر المنتجات. • خطط الإطلاق. • أسعار التوريد. • الجداول الزمنية للتوريد. • نماذج الإنتاج. • مبدأ اختيار العينات.	• فتح آفاق مهنية جديدة للشباب. • دعم أهداف التوظيف الوطنية. • تنفيذ مبادرات مجتمعية ذات أثر محلي. • فرص الرعاية والدعم.	• ملاحظات واستفسارات المستثمرين. • استراتيجية الشركة والتقدم الاستراتيجي. • طرح أبرز التحديات واستعراض استراتيجية الإدارة لمعالجتها.	• الحملات الترويجية والعروض. • الخدمات. • افتتاح متاجر جديدة. • حملات ترويجية مشتركة مع الشركاء. • خطط الإطلاق.

	الموظفون	الموردون والشركاء	المجتمع	المساهمون	العملاء
الإجراءات المُتخذة	• تحسين جداول العمل لتتناسب مع شهر رمضان. • تبسيط التواصل أثناء التغييرات الهيكلية. • إطلاق مبادرات لرفع مستوى تفاعل الموظفين ومشاركتهم.	• تحقيق وفورات في التكاليف من خلال توحيد المشتريات والمشاركة الفعّالة في مناقصات السوق. • إبرام اتفاقيات طويلة الأجل مع الموردين لتحسين مراقبة التكاليف. • اعتماد أدوات رقمية لتحليل تكلفة الشراء ودعم اتخاذ قرارات استراتيجية. • التفاوض على تسويات ديون الموردين، والحصول على إعفاءات من المدفوعات المستحقة. • تخصيص 80% من احتياجات الشراء للموردين الأساسيين و20% للموردين الثانويين لتقليل المخاطر. • تعزيز التعاون مع الموردين في الحملات التسويقية المشتركة. • مواءمة الجداول الترويجية مع الموردين لتحقيق أقصى قدر من التأثير. • تحسين توافر المنتج بناءً على رؤى الطلب.	• مواءمة المبادرات مع سياسات التوظيف الوطنية. • زيادة رعاية الفعاليات المحلية. • إطلاق برامج جديدة تركّز على خدمة المجتمع.	• مشاركة المستثمرين الاستباقية. • مواصلة تحسين مستوى الإفصاح والشفافية لضمان إطلاع مجتمع المستثمرين على آخر المستجدات بشكل كامل.	• تعزيز التعاون مع الشركاء في الحملات التسويقية المشتركة. • مواءمة الجداول الترويجية مع الشركاء لتحقيق أقصى قدر من التأثير. • تحسين توافر المنتج بناءً على رؤى الطلب.
القيمة المُحققة	• ترسيخ بيئة عمل تعاونية وداعمة. • تلبية احتياجات الموظفين خلال الفترات الحرجة. • تعزيز رضا الموظفين وولائهم في بيئة العمل.	• تحقيق وفورات في التكاليف التشغيلية. • خفض التكاليف التشغيلية، بما يسهم في توفير 31 ﷼ مليون وتحسين هوامش الربح. • تسوية مستحقات الموردين، ما نتج عن توفير 19 ﷼ مليون وتحسين التدفقات النقدية. • دعم مشاريع التوسع، بما في ذلك متاجر زارا الجديدة في المملكة العربية السعودية وأوزبكستان. • تعزيز القدرة التنافسية للسوق من خلال الحملات الترويجية المدعومة من الموردين ومواءمة الحوافز. • تعزيز العلاقات مع الموردين وتنمية الأعمال من خلال التسويق المشترك. • ضمان توافر المنتجات والتوافق الاستراتيجي في الحملات الترويجية المشتركة. • تقليص مدة تنفيذ المشاريع. • خفض تكلفة المشاريع.	• المساهمة في التنمية المجتمعية وتحقيق الأهداف الوطنية. • دعم الجمعيات الخيرية والفعاليات المحلية. • التشجيع على تقوية روابط التواصل مع المجتمع.	• تحسين الإفصاح والشفافية وتنفيذ المشاركة الاستباقية مع المستثمرين الأفراد والمؤسسات. • تمكين المساهمين من تكوين صورة واضحة عن الوضع الحالي للشركة والمبادرات وخطط النمو لعام 2025م.	• تقديم عروض حصرية وحملات ترويجية مخصصة تزيد من مشاركة العملاء. • تحسين تجربة التسوق بالاستفادة من آراء وملاحظات العملاء. • تعزيز العلاقات مع شركائنا الاستراتيجيين وتوسيع نطاق أعمالنا من خلال التسويق المشترك. • ضمان توافر المنتجات والتوافق الاستراتيجي في الحملات الترويجية المشتركة.

المراجعة المالية

تحسن مستمر في الأداء..
وتأهبٌ لنموٍ أقوى في المستقبل.

سجلت شركة سينومي ريتيل تحسناً في أدائها المالي للسنة المالية الكاملة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م، حيث عكست هذه النتائج التقدم المستمر في جهودها لتعزيز الكفاءة التشغيلية وتحسين أداء محفظة العلامات التجارية والتنفيذ المنضبط للاستراتيجية. وشهد الأداء المالي تحسناً ملموساً عبر المؤشرات الرئيسية، مما أظهر تطوراً في مستوى الربحية وانضباطاً أفضل في إدارة التكاليف.

أبرز النتائج المالية

(﷼ مليون)	السنة المالية 2023م	السنة المالية 2024م	التغيير
الإيرادات	4,671	4,845	%3.7
الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك	115-	469	-
هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك	%2.5-	%9.7	12.0 نقطة مئوية
صافي الخسارة	**1,113-**	**197-**	**-**
هامش صافي الربح	%23.8-	%4.1-	19.7 نقطة مئوية
صافي الدين	2,319	1,586	%31.6-
صافي الدين/الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك	20.1x-	3.4x	-

تعزيز مصادر الإيرادات عبر الأسواق الأساسية

سجّلت سينومي ريتيل إيرادات موحدة بلغت 4.8 ﷼ مليار للسنة المالية 2024م، بزيادة قدرها 3.7% على أساس سنوي، مدعومة بتحسين مستويات الكفاءة التشغيلية وتنفيذ استراتيجية تطوير أداء العلامات التجارية. وتقلص صافي الخسارة بشكل كبير إلى 197 ﷼ مليون، مما يعكس تقدم الشركة على طريق استعادة الربحية.

بلغت إيرادات الشركة من مبيعات التجزئة في المملكة 3.2 ﷼ مليار للعام، بانخفاض قدره 1.7% على أساس سنوي كنتيجة مباشرة لبرنامج تحسين العلامات التجارية الأساسية والتخارج من العلامات والأسواق غير الأساسية. رغم ذلك، ساهمت المبادرات الرئيسية مثل إعادة افتتاح متجر زارا الرئيسي المُجدد في النخيل مول والحملات التسويقية الموجهة في تحسين أداء المتاجر خلال فترات الذروة، حيث ارتفعت إيرادات التجزئة السعودية بنسبة 9.1% على أساس سنوي خلال الربع الأخير من العام، مدعومة بحملات تركز على العملاء مثل عروض الجمعة البيضاء ويوم الراتب.

وحققت العمليات الدولية نمواً قوياً، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 26.5% على أساس سنوي لتصل إلى 1.3 ﷼ مليار، مدفوعة بمساهمات أكبر من أذربيجان وجورجيا، وارتفعت إيرادات العام الكامل بنسبة 26.6% و26.8% على التوالي. سجلت أوزبكستان، التي بدأت سينومي ريتيل عملياتها فيها في أوائل عام 2024م، إيرادات بلغت 132 ﷼ مليون في عامها الأول، وقد دعم هذا الزخم الاستثمارات الاستراتيجية في افتتاح وتجديد المتاجر والمنصات الرقمية عبر منطقة رابطة الدول المستقلة.

سجّل قطاع الأغذية والمشروبات إيرادات بلغت 328 ﷼ مليون في السنة المالية 2024م، بانخفاض قدره 13.5% على أساس سنوي نتيجة إغلاق 35 متجراً ذات أداء ضعيف. ومع ذلك، أظهرت علامة صب واي نمواً كبيراً، مدعومة بافتتاح 47 متجراً جديداً وتحسن أداء مبيعات المتاجر القائمة. ومع وجود 61 منفذاً مملوكاً للشركة و164 منفذاً تدار بامتياز تجاري فرعي، تتمتع العلامة التجارية بمكانة جيدة لمزيد من التوسع في عام 2025م.

واصلت الشركة خلال العام تنفيذ خطتها الاستراتيجية مركزةً على تعزيز التميز التشغيلي وتبسيط محفظتها الاستثمارية. بالإضافة إلى ذلك، أولت اهتماماً خاصاً لافتتاح وتجديد متاجر مختارة، مع التركيز على العلامات التجارية الرائدة ضمن الأسواق الواعدة. وخير مثال على نجاح هذه الاستراتيجية هو متجر "زارا" الرئيسي في "النخيل مول" بالرياض؛ فبعد إعادة افتتاحه، ارتفعت إيراداته بنسبة 40% خلال شهر ديسمبر، هذا الارتفاع الملحوظ يؤكد بوضوح تأثير الاستثمار الاستراتيجي في المواقع الحيوية وتقديم تجارب تسوق متكاملة تجمع بين العالم الرقمي والواقعي.

بلغت المبيعات عبر الإنترنت 363 ﷼ مليون، بانخفاض قدره 2.9% على أساس سنوي، مما يعكس إلى حد كبير تأثير إعادة هيكلة محفظة العلامات التجارية. ومع ذلك، نمت المبيعات عبر الإنترنت من زارا وإنديتكس بنسبة 6.6% على أساس سنوي، مدعومة بالاستثمار المستمر في المنصات الرقمية،

تعزيز الربحية والانضباط المالي

ارتفع إجمالي الربح بنسبة 5.8% إلى 632 ﷼ مليون، مع زيادة الهامش إلى 13.0%، مدعوماً بانخفاض المخصصات والإيجارات وتكاليف الموظفين. ويعكس تحسن الهامش بمقدار 0.2 نقطة مئوية للعام الإدارة المنضبطة للتكاليف والتعافي التشغيلي. وتشمل العوامل الرئيسية لهذا التحسن تحقيق انخفاض بنسبة 62.9% في مخصصات المخزون بسبب تحسين مراقبة المخزون، وانخفاض بنسبة 7.5% في رواتب ومزايا الموظفين، وانخفاض بنسبة 7.6% في مصروفات الإيجار - مما يعكس نتائج البرامج المستمرة لتحسين التكاليف وترشيد محفظة العلامات التجارية للشركة.

بلغت مصروفات البيع والمصروفات العمومية والإدارية 407 ﷼ مليون للعام، بانخفاض قدره 23.2% على أساس سنوي، ويعكس هذا الانخفاض تحسين ضوابط التكاليف والخروج الاستراتيجي من المتاجر ذات الأداء الضعيف، بما يتماشى مع ترشيد محفظة العلامات التجارية والمتاجر.

تحولت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك إلى الإيجابية، حيث بلغت 469 ﷼ مليون في السنة المالية 2024م مقارنة بخسارة قدرها 115 ﷼ مليون في العام السابق. وتحسن هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك من -2.5% إلى 9.7%، مدفوعاً بالتقدم المستدام في الأداء التشغيلي الأساسي ومبادرات تعزيز الكفاءة وضبط مستويات الهوامش.

وبلغت مساهمة الإيرادات عبر الإنترنت (بما في ذلك الأغذية والمشروبات) في إجمالي الإيرادات 7.5% في السنة المالية 2024م، مع مواصلة برنامج تحسين العلامات التجارية تحقيق نتائج إيجابية.

تقلص صافي الخسارة بشكل كبير من 1.1 ﷼ مليار في السنة المالية 2023م إلى 197 ﷼ مليون في السنة المالية 2024م. ويمثل هذا التحسن خطوة مهمة نحو استعادة الربحية، حيث يعكس بوضوح تحسن أداء الإيرادات، وتعافي الهوامش الربحية، بالإضافة إلى خفض قاعدة التكاليف. ومع ذلك، تجدر الإشارة إلى أن هذا التحسن قوبل جزئياً بتعديلات محاسبية غير نقدية جرت في نهاية العام. وكانت تتعلق هذه التعديلات المطلوبة بموجب المعايير الدولية للتقارير المالية بإعادة تقييم الشهرة وتسجيل انخفاض في قيمة بعض الأصول.

أحرزت سينومي ريتيل أيضاً تقدماً ملموساً في تخفيض الرافعة المالية لميزانيتها العمومية، حيث انخفض صافي الدين بنسبة 31.6% على أساس سنوي بعد سداد 664 ﷼ مليون، مما خفض إجمالي الدين من 2.5 ﷼ مليار إلى 1.6 ﷼ مليار. وبالتالي، انخفضت تكلفة التمويل بنسبة 4.2% على أساس سنوي إلى 298 ﷼ مليون، مما يدعم بشكل أكبر المرونة المالية للشركة واستراتيجية تخفيض الرافعة المالية طويلة الأجل.

4.8 ﷼ مليار

الإيرادات

تحسين الكفاءة وتبسيط العمليات وتعزيز الأنشطة الأساسية

في عام 2024م، دفعت سينومي ريتيل عجلة تحولها التشغيلي قُدماً من خلال التوسع المستهدف لمتاجرها، وتحسين علاماتها التجارية بشكل استراتيجي، والتنفيذ المنضبط لخططها. وقد أسهمت افتتاحات المتاجر الجديدة للعلامات التجارية الرائدة في تحقيق نمو بنسبة 8.5% في إيرادات المجموعة. جاء هذا النمو مدعوماً بافتتاح 41 منفذ تجزئة جديداً و52 موقعاً للأغذية والمشروبات، وكثير منها يقع في مناطق رئيسية، حيث اتبعت الشركة في اختيار المواقع نفس النهج الذي تطبقه مع العلامات التجارية الرائدة. وتعكس هذه الإضافات تركيز سينومي ريتيل المستمر على تعزيز حضورها المادي لزيادة حركة العملاء، وتعزيز ظهور العلامة التجارية، وتحسين أداء المتاجر.

لعبت العمليات الدولية دوراً رئيسياً في هذه الاستراتيجية، حيث تم افتتاح متاجر جديدة لـ"زارا" و"إنديتكس" في أوزبكستان وأذربيجان. كما أطلقت سينومي ريتيل أربع علامات تجارية تابعة لـ"إنديتكس" على منصة "تريندیول" في ديسمبر، مما عزز انتشارها الرقمي بشكل أكبر. ونتيجة لذلك، ارتفعت المبيعات الدولية على أساس مبيعات المعارض القائمة بنسبة 6.0% على أساس سنوي، وهو ما يؤكد إمكانات النمو لمحفظة الشركة العالمية.

في الوقت نفسه، سجل قسم الأغذية والمشروبات رقماً قياسياً عالمياً بافتتاح 12 متجراً لـصب واي في يوم واحد خلال شهر أكتوبر، تلاه افتتاح 14 متجراً إضافياً في ديسمبر، محطماً الرقم القياسي السابق. وقد ساهمت الـ47 منفذاً جديداً لـصب واي التي تم إطلاقها خلال العام، بالإضافة إلى نمو بنسبة 5.1% في المبيعات على أساس مبيعات المتاجر القائمة، في تحقيق زيادة قدرها 75.6% على أساس سنوي في الإيرادات لهذا القسم.

أحرزت الشركة تقدماً ملموساً في برنامج تحسين أداء محفظة العلامات التجارية، مُكملة بيع 24 علامة تجارية غير أساسية على مدار العام. وتضمنت الإنجازات الرئيسية على هذا الصعيد بيع 16 علامة تجارية إلى شركة عبدالله العثيم للأزياء في الربع الأول، تلاها مبيعات علامات تجارية إضافية إلى مجموعة أباريل واتفاقيات إضافية حققت مجتمعة أرباحاً رأسمالية بإجمالي 210 ﷼ مليون، وساعدت هذه الإجراءات في تبسيط المحفظة وتركيز الموارد على الأصول ذات العوائد الأعلى.

امتد الانضباط التشغيلي للشركة ليشمل إدارة المخزون والأصول بفاعلية كبيرة. ونتيجة لذلك، تمكنت سينومي ريتيل من الحفاظ على انكماش المخزون للعام بأكمله عند 0.75% فقط من المبيعات، جاء هذا الإنجاز بفضل إجراء أكثر من 1,200 عملية جرد فعلية دقيقة في جميع المتاجر والمستودعات. في سياق آخر، وتماشياً مع المتطلبات المحاسبية الدولية، أجرت الشركة تقييمات دقيقة في نهاية العام لأصولها غير الملموسة، مثل الشهرة، وللأصول الأخرى. وقد قامت بتسجيل أي انخفاض في القيمة لهذه الأصول، وهو إجراء يُعد جزءاً من الإدارة المالية الحصيفة والشفافة. تُبرز هذه الجهود مجتمعة التزام سينومي ريتيل بالعمل بمنتهى الوضوح، والمراقبة الدقيقة لأنشطتها، والانضباط التجاري القوي في كافة عملياتها.

%8.5
نمو إيرادات المجموعة جرّاء افتتاحات المتاجر الجديدة للعلامات التجارية الرائدة

8.6 ﷼ مليون
الإيرادات عبر الإنترنت

الاستعداد للنمو مع التركيز على التوسع

تتجه سينومي ريتيل إلى السنة المالية 2025م برؤية واضحة والتزام مستمر بتعزيز كفاءة الميزانية العمومية من خلال خفض الرافعة المالية، والحفاظ على قاعدة تكاليف أكثر انضباطًا، وتركيز استراتيجي على الأسواق ذات إمكانات النمو العالية. وستواصل الشركة تنفيذ خارطة طريقها الاستراتيجية من خلال استثمارات مدروسة تهدف إلى رفع أداء العلامات التجارية الرائدة، وتحقيق التميز التشغيلي، وتسريع وتيرة الابتكار الرقمي، وذلك ضمن إطار منصتها متعددة القنوات، وبما يضمن تعظيم القيمة طويلة الأجل لكافة أصحاب المصلحة.

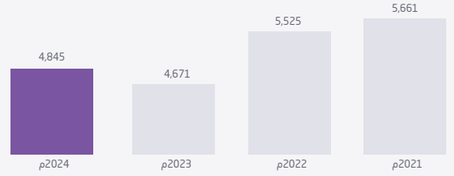
وفي الأجل القريب، تعتزم سينومي ريتيل التركيز على افتتاح فروع جديدة مختارة بعناية في أبرز المواقع وأكثرها حيوية، حيث يزداد الإقبال من قِبل العملاء. وبالتوازي، تمضي الشركة قدمًا في تنفيذ برنامج شامل لتجديد المتاجر، بهدف الارتقاء بتجربة العملاء وتعزيز رضاهم. وفي هذا الإطار، ستواصل الشركة طرح علامات "إنديتكس" التجارية عبر منصة "تريندیول"، ما يعزز حضورها الرقمي ويدعم انتشارها في السوق. كما تهدف مبادرات تحسين أداء العلامات التجارية إلى تبسيط العمليات التشغيلية بشكل مستمر، وضمان توجيه الموارد نحو الأصول التي تتمتع بأعلى إمكانات النمو والكفاءة.

كما ستدخل في عام 2025م المرحلة الثانية من مسيرتها الاستراتيجية، والتي تحمل عنوان "الانطلاق نحو النمو". وتهدف هذه المرحلة إلى تعزيز حضور علاماتها التجارية في الأسواق الرئيسية، إلى جانب استغلال الفرص المتاحة في الأسواق غير المستغلة. وستواصل الشركة التزامها الراسخ بتخفيض مديونيتها، مستندةً إلى الانخفاض الملحوظ بنسبة 31.6% على أساس سنوي في صافي الدين المسجل خلال السنة المالية 2024م. كما تسعى جاهدةً لتحقيق أعلى مستويات الكفاءة التشغيلية، بما يضمن نمواً مستداماً وربحياً.

استقرار الإيرادات رغم إغلاق المتاجر يُشير إلى استراتيجية تحوّل

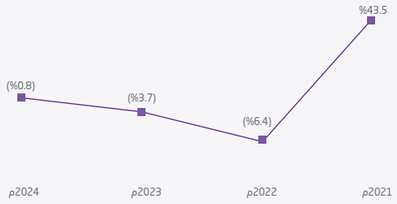
الإيرادات، ﷼ مليون

سجّلت الإيرادات أداءً مستقراً نسبياً، نتيجة لانخفاض مبيعات الأغذية والمشروبات وتجزئة السوق في المملكة، وهو ما حدّ من الأثر الإيجابي للمحفظة الدولية.



نمو المبيعات الموحّدة على أساس مماثل، %

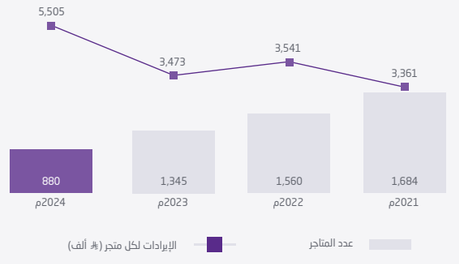
نمو محدود على أساس مماثل نتيجة تنفيذ استراتيجية التحوّل والعوامل الموسمية في الأسواق الرئيسية، قابله جزئيًا أداء قوي للعلامات التجارية الرائدة من الفئة الأولى.



تحسّن كفاءة المبيعات الأساسية مع بدء تنفيذ استراتيجية التحوّل

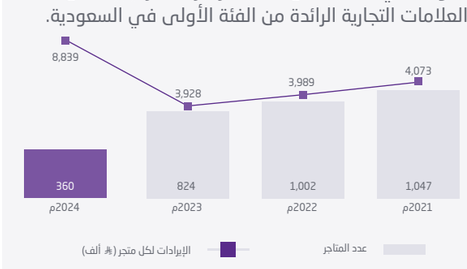
الإيرادات لكل متجر (المجموعة)

- تم تعزيز الإيرادات لكل متجر على مستوى المجموعة بفضل تصفية بعض العلامات التجارية وتنفيذ الاستراتيجية.

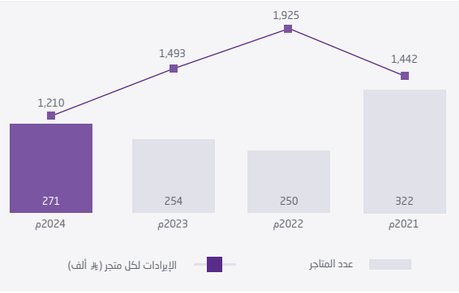


الإيرادات لكل متجر (المملكة العربية السعودية)

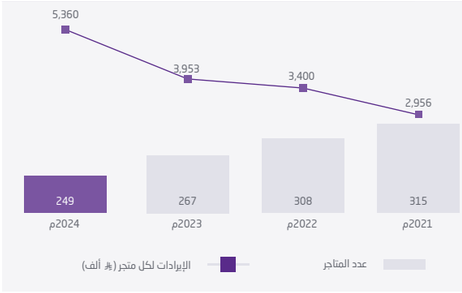
- يستمر الأداء القوي في المملكة العربية السعودية والأسواق الدولية في التأكيد على فعالية تركيز الاستراتيجية على العلامات التجارية الرائدة من الفئة الأولى في السعودية.



الإيرادات لكل متجر (الأغذية والمشروبات)

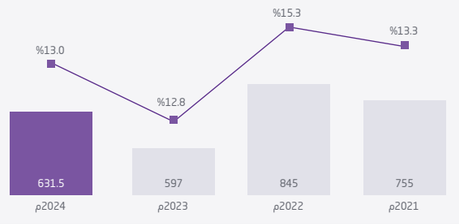


الإيرادات لكل متجر (دولي)

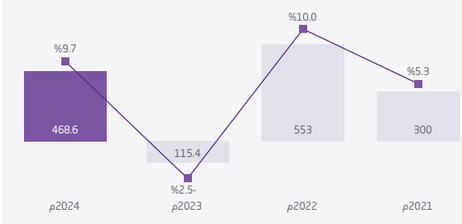


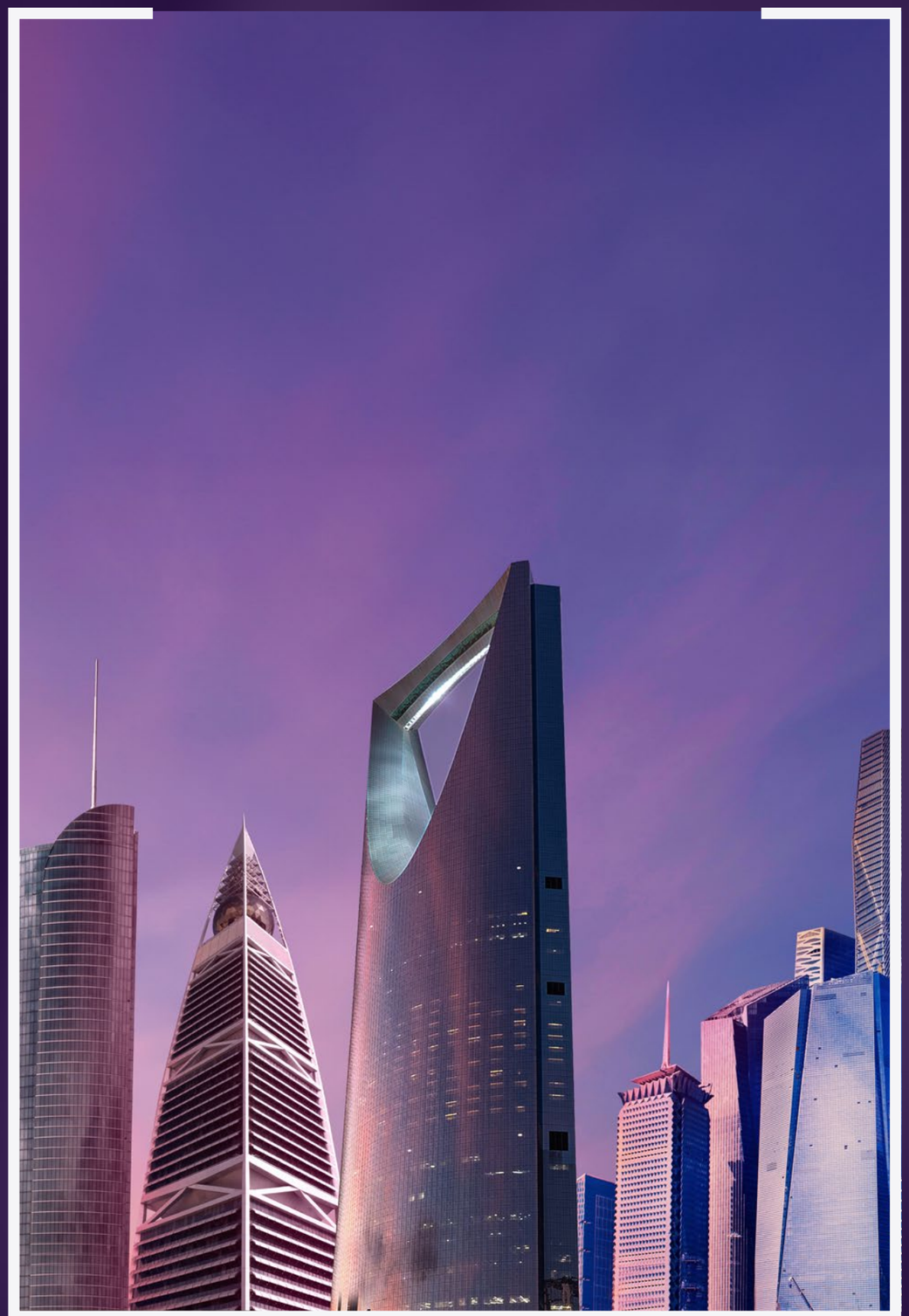
يتضح تأثير تحول الأعمال في الانخفاض السنوي لكل من الربح الإجمالي وهامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء

هامش الربح الإجمالي، مليون، %



هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء، مليون، %





موظفونا

أجرت سينومي ريتيل تحولاً استراتيجياً لإعادة هيكلة العمليات والتركيز على نقاط القوة الجوهرية. وفي إطار هذه العملية، أعيد تنظيم الأعمال وتم التخارج من العلامات التجارية ذات الأداء الضعيف، بما يضمن استدامة طويلة الأجل. وقد تطلّب هذا التحول التزاماً راسخاً تجاه موظفينا، من خلال الحفاظ على الروح المعنوية، والاحتفاظ بالكفاءات الأساسية، وضمان الاستقرار التشغيلي.

ولمواكبة هذا التحول على مدار العام، ركّزت سينومي ريتيل على بناء قوة عاملة متكاملة تتوافق مع متطلبات المرحلة الجديدة. وكان التواصل الواضح والمتسق محورًا رئيسيًا في هذا النهج، حيث قدّمت القيادة تحديثات منتظمة حول عملية إعادة الهيكلة والرؤية المستقبلية، مما عزز من الشفافية وبنى جسور الثقة. كما تم تشجيع الموظفين على التعبير عن آرائهم من خلال اللقاءات العامة والمناقشات الفردية، مما ساهم في ترسيخ ثقافة الحوار المفتوح وتعزيز مستويات التفاعل.

كما استثمرنا في تطوير المسارات المهنية، عبر توفير فرص تدريب ونمو تتماشى مع الاحتياجات المتغيرة بالشركة. وساهم التنقل الداخلي بدور محوري، عبر فتح مسارات واضحة للترقيات وضمان بقاء الكفاءات داخل الشركة.

لقد نجحنا في الاحتفاظ بالموظفين الرئيسيين، وتعزيز التفاعل الوظيفي، وتهيئة سينومي ريتيل لمستقبل أكثر مرونة وقوة، بفضل تركيزنا على هذه الأولويات.

	2023م	2024م
عدد الموظفين بدوام كامل	8,643	6,675
عدد الموظفات	5,045 (58.37%)	3,317 (49.69%)
عدد الموظفين السعوديين*	%74	%64

التركيز الاستراتيجي كمحرّك للتحول

استندت استراتيجيتنا للموظفين إلى مبدأ دعم إعادة هيكلية الشركة، مع تعزيز الكفاءة، والاحتفاظ بالمواهب، وتحفيز مشاركة القوى العاملة وتفاعلها. وركزنا على تحقيق نتائج ملموسة تُسهم في تعزيز متانة الأعمال وضمان استدامتها على المدى الطويل.

ومن أبرز الإنجازات التي تحققت خلال العام، خفض معدل دوران موظفي المتاجر إلى 40%، مقارنة بنسبة 70% في العام السابق، وهو تحسن كبير نتج عن مبادرات مدروسة للاحتفاظ بالموظفين، شملت تعزيز التفاعل، وتقديم فرص للتطوير المهني، والتركيز على التنقل الداخلي كأداة تحفيزية لتعزيز قدرات الموظفين ذوي الأداء العالي.

أجرينا ترشيداً لأعداد الموظفين، مما أسهم في تقليص كبير في إجمالي تكاليف الرواتب والمزايا. وقد تحقق ذلك من خلال تبسيط العمليات، وتوحيد الأدوار، وإعادة توجيه الموارد نحو الأولويات الاستراتيجية، مع الحفاظ في الوقت نفسه على الكفاءات الأساسية لضمان استمرارية العمل.

وفي إطار مواصلة تنفيذ برنامج "تصحيح المسار"، الذي شمل تحسين محفظة العلامات التجارية، ظل الحفاظ على الموظفين المتميزين أولوية استراتيجية لدينا. ومن خلال تحديد المواهب والكفاءات المحورية وتوفير الدعم اللازم لها، تمكّنا من تعزيز جاهزية الشركة لتحقيق أهدافها الاستراتيجية.

رغم إعادة الهيكلة، بقي التزامنا بتنمية القوى العاملة ثابتاً. وبنهاية العام، كان 85% من الموظفين قد أتموا برنامجاً تدريبياً واحداً على الأقل، مما زوّدهم بالمهارات المطلوبة للتأقلم والتفوق في بيئة عمل أكثر مرونة.

تُجسّد هذه النتائج قدرتنا على إدارة التغيير بكفاءة، وبناء قاعدة صلبة من الكفاءات، وتحقيق التوازن بين الاستقرار الداخلي والنمو المستدام.

* الفئة البلاتينية

1,499

موظفًا وموظفة تم تعيينهم في المملكة العربية السعودية

تطبيق قيمنا على أرض الواقع

حافظنا على التزامنا الراسخ بقيمنا الأساسية خلال فترة التحول، ما أسهم في ترسيخ ثقافة مؤسسية قوية وتعزيز الأداء على مستوى الشركة بأكملها.

كان مبدأ **"الالتزام بتحقيق النتائج"** هو البوصلة التي وجهتنا خلال عمليات إعادة الهيكلة وبيع العلامات التجارية، إذ حرصنا على الوفاء بالتزاماتنا تجاه الموظفين والعملاء وأصحاب المصلحة من خلال التواصل الشفاف واتخاذ قرارات حاسمة، بما يضمن المساءلة. وقد تم تحقيق الأهداف الرئيسة بنجاح، بما في ذلك ترشيد التكاليف والاحتفاظ بالمواهب.

أما مبدأ **"التنفيذ بامتياز"** فكان محركاً لتحسين الأداء التشغيلي، من خلال تبسيط العمليات، وصقل مهارات الموظفين، وتعزيز ثقافة التحسين المستمر. ويُعد خفض تكاليف المقر الرئيسي دليلاً على قدرتنا على التنفيذ بكفاءة مع الحفاظ على أعلى معايير الأداء.

تجلى مبدأ **"تحقيق الفوز معاً"** في مستوى التعاون الذي ميّز هذه المرحلة؛ حيث أسهم العمل الجماعي بين مختلف الإدارات، والتواصل المنفتح، والمساءلة المشتركة في توحيد صفوف الموظفين لمواجهة التحديات. وقد كان لهذا الجهد الجماعي دور محوري في خفض معدل دوران موظفي المتاجر إلى 40% والحفاظ على أفضل الكفاءات، مما يعكس متانة فريقنا.

شكّل مبدأ **"تقبّل التغيير"** محور استجابتنا لإعادة الهيكلة، حيث حولنا العقبات إلى فرص عبر تعزيز المرونة، وتشجيع الابتكار، وتنمية مهارات حل المشكلات. وقد أكد التفاعل الإيجابي والمستمر من الموظفين ومشاركتهم خلال هذه المرحلة الانتقالية قدرتنا على إدارة التغيير والاستعداد للنمو المستقبلي في سينومي ريتيل.

من خلال ترسيخ هذه القيم في صميم عملياتنا، خرجنا من هذه المرحلة أقوى، وأكثر مرونة، وأكثر استعداداً للمرحلة التالية من رحلتنا.

تمكين قوتنا العاملة

في سينومي ريتيل، يُشكّل موظفونا الركيزة الأساسية لنجاحنا. فخلال عام مليء بالتحولات، ركزنا جهودنا على تعزيز القوى العاملة، ودعم التفاعل، وصقل المهارات لضمان تلبية الاحتياجات الديناميكية لأعمالنا. بدءاً من التوظيف الشامل لموظفي المتاجر في تسع دول، وصولاً إلى برامج تدريبية فعّالة واحتفالات ثقافية، ظلّينا ملتزمين ببناء فريق محفّز وماهر وشامل قادر على دفع رؤيتنا نحو الأمام.

ركزت جهود التوظيف لدينا على ضمان استمرارية العمليات في المتاجر التي تعاني بشكل مستمر من ارتفاع معدل الدوران الوظيفي والذي يعتبر ضمن الحد الطبيعي. وقمنا بتعيين 2,676 موظفاً جديداً في تسع دول، مما ضمن توفير العدد الكافي من الموظفين لتلبية متطلبات العمل. وتوزعت التعيينات كالتالي: 1,499 موظفاً في المملكة العربية السعودية، و306 في أذربيجان، و295 في جورجيا، و244 في أوزبكستان، و124 في أرمينيا، و111 في الأردن، و62 في كازاخستان، و35 في مصر. ولدعم هؤلاء الموظفين الجدد، قدمنا برامج تدريب مستمرة مخصصة حسب مهامهم، مما أسهم في تطوير المهارات وتعزيز التميز التشغيلي.

ظلّت مبادرات التفاعل الوظيفي والتقدير ضمن أولوياتنا، حيث شكلت دافعاً قوياً للولاء والانتماء لدى القوى العاملة. إذ تضمنت الإجراءات الرئيسية نقل مكتب المنطقة الوسطى إلى مقرنا الرئيسي، وتنظيم عروض تعريف وبرامج تقدير في مدن الرياض وجدة والمنطقة الشرقية، إلى جانب الاحتفاء بمناسبات مهمة مثل اليوم العالمي للمرأة، واليوم الوطني السعودي، ويوم التأسيس السعودي، ويوم الموارد البشرية العالمي. كما عززت فعاليات اليوم الرياضي، وإعلانات الفائزين في المسابقات الرمضانية، ويوم الطفل من روح الترابط بين الموظفين وترسيخ القيم الثقافية داخل الشركة.

تمحورت جهود الاحتفاظ بالموظفين حول توفير بيئة عمل إيجابية وتقديم حزم تعويضات تنافسية، مما عزز رضا الموظفين وساهم في الحفاظ على التزام المواهب والكفاءات الأساسية وتفاعلهم.

ظل التعلم والتطوير حجر الأساس في استراتيجية الموظفين لدينا، حيث نفذنا 55 برنامجاً تدريبياً في ست دول. وشارك خلال عام 2024م 505 موظفاً في برامج تدريب حضوري، بينما استفاد 3,852 آخرون من فرص التعلم الإلكتروني. ونفذنا 95 جلسة تعريفية، بمجموع 7,043 ساعة تدريب، محققة نسبة رضا بلغت 97%. شملت البرامج البارزة دورة تدريبية متخصصة لمتجر زارا في مول النخيل وزيارات دعم ميدانية لمتاجر رمضان لتعزيز تطوير الموظفين.

يعكس حجم التعيينات في المملكة العربية السعودية، الذي بلغ 1,499 موظفاً، التزامنا القوي بالتوطين وتنمية الكفاءات المحلية.

جسّدنا قيم الشمول والتنوع من خلال فعاليات مثل اليوم العالمي للمرأة ويوم الطفل، مؤكّدين ثقافتنا التي تحتضن الجميع وتدعم التميز. وعززت هذه المبادرات التزامنا بخلق بيئة عمل يشعر فيها الموظفون بالتقدير والتمكين لتحقيق النجاح.

تشكيل مستقبل قطاع البيع بالتجزئة في سينومي ريتيل

مع بداية عام 2025م، نركز على استقرار الأعمال بعد فترة من التحول، وتعزيز بيئة عمل إيجابية، وبناء قاعدة متينة للنمو المستدام. وترتكز استراتيجيتنا المستقبلية على مجموعة من المبادرات الأساسية لتعزيز التفاعل بين الموظفين، ودعم رفاهيتهم، وتنمية القدرات القيادية لتحقيق رؤية الشركة.

سنُعطي أولوية لتعزيز تفاعل الموظفين ورضاهم عبر آليات جمع ملاحظات مستمرة لمعالجة المشاكل فور حدوثها، وتنفيذ برامج تقدير للاحتفاء بالمساهمات وتعزيز ثقافة التقدير. كما سنركز على تعزيز استقرار القوى العاملة من خلال تبسيط برامج التأهيل والتدريب لتسريع الاندماج، إلى جانب تطبيق استراتيجيات الاحتفاظ بالموظفين التي تشمل مسارات تطوير مهني واضحة، وتخطيط التعاقب الوظيفي بهدف تقليل معدل الدوران.

ستبوأ رفاهية الموظف موقع الصدارة عبر مبادرات تدعم الموازنة بين الحياة المهنية والشخصية، مثل سياسات العمل المرن، وبرامج العافية، وإتاحة الوصول إلى موارد الصحة العقلية والنفسية وعقد ورش عمل حول إدارة الإجهاد والصمود. وسنوسع برامج تنمية القيادات بتدريبات مخصصة لإعداد المديرين لمواجهة فترات التغيير، مع إطلاق برنامج توجيه مهني لتعزيز نقل المعرفة والنمو الوظيفي.

علاوة على ذلك، سنعمل على تحسين عمليات الموارد البشرية باستخدام الأدوات الرقمية والتحليلات الذكية لرفع الكفاءة التشغيلية والشفافية. وسنعيد تصميم أنظمة إدارة الأداء لضمان وضوح الأهداف الفردية وقابليتها للقياس بما يتوافق مع الأهداف الاستراتيجية للشركة.

نهدف من خلال هذه المبادرات إلى ترسيخ مكانتنا كجهة عمل مفضلة، وضمان تفاعل الموظفين ودعمهم وانسجامهم الكامل مع رؤية الشركة طويلة الأجل.

03

مراجعة الأعمال

لقد أثمر اهتمامنا المتواصل بالعلامات التجارية الرائدة على مدار العام عن توطيد علاقاتنا مع شركائنا من العلامات التجارية العالمية، وتنمية آفاق النمو المستقبلية.

المملكة العربية السعودية - قطاع التجزئة	62
قطاع التجزئة الدولي	68
قطاع الأطعمة والمشروبات	82
التجارة الإلكترونية	88

المملكة العربية السعودية - قطاع التجزئة

تنفيذ دقيق. تجربة راقية. أسس متينة.

تواصل أعمال سينومي ريتيل في المملكة مسيرتها التطويرية الناجحة لتصبح منصة شاملة ومتكاملة متعددة القنوات تضع إثراء تجربة العميل في صميم أولوياتها، وتستند في ذلك إلى ركائز راسخة من التميز التشغيلي، وقوة علاماتها التجارية، والابتكار القائم على البيانات. ومع تركيزها الدقيق على العلامات التجارية الرائدة والمواقع المتميزة والنمو المستدام، تمضي سينومي ريتيل قُدماً في إعادة رسم ملامح قطاع التجزئة الحديث في جميع أنحاء المملكة.

تعزيز العلامات التجارية الرائدة. ترسيخ ريادة السوق.

ما تزال عمليات سينومي ريتيل في المملكة تمثل ركيزة أساسية في منظومة أعمالها، مدعومةً بقيمة راسخة لعلاماتها التجارية، وعقلية تتمحور حول العميل، وتركيز دقيق على التميز التشغيلي. وفي عام 2024م، سارعت الشركة وتيرة تحولها من خلال تبسيط محفظة علاماتها التجارية، وتحسين شبكة متاجرها، وإعطاء الأولوية للعلامات التجارية القابلة للتطوير وذات الأداء العالي، ومن بينها علامات رائدة مثل زارا، وماسيمو دوتي، وبول آند بير، ومانجو، وبيرشكا، وديكاتلون، وغيرها من العلامات التجارية المحبوبة في جميع أنحاء العالم.

وفي خضم بداية صعبة للعام، شملت تحديات جيوسياسية وتحولات في توجهات المستهلكين، نفّذت سينومي ريتيل برنامجاً طموحاً لإعادة هيكلة محفظة علاماتها التجارية، خرجت بموجبه من 24 علامة تجارية غير أساسية، وأغلقت 486 متجراً منخفض الأداء. ورغم أن هذه الإجراءات أثرت على الأداء الإجمالي على المدى القصير، إلا أنها مكنت الشركة من التركيز على الأصول ذات هوامش الربح الأعلى، والارتقاء بتجربة العملاء، وتحسين الربحية. وابتداءً من الربع الثاني، بدأ الأداء في التعافي، مدفوعاً بقوة المواسم التي تشهد إقبالاً كبيراً مثل رمضان والعيد، وتلتها حملات ترويجية استقطبت أعداداً غفيرة من المتسوقين مثل «الجمعة البيضاء» وعروض يوم الراتب.

وقد حافظت علامة زارا على مكانتها كأبرز علامة تجارية في القطاع من حيث الأداء، حيث حظيت بقبول واسع لدى المستهلكين في المملكة بفضل سرعتها في مواكبة أحدث صيحات الموضة، وملاءمتها للثقافة المحلية، وسهولة تجربة التسوق التي توفرها عبر قنواتها المتعددة. كما أسهمت جهود انتقاء المنتجات وتخصيصها لتناسب السوق المحلية، وتوفير تشكيلات متنوعة تلبي احتياجات مختلف المناسبات، وتوظيف تقنيات التجزئة المبتكرة - مثل نقاط الاستلام عبر الإنترنت المزودة بمنطقة تخزين آلية، والمساعدة في المبيعات، والدفع الذاتي - في تعزيز تفاعل العملاء بشكل أكبر. وقد أدت إعادة افتتاح متجر زارا الرئيسي الموسع في النخيل مول بالرياض في شهر ديسمبر إلى تحقيق زيادة في المبيعات بنسبة 40% في الربع الرابع من عام 2024م، مما يؤكد قوة إعادة الاستثمار المُركز في المواقع المتميزة ذات الإقبال الجماهيري الكبير (انظر دراسة الحالة أدناه).

كما شهد الأداء التشغيلي تحسناً ملحوظاً، مدعوماً بضوابط صارمة على المصاريف البيعية والعمومية والإدارية، وتحسين التنفيذ داخل المتاجر. وانخفض معدل انكماش المخزون إلى 0,57% فقط من الإيرادات - وهو أقل بكثير من المعايير العالمية - بينما ساعدت عمليات التجديد المستمرة للمتاجر والتحسينات البصرية في الارتقاء بتجربة العلامة التجارية عبر المراكز التجارية الرئيسية. ونتيجة لذلك، اختتمت أعمال سينومي ريتيل في المملكة عام 2024م في وضع أكثر قوة وتركيزاً وربحية، مما يؤهلها تماماً لتحقيق نمو مستدام في المستقبل.

لمحة عن قطاع التجزئة السعودي في سينومي ريتيل

تُعد سينومي ريتيل شركة رائدة في قطاع الامتياز التجاري والشريك المفضل للعلامات التجارية للبيع بالتجزئة في المملكة العربية السعودية. ومن خلال محفظتها الواسعة التي تضم 22 علامة تجارية عالمية بارزة، مثل زارا وماسيمو دوتي ومانجو، تتولى الشركة تشغيل ما يزيد عن 226,652 متراً مربعاً من المساحات التجارية المتميزة في جميع أنحاء المملكة.

وقد واصلت سينومي ريتيل السعودية، في سعيها للتكيف بمرونة مع مشهد السوق السعودية المتغير، تركيزها الاستراتيجي على تعزيز محفظة علاماتها التجارية، وإعادة توجيه مواردها بفعالية لدفع عجلة النجاح المستدام لعلاماتها التجارية الأبرز، بالتزامن مع التخارج من العلامات التجارية غير الأساسية.

52 مركزاً تجارياً

360 متجراً

العلامات التجارية لسينومي ريتيل في المملكة*: 22 علامة تجارية

lefties | stradivarius | ZARA | Massimo Dutti | PULL&BEAR
ZARA HOME | OYSHO | Bershka | KIKO MILANO | TWIST
MANGO | MACHKA | IPEKYOL | fnac | aleph
LC WAIKIKI | flying tiger copenhagen | U.S. POLO ASSN. SINCE 1890 | DECATHLON | okaïdi OBAÏBI
PANÇO | NEW YORKER

* كما في 31 ديسمبر 2024م

زارا في المملكة العربية السعودية، في النخيل مول

الأداء المالي

سجل قطاع التجزئة في المملكة إيرادات بلغت 3,2 ﷼ مليار للعام 2024م، بانخفاض سنوي قدره 1,7%، ويُعزى ذلك إلى برنامج تحسين محفظة العلامات التجارية. وعلى الرغم من هذا الانخفاض السنوي، فقد تعزز الأداء بفضل المبادرات التي ركزت على تحسين تفاعل العملاء وتجربة التسوق، بما في ذلك الحملات الاستراتيجية وإعادة افتتاح أكبر متجر لعلامة زارا في المملكة في النخيل مول.

تنفيذ دقيق. تطور يواكب تطلعات عملائنا.

في عام 2024م، عززت زارا تركيزها الاستراتيجي داخل المملكة العربية السعودية استجابةً لتوقعات المستهلكين المتغيرة والاتجاهات الأوسع في قطاع التجزئة. وواصلت العلامة التجارية البناء على حضورها المحلي القوي من خلال تعميق التزامها بالاستدامة والسرعة وتحديث المتاجر.

وكان من بين الأولويات الرئيسية ترسيخ الاستدامة في جميع عمليات التجزئة. فقد زادت زارا من استخدام المواد الصديقة للبيئة في جميع خطوط منتجاتها وتغليفها، بما في ذلك اعتماد أكياس تسوق قابلة لإعادة التدوير. كما ساهمت تحديثات كفاءة الطاقة في المتاجر الجديدة والمجددة في تقليل الأثر البيئي، بما يتماشى مع المعايير العالمية والطموحات المحلية نحو تجزئة أكثر استدامة.

وقد سارعت زارا وتيرة جهودها لمواكبة أذواق المستهلكين سريعة التطور. فمن خلال تسليم شحنات جديدة مرتين أسبوعياً وتخطيط مرن للمخزون - بناءً على رؤى آنية من مديري المتاجر والفرق التجارية - تمكنت العلامة التجارية من الاستجابة بسرعة للاتجاهات الناشئة. كما ضمنت التحديثات الأسبوعية للعرض المرئي والتعديلات الاستراتيجية داخل المتاجر التوافق مع مستويات المخزون، ومؤشرات الطلب، وتوقعات العملاء.

وفي إطار مبادرة «القليل يعني الكثير»، تبنت العلامة التجارية نهجاً مدروساً للنمو. فبدلاً من زيادة عدد المتاجر، أعطت زارا الأولوية لتطوير مواقعها ذات الأداء الأفضل - مع التركيز على التصميم المعاصر، وتحسين التخطيطات، وتعزيز تدفق العملاء. وقد عزز هذا التحول الاستراتيجي مكانة زارا بوصفها علامة رائدة في عالم الموضة، مع تحسين تجربة العملاء الإجمالية في جميع أنحاء المملكة.

زادت زارا من استخدام المواد **الصديقة للبيئة** في جميع خطوط منتجاتها وتغليفها، بما في ذلك اعتماد أكياس تسوق قابلة لإعادة التدوير.

ابتكار يرتقي بكل تجربة

تواصل زارا ريادتها في دمج الموضة بالابتكار، وترسي معايير جديدة في قطاع التجزئة القائم على التقنية في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية.

ويُعد استخدام تقنية تحديد الهوية بموجات الراديو (RFID) من أهم التطورات التحويلية، حيث تتيح تتبع المخزون في الوقت الفعلي عبر جميع المتاجر. ويمكّن هذا الأمر فرق المتاجر من الحفاظ على مستويات مخزون دقيقة، وضمان توفر المنتجات، وتحسين تجربة التسوق الشاملة من خلال الاستجابة السريعة لطلب المستهلكين.

كما تؤدي البيانات دوراً محورياً. فمن خلال أنظمة التجزئة المتكاملة وتطبيقات الهاتف المحمول، تقوم زارا بجمع وتحليل البيانات اليومية والأسبوعية والشهرية للحصول على رؤى معمقة حول أداء المبيعات وسلوك العملاء. ويدعم هذا النهج القائم على التحليلات اتخاذ قرارات أكثر ذكاءً في إدارة البضائع، وتوفير تجارب تسوق مخصصة، وتحسين إدارة المخزون.

وقد صُممت متاجر زارا أيضاً مع مراعاة المرونة. حيث تتيح مخططات الطوابق المرنة للفرق إعادة تكوين المساحات بناءً على الاتجاهات المتغيرة، وإطلاق المنتجات الجديدة، وتفضيلات العملاء. ويتم تخطيط كل متجر رقمياً ومزامنته مع الأنظمة الداخلية التي يستخدمها الموظفون، مما يضمن اتخاذ قرارات سريعة ومستنيرة داخل المتجر.

وتضمن هذه الابتكارات الحفاظ على مرونة عمليات زارا في المملكة، واعتمادها على البيانات، وتركيزها على العملاء، مما يعزز ريادة العلامة التجارية في قطاع التجزئة الحديث.

تواصل زارا ريادتها في دمج الموضة بالابتكار، وترسي معايير جديدة في قطاع التجزئة **القائم على التقنية** في جميع أنحاء المملكة العربية السعودية.

دمج ممارسات الاستدامة في أعمالنا

في عام 2024م، مضت سينومي ريتيل قُدماً في أجندتها للاستدامة عبر عملياتها في المملكة من خلال مبادرات هادفة تحقق تأثيراً ملموساً وتتوافق مع مبادئ الاقتصاد الدائري. وتمثلت إحدى الخطوات الرئيسية في تطبيق أنظمة إدارة الطاقة المتقدمة من شركة «آي بي إم» (IBM) في خمسة متاجر افتُتحت حديثاً، مما أدى إلى تحسين الكفاءة وتقليل استهلاك الكهرباء بشكل كبير. وتعكس هذه الترقيات التزام الشركة بدمج التقنيات الذكية لتحقيق فائدة بيئية.

كما عمّقت سينومي ريتيل ممارساتها في استعادة الموارد بالشراكة مع «إنديتكس»، حيث أُعيد ما يقرب من 1,7 مليون علاقة ملابس وأكثر من 4,1 مليون بطاقة صلبة ودبوس إلى الموردين لإعادة استخدامها، مما ساعد على إغلاق حلقة الموارد وتقليل النفايات المرسلة إلى المكبات. وبالتوازي مع ذلك، حل التحول إلى التذاكر الإلكترونية الرقمية محل الإيصالات الورقية المطبوعة التقليدية في جميع شبكة المتاجر، مما قلل من استهلاك الورق وحسّن كفاءة العمليات.

ويظل إشراك العملاء ركيزة أساسية في منصة الاستدامة الخاصة بعلامة زارا في المملكة. حيث يتم الترويج بنشاط لاستخدام الأكياس القابلة لإعادة الاستخدام عند نقاط الدفع، في حين يتم التبرع بعائدات الأكياس الورقية المدفوعة للأعمال الخيرية. وتوفر صناديق التبرع بالملابس داخل المتاجر - المتاحة في جميع متاجر زارا - وسيلة مريحة للعملاء لإعادة تدوير الملابس والأحذية والإكسسوارات غير المرغوب فيها. وبالتعاون مع «جمعية نماء الأهلية» وغيرها من الشركاء غير الربحيين، يتم توزيع هذه المواد على المجتمعات المحتاجة، أو بيعها لدعم المبادرات الاجتماعية، أو إعادة تدويرها لتحويلها إلى مواد جديدة.

ومن خلال هذه الإجراءات المتكاملة، تعمل سينومي ريتيل على ترسيخ الاستدامة في جميع عملياتها في المملكة، مما يساهم في تقليل النفايات، وخفض استهلاك الطاقة، وإحداث تأثير اجتماعي هادف.

تطلعاتنا المستقبلية

في عام 2025م، ستركز عمليات سينومي ريتيل في المملكة على استراتيجية توسع عالية التأثير، مع إعطاء الأولوية للجودة على الكمية. ويتمثل الهدف في افتتاح متاجر زارا جديدة فقط في المواقع المتميزة ذات الإقبال الجماهيري الكبير، مع إغلاق المتاجر ذات الأداء الضعيف. ويضمن هذا النهج القائم على مبدأ «الأقل هو الأفضل» أن يحقق كل متجر أقصى قيمة تجارية، مع تخصيص أمثل للمساحات لعرض جميع فئات المنتجات وتلبية التفضيلات المتنوعة للمستهلكين المحليين.

كما ستركز الاستراتيجية على دفع عجلة نمو المبيعات على أساس المثل بالمثل من خلال تكييف التنفيذ التشغيلي والتسويق مع الخصائص الفريدة لكل منطقة. فبدءاً من تشكيلات المخزون المنسقة التي تتماشى مع الاتجاهات الموسمية، وصولاً إلى العروض الترويجية المخصصة جغرافياً، سيتم تصميم كل قرار للارتقاء بإنتاجية المتاجر وتعميق التواصل مع العملاء.

وقد تأكد افتتاح متجر «جوهرة جدة» لعام 2025م، والذي من المقرر أن يكون وجهة رائدة تعكس المرحلة التالية من نمو زارا في المملكة.

ZARA

زارا النخيل مول: إعادة تعريف مفهوم المتاجر الرائدة في المملكة العربية السعودية

في ديسمبر 2024م، أعادت سينومي ريتيل افتتاح متجر زارا الرئيسي في النخيل مول بالرياض، كاشفةً عن أحدث مفهوم للعلامة التجارية في عالم التجزئة حتى الآن. ويمتد المتجر على مساحة تزيد عن 3,000 متر مربع، ويدمج أحدث أساليب التصميم الخاصة بزارا مع الابتكارات الرقمية المتطورة، ليقدم للعملاء تجربة تسوق سلسة وغامرة. ويُعد هذا الموقع المجدد الآن أكبر متجر لزارا في المملكة العربية السعودية ومن بين الأكبر في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

تكامل سلس بين التقنية والموضة

يقدم المتجر مستوى جديداً من الراحة للعملاء من خلال مجموعة كاملة من الخدمات المدعومة بالتقنية، بما في ذلك الدفع عبر الهاتف المحمول (Pay & Go)، وحجز غرف القياس، ومحددات مواقع المنتجات الرقمية، ونقاط الاستلام الآلية. ويتيح هذا النموذج متعدد القنوات للعملاء التنقل بسلاسة بين التسوق عبر الإنترنت والتسوق الفعلي. كما توفر مناطق البوتيكات المخصصة للمواليد الجدد والأحذية والإكسسوارات مستوىً راقياً من التخصيص ووضوح عرض البضائع، مما يعزز رحلة العميل عبر جميع الفئات.

مستدام، قابل للتطوير، وذكي

يتجلى التزام زارا بتجارة التجزئة المسؤولة في الهندسة المعمارية المستدامة لمتاجر العلامة التجارية. حيث تضمن أنظمة كفاءة الطاقة، والمواد منخفضة التأثير البيئي، والتكامل مع منصة «إنرجي» (Inergy) من إنديتكس استخداماً أكثر ذكاءً للطاقة وتقليل البصمة البيئية. وتجسد هذه الميزات مبادئ الاقتصاد الدائري لزارا، بدءاً من محطات إعادة التدوير وصولاً إلى التصميم والعمليات الواعية بالبيئة.

شهادة حية على ريادة قطاع التجزئة

يُرسي متجر النخيل مول الرئيسي معياراً جديداً لما يمكن أن تكون عليه تجارة التجزئة المتميزة، حيث يجمع بين سهولة الاستخدام والتكامل والوعي البيئي. ويعكس هذا المتجر استراتيجية سينومي ريتيل المستمرة لتجديد المواقع المتميزة، والارتقاء بتجربة العملاء، ووضع العلامات التجارية العالمية في مكانة تؤهلها لتحقيق نجاح قابل للتطوير في مشهد الموضة سريع النمو في المملكة.

يجمع متجر زارا الرئيسي في النخيل مول بين الموضة والمزايا العملية في **مساحة متكاملة رقمياً وتواكب متطلبات المستقبل**، مما يمثل خطوة جريئة في تطور قطاع التجزئة السعودي.

قطاع التجزئة الدولي

توسيع الآفاق. تعميق الأثر.

واصل قطاع التجزئة الدولي في سينومي ريتيل خلال عام 2024م ترسيخ دوره الريادي كأحد المحرّكات الجوهرية للنمو، مدفوعاً بالتنفيذ الدقيق لاستراتيجيات العلامات التجارية، والتوسّع المدروس في أسواق جغرافية جديدة، والانضباط التشغيلي الصارم. وفي ظل الطلب المتنامي على تجارب التجزئة العالمية والعلامات التجارية المرموقة في مناطق آسيا الوسطى والقوقاز والشرق الأوسط وشمال إفريقيا، تعمل سينومي على توسيع نطاق حضورها بتركيز ودقة، مُعزّزةً بذلك زخم نموّها في الأسواق الواعدة من خلال توجيه استثماراتها نحو فرص مبتكرة ومؤثرة.

تسريع وتيرة النمو عبر الحدود

حقق قطاع التجزئة الدولي في سينومي ريتيل نمواً قوياً ومستمراً في عام 2024م، مما رسّخ دوره كركيزة استراتيجية لخطط المجموعة التوسعية طويلة الأجل. وفي الوقت الذي أعادت فيه الشركة هيكلة عملياتها الأوسع نطاقاً، برزت الأنشطة الدولية كمحرّك رئيسي للنمو، مستندةً إلى اختيار دقيق للأسواق، وتعزيز ظهور وسمعة علاماتها التجارية، والتركيز على الأصول عالية الجودة والقابلة للتطوير.

سـجّلت الإيرادات من العمليات الدولية ارتفاعاً بنسبة 26,5% على أسـاس سنوي، مدفوعةً بالطلب المستمر على العلامات التجارية والتوسّـع في أسواق واعدة ذات نفاذ منخفض. كما نمت المبيعات على أسـاس المثل بالمثل بنسبة 6,0% على مدار العام، لتتسـارع وتيرتها إلى 11,8% في الربع الأخير، مدعومةً باسـتراتيجيات تسعير محلية، وتشكيلات منتجات منسقة بعناية، وحملات تسويقية موجّهة. وقد أسهمت الاستثمارات المتواصلـة في البنية التحتية للقنوات المتعددة وتجارب التجزئة الغامـرة في تعزيز تفاعل العملاء وحضور العلامات التجارية في كل سوق.

ومع العوامل الديموغرافية المواتية في أسواقنا الدولية المختارة، وارتفاع مستويات الاستهلاك، والإقبال المتزايد على تجارب التجزئة الفاخرة، ترى سينومي ريتيل آفاقاً واسعة لمزيد من النمو في مناطق دولية رئيسية، مع مواصلة التركيز على تعظيم الأداء من خلال التنفيذ الدقيق والاستراتيجيات التجارية المتوافقة مع طبيعة كل سوق.

نبذة عن قطاع التجزئة الدولي في سينومي ريتيل

من خلال متاجره البالغ عددها 249 متجراً في 8 دول خارج المملكة العربية السعودية، يمنح قطاع التجزئة الدولي شركة سينومي ريتيل حضوراً متنوعاً في الأسواق الإقليمية الرئيسية.

وبتوظيفه لمجموعة من الاستراتيجيات والتقنيات والمحافظ التجارية المصممة خصيصاً لكل سوق، يواصل القطاع أداء دور محوري في مستقبل سينومي ريتيل على المدى الطويل.

8 دول

249 متجراً

54 مركزاً تجارياً

الأداء المالي

حققت العمليات الدولية إيرادات بقيمة 1,3 ﷼ مليار لعام 2024م، مسجلةً زيادة بنسبة 26,5% على أساس سنوي. وقد جاء هذا النمو مدفوعاً بالأداء القوي في أذربيجان وجورجيا، إلى جانب مساهمة لافتة بلغت 132 ﷼ مليون من أوزبكستان في عامها الأول، مدعومةً باستثمارات استراتيجية في أسواق رابطة الدول المستقلة ومزيج من الافتتاحات الجديدة والتجديدات والتوسّع في المبيعات الإلكترونية.

العلامات التجارية الدولية لقطاع التجزئة في سينومي ريتيل*

MANGO
stradivarius
ZARA
Massimo Dutti
PULL&BEAR
ZARA HOME
OYSHO
Bershka
KIKO MILANO
U.S. POLO ASSN. SINCE 1890
sunglass hut
ZIDDY
ALDO
QUIZ
ALDO Accessories
adL
PARFOIS
Clarks
MONSOON
LIPSY LONDON
OXXO
M&S EST. 1884
IPEKYOL
flormar
La Senza
OKAÏDI OBAÏBI
Marie France
laVie en Rose
CHARLES & KEITH
BILLY BEEZ
CALL IT SPRING

*حسب بيانات 31 ديسمبر 2024م

أذربيجان

ريادة الأداء في سوق عالية النمو

واصلت سينومي ريتيل تعزيز مكانتها في أذربيجان التي حققت أفضل أداء على مستوى الأسواق الدولية للشركة في عام 2024م. وبدعم من بيئة اقتصادية كلية مواتية وطلب استهلاكي متزايد، حققت عمليات الشركة نمواً مضاعفاً، مدفوعاً بالزخم القوي للعلامات التجارية والحضور المتنامي في السوق.

وقد عزز افتتاح سبعة متاجر جديدة لمجموعة «إنديتكس» من بصمة سينومي ريتيل، ليصل إجمالي عدد المتاجر إلى 42 متجراً على مستوى البلاد، مما عمّق من مستوى التفاعل مع المستهلكين الأذربيجانيين. كما ساهمت التصاميم الاستراتيجية للمتاجر، وعرض المنتجات المنسّقة بعناية، والمواقع ذات الأداء المتميز باستمرار، في تغذية الزخم المستدام عبر محفظة العلامات التجارية.

وبالنظر إلى المستقبل، تظل التوقعات قوية لهذه السوق الواعدة. فمع النمو المتوقع للمبيعات، تبقى سينومي ريتيل في وضع جيد يتيح لها الاستفادة من مشهد التجزئة المتطور في البلاد والبناء على مكانتها الريادية في واحدة من أكثر أسواق المنطقة ديناميكية وسرعة في النمو.

دعم أجندة النمو المتنوعة

استمر التحوّل الاستراتيجي لأذربيجان نحو التنويع الاقتصادي في عام 2024م، مع زيادة الاستثمار في قطاعات التجزئة والسياحة والبنية التحتية بهدف تقليل الاعتماد على النفط والغاز. وركّزت المبادرات الحكومية على استقطاب العلامات التجارية الأجنبية، وتحسين الأطر التنظيمية، وتعزيز ثقة المستهلك، وهي عوامل ساهمت جميعها في خلق بيئة أكثر ملاءمة لقطاع التجزئة المنظم.

وتماشياً مع هذه الأولويات الوطنية، ركّزت سينومي ريتيل جهودها على مراكز التجزئة عالية الأداء مثل «كريستن مول» و«غانجليك مول». وأولت الشركة اهتماماً خاصاً لعمليات التجديد الموجّهة للمتاجر القديمة بهدف الارتقاء بتجربة العملاء، مع توسيع بصمتها من خلال افتتاح متاجر جديدة. وكانت إحدى المبادرات الرئيسية إطلاق متجر جديد لعلامة «كيكو ميلانو» - التي تُعد من أقوى العلامات أداءً في المحفظة - بهدف الاستفادة من الطلب المتنامي وإطلاق العنان لإمكانات أكبر في السوق.

وتساهم هذه الجهود المتضافرة في تعزيز وتنويع الاقتصاد غير النفطي لأذربيجان، وترسيخ مكانتها كمركز إقليمي تنافسي لقطاع التجزئة الحديث. ومع تسارع وتيرة التنويع، يُتوقع أن يستفيد القطاع من ارتفاع إنفاق المستهلكين وزيادة الطلب على العلامات التجارية العالمية.

أذربيجان في لمحة

لا تزال أذربيجان سوقاً واعدة لشركة سينومي ريتيل، مدعومةً بنمو الطبقة الوسطى، والمستهلكين المحليين من ذوي الملاءة المالية، والتدفقات السياحية المستمرة. وفي حين يُتوقع أن يشهد النمو الاقتصادي اعتدالاً، يواصل قطاع التجزئة الاستفادة من التوسّع الاستراتيجي في المراكز الحضرية الرئيسية مثل باكو وكنجه وسومقاييت، مع تركّز الطلب في المراكز التجارية ذات الإقبال الكبير والوجهات المتميزة.

- عدد السكان: 10.2 مليون*
- نمو الناتج المحلي الإجمالي المتوقع (2025م): 2.7%*
- نمو الناتج المحلي الإجمالي المتوقع (2024م): 3.8%*
- مراكز التجزئة الرئيسية: باكو، كنجه، سومقاييت
- المراكز التجارية الاستراتيجية: «كريستن مول»، «غانجليك مول»

* المصدر: تقرير التحوّل 2024م-2025م الصادر عن البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية

توسيع بصمتنا

وسّعت سينومي ريتيل بصمتها بشكل كبير في أذربيجان في عام 2024م، مع إطلاق 11 متجراً جديداً في «كريستن مول» إحدى وجهات التسوق وأسلوب الحياة الرائدة في باكو. وتعكس عمليات الافتتاح الاستراتيجية هذه تركيز الشركة على تأمين مواقع ذات إمكانات عالية تجمع بين الإقبال الاستهلاكي القوي والربحية طويلة الأجل.

وقد جعل الموقع المركزي لـ«كريستن مول» ضمن ممر التجزئة سريع النمو في المدينة بيئة مثالية لتوسيع حضور علامات سينومي ريتيل التجارية.

وشملت المتاجر الجديدة ست علامات تجارية تابعة لمجموعة «إنديتكس»، مما رسّخ ريادة سينومي ريتيل في فئة الأزياء السريعة. بالإضافة إلى ذلك، تم طرح ثلاث علامات تجارية أوروبية رائدة - «ألدو» و«بارفوا» و«سن غلاس هت» - لتقديم مزيج أكثر تنوعاً من الأزياء والإكسسوارات، مما يروق لقاعدة واسعة من المستهلكين ويعزز أوجه التكامل بين العلامات التجارية في المركز التجاري.

وكان من أبرز الإنجازات في عام 2024م إدخال علامة «زارا هوم» إلى السوق الأذربيجانية للمرة الأولى. وتمثل هذه الإضافة خطوة مهمة في توسيع نطاق عروض أسلوب الحياة التي تقدمها سينومي ريتيل وتلبية الطلب المتزايد على المنتجات المنزلية والديكورات الراقية في البلاد.

وتُوّجت إنجازات العام بافتتاح أحد أكبر متاجر "زارا" في المنطقة خلال شهر أكتوبر؛ وهو متجر رائد يمتد على مساحة 3,400 متر مربع، صُمّم وفق أحدث المفاهيم التصميمية. ويجمع المتجر بين الجماليات العصرية والتكامل السلس لخدمات القنوات المتعددة، ما يعكس التزام سينومي ريتيل بالابتكار، وتعزيز تجربة العملاء، وترسيخ قيمة العلامة التجارية على المدى الطويل.

الارتقاء بتجربة العملاء من خلال الابتكار والخدمة

واصلت سينومي ريتيل تعزيز رحلة العملاء في أذربيجان هذا العام من خلال سلسلة من التحسينات الموجّهة عبر نقاط الاتصال المادية والرقمية على حد سواء. وقد أدت التصاميم المحدّثة للمتاجر إلى تحسين سهولة التجوّل ووضوح المنتجات، في حين ضمن تعزيز توافر المخزون بقاء المنتجات عالية الطلب في متناول اليد عبر المواقع الرئيسية. كما عملت تشكيلات المنتجات المصممة خصيصاً لتناسب الأذواق المحلية على تعميق الصلة بالعملاء، مدعومة بسياسات خدمة محسّنة وبرامج تدريب مركّزة للموظفين، مما ارتقى بمستوى التفاعل والرضا داخل المتاجر.

وظل الابتكار محورياً في التقدم المحرز خلال العام. فقد شكّل الإطلاق الناجح لـ«زارا هوم» الظهور الأول للعلامة التجارية في أذربيجان، مقدماً تجربة منزلية وعصرية راقية إلى السوق. وقد نوّعت هذه الإضافة محفظة الشركة، وفي الوقت نفسه لبّت الطلب المتزايد على حلول المعيشة المتطورة والقائمة على التصاميم المميزة، مما يعزز التزام سينومي ريتيل بالابتكار في مجال أسلوب الحياة.

أداء فاق التوقعات

قدّمت عمليات سينومي ريتيل في أذربيجان أداءً استثنائياً في عام 2024م، متجاوزةً الأهداف الداخلية على صعيدي الإيرادات والربحية. وقد كان النمو القوي في الإيرادات مدفوعاً بالطلب الاستهلاكي المستمر، لا سيما عبر محفظة «إنديتكس»، بينما ساعد التحكم المنضبط في التكاليف على الحفاظ على هوامش ربحية جيدة على مدار العام.

كما ساهم تحسين مستويات الكفاءة التشغيلية بشكل رئيسي في تحسين الربحية. فقد أتاح التحكم الدقيق في التكاليف للشركة التوسع مع الحفاظ على قاعدة تكاليف مرنة. وقد عزز هذا الأداء التجاري والتشغيلي القوي من مكانة أذربيجان كواحدة من أكثر أسواق سينومي ريتيل الدولية قيمة من الناحية الاستراتيجية.

أفضل 3 علامات تجارية أداءً في أذربيجان

ZARA
stradivarius
Massimo Dutti

كما ساهمت التحسينات التقنية في تطوير تجربة التسوق بوجه عام. واكتسبت حلول الدفع عبر الهاتف المحمول واللاتلامسية زخماً إضافياً، مما جعل المعاملات أسرع وأكثر أماناً. وبالتوازي مع ذلك، أدى تطبيق تقنية تحديد الهوية بموجات الراديو (RFID) إلى تحسين دقة المخزون، وتبسيط إدارته، وتعزيز الرقابة التشغيلية الشاملة، مما أرسى الأساس لخدمة عملاء أكثر استجابة وكفاءة في المستقبل.

تطلعاتنا المستقبلية

تستهدف سينومي ريتيل في عام 2025م تنمية عملياتها في أذربيجان من خلال مزيج من التوسّع الاستراتيجي في المتاجر، وتعزيز قدرات التجارة الإلكترونية، والاستثمار المركّز في علاماتها التجارية الأفضل أداءً. وستعطي الشركة الأولوية لتعزيز وجودها في وجهات التجزئة ذات الإقبال الكبير، مع تحسين الكفاءة التشغيلية لدعم النمو المستدام والمربح عبر القنوات المادية والرقمية على حد سواء.

أذربيجان: تعزيز حضورنا العالمي في قطاع التجزئة ضمن سوق مزدهرة

واصلت سينومي ريتيل توسيع نطاق عملياتها الدولية في عام 2024م مع افتتاح متجر جديد لعلامة "زارا" في "كريستن مول"، الذي يعد واحداً من أبرز وجهات التسوق وأسلوب الحياة في العاصمة باكو. ويقع المتجر في موقع استراتيجي في قلب المنطقة التجارية والترفيهية الرئيسية بالمدينة، ويأتي كجزء من جهود توسعية أكبر نطاقاً شهدت افتتاح ستة متاجر جديدة لعلامات "إنديتكس" في جميع أنحاء أذربيجان خلال العام نفسه.

قيادة الابتكار من خلال التكامل الشامل للقنوات المتعددة

يقدم المتجر الجديد، الذي تبلغ مساحته 3,400 متر مربع، رحلة تسوق راقية للعملاء، حيث يمزج بين تجربة التسوق التقليدية والرقمية لتلبية تطلعات المستهلك العصري. وبفضل تزويده بميزات متقدمة للقنوات المتعددة - بما في ذلك التجارة الإلكترونية المتكاملة، ونظام إدارة المخزون بتقنية RFID، وأنظمة توفير الطاقة التي تعمل بمستشعرات الحركة - يُرسي هذا المتجر معياراً جديداً للكفاءة التشغيلية وراحة العملاء. ومن المتوقع أن يؤدي تطبيق أنظمة الدفع الذاتي في عام 2025م إلى تبسيط تجربة التسوق بشكل أكبر.

مكانة راسخة تمهّد الطريق لمواصلة مسيرة النمو

بدعم من البيئة الاقتصادية الكلية المواتية في أذربيجان، تدير سينومي ريتيل الآن 42 متجراً في البلاد، تضم 17 علامة تجارية موزعة على 7 مجمعات تجارية، وقد حققت هذه العمليات نمواً في الإيرادات بنسبة 26,6% خلال العام. وتشغّل سينومي ريتيل سبع علامات تجارية تابعة لمجموعة "إنديتكس" في أذربيجان، وهي: زارا، وبول آند بير، وستراديفاريوس، وماسيمو دوتي، وبيرشكا، وأويشو، وزارا هوم.

يعزز متجر زارا الجديد من بصمة سينومي ريتيل في سوق تُظهر زخماً قوياً في قطاعي التجزئة والسياحة. ومع توقعات بأن يتجاوز عدد زوار "كريستن مول" 500,000 زائر سنوياً، واستضافة البلاد لمؤتمر الأطراف التاسع والعشرين (COP29) في نوفمبر 2024م، فإن توقيت هذا الافتتاح يؤكد التزام الشركة طويل الأجل بالنمو في الأسواق الدولية الاستراتيجية.

يعكس توسع علامة زارا في باكو تطبيقاً عملياً لاستراتيجيتنا للنمو الدولي، التي ترتكز على استهداف **المواقع ذات الإقبال الجماهيري الكبير**، وتوظيف تقنيات التجزئة الذكية، وتقديم **تجارب عالمية المستوى** في الأسواق العالمية الصاعدة.

أوزبكستان

استكشاف إمكانات جديدة وفرص واعدة في قلب آسيا الوسطى

شكّل التوسع نحو أوزبكستان خطوة استراتيجية كبرى لسينومي ريتيل في عام 2024م، حيث دخلت الشركة رسمياً إلى هذه السوق عالية النمو في آسيا الوسطى عبر إطلاق سبعة متاجر لعلامات "إنديتكس" في العاصمة طشقند. ويعكس هذا التوسع التزام سينومي ريتيل طويل الأجل بالتنويع الجغرافي وقدرتها على التوسع بكفاءة بعلاماتها التجارية الرائدة في اقتصادات التجزئة الناشئة.

شـهد شهر فبراير من عام 2024م إطلاق عملياتنا التي تركزت في "طشـقند سيتي مول" - الذي يُعد وجهة تسوق رئيسية في الـبلاد - حيث تم افتتاح متاجر لعلامات تجارية عالمية مرموقة مثل زارا، وبيرشـكا، وماسيمو دوتي. وفي غضون أشهر قليلة، حققـت هذه المتاجر مبيعات قوية، مما أكد بوضوح مدى شـغف المستهلكين بالأزياء العالمية من جهة، وأثبت مدى قوة نموذج التنفيذ الذي تتبناه سـينومي ريتيل في قطاع التجزئة من جهة أخرى.

إن صعود الطبقة الوسطى الحضرية في أوزبكستان، والنمو القوي في الناتج المحلي الإجمالي، والإقبال المتزايد على تجارب التجزئة العالمية، كلها عوامل تشكل مجتمعةً منصة انطلاق راسخة لتحقيق المزيد من النمو. وعلى الرغم من بعض التحديات التشغيلية الأولية، التي شملت تعقيدات تنظيمية وتكاليف تأسيس أعلى من المتوقع، فقد نجحت السوق في تحقيق عوائد مجدية. ومع نهاية عام 2024م، تمتعت سينومي ريتيل بزخم قوي في السوق وبأساس متين لمواصلة توسعها في أوزبكستان.

لمحة عامة عن السوق الأوزبكية

يشهد قطاع التجزئة في أوزبكستان نمواً قوياً ومطرداً، يستند إلى قاعدة سكانية شابة، وارتفاع في مستويات الدخل، وزخم متواصل في عجلة التنمية الحضرية. تقف العاصمة طشقند في طليعة هذا التحول الاقتصادي، حيث أصبحت المراكز التجارية الحديثة، مثل "طشقند سيتي مول"، وجهات رئيسية للتسوق وتجارة التجزئة. كما يحظى التوسع في هذا القطاع بدعم كبير من المبادرات الحكومية الرامية إلى تعزيز بيئة الأعمال واستقطاب الاستثمارات الأجنبية.

- عدد السكان: 37.17 مليون*
- نمو الناتج المحلي الإجمالي المتوقع (2024م): 6.5%*
- نمو الناتج المحلي الإجمالي المتوقع (2025م): 5.9%*
- المراكز التجارية الرئيسية: طشقند، سمرقند، بخارى
- المجمعات التجارية الاستراتيجية: طشقند سيتي مول، سمرقند دروازه، كومباس مول

* المصدر: البنك الدولي

توسع استراتيجي مدروس في سوق جديدة

عقب دخولها السوق الأوزبكية في أوائل عام 2024م، نجحت سينومي ريتيل في الوصول إلى المستوى الأمثل من الكفاءة التشغيلية على نحو متسارع. وقد ركزت الشركة على بناء نموذج تجزئة فعال وقابل للتطوير، من خلال إدارة التكاليف العامة، وتحسين العمليات داخل المتاجر، ومواءمة تشكيلات المنتجات مع تفضيلات المستهلكين المحليين. وشكلت المتاجر الرئيسية في «طشقند سيتي مول» الأساس لاختبار وصقل نهجها التجاري في بيئة عمل جديدة وديناميكية.

في حين ظلت العاصمة طشقند السوق الأساسية لعملياتنا، بدأت سينومي ريتيل أيضاً في إرساء الأساس اللازم لتوسع جغرافي أوسع نطاقاً. حيث شرعت الشركة في إجراء تقييمات جدوى في المدن الثانوية الكبرى مثل سمرقند وبخارى، مستهدفةً بذلك المراكز الحضرية التي تشهد طلباً استهلاكياً متزايداً وتزخر بإمكانات غير مستغلة في قطاع التجزئة. وتُعتبر هذه الأسواق ممرات نمو استراتيجية من شأنها أن توسع نطاق انتشار سينومي ريتيل وتعزز قيمة علاماتها التجارية على المدى الطويل في جميع أنحاء أوزبكستان.

تعكس هذه الاستراتيجية متعددة الأسواق التزام سينومي ريتيل الراسخ ببناء محفظة أعمال دولية تتمتع بالمرونة والقدرة على التكيف. فمن خلال الموازنة بين التركيز التشغيلي على المدى القريب والنمو الجغرافي المدروس، تسعى الشركة إلى الاستفادة من الطلب الناشئ، وتعزيز الربحية، وإنشاء منصة مستدامة للتوسع المستقبلي في واحدة من أكثر أسواق التجزئة الواعدة في منطقة آسيا الوسطى.

الارتقاء بتجربة العملاء عبر توظيف أحدث الابتكارات

أولت سينومي ريتيل في أوزبكستان اهتماماً بالغاً بتحسين تجربة العملاء على مدار العام، وذلك عبر الاستثمار في برامج تدريب الموظفين التي ركزت على تعميق المعرفة بالمنتجات، والارتقاء بجودة الخدمة، وتحقيق التوافق الثقافي. كما ساهم توفير تشكيلات منتجات مصممة خصيصاً لتلبية الأذواق المحلية في تعميق روابط الولاء مع العملاء، في حين أتاح تطبيق منظومة متكاملة للقنوات المتعددة انتقالاً سلساً للعملاء بين التصفح عبر الإنترنت والتسوق داخل المتاجر.

وتواصل سينومي ريتيل مسيرة الابتكار في مختلف أسواقها، حيث قامت بتقديم خيارات الدفع عبر الهاتف المحمول والتقنيات اللاتلامسية، بهدف تعزيز سرعة المعاملات المالية وأمانها. علاوة على ذلك، تم تحسين دقة إدارة المخزون وتوافر المنتجات في المتاجر من خلال تطبيق تقنية تحديد الهوية بموجات الراديو (RFID)، مما أسهم في خلق بيئة تجزئة عصرية تتسم بالكفاءة والفعالية.

تطلعاتنا المستقبلية

في عام 2025م، ستركز سينومي ريتيل في أوزبكستان على دفع عجلة نمو الإيرادات من خلال توسيع شبكة متاجرها، والوصول بالعمليات إلى المستوى الأمثل، ومواصلة الارتقاء بتجربة العملاء. وستعطي الاستراتيجية الأولوية للعلامات التجارية ذات الأداء المتميز، مع تعميق قدرات منظومة القنوات المتعددة، وتقييم فرص توسيع نطاق التجارة الإلكترونية. وتظل الشركة ملتزمة بتعزيز حضورها في السوق، والحفاظ على الكفاءة التشغيلية عبر جميع عملياتها الآخذة في التوسع.

أفضل 3 علامات تجارية أداءً في أوزبكستان

ZARA
Bershka
Massimo Dutti

زارا في أوزبكستان، في "طشقند سيتي مول"

جورجيا

تسريع وتيرة النمو عبر التوسع الاستراتيجي والتميز التشغيلي

قدمت سينومي ريتيل جورجيا أداءً استثنائياً في عام 2024م، لتصبح واحدة من أكثر أسواق الشركة الدولية ربحية. وقد قفزت المبيعات بنسبة 26,8%، مدفوعة بالطلب القوي على علامات "إنديتكس" والنجاح في التوسع إلى مدينة باتومي بافتتاح 10 متاجر جديدة. تصدرت "زارا" قائمة المساهمين في الإيرادات، بينما حققت "كيكو ميلانو" ربحية لافتة على الرغم من أنها تشغل مساحة تجزئة أصغر.

وفاقت المواقع الرئيسية، مثل «سيتي مول» ومتاجر باتومي الجديدة، التوقعات، مدعومة بالتعديلات الاستراتيجية للأسعار وتحسين عرض البضائع. وأدت التحسينات التشغيلية، بما في ذلك إعادة هيكلة العمليات وتطبيق أجهزة الدفع الذاتي في متاجر «زارا»، إلى تعزيز الكفاءة والارتقاء بتجربة العملاء. كما ساهم توسع علامة «مانجو» ومبادراتها في مجال القنوات المتعددة في تعميق تفاعل المستهلكين.

ظل التركيز الاستراتيجي في جورجيا منصباً على تحقيق النمو المربح، وتحديث المتاجر، وتوسيع الحضور في المدن الثانوية ذات الإمكانات العالية. ومع استمرار هذه السوق في إظهار محركات نمو أساسية قوية، ستستهدف سينومي ريتيل تحقيق نمو مدعوم بعمليات التجديد والتحديث المستمرة للمتاجر، وإطلاق منصات إلكترونية لعلامات تجارية مثل أويشو، وستراديفاريوس، وبول آند بير، بالإضافة إلى التحسين المستمر لسلسلة التوريد.

أفضل 3 علامات تجارية أداءً في جورجيا

ZARA

Massimo Dutti

OYSHO

عدد السكان: 3.7 مليون*

نمو الناتج المحلي الإجمالي المتوقع (2024م): 9.4%*

نمو الناتج المحلي الإجمالي المتوقع (2025م): 5.5%*

* المصدر: البنك الدولي

أرمينيا

أداء مالي قوي في ظل التحديات

أنهت سينومي ريتيل في أرمينيا عام 2024م بأداء مالي قوي وتحقيق نتائج ممتازة على مستوى صافي الأرباح، وذلك على الرغم من البيئة الجيوسياسية المعقدة التي تشهدها المنطقة. وقد تميز العام بتحسن ملحوظ في تدفق المنتجات وتوفير تشكيلات موسمية أفضل، لا سيما لعلامة "ماركس آند سبنسر".

ولا يزال التركيز الاستراتيجي في أرمينيا منصباً على تعزيز تفضيل العلامات التجارية من خلال تقديم تشكيلات منسقة، وبيئات تسوق جذابة، وفرق عمل ماهرة، وخدمة عملاء عالية الجودة.

وبالنظر إلى عام 2025م، ستعطي سينومي ريتيل الأولوية لتحقيق الاستقرار في عملياتها من خلال التخفيف من حدة المخاطر، مثل تحديات الاستيراد الموازي والامتثال للوائح التنظيمية الجديدة، بما في ذلك متطلبات مصفوفة البيانات (Data Matrix) على مستحضرات التجميل. كما ستسهم عمليات تجديد المتاجر المخطط لها في تحديث المواقع الرئيسية وإرساء أساس متين للنمو المستقبلي، والذي قد يشمل إمكانية طرح علامات تجارية جديدة.

أفضل 3 علامات تجارية أداءً في أرمينيا

ZARA Massimo Dutti PULL&BEAR

عدد السكان: 3.0 مليون*

نمو الناتج المحلي الإجمالي المتوقع (2024م): 5.9%*

نمو الناتج المحلي الإجمالي المتوقع (2025م): 4.5%*

* المصدر: صندوق النقد الدولي

الأردن

تحقيق النمو المستهدف عبر تعزيز الكفاءة والابتكار

قدمت سينومي ريتيل الأردن أداءً قوياً في عام 2024م، حيث نجحت في التغلب على الضغوط التضخمية وعدم الاستقرار الإقليمي من خلال التركيز التشغيلي الدقيق، والقرارات الاستراتيجية المتعلقة بمحفظة العلامات التجارية، والاستثمارات الموجهة في تجربة العملاء. ونمت المبيعات بنسبة 9% على أساس سنوي، مما يؤكد قدرة الشركة على التكيف وزخم أدائها القوي على الرغم من التحديات الخارجية.

شملت التطورات الرئيسية افتتاح متاجر جديدة لعلامتي "مانجو" و"إيبيكول" في العبدلي مول، بينما تم إغلاق أو نقل المتاجر ضعيفة الأداء، مثل متجر "أكسيسورايز" في جاليريا مول.

وقد ساعدت التدابير الاستراتيجية لضبط التكاليف في الحفاظ على نسبة نقص المخزون عند مستوى 0,2% فقط، مدعومة بأتمتة عمليات إشعارات الشحن المسبقة (ASN) وتطبيق قاعدة بيانات مركزية لتحسين الوصول إلى البيانات وتعزيز مستوى الشفافية. وفي الوقت نفسه، ساهم تفعيل مسار شحن بحري-بري عبر دبي في التغلب على الاضطرابات التي شهدتها حركة الشحن الإقليمية وخفض التكاليف اللوجستية.

أفضل 3 علامات تجارية أداءً في الأردن

stradivarius MANGO PARFOIS

عدد السكان: 11.4 مليون*

نمو الناتج المحلي الإجمالي المتوقع (2024م): 2.4%*

نمو الناتج المحلي الإجمالي المتوقع (2025م): 2.6%*

* المصدر: صندوق النقد الدولي

شهد العام أيضاً ابتكارات تقنية مهمة، بما في ذلك إدخال نظام جديد لإدارة المخزون في ستراديفاريوس والتكامل التام للأنظمة مع السلطات الضريبية في البلاد. وقد قدمت العلامات التجارية الرائدة لسينومي ريتيل الأردن - ستراديفاريوس، ومانجو، وألدو، و"لا في أون روز"، وأوكايدي، وإيبيكول، و"أو إكس إكس أو" - أداءً قوياً، لا سيما خلال فترة ذروة الطلب خلال الجمعة البيضاء (Black Friday). واحتلت أوكايدي المرتبة الأولى في الشرق الأوسط من حيث مبيعات الجمعة البيضاء، بينما حققت إيبيكول و"أو إكس إكس أو" أداءً عالمياً متميزاً.

ومع التطلع إلى عام 2025م، سينصب تركيزنا على تحسين أداء المتاجر من خلال عمليات تجديد وإغلاق استراتيجية في المواقع التي لا تفي بمعاييرنا التشغيلية الصارمة، مع تعزيز حضور علاماتنا التجارية في المراكز التجارية الرئيسية، وإطلاق متاجر إلكترونية لتوسيع نطاق وصولنا إلى العملاء. وسيظل التميز التشغيلي ركيزة أساسية، مع التخطيط لتنفيذ المزيد من عمليات الأتمتة وإدخال تحسينات إضافية على سلسلة التوريد. كما تظل سينومي ريتيل في الأردن ملتزمة بتطوير موظفيها، والابتكار الذي يركز على خدمة العملاء، والتسويق التجريبي، مما يضمن الحفاظ على مكانتها الرائدة في مشهد التجزئة المتطور في البلاد.

مصر

مواجهة التحديات عبر الانضباط التشغيلي

تمكنت سينومي ريتيل مصر من تلبية متطلبات العملاء والحفاظ على استدامتها وإرضائهم، على الرغم من الضغوط الاقتصادية الكلية المستمرة الناجمة عن انخفاض قيمة الجنيه المصري. وقد أدى استئناف البنوك لتخصيص العملات الأجنبية إلى تحسين توافر المخزون، مما دفع عجلة الأداء للعلامات التجارية الكبرى مثل ألدو، وألدو أكسيسوريز، و"لا في أون روز"، ومانجو.

من الناحية الاستراتيجية، ظل التركيز منصباً على ضمان الربحية عبر المحفظة المتبقية وإدارة التدفقات النقدية في بيئة متقلبة. وأغلقت المجموعة سبعة متاجر ضعيفة الأداء في عام 2024م، مما يمثل تحولاً مستمراً نحو نموذج أعمال أكثر مرونة وكفاءة. وشملت المتاجر المغلقة كول ات سبرينغ، وجاب، وأولد نيفي، ونيويوركر.

على الرغم من القيود التي شهدتها السوق، حافظت سينومي ريتيل على مستويات عالية من رضا العملاء، من خلال التزامها بأعلى معايير النظافة والصيانة في متاجرها، وتقديم خدمة استثنائية عبر كوادر عمل ودودة ومتفانية، مما يضمن الحفاظ على سمعة علاماتنا التجارية وولاء عملائنا.

أفضل 3 علامات تجارية أداءً في مصر

MANGO

ALDO Accessories

laVie en Rose

ALDO

عدد السكان: 109.4 مليون*

نمو الناتج المحلي الإجمالي المتوقع (2024م): 3.6%*

نمو الناتج المحلي الإجمالي المتوقع (2025م): 3.8%*

* المصدر: صندوق النقد الدولي

قطاع الأطعمة والمشروبات

ريادةٌ وتميز ترتقي بمستقبل القطاع

يُركّز قطاع الأغذية والمشروبات في سينومي ريتيل على تحقيق النمو الاستراتيجي، وتقديم ابتكارات تتمحور حول تطلعات العملاء، مع التمسك بالتزام راسخ تجاه الجودة والاستدامة. وتعمل الشركة من خلال خططها التوسعية الهادفة، وتوظيفها للتقنيات المتقدمة، وتطبيقها لاستراتيجيات تفاعلية حيوية، على رسم ملامح مستقبلٍ واعدٍ يلبي الطلبات المتنامية للمستهلكين، ويضمن في الوقت ذاته تقديم قيمة استثنائية وتجارب فريدة لا تُنسى.

الركائز الاستراتيجية الثلاث المحفزة لنمو وتقدم القطاع

يرتكز النجاح الذي حققه قطاع الأغذية والمشروبات في سينومي ريتيل خلال عام 2024م على ثلاث ركائز استراتيجية أساسية، تقود نموه وتعزز قدرته التنافسية في القطاع على مستوى المملكة.

تتمثـل الركيزة الأولى في تقديم قائمة طعام تحظى بإقبالٍ واسـعٍ وتكيف بمرونة مع تفضيلات المستهلكين المتغيرة باسـتمرار. وتواظب سينومي ريتيل على ابتكار قوائم طعامها لتشـمل خيارات صحية، ونكهات فريدة، وبدائل مستدامة. ومن خلال دمـج المكونات المحلية والمفاهيم العالمية، تنجح الشـركة في تلبية أذواق المستهلكين الباحثين عن تجارب جديدة والمتمسـكين بالخيارات التقليدية، مع التوافق التام مع أهداف الاستدامة.

وتركز الركيزة الثانية على الوصول إلى العملاء عبر التوسع الاستراتيجي المدروس. وتعمل الشركة على تحديد الأسواق ذات الإمكانات العالية، وتعتمد نهجاً رقمياً يضع العميل أولاً، ويشمل افتتاح فروع جديدة، وتفعيل الطلب عبر الإنترنت، وتوفير خدمات التوصيل. كما تؤدي المطابخ السحابية والمنصات الرقمية دوراً محورياً في توسيع نطاق الوصول إلى قاعدة عملاء متنامية وضمان سهولة خدمتهم.

أما الركيزة الثالثة، فتتمحور حول بناء علامات تجارية قادرة على مواكبة المستقبل. وتولي الشركة أولوية قصوى لتطوير علامات تجارية قوية ومستدامة وأصيلة، تتناغم مع قيم المستهلكين المتغيرة. وتضمن استثماراتها في هوية العلامة التجارية، وتجربة العملاء، والمشاركة المجتمعية، بناء ولاء دائم لدى العملاء والحفاظ على مكانة تنافسية متقدمة في سوق سريع التطور.

نظرة عامة على قطاع الأغذية والمشروبات في سينومي ريتيل

يحتل قطاع الأغذية والمشروبات في سينومي ريتيل مكانةً رائدةً في سوق المملكة العربية السعودية. وتُدير الشركة محفظة متنوعة من العلامات التجارية العالمية المرموقة والمفاهيم المبتكرة المستلهمة من الثقافة المحلية، مع التركيز بشكل خاص على مطاعم الخدمة السريعة والمقاهي.

وبفضل تركيزها الشديد على تقديم تجارب عملاء استثنائية وتوفير خيارات طعام مبتكرة، تواصل الشركة تعزيز مكانتها في السوق. كما يُسهم نهجها الاستراتيجي في التوسع والتزامها الراسخ بالتميز والاستدامة في ترسيخ دورها كركيزة أساسية في قطاع الأغذية والمشروبات على مستوى المملكة.

271 عدد منافذ الأغذية والمشروبات

الركائز الاستراتيجية الثلاث:

1. تقديم قائمة طعام تحظى بإقبال واسع وتكيف بمرونة مع تفضيلات المستهلكين المتغيرة باستمرار.
2. الوصول إلى العملاء عبر التوسع الاستراتيجي المدروس.
3. بناء علامات تجارية قادرة على مواكبة المستقبل.

علامات تجارية مرموقة تحت مظلة سينومي ريتيل

التركيز الاستراتيجي والمواءمة مع رؤية المملكة 2030

تعكس الأولويات الاستراتيجية لقطاع الأغذية والمشروبات في سينومي ريتيل فهماً عميقاً لسلوكيات المستهلكين المتطورة، وديناميكيات السوق المتغيرة، وأثر التطورات التقنية. وتتوافق مبادرات الشركة بشكل وثيق مع مستهدفات رؤية المملكة 2030 عبر تنمية المواهب المحلية، ودعم التنوع الاقتصادي، وتعزيز النمو المستدام.

وينصبُّ تركيز كبير على تعزيز الحضور على وسائل التواصل الاجتماعي وفي الإعلانات الخارجية، بهدف التفاعل مع العملاء والتأثير في قراراتهم في العصر الرقمي. وتُمكّن منصات مثل «انستغرام» و«تيك توك» و«يوتيوب» الشركة من التواصل مع جمهورها من خلال محتوى مرئي جذاب، والتعاون مع المؤثرين، وتشجيع المحتوى الذي ينشئه المستخدمون. ومن خلال الجمع بين هذا النهج الرقمي وحملات الإعلانات الخارجية في المناطق الحيوية بالمدن الكبرى في المملكة، تُرسّخ الشركة الوعي بعلاماتها التجارية وتزيد من الإقبال على فروعها ومنصاتها الرقمية على حد سواء.

ويمثل بناء منظومة عروض استراتيجية ركيزة أخرى في نهج الشركة؛ فمع تزايد طلب المستهلكين على الراحة والتخصيص وخيارات الطعام المتطورة، تعمل الشركة باستمرار على تكييف قوائمها لتلبية هذه التوقعات. وتقدم عروض الوجبات ذات القيمة العالية، على سبيل المثال، خيارات صحية بأسعار معقولة ومن مصادر موثوقة، مما يساهم في زيادة حجم المبيعات. كما تساهم التحسينات المستمرة في أنظمة الطلب الرقمي في تبسيط تجربة العملاء وتعزيزها، مما يضمن الكفاءة والرضا.

ويتجلّى التزام قطاع الأغذية والمشروبات برؤية المملكة 2030 بوضوح في تركيزه على توطين الوظائف وتعزيز المحتوى المحلي. ومن خلال إعطاء الأولوية لتوظيف الكفاءات الوطنية وتطويرها، يسهم القطاع في خلق فرص العمل ودعم تنمية رأس المال البشري الوطني. كما أن الاعتماد على موردين محليين لا يقلل من الاعتماد على الاستيراد فحسب، بل يعزز أيضاً ريادة الأعمال ويحفز الاقتصاد المحلي، وهي جهود تساهم بشكل مباشر في تحقيق أهداف الرؤية المتمثلة في التنوع الاقتصادي ونمو الوظائف وتطوير الصناعات المحلية.

الأداء المالي للقطاع

سجّل قطاع الأغذية والمشروبات إيرادات بلغت 328 ﷼ مليون لعام 2024م، بانخفاض نسبته 13,5% على أساس سنوي، ويُعزى ذلك إلى إغلاق 35 متجراً لم تحقق الأداء المأمول. وعلى الرغم من ذلك، يُظهر أداء القطاع زخماً متجدداً، حيث حققت علامة «صب واي» أرقاماً قياسية في افتتاح متاجر متعددة، وأنهت العام بـ 61 موقعاً مملوكاً للشركة و164 موقعاً تعمل بنظام الامتياز الفرعي، مما يمهد الطريق لتحقيق نمو واعد في عام 2024م.

مواجهة التحديات واغتنام الفرص

أظهر قطاع الأغذية والمشروبات في سينومي ريتيل مرونة وقدرة عالية على التكيف في مواجهة بيئة سوق حيوية ومليئة بالتحديات. وقد ساهمت تفضيلات المستهلكين المتغيرة والتحول الرقمي في صقل تركيزه الاستراتيجي بشكل أكبر، مما دفع عجلة الابتكار والكفاءة التشغيلية مع الحفاظ على التزامه بالجودة والاستدامة.

وتعمل الشركة على إعادة هيكلة قوائم طعامها استجابةً للطلب المتزايد على الخيارات الصحية والمستدامة والمصادر الموثوقة، حيث أضافت خيارات نباتية، ووجبات منخفضة السعرات الحرارية، ومنتجات خالية من الغلوتين، مع توفير معلومات غذائية شفافة لتلبية احتياجات العملاء المهتمين بالصحة. وفي الوقت نفسه، تبنت الشركة ممارسات مستدامة من خلال التحول إلى استخدام عبوات قابلة للتحلل أو إعادة التدوير أو إعادة الاستخدام لطلبات التوصيل والطلبات الخارجية.

ويواصل التحول الرقمي التأثير في طرق التفاعل مع العملاء وتقديم الخدمات. وتستثمر الشركة في الأدوات الرقمية، وتحسين أنظمة الطلب عبر الإنترنت، والاستفادة من تحليلات البيانات لخلق تجارب عملاء مخصصة، وتهدف هذه الاستثمارات إلى تعزيز راحة العملاء وزيادة الكفاءة والحفاظ على ميزة تنافسية في سوق يتجه بشكل متزايد نحو الرقمنة.

وتشكل التكاليف المرتفعة والتضخم تحديات مستمرة، لا سيما مع تقلب أسعار المواد الغذائية. وتتضمن استراتيجية الشركة لمواجهة هذه الضغوط تدابير لضبط التكاليف، وابتكار قوائم طعام استراتيجية، وتعديل الأسعار بما يوازن بين الجودة والقدرة على تحمل التكاليف.

كما أحرزت الشركة تقدماً ملحوظاً في تحقيق التميز التشغيلي؛ حيث وضعت مؤشرات أداء رئيسية واضحة لدفع النمو، شملت استكمال برامج التدريب المتوافقة مع معايير العلامات التجارية وتحقيق نسبة رضا للموظفين عن التدريب بلغت 95%. وقد أثمر تحقيق هذه الأهداف عن تحسن بنسبة 10% في معدل الاحتفاظ بالموظفين، ودعم أهداف السعودة وتنمية المواهب. وفي مجال الابتكار، تجاوز القطاع هدفه المتمثل في طرح صنفين إلى ثلاثة أصناف جديدة في قائمة الطعام كل ربع سنة، حيث أُطلق 30 صنفاً جديداً حازت على تقييمات إيجابية من العملاء بنسبة تجاوزت 80%. كما تم تحقيق أهداف إدارة تكاليف الغذاء إلى حد كبير، على الرغم من التحديات الخارجية.

لقد نجح قطاع الأغذية والمشروبات في سينومي ريتيل من خلال مواءمة استراتيجياته مع توجهات المستهلكين وأهداف الاستدامة والكفاءة التشغيلية في تمهيد الطريق نحو تحقيق نجاح مستمر، مستفيداً من الفرص المتاحة في مشهد سريع التطور.

> تجاوز قطاع الأغذية والمشروبات في سينومي ريتيل هدفه المتمثل في طرح ما بين صنفين إلى ثلاثة أصناف جديدة في قائمة الطعام كل ربع سنة، حيث نجح في إطلاق 30 صنفاً جديداً حازت على تقييمات إيجابية من العملاء بنسبة **تجاوزت 80%.**

توسيع حضورنا في السوق

عزّز قطاع الأغذية والمشروبات في سينومي ريتيل توسعه الجغرافي عبر تنفيذ خطط توسع مدروسة تُرسّخ حضور العلامات التجارية وترتقي بتجربة العملاء. وركّزت الشركة على النمو في المواقع الحيوية، مما أسهم في تسهيل وصول العملاء إلى الفروع وتعزيز مكانتها التنافسية.

وسجّلت سلسلة "صب واي" نمواً بارزاً بافتتاح 50 فرعاً جديداً في مدن رئيسية شملت الرياض وجدة ومكة المكرمة والدمام والخُبر، محققةً بذلك 100% من أهداف التوسع لعام 2024م والذي لم يقتصر على المناطق الحضرية ذات الكثافة السكانية العالية، بل امتد إلى مقرات الشركات والمراكز الصحية، مع إطلاق فروع داخل بنك ساب، وشركة الاتصالات السعودية (STC)، ومستشفى الدكتور سليمان الحبيب، لتلبية احتياجات المهنيين والزوار الباحثين عن خيارات طعام سريعة وعالية الجودة.

كما وسّعت سينابون من تواجدها بافتتاح ستة فروع جديدة في كل من الرياض ومكة المكرمة وعدد من المستشفيات المختارة، مما أتاح لشرائح جديدة من العملاء فرصة التمتع بمنتجاتها. وجسدت هذه الخطة نمواً مستقراً يتوافق مع تطلعات مستمرة بمواصلة التوسع وارتفاع حجم المبيعات بشكل سنوي.

وطوّرت الشركة شبكة الفروع بالتوازي مع جهود تسويقية مبتكرة وتحسينات متواصلة في تجربة العملاء، ليواصل قطاع الأغذية والمشروبات في سينومي ريتيل تعزيز حضوره في سوق متجدد وحيوي داخل المملكة العربية السعودية.

تحويل تجربة العملاء من خلال الابتكار والمشاركة

يركز قطاع الأغذية والمشروبات في سينومي ريتيل على الارتقاء بتجربة العميل من خلال الابتكار والتقنية وتمكين الموظفين، سعياً إلى تقديم خدمة استثنائية وتحقيق نمو مستدام، إذ تهدف الشركة لإعادة رسم ملامح تجربة العميل واستحداث معايير جديدة للتميّز في القطاع، من خلال توظيف الأدوات الرقمية المتقدمة، وعقد الشراكات الاستراتيجية، وتنفيذ برامج تدريبية متخصصة.

يُوظف قطاع الأغذية والمشروبات في سينومي ريتيل منصات التواصل الاجتماعي والعروض المحدودة لتحفيز العملاء وإثارة حماسهم وتعزيز الإقبال على **المنتجات الجديدة والحصرية.**

واعتمد القطاع على الابتكارات الرقمية لتعزيز تفاعل العملاء وراحتهم، فحدّث تطبيقاته ومواقعه الإلكترونية وأضاف ميزات مثل تتبع الطلبات لحظياً، مما جعل تجربة الطلب أكثر انسيابية وملاءمة لتطلعات الجيل الرقمي. وأسهمت شاشات القوائم الرقمية داخل الفروع في توفير تجربة تفاعلية وعصرية تُثري أجواء المكان. وفي الوقت نفسه، أضفت الشراكات مع الموردين المحليين قيمة مضافة للمنتجات عبر الجمع بين النكهات العالمية والهوية المحلية، مع مواصلة دعم الاقتصاد الوطني.

واستثمر القطاع منصات التواصل الاجتماعي والعروض المحدودة لتحفيز العملاء وإثارة حماسهم وتعزيز الإقبال على المنتجات الجديدة والحصرية، مما أسهم في استقطاب شرائح جديدة من العملاء وتحفيز الزوار على تكرار التجربة، مع الحفاظ على عنصر التجديد والتنوع في قائمة الطعام.

الاستثمار في مستقبل قطاع الأغذية والمشروبات في السعودية

ركّز قطاع الأغذية والمشروبات في سينومي ريتيل على تدريب الموظفين وتحفيزهم بوصفه حجر الأساس في تقديم تجربة خدمية متميزة. وطوّر برامج تدريبية شاملة تُعنى بصقل مهارات التواصل، وتعزيز كفاءة التعامل مع المشكلات، والتفاعل الإيجابي مع العملاء، لضمان تقديم تجربة ترحيبية وانسيابية في كل زيارة. وأسهمت برامج التكريم والتحفيز في رفع الروح المعنوية وتعزيز التزام الفرق بمعايير التميّز.

واعتمد القطاع على دمج أحدث التقنيات، وبناء شراكات استراتيجية، وتنمية الكفاءات البشرية، لترسيخ أسس للنمو المستدام يعزز من رضا العملاء وولائهم في سوق سريع التغير.

الجوائز والتكريمات

حصد قطاع الأغذية والمشروبات في سينومي ريتيل خلال عام 2024م مجموعة من الجوائز المرموقة تقديراً لإنجازاته وجهوده الاستراتيجية، من أبرزها:

- جائزة من صب واي العالمية لافتتاح 12 فرعاً في يوم واحد
- جائزة "أفضل أداء تشغيلي" على مستوى المنطقة

تطلعاتنا المستقبلية

يتجه قطاع الأغذية والمشروبات في سينومي ريتيل نحو عام 2025م برؤية طموحة تركّز على تعزيز حضوره في السوق، والارتقاء بتجربة العملاء، ودفع عجلة النمو المستدام. وتعتزم الشركة توسيع قائمتها بإضافة خيارات صحية وعروض موسمية، لتلبية تطلعات العملاء الراغبين في تجارب طعام مبتكرة ومتجددة. ورُغم عدم وجود خطط لإطلاق علامات تجارية جديدة، تركّز الشركة جهودها على تطوير المفاهيم الحالية وتحسينها بما يواكب أذواق المستهلكين المتغيرة.

كما يشكّل تعزيز التجربة الرقمية أولوية محورية، من خلال تطوير تطبيق الهاتف المحمول بإضافة خاصية "اطلب مسبقاً"، وبرامج الولاء، وميزات تفاعلية أخرى. ويستفيد القطاع من تحليلات بيانات العملاء لتقديم تجارب مخصصة تعزز العلاقة مع العميل وترسّخ ولائه.

وتواصل الشركة على صعيد الاستدامة والكفاءة التشغيلية تنفيذ مبادرات هادفة تشمل استخدام عبوات صديقة للبيئة، وتوسيع الاعتماد على الموردين المحليين، والاستثمار في تقنيات طبخ متطورة تقلّل الهدر وتسرّع وتيرة الخدمة، بما يعكس التزامها بالمسؤولية البيئية والتميّز التشغيلي.

ويركّز التوسع الجغرافي على تعزيز الانتشار داخل المملكة، مع دراسة الفرص الواعدة في أسواق إقليمية مختارة. ويظل الهدف الأول لعام 2025م هو تحقيق المبيعات المستهدفة، وتقديم أعلى مستويات الخدمة، وضمان رضا العملاء، للمحافظة على ريادة سينومي ريتيل في قطاع الأغذية والمشروبات.

SUBWAY

صب واي: عامٌ استثنائي حافل بالتوسع والابتكار والأرقام القياسية

شهدت "صب واي" عاماً تحولياً بامتياز، حققت خلاله نمواً لافتاً بفضل التزامها بالابتكار وتوسّعها الاستراتيجي المدروس، ورسّخت مكانتها من خلال تقديم خيارات غذائية صحية وقابلة للتخصيص استجابةً للتحوّلات في أذواق المستهلكين، مما عزّز جاذبيتها لدى شريحة أوسع من العملاء. وأسهمت الحملات التسويقية الموجهة والعروض المحلية في ترسيخ الحضور داخل السوق السعودية، بينما أتاحت المنصات الرقمية وخدمات التوصيل الحديثة وصولاً أكثر سهولة ومرونة إلى منتجات "صب واي" بشكل غير مسبوق.

معايير جديدة للنمو

سجلت "صب واي" إنجازاً بارزاً بافتتاح 12 فرعاً في يوم واحد داخل المملكة، محققة رقماً قياسياً عالمياً يجسد ديناميكية التوسع لديها. وضمّت هذه الفروع مزيجاً من المواقع التقليدية وغير التقليدية، بما في ذلك فروع داخل مقار الشركات ومطابخ سحابية تمركزت بعناية في المناطق ذات الطلب المرتفع على خدمات التوصيل. ويعكس هذا الإنجاز مرونة العلامة وقدرتها على تلبية احتياجات شرائح متنوعة من العملاء بكفاءة عالية. ومع نهاية عام 2024م، كانت "صب واي" قد حققت 100% من خطتها التوسعية، بافتتاح 47 مطعماً جديداً ليصل إجمالي عدد الفروع إلى 61 فرعاً داخل المملكة، مسجلةً نمواً في المبيعات بنسبة 75.6%.

كفاءة تشغيلية وأداء رفيع

اعتمدت "صب واي" في توسّعها على أحدث التقنيات لتوزيع النفقات الرأسمالية بطريقة فعّالة تعظّم العائد وتقلّص فترة استرداد رأس المال إلى أقل من 2.5 سنة، متجاوزةً بذلك متوسط القطاع البالغ ثلاث سنوات. وأثمر النهج المزدوج، الذي يجمع بين الفروع التقليدية والمطابخ السحابية، عن رفع الكفاءة التشغيلية، وزيادة المبيعات عبر قنوات متعددة، مع الحفاظ على تجربة عملاء موحّدة ومرضية.

نموذج يُحتذى به في النجاح المستدام

ورسّخت "صب واي" مكانتها كنموذج ريادي في قطاع الأطعمة والمشروبات من خلال تركيزها على الابتكار، وطرح حلول تتمحور حول احتياجات العملاء، والتفاعل الذكي مع تحوّلات السوق. وأثبتت قدرتها على تقديم عروض ذات قيمة حقيقية، مما أسهم في ترسيخ معايير جديدة للنجاح المستدام داخل السوق السعودية التنافسية.

يعكس التوسع القياسي والابتكار الاستراتيجي الذي قادته "صب واي" التزامها الراسخ بتقديم قيمة استثنائية وتحقيق نمو مستدام في المملكة.

التجارة الإلكترونية

إعادة تشكيل مشهد التجزئة الرقمية للجيل الجديد

أعادت سينومي ريتيل تعريف معايير التجزئة الرقمية عبر قطاع التجارة الإلكترونية، حيث ركّزت محفظتها من العلامات التجارية، ودقّقت تنفيذ استراتيجياتها، وأطلقت مسار نموّ متجدّد. واعتمدت الشركة على تنويع المنصات، وتعزيز الكفاءة التشغيلية، وتطوير ابتكارات تتمحور حول احتياجات العملاء لبناء منظومة رقمية مرنة وقابلة للتوسع تلبي تطلعات الجيل الجديد من المتسوقين.

استراتيجية دقيقة، وانتشار متسارع، ونتائج ملموسة

رسّخ القطاع توجهه الاستراتيجي خلال عام 2024م عبر تعميق التكامل مع المنصات الرائدة في السوق، ورفع كفاءة سلسلة القيمة الرقمية بكامل امتدادها.

واستهدفت الاستراتيجية تحسين معدلات التحويل من خلال تسريع التوصيل، وذلك بتطوير الأداء في محطات التوزيع الوسيطة وآليات الميل الأخير، مما انعكس بشكل إيجابي على سرعة تنفيذ الطلبات الرقمية. كما وطّد القطاع حضوره الخارجي عبر إبرام شراكات نوعية مع منصات إلكترونية متخصصة، وحقّق إنجازاً محورياً بإطلاق علامات "إنديتكس" مثل "ستراديفاريوس"، و"أويشو"، و"بيرشكا"، و"بول آند بير" على منصة "ترينديول"، إحدى أسرع المنصات نمواً في المنطقة، مما أتاح الوصول إلى شرائح أوسع من العملاء عبر قنوات رقمية تحظى بإقبال كبير من العملاء.

كما شهد العام تطورات بارزة، حيث رفع القطاع كفاءته التشغيلية بإنشاء مستودع رقمي محلي مخصص لعلامات "إنديتكس"، ما سرّع تنفيذ الطلبات، وحسّن أوقات التوصيل، وعزّز مستوى الخدمة في مختلف القنوات الرقمية. وواصل تطوير البنية اللوجستية بتحسين عمليات التوصيل إلى محطات التوزيع الوسيطة والميل الأخير، مما عزّز موثوقية التنفيذ وسرعته، ورفع جودة تجربة العملاء.

وأعاد القطاع توجيه موارده عبر الانسحاب من الأسواق الرقمية المرتبطة بعلامات جرى التخارج منها ضمن عملية إعادة هيكلة شاملة، وركّز جهوده على الأصول ذات الأداء الأعلى. وفي المقابل، وسّع نطاقه الدولي من خلال إطلاق المتاجر الإلكترونية لعلامتي "زارا" و"ماسيمو دوتي" في أوزبكستان، مما دعم انتشاره في أسواق النمو الواعدة.

نبذة عن قطاع التجارة الإلكترونية في سينومي ريتيل

يقود قطاع التجارة الإلكترونية في سينومي ريتيل مسيرة التحوّل في قطاع التجزئة الرقمي بالمملكة، حيث يربط المستهلكين بعلاماتهم المفضلة عبر القنوات الإلكترونية التي يفضلونها – من المواقع المتخصصة للعلامة الواحدة وصولاً إلى أبرز منصات التجارة الإلكترونية الرائدة. وتلتزم سينومي ريتيل بتوفير تجربة تسوق رقمية تتميز بالانسيابية، والجاذبية، وسهولة الوصول، عبر رحلة عميل مصممة بعناية لتواكب تطلعات الجيل الجديد.

ونجحت سينومي ريتيل في بناء منصة رقمية مرنة وقابلة للتوسع بفضل امتلاكها لقدرات متكاملة تغطي مختلف مراحل سلسلة القيمة الرقمية، من واجهات الاستخدام، والخدمات اللوجستية، والبنية التحتية التقنية، إلى خدمات دعم العملاء. وتُشغّل الشركة اليوم متاجر إلكترونية في مختلف أسواقها، مما يعزّز حضورها، ويُرسّخ ملاءمتها لاحتياجات العملاء، ويُسهم في تحقيق نتائج فعّالة ضمن قطاع يتطوّر بوتيرة سريعة.

عدد المواقع الإلكترونية الخاصة بعلامات تجارية فردية: 20 موقعاً

عدد المتاجر الإلكترونية عبر منصة ترينديول: 4 متاجر

وأثمرت هذه المبادرات عن تسجيل القطاع لنمو بنسبة 4.5% في مبيعات التجارة الإلكترونية خلال الربع الرابع على أساس سنوي، مؤكداً متانة الأداء عبر القنوات المملوكة والمشتركة، وجاهزيته لبلوغ مستويات نمو أعلى في عام 2025م.

شهد العام **تطورات بارزة**، حيث رفع قطاع التجارة الإلكترونية في سينومي ريتيل كفاءته التشغيلية بإنشاء مستودع رقمي محلي مخصص لعلامات إنديتكس.

التوافق مع رؤية 2030

عزّز قطاع التجارة الإلكترونية في سينومي ريتيل التزامه برؤية السعودية 2030 من خلال تنويع خيارات الدفع، وتسهيل الوصول إلى المنصات الرقمية عبر قنوات متعددة، دعماً للشمول المالي.

ويدمج القطاع مبادرات الاستدامة ضمن عملياته التشغيلية، عبر اعتماد حلول تغليف صديقة للبيئة وتطبيق أنظمة تهدف إلى تقليل الهدر المصممة لتقليص البصمة البيئية. كما يدعم القطاع أهداف التمكين والتنوع على المستوى الوطني من خلال توسيع فرص العمل للنساء، والاستثمار في برامج تطوير الكفاءات والقيادات لبناء بيئة عمل أكثر شمولاً وابتكاراً.

تدمج سينومي ريتيل مبادرات الاستدامة ضمن عملياتها التشغيلية، عبر اعتماد حلول تغليف **صديقة للبيئة** وتطبيق **أنظمة تهدف إلى تقليل الهدر** المصممة لتقليص البصمة البيئية.

الأداء المالي

سجّل قطاع التجارة الإلكترونية إيرادات بلغت 363 ﷼ مليون في عام 2024م، بانخفاض نسبته 2.9% مقارنةً بالعام السابق، نتيجة تنفيذ برنامج تحسين العلامات التجارية. ومع ذلك، حققت مبيعات "إنديتكس" الإلكترونية نمواً بنسبة 6.6% على أساس سنوي، مما يعكس الطلب القوي على العلامات التجارية الفاخرة ويبرز فرص النمو الرقمي الواعدة في المستقبل.

علامات قطاع التجارة الإلكترونية في سينومي ريتيل: 20 موقعاً إلكترونياً للعلامات التجارية الفردية

fnac ZARA aleph

توسيع الانتشار وتعزيز الأداء

عزز قطاع التجارة الإلكترونية في سينومي ريتيل محفظة علاماته خلال عام 2024م عبر إطلاق متجر "فناك" الإلكتروني على منصة "شوبيفاي بلس" من خلال نموذج شراكة عالمية، ما وسّع نطاق الوصول إلى المنتجات الإلكترونية والوسائط المتعددة الخاصة بمتجر فناك داخل المملكة. كما وسّعت الشركة حضورها الدولي بإطلاق متاجر إلكترونية مخصصة لعلامتي "زارا" و "ماسيمو دوتي" في أوزبكستان، ما عزز مكانتها في الأسواق الاستراتيجية.

وأظهر أداء محفظة "إنديتكس" تميزاً ملحوظاً، مدعوماً بإطلاق علامات جديدة على منصة "ترينديول"، التي مكّنت الشركة من الوصول إلى شرائح جديدة، وتنويع المنتجات، وتوطين المخزون لتسريع أوقات التوصيل وتعزيز رضا العملاء. وأسهمت الحملات الرقمية والإعلانات الخارجية، إلى جانب استراتيجيات تواصل دقيقة، في رفع الوعي وزيادة التفاعل مع العلامات التجارية عبر المنصات المختلفة.

خدمات لوجستية متطورة وتجربة أكثر انسيابية

شهد عام 2024م تقدماً ملموساً في تحسين العمليات اللوجستية وتجربة العملاء، مع التركيز على تسريع التوصيل داخل المملكة، عبر تعزيز خدمة "الطلب والاستلام من المتجر" وتحسين عمليات "التوصيل للميل الأخير"، ما أثمر عن تحقيق تكامل أفضل بين القنوات الرقمية والمادية.

وأطلق القطاع مستودعاً محلياً مخصصاً لمنتجات "إنديتكس"، مما ساهم في تحسين الكفاءة عبر القنوات الرقمية عبر تسريع تنفيذ الطلبات، ورفع دقة إدارة المخزون، وتقليل المدة بين الطلب والتسليم. وعكست هذه المبادرات التزام سينومي ريتيل ببناء منصة تجارة إلكترونية مرنة واستباقية، تُركّز على رضا العملاء وتعزز مكانتها في قطاع التجزئة الرقمي.

فناك: وجهة تجمع بين الابتكار، والثقافة، وأسلوب الحياة تحت سقف واحد

رسّخت "فناك" مكانتها كوجهة راقية في عالم الوسائط المتعددة وأسلوب الحياة داخل المملكة العربية السعودية، من خلال مزجها الذكي بين التميّز العالمي في قطاع التجزئة والارتباط العميق بالثقافة المحلية. ونجحت في تجاوز المفهوم التقليدي للمتجر، مقدّمةً فضاءً ديناميكياً يتيح للعملاء استكشاف مزيج مختار بعناية من الإلكترونيات، والكتب، والألعاب، والآلات الموسيقية، وعلامات أسلوب الحياة الناشئة، ضمن بيئة ملهمة تحفّز الاكتشاف، وتعزز التواصل، وتشجّع التبادل الثقافي، وذلك بفضل إرثها العريق وتجربة التسوّق المبتكرة التي تقدمها.

وتواكب "فناك" التحولات الاجتماعية المتسارعة في المملكة والطلب المتنامي على تجارب التسوق الغامرة والمنتجات العصرية، بما يلبّي تطلعات الجيل الجديد من المستهلكين. وتكمن القيمة الفريدة للعلامة "فناك" في الجمع الفريد بين منتجات حصرية عالمية وأخرى سعودية، مما يجذب جمهوراً متنوعاً يشمل عشّاق التقنية والألعاب، والعائلات الشابة، والمبدعين في مجالات الثقافة والفنون.

وتساهم "فناك" في إعادة تعريف تجربة التسوق والتعلّم والتواصل في السوق السعودية، من خلال استراتيجية متكاملة تجمع بين القنوات الرقمية والتقليدية، وتركّز على الابتكار والتجديد، لتثبت بذلك أنها ليست مجرد متجر، بل وجهة متكاملة تنبض بالحياة وتلهم المجتمع بكل أطيافه.

تطلعاتنا المستقبلية

سيواصل قطاع التجارة الإلكترونية في سينومي ريتيل البناء على إنجازات عام 2024م، مستهدفاً مواصلة الزخم الإيجابي خلال عام 2025م، عبر توسيع البصمة الرقمية وتحسين الكفاءة التشغيلية. وتركّز الاستراتيجية المستقبلية على تعزيز تجربة العميل وزيادة الإيرادات في أسواق وقنوات جديدة، من خلال استثمارات مدروسة في تطوير المنصات وتحسين أداء التوصيل وتنفيذ الطلبات.

وتعتزم الشركة توسيع خيارات الدفع والعروض التي تستهدف تحسين قدرة العملاء على الشراء، وتعزيز خدمات التوصيل، وتبسيط عمليات "الطلب والاستلام من المتجر" لتوفير تجربة شراء أكثر راحة ومرونة. وتُولي إدارة التكاليف أولوية قصوى، مع السعي إلى تحسين كفاءة سلسلة التوريد، خاصةً في مرحلة التوصيل إلى نقاط التوزيع الوسيطة و"الميل الأخير"، إلى جانب تعزيز الخدمات اللوجستية لاسترجاع الطلبات. كما تدرس الشركة إنشاء مركز توزيع مخصص للعلامة "زارا هوم"، ما يُسهم في توسيع نطاق المنتجات، وتسريع التوصيل، وخفض تكلفة تنفيذ الطلبات الإلكترونية.

trendyol

شراكة ترينديول: توسّع رقمي، والارتقاء بتجارة التجزئة الإلكترونية

تشكّل شراكة سينومي ريتيل مع منصة "ترينديول" محطة بارزة في استراتيجيتها للتجارة الإلكترونية، إذ ساعدت على توسيع نطاق الوصول الرقمي وتعزيز تفاعل المستهلكين في مختلف مناطق المملكة. وأتاح هذا التعاون مع واحدة من كبرى منصات التجارة الإلكترونية متعددة الفئات على مستوى العالم الاستفادة من قاعدة مستخدمي "ترينديول" الواسعة وزخم الزيارات المرتفع، لدفع عجلة النمو وتعزيز الحضور الرقمي ورفع مستوى الوعي بالعلامات التجارية التابعة.

تعزيز الوعي من خلال حملات تسويقية موجهة

نفّذت سينومي ريتيل حملة تسويقية شاملة دعماً لإطلاق العلامات، شملت إعلانات خارجية على طريق الملك فهد في الرياض، وتنبيهات عبر التطبيق، ونشرات بريدية بعلامة تجارية موحّدة، ولافتات رئيسية ضمن الصفحة الرئيسية للمنصة، إلى جانب أيام ترويجية مخصصة ومواقع عرض محسّنة ضمن نتائج البحث وشبكات العلامات. وأسهمت هذه الجهود في رفع معدلات الزيارات، وتعزيز الوعي بالعلامات، وزيادة معدلات الإقبال على الشراء، مما رسّخ مكانة علامات سينومي ريتيل ضمن منصة "ترينديول" التنافسية في قطاع الأزياء المتسارع.

إطلاق علامات عالمية أمام جمهور جديد

أطلقت سينومي ريتيل في ديسمبر 2024م أربع علامات من مجموعة "إنديتكس" وهي: "ستراديفاريوس"، "أويشو"، "بيرشكا"، و"بول أند بير" - عبر منصة "ترينديول"، مقدّمة تشكيلات أنيقة مستوحاة من أحدث صيحات الموضة لتلبية تطلعات عشّاق الأزياء. وقد تم انتقاء التشكيلة بعناية لتدمج بين المنتجات الأكثر طلباً ومبيعاً عبر القنوات الرقمية والتقليدية، بما يواكب تفضيلات العملاء ويمنحهم تجربة تسوّق سريعة ومتكاملة.

بناء مستقبل رقمي قائم على التوسع والابتكار

ترسّخ هذه الشراكة التزام سينومي ريتيل بالابتكار الرقمي والتوسع المستدام، حيث فتحت آفاقاً طويلة الأمد للنمو في التجارة الإلكترونية، مع الحفاظ على مرونة الأداء استجابة لسلوكيات العملاء المتغيرة وتطورات منصات التسوق الرقمية. واستفادت الشركة من الحضور القوي لمنصة "ترينديول" في منطقة الخليج وأوروبا لتعزيز جاهزيتها لمستقبل رقمي يضع احتياجات العملاء في قلب استراتيجياته.

> تعزز شراكتنا مع ترينديول طموحاتنا الرقمية، إذ تفتح آفاقاً جديدة لتجربة تسوّق رقمية أكثر تفاعلاً، تجمع بين قوة العلامات العالمية وسرعة الوصول إلى جمهور أكثر تنوعاً.

[i] تتولى المرحلة المتوسطة نقل الشحنات الكبيرة بين المراكز اللوجستية، في حين تتكفّل المرحلة الأخيرة بتوصيل الطرود الفردية إلى الوجهات النهائية.

04
الحوكمة

إرساء دعائم قوية
للنمو المستدام

لمحة عن الأعمال 94
مجلس الإدارة 104

لمحة عن الأعمال

"سينومي ريتيل" هي أكبر شركة في تجارة التجزئة في المملكة العربية السعودية، وهي شريك رائد لعلامات تجارية من مختلف أنحاء العالم، وتسعى إلى توسيع نطاق تواجدها في المملكة ومنطقة الشرق الأوسط ومنطقة رابطة الدول المستقلة. وفي عام 2024م، أصبحت الشركة تمثل 51 علامة تجارية، وتتعهد بتكريس كل جهودها لتقديم حقبة جديدة من تجارة التجزئة، مع وضع مفهوم جديد لتجارب التسوق في المملكة وخارجها. وتواصل "سينومي ريتيل" التزامها بأن تكون الشريك الأول والمفضل للعلامات التجارية في قطاع تجارة التجزئة، والوجهة الأولى للمستهلكين، من خلال التعاون مع علامات تجارية تتماشى مع أهدافها الاستراتيجية، وتُسهم في تحقيق قيمة مستدامة لمساهميها. وتمتد عملياتها التشغيلية إلى تسعة دول، من بينها المملكة العربية السعودية وسبع دول أخرى حول العالم.

خلال عام 2024م، واصلنا التركيز على تنفيذ استراتيجيتنا المعروفة باسم "إعادة الهيكلة الداخلية"، والتي تهدف إلى تهيئة الشركة لتحقيق نمو مستدام في المستقبل.

الأداء المالي

في السنة المالية 2024م، حققت "سينومي ريتيل" تحسناً ملحوظاً في الأداء التشغيلي، بفضل تركيزها الاستراتيجي المتواصل على التميز التشغيلي والكفاءة التشغيلية، إلى جانب افتتاح متاجر جديدة وتجديد المتاجر القائمة وفق المستهدفات المحددة.

وفي العام ذاته، ساهمت استراتيجيتنا لتحسين العلامات التجارية في تحقيق مكاسب رأسمالية وتعزيز كفاءة المحفظة، مع التركيز على العلامات التجارية الرائدة من الفئة الأولى في المواقع ذات الإمكانات العالية. ومع دخول عام 2025م، ما تزال استراتيجية تحسين العلامات التجارية تسير على المسار الصحيح، مما يضمن تركيزنا على العلامات التجارية الأعلى أداءً والأكثر ربحية. وتركز الشركة على تحسين كفاءتها التشغيلية وإدارة التكاليف وترشيدها بشكل منضبط، مما سيُسهم في دفع عجلة تحسين الهوامش الربحية ودعم استراتيجية التحول الشاملة للشركة.

تمتد بصمة "سينومي ريتيل" عالمياً وتتمتع بحضور دولي متنوع، حيث تعمل في تسعة دول، وتمتلك أكثر من 800 متجر في أسواق عالمية مختارة، تشمل أذربيجان وجورجيا وأرمينيا وأوزبكستان وكازاخستان ومصر والأردن.

كما تمكنت الشركة من تحقيق نمو سنوي بنسبة 3.7% في إيرادات المبيعات، لتصل إلى 4.85 ₰ مليارات، مع تقليص ملحوظ في صافي الخسائر من 1.1 ₰ مليار في السنة المالية 2023م إلى 197.5 ₰ مليون في السنة المالية 2024م.

الإيرادات حسب القطاع	السنة المالية 2023م	السنة المالية 2024م
البيع بالتجزئة داخل السعودية	%69.3	**%65.7**
البيع بالتجزئة على الصعيد الدولي	%22.6	**%27.6**
الأغذية والمشروبات	%8.1	**%6.8**
إجمالي إيرادات المبيعات، ₰ مليون	4,671.2	**4,844.5**

الإيرادات حسب قناة البيع

تلتزم "سينومي ريتيل" بتعزيز مستويات الكفاءة التشغيلية في جميع فئات تجارة التجزئة التي تعمل بها، مع التركيز على تقديم تجربة استثنائية للعملاء وابتكار مفهوم جديد لتجارة التجزئة في أسواقها الحالية.

خلال السنة المالية 2024م، ركزت الشركة على تنفيذ برنامج تحسين العلامات التجارية، والذي شمل بيع 24 علامة تجارية، مع التركيز فقط على العلامات التجارية الرائدة من الفئة الأولى وذلك من خلال تعزيز كفاءتها التشغيلية. كما عملت الشركة على تجديد المتاجر في المواقع الرئيسية المتميزة، وافتتاح متاجر جديدة في أسواق دولية وفي المواقع الرئيسية المتميزة داخل المملكة العربية السعودية.

البيع بالتجزئة داخل المملكة

انخفضت إيرادات المبيعات بنسبة 1.7% سنوياً، نتيجةً لتطبيق برنامج تحسين العلامات التجارية. غير أن العلامات التجارية الرائدة من الفئة الأولى قد واصلت تحقيق ربحية مستدامة على أساس سنوي، على الرغم من التحديات الجيوسياسية التي أثرت على أداء المبيعات خلال الربع الأول من السنة المالية 2024م.

ولكن مع تقدم العام بعد الربع الأول من عام 2024م، شهد أداء العلامات التجارية نمواً إيجابياً، حيث حققت "زارا" و"إنديتكس" انتعاشاً قوياً، مما أدى إلى نمو إيراداتها بنسبة 14.5% في الربع الرابع من عام 2024م مقارنةً بالربع الرابع من عام 2023م، ما ساهم في تعويض تأثير التراجع والانخفاض خلال الربع الأول من عام 2024م.

البيع بالتجزئة على الصعيد الدولي

سجّلت الإيرادات الدولية زيادة كبيرة بنسبة 26.5% سنوياً خلال السنة المالية 2024م، استناداً إلى دخول سوق أوزبكستان في فبراير 2024م، والتي باتت تُسهم بنسبة 10% من إجمالي إيرادات البيع بالتجزئة على الصعيد الدولي. كما عزّزت الشركة حضورها على المستوى الدولي من خلال افتتاح سبعة متاجر جديدة لعلامتي "زارا" و"إنديتكس" في أوزبكستان، فضلاً عن افتتاح سبعة متاجر مماثلة في أذربيجان، مما دعم أداء المحفظة الدولية للشركة.

الأغذية والمشروبات

على الرغم من انخفاض إيرادات قطاع الأغذية والمشروبات بنسبة 13.5% سنوياً، فقد حققت علامة "صب واي" نمواً قوياً بلغ 75.6% سنوياً. كما سجّلت الشركة رقماً قياسياً عالمياً بافتتاح 12 فرعاً لسلسلة "صب واي" في يوم واحد خلال أكتوبر، تلاه افتتاح 14 فرعاً آخر في يوم واحد خلال ديسمبر، وذلك ضمن استراتيجيتها لتعزيز حضورها في قطاع العلامات التجارية الرائدة من الفئة الأولى والاستجابة للطلب المتزايد على الأغذية الصحية.

شهدت تكلفة الإيرادات ارتفاعاً بنسبة 3.4% سنوياً خلال السنة المالية 2024م، استناداً إلى نمو المبيعات. وحقق الربح الإجمالي زيادة بنسبة 5.8% سنوياً، ليصل هامش الربح الإجمالي إلى 13% في 2024م، مقابل 12.8% في السنة المالية 2023م.

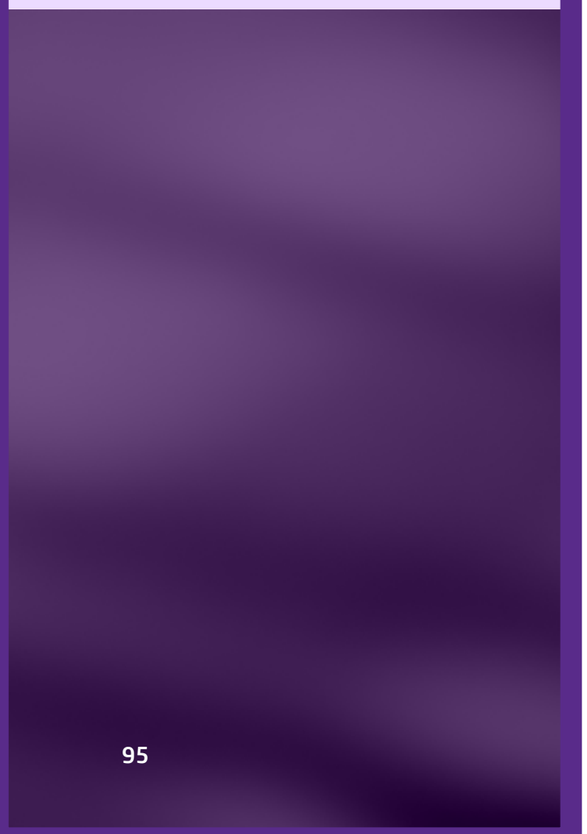
وفي مسيرتنا نحو المستقبل، سنواصل التركيز على تحسين الأنشطة والعمليات التشغيلية بهدف تعزيز الربحية وتعظيم القيمة المستدامة المحققة لكل مساهمي الشركة.

جديرٌ بالذكر أن "سينومي ريتيل" لديها المقومات والمؤهلات والقدرات التنافسية اللازمة لمواصلة مسار النمو الاستراتيجي. ومن هذا المنطلق، تلتزم الشركة بتوفير حلول مبتكرة وعصرية في مجال البيع بالتجزئة، والاستفادة من التقنيات والبيانات لدفع عجلة النمو، إلى جانب تلبية احتياجات المستهلكين دائمة التغير، مع مواكبة توجهات القطاع والبقاء في الصدارة دوماً.

نتوجه بخالص الشكر لعملائنا الكرام وموظفينا وأصحاب المصالح والشركاء لدينا على دعمهم الدائم، ونتطلع قدماً إلى مواصلة تحقيق النجاح في المستقبل.

تعمل في
9
دول

نمو سنوي بنسبة
%3.7
في إيرادات المبيعات



لمحة عن الأعمال

الإيرادات	الربح الصافي*
4,844.5 ﷼ مليون	-197.5 ﷼ مليون
الربح الإجمالي*	**الأرباح قبل المصروفات البنكية والزكاة والاستهلاك والإهلاك**
631.5 ﷼ مليون	468.8 ﷼ مليون

*هذه الأرقام للسنة المالية التي تنتهي في 31 ديسمبر 2024م

تجزئة الإيرادات

	السنة المالية المنتهية في 2023/12/31م (﷼ مليون)	السنة المالية المنتهية في 2024/12/31م (﷼ مليون)
الإيرادات حسب القطاع		
قطاع غير الأغذية والمشروبات بالسعودية	**3,182.0**	3,236.6
الدولي	**1,334.7**	1,055.5
الأغذية والمشروبات	**327.8**	379.2
الإيرادات حسب قناة البيع		
المتاجر	**4,481**	4,297
القنوات الإلكترونية	**363**	374
الإيرادات حسب المنطقة الجغرافية (%)		
المملكة العربية السعودية	**%72**	%77
الدولي	**%28**	%23

أهم البيانات المالية للخمس سنوات الأخيرة

بيانات المركز المالي	ديسمبر 2024م	ديسمبر 2023م	ديسمبر 2022م	مارس 2022م	مارس 2021م
مجموع الموجودات المتداولة	**1,290,529**	1,666,918	1,947,749	2,131,222	1,908,065
مجموع الموجودات غير المتداولة	**3,295,161**	4,090,705	5,205,221	5,231,605	6,145,267
مجموع الموجودات	**4,585,690**	5,757,623	7,152,969	7,362,827	8,053,332
مجموع المطلوبات المتداولة	**4,258,696**	4,678,965	4,693,137	5,066,323	2,707,933
مجموع المطلوبات غير المتداولة	**1,345,130**	1,884,964	2,113,891	2,092,336	5,252,515
مجموع المطلوبات	**5,603,825**	6,563,929	6,807,027	7,158,659	7,960,448
مجموع حقوق المساهمين	**(1,018,135)**	806,306-	345,942	204,168	92,884
مجموع المطلوبات وحقوق الملكية	**4,585,690**	5,757,623	7,152,969	7,362,827	8,053,332

بيانات الدخل الموحد	12 شهراً المنتهية في ديسمبر 2024م	12 شهراً المنتهية في ديسمبر 2023م	12 شهراً المنتهية في ديسمبر 2022م	9 أشهر المنتهية في ديسمبر 2022م	12 شهراً المنتهية في مارس 2022م
مبيعات التجزئة	**4,844,509**	5,232,231	5,525,341	4,247,672	5,915,095
الربح الإجمالي	**631,522**	646,506	845,268	695,203	990,796
الربح التشغيلي	**237,340**	640,067-	327,955	321,708	283,671
الربح الصافي/ الخسارة	**(197,463)**	1,112,807-	36,865	100,435	38,030

مقارنة نتائج النشاط بالعام السابق

	12 شهراً المنتهية في ديسمبر 2024م	12 شهراً المنتهية في ديسمبر 2023م	التغير	نسبة التغير
مبيعات التجزئة	**4,844,509**	5,232,231	401,939-	%8-
تكلفة المبيعات	**4,212,986-**	4,585,725-	388,754	%8-
الربح الإجمالي	**631,522**	646,506	13,185-	%2-
مصاريف التشغيل	**394,182-**	1,286,573-	990,121	%77-
الربح التشغيلي	**237,340**	640,067-	976,936	%153-
الربح الصافي/ الخسارة	**197,463-**	1,112,807-	1,039,848	%93-

المعايير المحاسبية

لقد استكملت الشركة كلياً تحولها من إعداد القوائم المالية الموحدة بالمعايير المحاسبية الصادرة عن الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين، إلى معايير المحاسبة الدولية.

الشركات التابعة وفروعها

الرقم	الشركات التابعة	بلد التأسيس	نشاط الأعمال	نسبة الملكية المحتفظ بها من قبل المجموعة كما:	
				2024/12/31م	2023/12/31م
1	شركة الوحيدة للتجهيزات المحدودة	المملكة العربية السعودية	البيع بالتجزئة	100	100
2	شركة هيفاء بديع القلم وشركاها العالمية للتجارة	المملكة العربية السعودية	البيع بالتجزئة	100	100
3	الشركة السعودية للتجزئة المحدودة	المملكة العربية السعودية	البيع بالتجزئة	100	100
4	شركة وهبة التجارية المحدودة	المملكة العربية السعودية	البيع بالتجزئة	100	100
5	شركة انفراد التقنية	المملكة العربية السعودية	البيع بالتجزئة	100	100
6	شركة نسك للمشاريع التجارية	المملكة العربية السعودية	البيع بالتجزئة	100	100
7	شركة الجيل التجارية	المملكة العربية السعودية	البيع بالتجزئة	100	100
8	شركة الاتحاد المبتكر المحدودة	المملكة العربية السعودية	الأغذية والمشروبات	100	100
9	شركة بوابة الغذاء التجارية	المملكة العربية السعودية	الأغذية والمشروبات	70	70
10	الشركة اللوجستية لتجارة الأزياء المحدودة	الإمارات العربية المتحدة	البيع بالتجزئة	100	100
11	فاشن ريتيل كازاخستان إل إل بي	جمهورية كازاخستان	البيع بالتجزئة	100	100
12	جلوبال أبارل كازاخستان إل إل بي	جمهورية كازاخستان	البيع بالتجزئة	100	100
13	ريتيل جروب جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
14	ماستر ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
15	سبانيش ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
16	برو ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
17	بيست ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
18	ميجاستور جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
19	فاشن ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
20	جلوبال أبارل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
21	ريتيل جروب هولدنج	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
22	برو ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	البيع بالتجزئة	100	100
23	إنترناشونال ريتال المغرب	المغرب	البيع بالتجزئة	-	100
24	ملتي ترينس	المغرب	البيع بالتجزئة	-	100
25	ريتيل جروب الأمريكية المحدودة	الولايات المتحدة الأمريكية	الضيافة	-	100
26	بيلي بيز الأمريكية	الولايات المتحدة الأمريكية	الضيافة	-	100
27	ريتيل جروب البلقان دوو بيوجارد	جمهورية صربيا	البيع بالتجزئة	-	100
28	ريتيل فاشن دوو بلجراد	جمهورية صربيا	البيع بالتجزئة	-	100
29	ريتيل جروب البلقان دوو بودجريسا	جزر البلقان	البيع بالتجزئة	-	100
30	ريتيل جروب البلقان دوو سكوبي	جزر البلقان	البيع بالتجزئة	-	100
31	أر أي جي أي	جمهورية مصر العربية	البيع بالتجزئة	99	99
32	شركة ريتيل جروب مصر ش.م.م	جمهورية مصر العربية	البيع بالتجزئة	98	98
33	ريتيل جروب أرمينيا شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	البيع بالتجزئة	96	96
34	سبانيش ريتيل جورجيا شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
35	زد آر فاشن ريتيل سي جي إس سي	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
36	جلوبال أبارل سي جي إس سي	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
37	بي آر فاشن ريتيل سي جي إس سي	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
38	ماستر ريتيل جورجيا شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
39	بيست ريتيل جورجيا شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
40	ريتيل جروب شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
41	برو ريتيل جورجيا شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
42	فاكتوري برايسز شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	البيع بالتجزئة	100	100
43	شركة ريتيل جروب الأردن ال دي تي	المملكة الأردنية الهاشمية	البيع بالتجزئة	100	100
44	شركة نسك للمشاريع التجارية المحدودة	المملكة الأردنية الهاشمية	البيع بالتجزئة	100	100
45	موديلز أون القابضة المحدودة	المملكة المتحدة	البيع بالتجزئة	-	51
46	موديلز أون المحدودة	المملكة المتحدة	البيع بالتجزئة	-	51
47	موديلز أون إنترناشيونال المحدودة	المملكة المتحدة	البيع بالتجزئة	-	51
48	ريتيل جروب أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
49	فاشن ريتيل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
50	سبانيش ريتيل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
51	جلوبال أبارل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
52	ميجاستور أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
53	ماستر ريتيل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
54	برو ريتيل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
55	ريتيل جروب هولدنج	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
56	بيست ريتيل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	البيع بالتجزئة	85	85
57	فاشون جروب سي أ	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80
58	فاشون ريتال ستور	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80
59	ماستر ريتال ستور	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80
60	ريتال بوتيك	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80
61	ريتال جروب جلوبال	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80
62	ريتال جروب ستور	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80
63	ريتال ستور برو	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80
64	سبانيش ستور	أوزبكستان	البيع بالتجزئة	80	80

بالإضافة إلى ما سبق، تمتلك المجموعة بشكل مباشر وغير مباشر بعض الشركات التابعة غير النشطة والكيانات ذات الأغراض الخاصة في عدة دول، والتي لا تُعد ذات أهمية جوهرية للمجموعة.

وتتمثل الأنشطة الرئيسية لجميع الشركات التابعة المذكورة أعلاه في تجارة الجملة والتجزئة للأزياء والملابس، بالإضافة إلى نشاط الترفيه الداخلي للأطفال. وتمثل الملكية غير المباشرة تداخل الملكيات بين الشركات التابعة.

الأسهم وأدوات الدين الصادرة عن الشركات التابعة

لا يوجد أسهم وأدوات دين صادرة عن الشركات التابعة.

سياسة توزيع الأرباح

تتمثل السياسة العامة لتوزيع أرباح الشركة الصافية السنوية بعد خصم جميع المصروفات العمومية والتكاليف الأخرى وفقاً لما هو مدرج بنظامها الأساسي على الوجه الآتي:

أ. يجنب (10%) من صافي الأرباح لتكوين الاحتياطي النظامي للشركة ويجوز أن تقرر الجمعية العامة العادية وقف هذا التجنيب متى بلغ الاحتياطي المذكور (30%) من رأس المال المدفوع.

ب. للجمعية العامة العادية بناء على اقتراح مجلس الإدارة أن تجنب نسبةً من صافي الأرباح لتكوين احتياطي اتفاقي يخصص لدعم المركز المالي للشركة.

ت. للجمعية العامة العادية أن تقرر تكوين احتياطيات أخرى وذلك بالقدر الذي يحقق مصلحة الشركة أو يكفل توزيع أرباح ثابتة قدر الإمكان على المساهمين، وللجمعية المذكورة كذلك أن تقتطع من صافي الأرباح مبالغ لإنشاء مؤسسات اجتماعية لعاملي الشركة أو لمعاونة ما يكون قائماً من هذه المؤسسات.

ث. يجوز أن يوزع من الباقي بعد ذلك على المساهمين نسبة تمثل (5%) من رأس مال الشركة المدفوع.

ج. مع مراعاة الأحكام المقررة في المادة الحادية والعشرين من النظام الأساسي للشركة والمادة السادسة والسبعين من نظام الشركات، يخصص بعد ما تقدم نسبة لا تزيد على (5%) من الباقي كمكافأة لأعضاء مجلس الإدارة، على أن يكون استحقاق هذه المكافأة متناسباً مع عدد الجلسات التي يحضرها كل عضو.

ح. يجوز أن يوزع الباقي بعد ذلك على المساهمين كحصة إضافية في الأرباح. ويجوز لمجلس الإدارة بعد الحصول على تفويض من الجمعية العامة العادية يجدد سنوياً القيام بتوزيع أرباح مرحلية على مساهمي الشركة بشكل نصف سنوي أو ربع سنوي وذلك وفقاً لضوابط الجهة المختصة.

مقترح توزيع صافي أرباح العام المنتهي في 31 ديسمبر 2024م

بيان	﷼
رصيد الخسائر المرحلة في 2024/01/31م	(1,403,902,766)
يضاف:	
الخسائر عن السنة المالية المنتهية في 2024/12/31م	(203,538,577)
الدخل/ (الخسارة) الشاملة الأخرى	507,614
تخفيض رأس المال	--
يخصم:	--
احتياطي نظامي (10%)	--
توزيعات الأرباح المقترحة بمعدل ... ريال للسهم الواحد	--
رصيد الخسائر المرحلة في 2024/12/31م	(1,606,933,730)

وصف المصالح في فئة الأسهم ذات الأحقية في التصويت

لا توجد مصالح فئة الأسهم ذات الأحقية في التصويت.

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

لا توجد مصالح وحقوق خيار وحقوق اكتتاب تعود إلى أعضاء مجلس الإدارة وكبار التنفيذيين بالشركة وأزواجهم وأولادهم القصر في أسهم أو أدوات دين صادرة عن الشركة أو شركاتها التابعة، بخلاف ما سيرد ذكره لأعضاء مجلس الإدارة بالفقرة رقم 12.5 بالتقرير.

القروض على الشركة وشركاتها التابعة والمبالغ المسددة خلال السنة

خلال عام 2024م، حصلت إحدى الشركات التابعة الدولية على ثلاثة تسهيلات ائتمانية بإجمالي 38.1 ﷼ مليون، منها 22 ﷼ مليون كتمويل لرأس المال العامل بالعملة المحلية لدعم العمليات التشغيلية في البلد. كما حصلت على قرض بقيمة 8.6 ﷼ ملايين من بلد آخر، بفترة سداد تبلغ 18 شهراً.

كذلك، حصلت شركة دولية تابعة أخرى على قرض من إحدى الشركات التابعة للمساهم غير المسيطر بمبلغ 7.5 ﷼ مليون. ويهدف تقديم مبلغ القرض إلى ضمان استمرارية عمليات الشركة فيما يخص متاجر التجزئة، إضافةً إلى إتمام وتنفيذ وسداد عقود التوريد في إطار تطوير هذه العلامات التجارية والمتاجر.

وقد كانت تفاصيل تلك القروض على النحو التالي:

الجهة المانحة	مدة القرض	أصل مبلغ القرض	مبالغ القرض التي تم سحبها خلال العام	المسدد من القروض خلال العام	رصيد القرض في 2024/12/31م
البنك الأهلي التجاري	84 شهر	2,081,322,216	-	593,936,188-	1,487,386,028
بنك الرياض	36 شهر	150,000,000	300,000,000	300,000,000-	150,000,000
بنك ساب	الاعتماد	8,891,695	7,242,955	16,134,651-	-
بنك ا ن ب العربي	الاعتماد	44,630,769	109,871,458	154,502,228-	-
بنك جورجيا	48 شهر	93,700,166	-	27,147,030-	118,537,406
بنك تي بي سي	30 شهر	51,984,270	-		
بنك جورجيا	الاعتماد	8,297,297	-	466,493-	7,830,804
بنك تي بي سي	الاعتماد	33,811,484	-	1,900,959-	31,910,525
بنك باشا	18 شهر	22,630,511	-	17,327,391-	5,303,120
متروبول جروب	24 شهر	-	7,449,031	-	7,449,031
بنك إس كيو بي	18 شهر	-	8,678,947	2,397,711-	6,281,236
بنك الاتحاد - الاردن	الاعتماد	11,502,367	27,677,669	33,348,928-	5,831,109
بنك باشا - أذربيجان	رأس المال العامل	-	22,000,000	89,684	22,089,684
الإجمالي		**2,506,770,775**	**482,920,060**	**1,147,071,895-**	**1,842,618,943**

وصف أدوات الدين القابلة للتحويل إلى أسهم

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

وصف حقوق التحويل أو الاكتتاب

لا توجد حقوق تحويل أو اكتتاب صادرة عن الشركة.

وصف لأدوات الدين المستردة أو الملغاة للشركة وشركاتها التابعة

لا توجد أدوات دين مستردة أو ملغاة للشركة وشركاتها التابعة.

تكوين مجلس الإدارة وتصنيف أعضائه

تم انتخاب مجلس الإدارة للدورة الحالية من قبل الجمعية العامة لمدة ثلاث سنوات والتي بدأت بتاريخ 08 ديسمبر 2023م تنتهي بتاريخ 11 أغسطس 2026م، وذلك بعد انتهاء الدورة السابقة والتي انتهت بتاريخ 11 أغسطس 2023م.

الاسم	الجنسية	الصفة	صفة العضوية
سعادة الأستاذ/ فواز بن عبدالعزيز الحكير	سعودي	رئيس مجلس الإدارة	غير تنفيذي
سعادة الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير	سعودي	نائب رئيس مجلس الإدارة	غير تنفيذي
سعادة الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري	سعودي	عضواً	غير تنفيذي
سعادة الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان	سعودي	عضواً	غير تنفيذي
سعادة الأستاذ/ عبدالرحمن بن محمد العنقري	سعودي	عضواً	مستقل
سعادة الأستاذ/ أحمد بن محمد آل الشيخ	سعودي	عضواً	مستقل
سعادة الأستاذ/ بندر بن سليمان الغفيص*	سعودي	عضواً	مستقل
سعادة الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان	سعودي	عضواً	مستقل
سعادة الأستاذ/ أحمد بدوي نايف شاهين	سعودي	عضواً	مستقل

* استقال بتاريخ 06 مايو 2024م

مجلس الإدارة

الخبرات والمؤهلات العلمية لأعضاء مجلس الإدارة

سعادة الأستاذ/ فواز بن عبدالعزيز الحكير

رئيس مجلس إدارة
شركة فواز الحكير

المؤهل

- درجة البكالوريوس بالاقتصاد والمحاسبة
- درجة الدكتوراه بالاقتصاد والمحاسبة

مجالات الخبرة

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

سعادة الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير

عضو مجلس إدارة
شركة فواز الحكير

المؤهل

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

مجالات الخبرة

- مجالات الملابس والتجزئة والمواد الغذائية

الوظيفة السابقة

- رئيس مجلس الإدارة لشركة فواز الحكير

سعادة الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري

رئيس الشؤون المالية
لمجموعة فاس

المؤهل

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

مجالات الخبرة

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

الوظيفة السابقة

- رئيس الخزينة في شركة المراعي

سعادة الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان

الرئيس التنفيذي لشركة
متاجر السيف

المؤهل

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

مجالات الخبرة

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

الوظيفة السابقة

- الرئيس التنفيذي لشركة ثوب الأصيل

سعادة الأستاذ/ عبدالرحمن بن محمد العنقري

المؤهل
- درجة الدكتوراه في الهندسة المعمارية

مجالات الخبرة
- عضو مجلس إدارة ورئيس لجنة الترشيحات في الشركة السعودية للتمويل

الوظيفة السابقة
- نائب رئيس مجلس إدارة الشركة العربية للتأمين ورئيس لجنة المراجعة

سعادة الأستاذ/ أحمد بن محمد آل الشيخ

رئيس مؤسسة أحمد آل الشيخ

المؤهل
- درجة البكالوريوس في علم الاجتماع

مجالات الخبرة
- رئيس مؤسسة أحمد آل الشيخ

الوظيفة السابقة
- المؤسس والمدير لشركة وهبة التجارية

سعادة الأستاذ/ بندر بن سليمان الغفيص*

المدير التنفيذي لشركة مدد الأعمال لتقنية نظم المعلومات

المؤهل
- درجة الماجستير في علوم الحاسب الآلي
- درجة البكالوريوس في علوم الحاسب الآلي

مجالات الخبرة
- مدير عام حوكمة تقنية المعلومات في المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية
- مدير إدارة ذكاء الأعمال وقواعد البيانات في المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية

الوظيفة السابقة
- مدير عام التحول الرقمي في صندوق تنمية الموارد البشرية

* استقال بتاريخ 06 مايو 2024م

سعادة الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان

المؤهل
- درجة البكالوريوس في العلوم

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

الوظيفة السابقة
- نائب الرئيس التنفيذي لشركة اسال

سعادة الأستاذ/ أحمد بدوي نايف شاهين

العضو المنتدب لشركة الشاهين للصناعات المعدنية

المؤهل

- العضو المنتدب للشركة العربية الدولية للأجهزة

الوظيفة السابقة

- شريك مؤسس لشركة نبع بيسان

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

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

* استقال بتاريخ 06 مايو 2024م

اجتماعات مجلس الإدارة

عقد مجلس الإدارة المنتخب خلال العام أربع اجتماعات وذلك لمناقشة الموضوعات المتعلقة بالسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2024م ويوضح الجدول التالي موقف حضور أعضاء مجلس الإدارة لاجتماعات المجلس:

الاسم	2024/02/13م	2024/05/01م	2024/08/20م	2024/12/30م	الإجمالي	نسبة الحضور
سعادة الأستاذ/ فواز بن عبدالعزيز الحكير	حضر	حضر	حضر	اعتذر عن الحضور	3	%75
سعادة الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير	حضر	حضر	حضر	حضر	4	%100
سعادة الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري	حضر	حضر	حضر	حضر	4	%100
سعادة الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان	حضر	حضر	حضر	حضر	4	%100
سعادة الأستاذ/ عبدالرحمن بن محمد العنقري	حضر	حضر	حضر	حضر	4	%100
سعادة الأستاذ/ أحمد بن محمد آل الشيخ	حضر	حضر	حضر	حضر	4	%100
سعادة الأستاذ/ بندر بن سليمان الغفيص*	حضر	انتهت عضويته			1	%100
سعادة الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان	حضر	حضر	حضر	حضر	4	%100
سعادة الأستاذ/ أحمد بدوي نايف شاهين	حضر	حضر	اعتذر عن الحضور	اعتذر عن الحضور	2	%50

* استقال بتاريخ 06 مايو 2024م

مصلحة وحقوق أعضاء مجلس الإدارة وزوجاتهم وأولادهم القصر

الاسم	عدد الأسهم في بداية العام	نسبة الملكية في بداية العام	صافي التغير في عدد الأسهم خلال العام	نسبة التغير خلال العام	إجمالي عدد الأسهم في نهاية العام	نسبة الملكية في نهاية العام
سعادة الأستاذ/ فواز بن عبدالعزيز الحكير	3,574,158	3.11	780,000	0.68	4,354,158	3.79
سعادة الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير	6,253,160	5.45	-	-	6,253,160	5.45
سعادة الأستاذ/ أحمد بن صالح السلطان	-	-	-	-	-	-
سعادة الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري	-	-	-	-	-	-
سعادة الأستاذ/ عبدالرحمن بن محمد العنقري	13,004	0.01	-	-	13,004	0.01
سعادة الأستاذ/ أحمد بن محمد آل الشيخ	1,000	0.001	-	-	1,000	0.001
سعادة الأستاذ/ بندر بن سليمان الغفيص*	1,000	0.001	-	-	1,000	0.001
سعادة الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان	-	-	-	-	-	-
سعادة الأستاذ/ أحمد بدوي نايف شاهين	-	-	-	-	-	-

* استقال بتاريخ 06 مايو 2024م

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

إجراءات مجلس الإدارة لإحاطة أعضائه بمقترحات المساهمين

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

وسائل مجلس الإدارة لتقييم أدائه وأداء لجانه وأعضائه

يعتمد مجلس الإدارة على الإجراءات المذكورة في لائحة عمل المجلس ولوائح عمل اللجان المنبثقة لتقييم الأداء السنوي لأعضاء مجلس الإدارة وأعضاء اللجان من خلال نماذج التقييم الذاتي.

لجان مجلس الإدارة

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

لجنة المراجعة

لجنة المراجعة

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

وتتلخص مهام ومسؤوليات لجنة المراجعة فيما يلي:

1. الإشراف على إدارة المراجعة الداخلية بهدف التحقق من مدى فاعليتها في تنفيذ الأعمال والمهمات التي تحددها السياسات المحاسبية المقرة من مجلس الإدارة والجهات ذات الصلة.
2. دراسة تقارير المراجعة الداخلية ومتابعة تنفيذ الإجراءات التصحيحية للملاحظات الواردة فيها.
3. رفع التوصيات للجمعية العامة لتعيين مراجع الحسابات الخارجي وإنهاء تكليفه وتحديد أتعابه والتأكد من استقلاليته ومتابعة أعماله مع دراسة ومراجعة خطة المراجعة مع المراجع الخارجي وإقرارها.
4. دراسة ملاحظات المراجع الخارجي على القوائم المالية للشركة ومتابعة ما تم بشأنها مع دراسة القوائم المالية الفصلية والسنوية قبل عرضها على مجلس الإدارة وإبداء الرأي والتوصية بشأنها.
5. تقع مسؤولية صحة البيانات المالية كاملة على الإدارة التنفيذية وتنحصر مسؤولية لجنة المراجعة في إبداء رأي مستقل بناءً على ما يعرض عليها من إدارة الشركة وإدارة المراجعة الداخلية والمراجع الخارجي.
6. تقييم مدي فاعلية تقدير الشركة للمخاطر المهمة والخطوات التي اتخذتها إدارة الشركة لمراقبة ومواجهة هذه المخاطر وإبداء الرأي والتوصية لمجلس الإدارة بشأنها.
7. إصدار تقرير سنوي للجمعية العامة يتضمن تفاصيل أداء اللجنة عن اختصاصاتها وواجباتها المنصوص عليها في قانون الشركات ولوائحه التنفيذية على أن يتضمن التقرير توصيات اللجنة ورأيها بشأن كفاءة أنظمة الرقابة الداخلية والمالية وأنظمة إدارة المخاطر في الشركة.
8. تقديم تقرير سنوي إلى المساهمين يوضح دور اللجنة ومسؤولياتها، وأي معلومات أخرى تتطلبها جهات الاختصاص الرسمية.

أعضاء لجنة المراجعة

الاسم	الصفة
الأستاذ: عبدالرحمن بن محمد العنقري	رئيس اللجنة (من 2023/09/05م حتى تاريخه)
الأستاذ: أحمد بن صالح السلطان	عضو اللجنة (من 2023/09/05م حتى تاريخه)
الأستاذ: زكي عبدالله العوامي	عضو اللجنة (من 2023/09/05م حتى تاريخه)

جدول اجتماعات أعضاء لجنة المراجعة

تم عقد (9) تسعة اجتماعات للجنة المراجعة خلال الفترة من 01 يناير 2024م وحتى 31 ديسمبر 2024م على النحو التالي:

رقم الاجتماع	التاريخ	د. عبدالرحمن بن محمد العنقري	أ. أحمد بن صالح السلطان	أ. زكي عبدالله العوامي
1	2024/01/15م	حضر	حضر	حضر
2	2024/02/14م	حضر	حضر	حضر
3	2024/03/27م	حضر	حضر	حضر
4	2024/05/14م	حضر	حضر	حضر
5	2024/07/03م	حضر	حضر	حضر
6	2024/08/05م	حضر	حضر	حضر
7	2024/09/16م	حضر	حضر	حضر
8	2024/10/30م	حضر	حضر	حضر
9	2024/11/04م	حضر	حضر	حضر
مجموع حضور الاجتماعات لكل عضو		9	9	9

أعمال اللجنة المنجزة

1. التوصية للمجلس والجمعية العمومية بتعيين المراجع الخارجي BDO لمراجعة القوائم المالية للشركة خلال السنة المالية المنتهية فى 31 ديسمبر 2024م.
2. مراجعة القوائم المالية السنوية والربع سنوية للشركة وتقديم التوصيات لمجلس الإدارة لاعتمادها حسب توصية المراجع الخارجي.
3. مراجعة واعتماد الخطة السنوية والتقييم السنوي والزيادات والمكافآت لإدارة المراجعة الداخلية.
4. مراجعة واعتماد ميثاق ودليل وبروتوكولات المراجعة الداخلية.
5. مراجعة تقارير المراجعة الداخلية ومتابعة تطبيق ما ورد بها من ملاحظات وتوصيات.

المزيد من التفاصيل حول أعمال اللجنة سيتم عرضها في تقرير اللجنة السنوي المقدم للجمعية العامة.

إدارة المراجعة الداخلية

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

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

نطاق عمل إدارة المراجعة الداخلية

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

إشراف لجنة المراجعة

تشرف لجنة المراجعة بشكل دوري على أعمال المراجعة الداخلية ومراجعة تقاريرها بصفة منتظمة. ولضمان استقلالية المراجعة الداخلية، يرفع رئيس إدارة المراجعة الداخلية تقاريره فنياً ومهنياً وإدارياً إلى لجنة المراجعة، حيث لا يتدخل أي من مديري الشركة في الشؤون الداخلية للمراجعة الداخلية. ولا يتولى قسم المراجعة الداخلية أي مسؤولية تشغيلية مباشرة في أي من المجالات أو الأنشطة التي تتم مراجعتها. وعلى رئيس إدارة المراجعة الداخلية التأكيد سنوياً للجنة المراجعة على استقلالية إدارة المراجعة الداخلية.

وتقوم إدارة المراجعة الداخلية بتقديم تقرير ملخص للجنة المراجعة حول نقاط الضعف في نواحي الرقابة الداخلية والنطاق المحدود والممارسات الجيدة ومجال التحسينات بصورة ربع سنوية وفقاً لإطار الممارسات المهنية الدولية عن جمعية المراجعين الداخليين، وتعزيز إطار الرقابة الداخلية المعمول به.

لجنة الترشيحات والمكافآت

في اجتماع مجلس الإدارة بتاريخ 05 سبتمبر 2024م، تقرر الموافقة على تعيين أعضاء لجنة الترشيحات والمكافآت للدورة السابقة والتي انتهت بتاريخ 11 أغسطس 2023م على النحو التالي:

الأعضاء	الجنسية	صفة العضوية	فئة العضوية
سعادة الأستاذ/ بندر بن سليمان الغفيص*	سعودي	رئيساً*	مستقل
سعادة الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان**	سعودي	رئيساً**	مستقل
سعادة الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري	سعودي	عضواً	غير تنفيذي
سعادة الأستاذ/ أحمد بن محمد آل الشيخ***	سعودي	عضواً	مستقل

* استقال بتاريخ 06 مايو 2024م
** تم تعيينه كرئيس مجلس الإدارة بتاريخ 31 يوليو 2024م
*** تم تعيينه كعضو في مجلس الإدارة بتاريخ 31 يوليو 2024م

المهام والمسؤوليات الخاصة بلجنة الترشيحات والمكافآت

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

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

1. تتولى اللجنة مسؤولية تحديد سياسات وممارسات الأجور والمكافآت للشركة بما فيها أعضاء مجلس الإدارة.
2. تتولى اللجنة مسؤولية تحديد الأفراد المؤهلين لعضوية المجلس وترفع توصياتها إلى المجلس بشأن المرشحين للانتخاب كأعضاء بالمجلس، وفقاً لسياسات ومعايير واضحة. في حال وجود مكان عضو شاغر بالمجلس (بما في ذلك في حال زيادة عدد أعضاء مجلس الإدارة)، تقدم اللجنة توصياتها بمرشح يشغل المنصب لتعيينه بواسطة المجلس.
3. تقترح سياسات ومعايير واضحة للعضوية في مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية.
4. إعداد وصف للقدرات والمؤهلات المطلوبة لعضوية مجلس الإدارة وشغل وظائف الإدارة التنفيذية.
5. تحديد الوقت الذي يتعين على العضو تخصيصه لأعمال مجلس الإدارة.
6. عند الترشيح، يجب على اللجنة أن تأخذ في الاعتبار أي عوامل تراها مناسبة، قد يكون منها سداد الرأي، والمهارة، والتنوع، والخبرة، وألا يكون قد سبقت إدانته بجريمة مخلة بالأمانة والشرف، وإلى أي مدى سيكون المرشح إضافة مرغوبة لمجلس الإدارة أو أي من لجان المجلس. ويجوز للجنة أن تنظر - وفقاً لتقديرها المطلق - في ترشيح أفراد مقترحين من طرف المساهمين أو إدارة الشركة.
7. تراجع اللجنة تشكيل كل لجنة تابعة للمجلس وتقدم توصياتها للمجلس لتعيين أعضاء اللجان.
8. توصي اللجنة بأعضاء إضافيين للجان عند الحاجة لشغل مناصب شاغرة.
9. تراجع اللجنة بشكل سنوي الاحتياجات اللازمة من المهارات أو الخبرات المناسبة لعضوية مجلس الإدارة ووظائف الإدارة التنفيذية.
10. تراجع اللجنة بشكل دوري هيكل مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية وتقدم التوصيات في شأن التغييرات التي يمكن إجراؤها.
11. تقوم اللجنة بالتحقق بشكل سنوي من استقلالية الأعضاء المستقلين، وعدم وجود أي تعارض مصالح إذا كان العضو يشغل عضوية مجلس إدارة شركة أخرى.
12. وضع وصف وظيفي للأعضاء التنفيذين والأعضاء غير التنفيذيين والأعضاء المستقلين وكبار التنفيذيين.
13. تساعد اللجنة مجلس الإدارة في اختيار وتقييم أداء المرشحين المحتملين لمناصب الإدارة التنفيذية، بما فيهم الرئيس التنفيذي للشركة، وفي الإشراف على إعداد خطط التعاقب الوظيفي للمدراء التنفيذيين.
14. تقوم اللجنة بتقييم أداء مجلس الإدارة ككل بشكل سنوي، وفي نفس الوقت تتخذ الترتيبات اللازمة كي يجري المجلس تقييما ذاتياً لأدائه.
15. تقوم اللجنة بإعداد سياسة واضحة لمكافآت أعضاء مجلس الإدارة واللجان المنبثقة عن المجلس والإدارة التنفيذية، ورفعها إلى مجلس الإدارة للنظر فيها تمهيداً لاعتمادها من الجمعية العامة، على أن يراعى في تلك السياسة اتباع معايير ترتبط بالأداء، والإفصاح عنها، والتحقق من تنفيذها.
16. تتولى اللجنة المسؤولية المباشرة عن مراجعة واعتماد أهداف الشركة المرتبطة بمكافآت رئيسها التنفيذي، من أجل تقييم أدائه في ضوء تلك الأهداف بصفة سنوية. وفي حال تحديد أي حوافز طويلة الأجل، يجب على اللجنة مراعاة عوامل مثل نتائج أعمال الشركة والعائد النسبي للمساهمين وقيمة حوافز مماثلة لرؤساء شركات مماثلة.
17. ترفع اللجنة توصياتها لمجلس الإدارة بشأن مكافآت أعضاء المجلس ولجانه التابعة والمدراء التنفيذيين، وخطط الحوافز وخطط المشاركة في الأسهم.
18. تراجع اللجنة نظام المكافآت والأجور بالشركة بما فيها الحوافز ومستحقات إنهاء علاقة العمل، وسياسات وخطط المعاشات والمزايا الخاصة بالموظفين غير المديرين وكبار المسؤولين. هذا النظام يجب أن يتوافق مع الاستراتيجية الخاصة بالموارد البشرية بالشركة.
19. تراجع اللجنة بشكل دوري خطط الشركة المتعلقة بتوظيف وتطوير وترقية واستبقاء الموظفين، ويجب أن تتوافق هذه الخطط مع الاستراتيجية الخاصة بالموارد البشرية بالشركة.
20. تجهز وتصدر اللجنة تقريراً سنوياً عن مكافآت أعضاء المجلس والمدراء التنفيذيين وغيرها من التقارير المطلوبة بموجب الأنظمة واللوائح ذات العلاقة، وتوضح العلاقة بين المكافآت الممنوحة وسياسة المكافآت المعمول بها، مع بيان أي انحراف جوهري عن هذه السياسة.
21. تقوم اللجنة بشكل دوري بمراجعة سياسة المكافآت، وتقييم مدى فعاليتها في تحقيق الأهداف المتوخاة منها.
22. تتولى اللجنة تقييم أدائها سنوياً وترفع نتائج التقييم إلى مجلس الإدارة. هذا التقييم يشمل مستويات الأداء ومدى التزام كل عضو بأنشطة ومسؤوليات اللجنة.
23. تراجع اللجنة وتعيد تقييم - بشكل دوري - مدى كفاية هذه اللائحة وترفع إلى مجلس الإدارة توصياتها بالتعديلات التي تراها ضرورية أو ذات قيمة. وتجري اللجنة تلك المراجعات والتقييمات بالطريقة التي تراها مناسبة.

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

الأعضاء	2024/02/13م	2024/02/20م	2024/09/10م	2024/10/20م	2024/12/05م	نسبة الحضور
سعادة الأستاذ/ بندر بن سليمان الغفيص	حضر	حضر	انتهت عضويته	انتهت عضويته	انتهت عضويته	%100
سعادة الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	%100
سعادة الأستاذ / أحمد بن محمد آل الشيخ	لم تبدأ عضويته	لم تبدأ عضويته	حضر	حضر	حضر	%100
سعادة الأستاذ / عبدالمجيد بن عبدالله البصري	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	%100

اللجنة التنفيذية

وقد تقرر الموافقة على تشكيل اللجنة التنفيذية للدورة الجديدة بتاريخ 17 نوفمبر 2023م والتي تنتهي بتاريخ 11 أغسطس 2026م على النحو التالي:

الأعضاء	الجنسية	صفة العضوية	فئة العضوية
سعادة الأستاذ/ محمد رفيق مراد	لبناني	رئيساً	من خارج المجلس
سعادة الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير	سعودي	عضواً	غير تنفيذي
سعادة الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري	سعودي	عضواً	غير تنفيذي
سعادة الأستاذ/ وسيم كابارا	لبناني	عضواً	من خارج المجلس

خبرة أعضاء اللجنة التنفيذية من خارج مجلس الإدارة

الاسم	المؤهل	مجالات الخبرة	الوظيفة الحالية	الوظيفة السابقة
سعادة الأستاذ/ محمد رفيق مراد	ماجستير تنفيذي في إدارة الأعمال – المعهد الأوروبي لإدارة الأعمال (إنسياد)	لجنة الاستثمار ومراجعة الحسابات في مجلس الإدارة – شركة مجموعة إعمار	العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في شركة المراكز العربية	نائب رئيس الشراكات للعالمية – سان فرانسيسكو
	درجة البكالوريوس في الاقتصاد/ إدارة الأعمال – الجامعة اللبنانية الأمريكية	لجنة الاستثمار – شركاء مشروع الشرق الأوسط		
		مدير تطوير الأعمال، الأسواق الناشئة ليوتيوب – شركة غوغل		
		مدير، مستشار الاستراتيجية (دبي/ الرياض) – شركة بوز		
		مدير تخطيط الأعمال، الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا (دبي/ جدة) – شركة مارس		
		مدير إقليمي (لاغوس/ نيجيريا) – الهندسة الإشعاعية		
الأستاذ/ وسيم كابارا	درجة البكالوريوس في التجارة مونتريال، كندا	المدير العالمي لشراكات المنتجات - يوتيوب	الرئيس التنفيذي للعمليات لمجموعة سينومي	المدير العالمي، رئيس شراكات المنتجات - إنستاكارت
		المدير الإقليمي للمبيعات - غوغل		
		مساعد استراتيجي - استراتيجي آند		

اختصاصات اللجنة التنفيذية

بالإضافة إلى المهام الموكلة للجنة التنفيذية في لائحة حوكمة الشركة، فتشتمل مهام عمل اللجنة القيام بكل الأعمال التي تمكنها من تحقيق أهدافها ومنها:

1. دراسة الخطط الاستراتيجية والتشغيلية والميزانيات الخاصة بالشركة وإبداء الرأي لعرضها على مجلس الإدارة.
2. مراجعة دراسات الجدوى الاقتصادية للمشاريع الاقتصادية الجديدة ورفع التوصيات.
3. دراسة وتقديم الموافقات المبدئية حول الموضوعات ذات الأهمية العالية التي تتطلب إصدار قرارات من قبل مجلس الإدارة.
4. اتخاذ القرارات حول المسائل المخولة لها من المجلس التي تكون خارج نطاق صلاحية العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة، وقد تشتمل تلك المسائل على مواضيع لها علاقة بالاستثمارات والموارد البشرية والتعويض وتقنية المعلومات والنفقات الرأسمالية والمشتريات وغيرها في الحدود المخولة للجنة.
5. تحديد أهداف الاستثمار والسياسات الاستثمارية للشركة ويشمل ذلك:
   أ. الأصول المسموح بها للاستثمار وفقاً للقيود النظامية المتبعة.
   ب. تحديد أنواع الأصول.
   ج. السياسات والأهداف طويلة المدى المتعلقة بالاستثمارات وبتحديد مستويات تحمل المخاطر وتنوع الأصول وعملات الاستثمار والاختيار بين الاستثمار داخلياً وخارجياً.
   د. تحديد طبيعة ترتيبات إدارة الاستثمار والوصاية عليها.
   هـ. تعيين مدراء وأمناء المحافظ الاستثمارية وتقييم أدائهم بشكل دوري.
   و. تحديد كيفية ومدى تكرار قياس تحليل الأداء.
   ز. الموافقة على مختلف عمليات الاستثمار حسب السياسة الاستثمارية المحددة، ويمكن للجنة التنفيذية تخويل صلاحيات الموافقة في حدود مالية معينة للرئيس التنفيذي/المدير المالي لممارستها إما بالتضامن أو على انفراد وفقاً لشروط التفويض الممنوح.
   ح. مراجعة ودراسة السياسة الاستثمارية للشركة بناء على تقييم الأداء.
   ط. تقييم نتائج الاستثمار لتحديد نجاح استراتيجيات الاستثمار المنفذة وتقديم تقارير عن نتائج الاستثمار إلى المجلس والتأكد من التقيد بالسياسة الاستثمارية والمبادئ الاسترشادية الرئيسية.
6. إبرام اتفاقيات الاستثمار قصير وطويل الأجل واتفاقيات التسهيلات والقروض في حدود صلاحياتها.
7. متابعة تنفيذ وتطوير الهياكل التنظيمية للشركة والقرارات التي تضمن سرعة تنفيذها وتطويرها.
8. مراجعة اللوائح الإدارية مع إدارة الشركة واتخاذ القرارات التي تمكن الإدارة من وضعها موضع التنفيذ.
9. إجراء الاتصالات مع كبار المسؤولين في الجهات الحكومية والأهلية لتذليل الصعاب التي تعترض أعمال الشركة وشرح برامجها للمسؤولين.
10. مراجعة ومتابعة تنفيذ جميع مشاريع الشركة واتخاذ القرارات بموجب الصلاحيات المفوضة لها، ومناقشة المعوقات التي تصادف تنفيذ المشاريع المختلفة واستجلاء مسبباتها وسبل معالجتها والتوصية بالحلول المناسبة لها.
11. تقويم التصاميم والمواصفات الفنية وإبداء التوصيات المناسبة.
12. اتخاذ القرارات المناسبة بشأن الموضوعات التي يفوض مجلس الإدارة اللجنة بمناقشتها والاطلاع عليها واتخاذ القرارات المناسبة بشأنها.
13. القيام بكل ما من شأنه أن يدفع العمل ويحقق أغراض الشركة في حدود الأنظمة واللوائح والقرارات الصادرة عن المجلس.
14. القيام بعمليات الشراء والاستحواذ على المشاريع القائمة أو المستقبلية في حدود صلاحياتها.
15. دراسة المقترحات التي تقدمها إدارة الشركة والتي تتعلق بتحقيق أغراض الشركة أو بأعمالها الإدارية والمالية والتشغيلية واتخاذ القرار الذي يمكن الإدارة التنفيذية من سرعة التنفيذ أو الرفع إلى المجلس فيما تراه اللجنة ضرورياً.
16. القيام بالأعمال التي يحيلها المجلس أو رئيس المجلس للدراسة أو التنفيذ.

كان موقف حضور أعضاء اللجنة لتلك الاجتماعات كما يلي:

الأعضاء	2024/01/08م	2024/02/05م	2024/03/06م	2024/04/03م	2024/05/08م	2024/06/05م	2024/07/10م	نسبة الحضور
سعادة الأستاذ/ محمد رفيق مراد	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	%100
سعادة الدكتور / عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير	اعتذر عن الحضور	اعتذر عن الحضور	اعتذر عن الحضور	اعتذر عن الحضور	اعتذر عن الحضور	اعتذر عن الحضور	حضر	%100
سعادة الأستاذ / عبدالمجيد بن عبدالله البصري	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	%100
سعادة الأستاذ / وسيم كابارا	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	حضر	%100

العقود التي يوجد فيها مصالح لأعضاء مجلس الإدارة وكبار التنفيذيين

الشركة هي إحدى شركات مجموعة فواز عبدالعزيز الحكير وشركاه ("المجموعة")، وهى ترتبط بتعاقدات مع شركات المجموعة، من ذلك عقود إيجارات لجزء من المحلات مع شركة المراكز العربية، وقد حصلت الشركة بموجبها على قيم إيجارية تنافسية لأسعار السوق المثيلة وبما يتناسب مع حجم أعمال الشركة في السوق السعودي، إضافة لتمتعها بمواقع مميزة بأرقى المراكز والمولات التجارية بأنحاء مختلفة بالمملكة ومنها مركز الظهران مول، وخريص بلازا التجاري، ومركز صحارى بلازا التجاري، والسالم مول، ومول العرب، ومول النخيل بلازا، وعزيز مول والنور مول وأخرى.

يضاف لذلك عقود إنشاء وتجهيز وتعديل ديكورات محلات البيع مع شركة فواز عبدالعزيز الحكير وشركاه العقارية، والتي استطاعت الشركة بموجبها الاستفادة من خبرات المجموعة المتراكمة في هذا المجال لضمان التنفيذ بمستوى يتفق مع متطلبات الوكالات التجارية العالمية وسرعة التنفيذ، والحصول على أفضل أسعار التنفيذ الموجودة بالسوق، وأنه من مصلحة الشركة ودعماً لنشاطها الاستمرار بهذه التعاملات.

وخلال العام المالي المنتهي في 31 ديسمبر 2024م ، تمثلت المعاملات مع الأطراف ذات العلاقة في الآتي:

- مبلغ 56 ﷼ مليون قيمة إيجارات مدفوعة لصالح شركة المراكز العربية المملوكة لشركة فاس القابضة وهي مملوكة لكل من: فواز بن عبدالعزيز الحكير وسلمان بن عبد العزيز الحكير وعبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير بصورة مباشرة وغير مباشرة، هذا وقد بلغ عدد المحلات الجديدة المستأجرة من شركة المراكز العربية في نهاية العام 310 محلاً وذلك على النحو التالي:

المجموع	مدة العقد	عدد المعارض	المدينة	المول
16	سنتان	1	المدينة المنورة	النور مول
	3 سنوات	10		
	5 سنوات	4		
	10 سنوات	1		
14	سنة واحدة	2	جدة	عزيز مول
	سنتان	1		
	3 سنوات	10		
	5 سنوات	1		
1	3 سنوات	1		الدانوب
10	سنة واحدة	1	الهفوف	الإحساء مول
	سنتان	1		
	3 سنوات	3		
	5 سنوات	4		
	عشر سنوات	1		

المجموع	مدة العقد	عدد المعارض	المدينة	المول
4	ثلاث سنوات	4	جدة	هيفاء مول
14	سنة واحدة	1	جدة	جدة بارك
	ثلاث سنوات	12		
	7 سنوات	1		
18	سنة واحدة	1	الطائف	الجوري مول
	سنتان	3		
	ثلاث سنوات	14		
7	سنتان	1	الجبيل	الجبيل مول
	ثلاث سنوات	6		
17	سنتان	1	مكة	مكة مول
	ثلاث سنوات	15		
	5 سنوات	1		
28	سنة واحدة	2	جدة	العرب مول
	سنتان	1		
	ثلاث سنوات	18		
	5 سنوات	6		
	7 سنوات	1		
20	سنة واحدة	1	الدمام	الظهران مول
	سنتان	9		
	ثلاث سنوات	9		
	5 سنوات	1		
4	5 سنوات	4	الرياض	ميم بلازا
23	سنتان	2	الدمام	النخيل مول
	ثلاث سنوات	5		
	5 سنوات	14		
	10 سنوات	2		
5	ثلاث سنوات	5	القصيم	نخيل بلازا
1	ثلاث سنوات	1	الرياض	الرياض بارك مول
14	سنة واحدة	1	جدة	السلام مول
	ثلاث سنوات	13		
11	سنة واحدة	1	الرياض	سلام مول
	ثلاث سنوات	7		
	5 سنوات	2		
	6 سنوات	1		
7	ثلاث سنوات	7	الرياض	تالا مول
17	سنتان	3	الرياض	ذا فيو مول
	ثلاث سنوات	1		
	5 سنوات	12		
	10 سنوات	1		

المجموع	مدة العقد	عدد المعارض	المدينة	المول
31	سنة واحدة	3	الرياض	النخيل مول
	سنتان	2		
	ثلاث سنوات	20		
	5 سنوات	4		
	6 سنوات	1		
	10 سنوات	1		
16	سنة واحدة	2	جدة	الياسمين مول
	سنتان	1		
	ثلاث سنوات	12		
	5 سنوات	1		
19	سنتان	3	الرياض	الحمراء مول
	ثلاث سنوات	14		
	5 سنوات	2		
6	سنتان	1	الرياض	يو ووك
	ثلاث سنوات	2		
	5 سنوات	2		
	10 سنوات	1		
7	5 سنوات	6	جدة	يو ووك
	10 سنوات	1		
310		310		الإجمالي

إيجارات لصالح شركة المراكز المصرية المملوكة لكل من فواز بن عبدالعزيز الحكير وسلمان عبد العزيز الحكير وعبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير، حيث بلغ إجمالي عدد المحلات المستأجرة من شركة المراكز المصرية في مجمع "مول العرب" المملوك لها بمدينة السادس من أكتوبر بالقاهرة في جمهورية مصر العربية أربعة محلات ومدة التعامل عام واحد.

مبلغ 0.7 ﷼ مليون قيمة تكاليف طباعة وإعلان لصالح شركة هاجن المحدودة التي تساهم فيها شركة فاس القابضة.

تم دفع تكلفة تدريب بقيمة 4.08 ﷼ مليون لتدريب موظفي قطاع التجزئة في أكاديمية سينومي.

هذا وتجدر الإشارة إلى أن جميع هذه التعاملات قد تمت وفق أسعار تنافسية ومميزة وعادلة. وقد كانت أرصدة الشركات ذات العلاقة كما في 31 ديسمبر 2024م على النحو التالي (الأرقام مقربة):

اسم الشركة	نوع الرصيد	الرصيد كما في 31 مارس 2024م (﷼ مليون)	الرصيد كما في 31 ديسمبر 2023م (﷼ مليون)
شركة المراكز العربية	مدين/(دائن)	(443.38)	(207.88)
شركة الأطعمة والترفيه	مدين/(دائن)	14.63	14.63
شركة الوجبات العجيبة	مدين/(دائن)	(9.71)	(10.73)
شركة هاجن المحدودة	مدين/(دائن)	(0.152)	(0.36)
شركة فاس السعودية القابضة	مدين/(دائن)	-	-
شركة الفريدة للوكالات التجارية المحدودة	مدين/(دائن)	-	16.79
أكاديمية سينومي	مدين/(دائن)	0.7	-
متروبول جروب - أوزبكستان	مدين/(دائن)	(7.2)	-

المكافآت أعضاء مجلس الإدارة

	مبلغ معين	بدل حضور جلسات المجلس	مجموع بدل حضور جلسات المجلس	مزايا عينية	مكافآت الأعمال الفنية والإدارية والاستشارية	مكافآت رئيس المجلس، أو العضو المنتدب أو أمين السر	المجموع	نسبة من الأرباح	مكافآت دورية	خطط تحفيزية طويلة الأجل	الأسهم الممنوحة (يتم إدخال)	المجموع	المجموع الكلي
أ / عيد فالح الشامري*	117,000	15,000	-	-	-	-	132,000	-	-	-	-	-	132,000
أ / خالد وليد الشخشير*	117,000	15,000	-	-	-	-	132,000	-	-	-	-	-	132,000
أ / باسم عبدالله السلوم*	117,000	15,000	-	-	-	-	132,000	-	-	-	-	-	132,000
أ / أحمد صالح السلطان***	200,000	60,000	-	-	-	-	260,000	-	-	-	-	-	260,000
أ / عبدالرحمن بن محمد العنقري**	83,000	45,000	-	-	-	-	128,000	-	-	-	-	-	128,000
أ / بندر بن سليمان الغفيص**	83,000	45,000	-	-	-	-	128,000	-	-	-	-	-	128,000
أ / منصور بن سعد العجلان**	83,000	45,000	-	-	-	-	128,000	-	-	-	-	-	128,000
أ / أحمد بن محمد آل الشيخ	83,000	45,000	-	-	-	-	128,000	-	-	-	-	-	128,000
المجموع	883,000	285,000	-	-	-	-	1,168,000	-	-	-	-	-	1,168,000
أ / فواز بن عبدالعزيز الحكير***	200,000	30,000	-	-	-	-	230,000	-	-	-	-	-	230,000
الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير***	200,000	60,000	-	-	-	-	260,000	-	-	-	-	-	260,000
أ / عبدالمجيد بن عبدالله البصري***	200,000	60,000	-	-	-	-	260,000	-	-	-	-	-	260,000
أ / عمر عبد العزيز المحمدي*	117,000	0	-	-	-	-	117,000	-	-	-	-	-	117,000
أ / محمد رفيق مراد	50,000	15,000	-	-	-	-	65,000	-	-	-	-	-	65,000
المجموع	767,000	165,000	-	-	-	-	932,000	-	-	-	-	-	932,000
الاجمالي الكلي	1,650,000	450,000	-	-	-	-	2,100,000	-	-	-	-	-	2,100,000

* الجلسة السابقة لمجلس الإدارة
** الجلسة الحالية لمجلس الإدارة
*** الجلسة السابقة والحالية لمجلس الإدارة

مكافآت أعضاء اللجان

	المكافآت الثابتة (عدا بدل حضور الجلسات)	بدل حضور الجلسات	المجموع
أعضاء لجنة المراجعة			
أ/ عبدالرحمن بن محمد العنقري**	41,666	60,000	**101,666**
أ/ أحمد صالح السلطان**	100,000	100,000	**200,000**
أ/ زكي عبدالله العوامي**	41,666	60,000	**101,666**
1- الدكتور / سليمان عبدالله السكران*	100,000	100,000	**200,000**
2- أ/ عيد فالح الشامري*	58,333	10,000	**68,333**
3- أ/ سعد ابراهيم المشوح*	100,000	100,000	**200,000**
المجموع	**357,998**	**430,000**	**730,000**
أعضاء لجنة المكافآت والترشيحات			
1- أ/ خالد وليد الشخشير*	43,750	15,000	**58,750**
2- أ/ عمر عبد العزيز المحمدي*	43,750	15,000	**58,750**
3- أ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري***	75,000	20,000	**95,000**
4- أ/ بندر بن سليمان الغفيص**	31,250	5,000	**36,250**
أ/ منصور بن سعد العجلان**	31,250	5,000	**36,250**
المجموع	**225,000**	**60,000**	**285,000**
أعضاء لجنة التنفيذية			
1- الدكتور / عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير	75,000	5,000	**80,000**
2- أ/ عمر عبد العزيز المحمدي	0	5,000	**5,000**
3- أ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري	75,000	15,000	**90,000**
4- أ/ محمد رفيق مراد	43,750	15,000	**58,750**
أ/ وسيم كابارا	31,250	10,000	**41,250**
المجموع	**225,000**	**50,000**	**275,000**

* الجلسة السابقة للجان
** الجلسة الحالية للجان
*** الجلسة السابقة والحالية للجان

تنازلات عن حقوق في راتب أو تعويض أو أرباح

لم يصل إلى الشركة أية تنازلات من أي من المساهمين أو كبار التنفيذيين أو أعضاء مجلس إدارة الشركة عن أي من حقوقهم سواء في الأرباح أو الرواتب أو التعويضات.

رواتب ومكافآت وتعويضات كبار التنفيذيين

حصل الخمسة التنفيذيين الكبار "من بينهم المدير المالي، والرئيس التنفيذي للشركة" من غير أعضاء مجلس الإدارة خلال فترة توليهم لمناصبهم الحالية خلال العام المالي المنتهي في 31 ديسمبر 2024م على رواتب ومكافآت وتعويضات، ويظهر الجدول التالي بيان تلك المبالغ:

	المكافآت الثابتة			المكافآت المتغيرة						
	رواتب	بدلات	مزايا عينية	الإجمالي	مكافآت دورية	أرباح	خطط تحفيزية قصيرة الأجل	الأسهم الممنوحة (يتم إدخال القيمة)	الإجمالي	مكافأة نهاية الخدمة	مجموع مكافآت التنفيذيين عن المجلس إن وجدت	المجموع الكلي
الرئيس التنفيذي	3,351,812	1,109,327	4,461,139	-	-	-	-	-	-	-	-	**4,461,139**
المدير المالي	2,400,000	740,628	3,140,628	-	-	-	-	-	-	-	-	**3,140,628**
رئيس الموارد البشرية	1,333,332	271,621	1,604,953	-	-	-	-	-	-	-	-	**1,604,953**
رئيس العمليات	900,000	91,677	991,677	-	-	-	-	-	-	-	-	**991,677**
نائب المدير المالي	1,800,000	511,952	2,311,952	-	-	-	-	-	-	-	-	**2,311,952**
الإجمالي	**9,785,144**	**2,725,205**	**12,510,349**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**12,510,349**

الخبرات والمؤهلات العلمية لكبار التنفيذيين

الاسم	المؤهل	مجالات الخبرة	الوظيفة الحالية	الوظيفة السابقة
الأستاذ / سليم فاخوري*	ماجستير إدارة الأعمال دبلوم محاسبة ومراجعة برنامج الإدارة التنفيذية، تخصص إدارة الأعمال	20 عاماً من الخبرة في قطاع الأزياء والمالية	الرئيس التنفيذي	رئيس قطاع الأزياء في مجموعة أرادیا القابضة
الأستاذ / أحمد بلبيسي	CMA CFM	15 عاماً من الخبرة في مجال مبيعات التجزئة	مدير عام الشؤون المالية	مدير عام الشؤون المالية
الأستاذ / فيصل يونس	بكالوريوس علوم – إدارة الأعمال	الشريك الإداري وعضو مجلس الإدارة - كافيه يونس الرئيس التنفيذي – Eathos LTD الرئيس التنفيذي للأطعمة والمشروبات – شركة أرادیا القابضة المدير الإقليمي - ستاربكس كوفي - الشايع	الرئيس التنفيذي للأطعمة والمشروبات	الرئيس التنفيذي – Eathos LT
الأستاذ / منير برمبالي	بكالوريوس في العلوم ماجستير في إدارة الأعمال	أكثر من عشرين سنة من الخبرة في مجال الموارد البشرية	الرئيس التنفيذي – إدارة رأس المال البشري	الرئيس التنفيذي للموارد البشرية – إعمار المدينة الاقتصادية

* تم تعيينه كرئيس تنفيذي مكلف اعتباراً من 01 مارس 2024م، ثم تم تعيينه رئيساً تنفيذياً بتاريخ 14 أغسطس 2024م.

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

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

مخصص الزكاة وضريبة الدخل

الموقف الضريبي للشركات التابعة الأجنبية

تم تقديم الإقرارات الضريبية على الدخل للشركات التابعة في الأردن ومصر وكازاخستان وجورجيا وأذربيجان وأرمينيا وأوزبكستان لجميع السنوات حتى 31 ديسمبر 2023م.

في نهاية السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2024م، لم يكن هناك حاجة إلى تكوين مخصص للزكاة بسبب وجود قاعدة زكوية سالبة. وقد قامت الشركة بتكوين مخصص بقيمة 69.6 ﷼ مليون للوفاء بالتزامات الزكاة حتى نهاية السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2024م. وتفصيل المعاملات المتعلقة بالمخصص للزكاة الشرعية وضريبة الدخل خلال السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2024م كما يلي:

حركة مخصص الزكاة وضريبة الدخل	الزكاة الشرعية	ضريبة الدخل	الجمارك	إجمالي الزكاة وضريبة الدخل
رصيد المخصص في 2024/01/01م	60,699,810	1,522,209	24,354,580	86,576,599
المخصص للسنة المالية المنتهية في 2024/12/31م	-	23,615,993	-	23,615,993
المسدد خلال السنة المالية المنتهية في 2024/12/31م	(22,716,533)	(25,233,589)	-	(47,950,122)
التغييرات في تقديرات الزكاة المتعلقة بالسنوات السابقة	31,652,065	-	5,334,330	36,986,395
خصومات أخرى	-	-	-	-
رصيد المخصص في 2024/12/31م	69,635,342	(95,387)	29,688,910	99,228,865

ويعتبر مخصص الزكاة الشرعية وضريبة الدخل كافياً وفقاً لتقديرات إدارة الشركة عن العام المالي المنتهي في 31 ديسمبر 2022م.

الاستثمارات والاحتياطيات التي تم إنشاؤها لصالح الموظفين

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

إقرارات مجلس الإدارة

- أن سجلات الحسابات أُعدت بالشكل الصحيح.
- أن نظام الرقابة الداخلية أُعد على أسس سليمة ونُفّذ بفاعلية. (تم ذكر بعض الملاحظات المتعلقة بالرقابة الداخلية في رأي لجنة المراجعة في الرقابة الداخلية).
- أنه لا يوجد أي شك يذكر في قدرة المصدر على مواصلة نشاطه.
- تم إعداد القوائم المالية الموحدة للشركة وفقاً للمعايير المحاسبية الدولية والمعايير المحاسبية المتعارف عليها بالمملكة العربية السعودية والصادرة عن الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين.
- لم تصدر الشركة أو شركاتها التابعة أية أوراق مالية مثل أسهم خيار أو حقوق يمكن أن تحوّل إلى أسهم.
- لا توجد أسهم ذات أحقية في التصويت.
- لا توجد قروض معلقة خلال السنة.

- لا توجد قروض لأي من أعضاء مجلس الإدارة.
- لم تبرم الشركة أي صفقة متعلقة بأسهمها.
- لم تكن هناك أية تعاملات في أسهم الشركة مع أي عضو من أعضاء مجلس الإدارة، أو أي فرد من أفراد عائلاتهم غير تلك المذكورة سابقاً.
- لم تستلم الشركة أي تنازل عن حقوق من أي مساهم في الشركة.
- لا توجد أي استثمارات أو احتياطيات أخرى تم إنشاؤها لمصلحة موظفي الشركة.
- لا يمتلك أعضاء مجلس الإدارة، وكبار التنفيذيين بالشركة أية حقوق أو مصالح بالشركة، عدا ما ذكر من تعاملات مع شركات ذات علاقة.

الجزاءات والغرامات

أعلنت هيئة السوق المالية عن صدور قرار مجلسها بفرض غرامة قدرها 20,000 (عشرون ألف) ﷼ على شركة فواز عبدالعزيز الحكير.

مقترحات مجلس الإدارة

- الموافقة على توصية مجلس الإدارة بشأن استمرار الشركة مع اتخاذ إجراء الاستمرار ببرنامج بيع العلامات التجارية غير الأساسية.
- الموافقة على تفويض المجلس لاتخاذ أي إجراءات لازمة أخرى لمعالجة الخسائر المتراكمة.

تقرير المحاسب القانوني

عدم التأكد الجوهري المتعلق بالاستمرارية

نود أن نلفت الانتباه إلى الإيضاح (3-2) بالقوائم المالية الموحدة المرفقة، والذي يشير إلى أن المجموعة قد تكبدت صافي خسارة بمبلغ 197 مليون ريال سعودى خلال السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م، وفي ذات التاريخ بلغت الخسائر المتراكمة 1,607 ﷼ مليون. بالإضافة الي ذلك، تجاوزت المطلوبات المتداولة للمجموعة موجوداتها المتداولة بمبلغ 2,925 مليون ريال سعودى كما في 31 ديسمبر 2024م. إنّ هذه الأحداث أو الظروف، جنباً إلى جنب مع الأمور الأخرى المنصوص عليها فى إيضاح (3-2) بالقوائم المالية الموحدة المرفقة، تشير إلى وجود عدم تأكدجوهرى قد يثير شكاً كبيراً حول قدرة المجموعة على البقاء كمنشأة مستمرة. ولم يتم تعديل رأينا فيما يتعلق بهذا الأمر.

حوكمة الشركات ونظام الرقابة الداخلية

حوكمة الشركات

تعمل الشركة دوماً على الالتزام بأفضل ممارسات الحوكمة التي تكفل حماية حقوق المساهمين وأصحاب المصالح، وقد وضع مجلس إدارة الشركة في أولوياته بداية من إدراج أسهم الشركة للتداول بنظام السوق المالية في العام المالي 2006م / 2007م إنشاء وتطبيق نظام للحوكمة بالشركة يتوافق مع متطلبات لائحة حوكمة الشركات الصادرة عن مجلس هيئة السوق المالية.

وقد اتخذت مجالس إدارات الشركة المتعاقبة العديد من الإجراءات وأصدرت العديد من السياسات وفقاً للإطار الرقابي، وقواعد الشفافية والإفصاح التى وردت بلائحة حوكمة الشركات الصادرة عن الهيئة، والتى يمكن استعراضها وفقاً للآتي:

العام المالي	أنشطة حوكمة الشركة
2006م / 2007م	أصدرت الشركة بداية من العام المالي 2006م / 2007م العديد من السياسات، واتخذت عدداً من الإجراءات وفقاً لمتطلبات لائحة حوكمة الشركات، كان أهمها ما يلي: 1. دليل السياسات المالية العامة لجميع دورات العمل الرئيسية بالشركة، وتدريب جميع الموظفين المعنيين عليها. 2. قواعد السلوك الوظيفي والمهني لموظفي الشركة. 3. تنظيم إدارة المراجعة الداخلية بالشركة وفقاً للقواعد المهنية المتعارف عليها دولياً. 4. دورة تعريفية بنظام الرقابة الداخلية لجميع موظفي الشؤون المالية التنفيذيين بالشركة. 5. لائحة مالية لتفويض الصلاحيات والسلطات لإدارة الشركة.
2007م / 2008م	قامت الشركة في أكتوبر من العام 2007م باستكمال إصدار العديد من اللوائح التي تنصب في إطار تطبيق متطلبات الحوكمة وذلك على النحو التالي: 1. ضوابط تشكيل لجنتي المراجعة والترشيحات والمكافآت. 2. لائحة سياسة حقوق المساهمين والجمعية العامة. 3. لائحة سياسة وإجراءات الإفصاح والشفافية. 4. لائحة عمل مجلس الإدارة. 5. سياسة تعارض المصالح لأعضاء مجلس الإدارة والمساهمين.
2011م / 2012م	تقييم المكتب الاستشارى "ديلويت – بكر أبو الخير وشركاه" لموقف تطبيق الحوكمة بالشركة، ومراجعة جودة الأداء لإدارة المراجعة الداخلية بالشركة. انطلاقاً من حرص مجلس إدارة الشركة على الالتزام بكافة مواد لائحة حوكمة الشركات الصادرة عن الهيئة وضمان تطبيق أفضل الممارسات الدولية للحوكمة والتى تكفل حقوق المساهمين وحقوق أصحاب المصالح، فقد كلفت الشركة مكتب ديلويت – بكر أبو الخير وشركاه ("الاستشارى") بمهمة تقييم موقف تطبيق الحوكمة بالشركة، وفعالية الترتيبات التى تبنتها الشركة فى هذا الإطار قياساً على اللوائح والتعليمات الصادرة عن الهيئة، وأفضل الممارسات المعتمدة لدى الجهات الدولية القيادية فى مجال حوكمة الشركات مثل: بورصة الأوراق المالية بنيويورك، وبورصة تداول الأوراق المالية "ناسداك" بالولايات المتحدة الأمريكية، بالإضافة لمهمة مراجعة جودة الأداء لإدارة المراجعة الداخلية بالشركة، وقد انتهى تقرير الاستشارى إلى أن: • الشركة تلتزم بشكل كبير بمتطلبات قواعد حوكمة الشركات الصادرة عن الهيئة، وتحتاج لتحسين عدد من النواحي لتتفق مع الممارسات الدولية الرائدة فى حوكمة الشركات. • وأن أداء إدارة المراجعة الداخلية بالشركة يتفق وعموم متطلبات معايير الأداء المهني الصادرة عن معهد المراجعين الداخليين بالولايات المتحدة الأمريكية، وتعتبر من أفضل أقسام المراجعة الداخلية في منطقة الشرق الأوسط. وقد تم إطلاع معالي الدكتور رئيس مجلس هيئة السوق المالية الرئيس التنفيذي في حينها على نتائج عمل الاستشاري بخطاب فى مارس من العام 2012م أعرب خلاله سعادة الدكتور / عبد المجيد بن عبدالعزيز الحكير – العضو المنتدب للشركة عن سعادته بالنتائج التى وصلت إليها الشركة فى مجال تطبيقات الحوكمه، مؤكداً فى الوقت ذاته على حرص مجلس إدارة الشركة على عدم ادخار الجهد والمضي قدماً في وضع وتطبيق برنامج للتحسين المستمر لحوكمة الشركة وتحسين بيئة رقابتها، وأن تكون فى مصاف الشركات القيادية في المملكة في مجال حوكمة الشركات.

العام المالي	أنشطة حوكمة الشركة
2012م / 2013م	شرعت الشركة خلال العام المالي 2012م / 2013م في المراجعة الكاملة لكافة أدلة العمل والسياسات واللوائح والإجراءات الصادرة عنها فى مجال الحوكمة بهدف تحسين كافة النواحي التى أبرزها تقرير الاستشاري آخذاً فى الاعتبار مواد لائحة حوكمة الشركات التى صدر بشأن إلزاميتها قرارات عن مجلس هيئة السوق المالية خلال العامين 2012م و2013م، وكان من نتيجة هذا الجهد إصدار الشركة خلال العام المالي 2012م / 2013م النسخة المعدلة من أدلة وسياسات الحوكمة بها، والتي اشتملت على الآتي: 1. دليل حوكمة الشركات. 2. دليل عمل مجلس الإدارة. 3. دليل المساهمين. 4. سياسة تعارض المصالح لأعضاء مجلس الإدارة، والموظفين، والمساهمين. 5. ميثاق قواعد السلوك الوظيفي والمهني لموظفي الشركة. 6. سياسة التداول بناء على معلومات داخلية. 7. سياسة المسؤولية الاجتماعية للشركة. 8. سياسات ومعايير وإجراءات العضوية فى مجلس الإدارة، وقد تم إقرارها من الجمعية العامة للشركة بجلستها بتاريخ 2013/03/25م.
2013م / 2014م	وفقاً لأحكام الفقرة (ج) من لائحة حوكمة الشركات الصادرة عن الهيئة والتى تقضي بوضع "نظام حوكمة خاص بالشركة - بما لا يتعارض مع أحكام هذه اللائحة - والإشراف العام عليه ومراقبة مدى فاعليته وتعديله عند الحاجة"، والتى صدر قرار مجلس الهيئة رقم (2012-40-3) وتاريخ 1434/02/17هـ الموافق 2012/12/30م بإلزامية الشركات المدرجة أسهمها في السوق المالية السعودية (تداول) بها، وذلك ابتداءً من 2013/06/30م، فقد قامت الشركة بإعداد نظام الحوكمة الخاص بها، وتم اعتماده من الجمعية العامة للشركة بجلستها المنعقدة بتاريخ 2013/07/16م، والذي كان قد سبق اعتماده من مجلس إدارة الشركة، وتسليم نسخة منه إلى الهيئة في تاريخ 2013/60/30م، وقد تضمن إطار عمل نظام الحوكمة الخاص بالشركة الآتي: 1. الهيكل التنظيمي لحوكمة الشركة. 2. المبادئ الرئيسية لنظام حوكمة الشركة. 3. سياسة الإفصاح والشفافية. 4. دليل عمل مجلس الإدارة. 5. سياسة وإجراءات العضوية فى مجلس الإدارة. 6. لجان مجلس الإدارة. 7. ميثاق أخلاقيات وسلوكيات العمل. 8. سياسة تنظيم تعارض المصالح. 9. سياسة التداول بناء على معلومات داخلية. 10. دليل المساهمين. 11. سياسة المساهمة الاجتماعية للشركة. 12. آليات تقييم فعالية الأداء الوظيفي، وذلك لتقييم فعالية الأداء لكل من أعضاء مجلس الإدارة واللجان المنبثقة عنه بشكل دوري، وذلك كأحد المبادئ الأساسية التي يرتكز عليها نظام حوكمة الشركة.
2014م / 2015م	في إطار الحرص على التأكد من التفهم الكامل لمتطلبات نظام الحوكمة الخاص بها، وضمان سلامة الممارسات العملية له، فقد قامت الشركة خلال العام المالي بتنظيم عدد من ورش العمل لكل من المديرين التنفيذيين بالشركة، وأعضاء مجلس الإدارة، وذلك للتعريف بالإطار العملي لنظام الحوكمة الخاص بها، ومدى اتفاقه مع الرؤى الاستراتيجية لمجلس الإدارة، والتأكد من تطبيقه عملياً على نحو شامل ودقيق. كما تم مراجعة ميثاق قواعد السلوك الوظيفي والمهني لموظفي الشركة وإعادة توزيعه على الموظفين، وذلك فضلاً عن مراجعة اللائحة المالية لتفويض الصلاحيات والسلطات وتوزيعها على إدارة الشركة للعمل بها.

العام المالي	أنشطة حوكمة الشركة
2015م / 2016م	في إطار خطط الشركة إلى تدعيم وتطوير آليات المراجعة المستمرة لنظام الحوكمة الخاص بها، بهدف ضمان مواكبته لكافة أحكام حوكمة الشركات الصادرة عن الهيئة، والحفاظ على كفاءته وفاعليته فى ضوء كافة المستجدات والتطورات في بيئة العمل الداخلية والخارجية للشركة، فقد تعاقدت الشركة مع الاستشاري (Strategy&) لتطبيق مشروع للتحول وإعادة الترتيب الاستراتيجي لوظائف الشركة المختلفة وتطوير نظام تشغيلي جديد، والذي يشمل مراجعة السياسات والإجراءات، وهياكل تفويض السلطات والصلاحيات، وتطوير نظام حوكمة الشركة.
2016م / 2017م	استكمال مشروع التحول وإعادة الترتيب الاستراتيجي لوظائف الشركة المختلفة وتطوير نظام التشغيل، والسياسات والإجراءات، وهياكل تفويض السلطات والصلاحيات، وتطوير نظام حوكمة مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية.
	وقد وافقت الجمعية العامة غير العادية للشركة بتاريخ 1438/07/21هـ الموافق 2017/04/18م على تعديل النظام الأساسي للشركة بما يتفق مع نموذج نظام الشركات المساهمة الصادر بالقرار الوزاري رقم 18379 وتاريخ 1437/06/01هـ، وذلك وفقاً لمتطلبات المادة الرابعة والعشرين بعد المائتين من نظام الشركات، والموافقة على تشكيل لجنة المراجعة وعلى مهامها وضوابط عملها، ومكافآت أعضائها.
2017م / 2018م	تم استكمال مشروع التحول وإعادة الترتيب الاستراتيجي لوظائف الشركة المختلفة وتطوير نظام التشغيل بها وتطبيقها فعلياً، كما قطعت الشركة شوطاً كبيراً في تحديث سياسات ودليل الحوكمة الخاص بها ليتواكب مع كافة التعديلات والأمور المستحدثة بكل من نظام الشركات الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/3 وتاريخ 1437/01/28هـ، ولائحة حوكمة الشركات المعدلة الصادرة عن مجلس الهيئة بموجب القرار رقم (2017/08/16م) وتاريخ 1438/5/16هـ الموافق 2017/02/13م بناء على نظام الشركات الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/3 وتاريخ 1437/01/28هـ.
2018م / 2019م	قامت الشركة خلال العام 2018م / 2019م بمراجعة دليل وسياسات الحوكمة الخاص بها وفق نظام الشركات السعودي، وقواعد طرح الأوراق المالية والالتزامات المستمرة، ولائحة حوكمة الشركات المعدلة الصادرة بقرار مجلس هيئة السوق المالية رقم 2018 - 45 - 3 وتاريخ 1439/80/07هـ الموافق 2018/04/23م، وحصر كافة الفقرات اللازم تحديثها بما يتفق مع تلك التعديلات، وتجهيزها للاعتماد والتطبيق العملي.
2019م / 2020م	اعتماد تعديلات دليل وسياسات حوكمة الشركة، وتقييم المكتب الاستشاري "بروتيفيتي" لأداء إدارة المراجعة الداخلية.
	قامت الشركة خلال العام المالي 2019م /2020م باعتماد تعديلات دليل وسياسات الحوكمة بها، وذلك فيما يتعلق بالإفصاح عن المعلومات المالية وتزويد الهيئة والإعلان للمساهمين عن القوائم المالية الأولية والسنوية لتتفق ونظام الشركات السعودي، وتعديلات قواعد طرح الأوراق المالية والالتزامات المستمرة، ولائحة حوكمة الشركات الصادرة عن مجلس هيئة السوق المالية ووضعها موضع التطبيق العملي.
	كما تم التعاقد مع المكتب الاستشاري "بروتيفيتي" لمراجعة جودة أداء إدارة المراجعة الداخلية بالشركة، وقد أسفر التقييم العام المبدئي عن أن "المراجعة الداخلية للشركة تتوافق بشكل عام مع معايير معهد المدققين الداخليين، مع وجود عدد من فرص التحسين فيما يتعلق بالتوافق مع بعض المعايير".
2020م / 2021م	التقييم النهائي للمكتب الاستشاري "بروتيفيتي" لجودة الأداء لإدارة المراجعة الداخلية بالشركة، وتطبيق التحسينات المقترحة.
	انطلاقاً من حرص مجلس إدارة الشركة على الالتزام بكافة مواد لائحة حوكمة الشركات الصادرة عن الهيئة وضمان تطبيق أفضل الممارسات الدولية للحوكمة والتى تكفل حقوق المساهمين وحقوق أصحاب المصالح، فقد كلفت الشركة مكتب "بروتيفيتي" بمهمة مراجعة جودة الأداء لإدارة المراجعة الداخلية بالشركة، وقد انتهى التقرير النهائي للاستشاري إلى تحديد فرص للتحسين المستمر في عمل إدارة المراجعة الداخلية بالشركة، بالشكل الذى يسهم في تعزيز جودة أداء أعمالها، وذلك في النواحي التالية:
	1. تقييم المخاطر الشاملة وتخطيط المراجعة الداخلية.
	2. تنفيذ مراجعة العمليات / المتاجر.
	3. تعزيز نطاق عمل تدقيق حوكمة الشركات.
	4. تقييم المخاطر المؤسسية وإدارة المخاطر.
	5. فريق إدارة المراجعة الداخلية ومستوى الكفاءة.
	6. تعزيز عملية تخطيط المشاركة والتنفيذ.
	7. تقارير المراجعة الداخلية.
	8. الاستقلال التنظيمي لقسم المراجعة الداخلية.
	وقد وجهت لجنة المراجعة بالتطبيق الفوري لكافة نواحي تحسين جودة أداء إدارة المراجعة الداخلية بالشركة، والمتابعة الدورية للتنفيذ.

العام المالي	أنشطة حوكمة الشركة
2021م/ 2022م	تستهدف الشركة خلال العام المالي 2021م /2022م المراجعة الدورية لتطبيقات وممارسات الحوكمة بالشركة، والتحقق من الالتزام بكافة قواعد حوكمة الشركات والالتزامات المستمرة الصادرة عن هيئة السوق المالية، ومتابعة تطبيق التحسينات المقترحة من الاستشاري "بروتيفيتي" لتعزيز جودة أداء إدارة المراجعة الداخلية، وضمان تحقيق المزيد من التوافق مع الإطار المهني لأداء مهام المراجعة الداخلية الصادر عن المعهد الدولي للمدققين الداخليين، والمتابعة المستمرة لأية تعديلات مستقبلية بالأنظمة واللوائح ذات الصلة الصادرة عن الجهات النظامية، وبخاصة التي قد تتطلب تعديل دليل وسياسة حوكمة الشركة للتوافق معها ومتابعة تنفيذ الإجراءات التي تكفل الاتفاق مع القواعد الاسترشادية الواردة بلائحة حوكمة الشركات الصادرة عن الهيئة.
2022م / 2023م	قامت الشركة بتحديث لوائح وسياسات الحوكمة وفقاً للتعديلات الصادرة عن الجهات الإشرافية وأفضل الممارسات المحلية والدولية، وقد اعتمد مجلس الإدارة بتاريخ 2021/06/29م بناءً على الصلاحيات الممنوحة له وفقاً للائحة حوكمة الشركات الصادرة عن هيئة السوق المالية تعديل اللوائح والسياسات التالية:
	1. لائحة حوكمة الشركة
	2. لائحة عمل اللجنة التنفيذية
	3. سياسات وإجراءات العمل في مجلس الإدارة
	4. سياسة توزيع الأرباح
	5. سياسة تنظيم العلاقة مع أصحاب المصالح
	6. سياسة السلوك المهني
	7. سياسة التداول بناءً على معلومات داخلية
	8. سياسة تعارض المصالح
	9. سياسات وإجراءات الإفصاح
	وقد رفع مجلس الإدارة التوصية للجمعية العامة باعتماد تعديل سياسات الحوكمة وبناءً على الصلاحيات الممنوحة للجمعية العامة وفقاً للائحة حوكمة الشركات الصادرة عن هيئة السوق المالية وهي:
	1. لائحة عمل لجنة المراجعة.
	2. لائحة عمل لجنة الترشيحات والمكافآت.
	3. سياسة مكافآت أعضاء مجلس الإدارة واللجان المنبثقة عن المجلس والإدارة التنفيذية.
	4. سياسات ومعايير وإجراءات العضوية في مجلس الإدارة.
	5. معايير منافسة أعضاء مجلس الإدارة.

موقف تطبيق أحكام لائحة حوكمة الشركات

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

المادة	الفقرة	إلزامية المادة	موقف التنفيذ	الأسباب وإجراءات الشركة
المادة التاسعة والثلاثون: التدريب	جميع الفقرات	استرشادية	غير مطبقة	جارٍ العمل حالياً على وضع الآليات اللازمة لحصول كل من أعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية على برامج ودورات تدريبية بشكل مستمر بغرض تنمية مهاراتهم ومعارفهم في المجالات ذات العلاقة بأنشطة الشركة.
المادة الحادية والأربعون: التقييم	جميع الفقرات	استرشادية	غير مطبقة	جارٍ حالياً ترتيب الآليات اللازمة لتقييم أداء المجلس وأعضائه ولجانه والإدارة التنفيذية سنوياً، وتطوير مؤشرات قياس أداء مناسبة ترتبط بمدى تحقيق الأهداف الاستراتيجية للشركة وجودة إدارة المخاطر وكفاية أنظمة الرقابة الداخلية وغيرها، على أن تحدّد جوانب القوة والضعف واقتراح معالجتها بما يتفق مع مصلحة الشركة.
المادة السبعون: تشكيل لجنة إدارة المخاطر		استرشادية	غير مطبقة	مادة استرشادية وسيتم دراسة تطبيقها مستقبلاً.
المادة الحادية والسبعون: اختصاصات لجنة إدارة المخاطر		استرشادية	غير مطبقة	مادة استرشادية وسيتم دراسة تطبيقها مستقبلاً.
المادة الثانية والسبعون: اجتماعات لجنة إدارة المخاطر		استرشادية	غير مطبقة	مادة استرشادية وسيتم دراسة تطبيقها مستقبلاً.
المادة الخامسة والثمانون: تحفيز العاملين	جميع الفقرات	استرشادية	غير مطبقة	مادة استرشادية وسيتم دراسة تطبيقها مستقبلاً.
المادة الثامنة والثمانون: مبادرات العمل الاجتماعي	جميع الفقرات	استرشادية	غير مطبقة	مادة استرشادية وسيتم دراسة تطبيقها مستقبلاً.

السنوية لفاعلية إجراءات الرقابة

نتيجة لجهود لجنة المراجعة على مستوى الشركة والشركات التابعة لها، فإن المراجعة السنوية لإجراءات الرقابة الداخلية، التي تم اختيارها للاختبار خلال السنة المالية المنتهية فى 31 ديسمبر 2024م من قبل اللجنة والمراجعة الداخلية وكذلك تقارير المراجع الخارجي، تشير إلى أن الإدارة التنفيذية بدأت خطة إصلاح لبعض الأمور الهامة التي تم الإشارة إليها فى تقرير اللجنة السابق ومنها الآتي:

- العمل على تنفيذ توصيات المراجعة الداخلية لتعزيز نظم الرقابة الداخلية كما تم توضيحه في تقارير المتابعة الدورية للمراجعة الداخلية.
- اعتماد السياسات والإجراءات التي تم إعدادها بواسطة شركة PwC لتعزيز نظم الرقابة الداخلية والحوكمة بالشركة.
- تنفيذ برنامج Data Lake لإصلاح المشاكل المتعلقة بتكامل البيانات بين برنامج البيع الخاص بماركات إنديتكس وبرنامج أوراكل المطبق بالشركة.
- بيع وغلق الماركات التي ينتج عنها خسائر مالية والتركيز على الماركات الاستراتيجية التي ينتج عنها أرباح مالية للشركة.

كما ترى اللجنة أن إجراءات الرقابة الداخلية والمخاطر والحوكمة والأنشطة المتعلقة ببعض العمليات الهامة تحتاج إلى المزيد من التطوير مثل عمليات المخزون (والتي تشمل جرد المخزون وحساب مخصص المخزون وشطب المخزون وبيع مخزون التصفية)، والأصول الثابتة والتقارير المالية وتطبيقات نظم المعلومات وعمليات البيع والأنشطة الرئيسية في الشركات الدولية التابعة خارج المملكة.

المخاطر المتعلقة بأعمال الشركة

1. الأسماء التجارية ذات الأداء الضعيف

تلتزم الشركة بتقديم الأسماء التجارية المعروفة والمنتشرة حول العالم للسوق السعودية بعد دراسة الجدوى المتوقعة من طرح هذه الماركات العالمية. وبالرغم من أنه من النادر أن يفشل أي اسم تجاري معروف منذ البداية، إلا أن ذلك قد يحدث أحياناً. وتقوم الشركة بعملية تقييم مستمرة للجدوى الاقتصادية من الماركات العاملة من أجل المحافظة على الأسماء التجارية الجيدة وإنهاء التعامل مع الأسماء التجارية غير المربحة إذا ما اقتضى الأمر ذلك بما يضمن ويحافظ على مصلحة الشركة ومساهميها.

2. المتاجر غير المربحة

تعد الشركة دراسة مفصلة للربح والخسارة مزودة بتقارير شهرية ومعلومات عن أداء كل اسم تجاري في كل فرع ومنطقة. وتظهر هذه التقارير المبيعات وتكلفة المبيعات ومصاريف البيع حسب كل ماركة ومتجر. ومع ذلك، قد لا تحقق بعض المتاجر النتائج المتوقعة لها بسبب عوامل خارجية كالتغيرات التي تطرأ على ظروف السوق، أو سلوك العميل وتغير الذوق العام. وفي مثل هذه الحالة، قد تقوم الشركة بإغلاق المتاجر غير المربحة أو إحداث تعديلات عليها أو تغيير الماركة لتحقيق الأهداف العامة للشركة.

3. فائض المخزون

تعد قدرة أي شركة تعمل فى مجال تجارة التجزئة على تسويق منتجاتها من أهم المخاطر التى تواجهها، إذ إن المخزون الفائض يجمد رأس المال ويؤثر سلباً على هوامش الربح. ولمواجهة هذه المخاطر، تقوم الشركة بدراسة تفصيلية للكميات التي يتم شراؤها في بداية كل موسم لكل صنف على حده. كما تقوم بترويج مخزون آخر المدة من خلال مواسم تخفيضات محددة لبيعها. كما قامت الشركة بافتتاح عدد من محلات التصفية لتصريف المخزون المتبقي بعد موسم التخفيضات.

4. المخاطر المتعلقة بالتوسعات

تنوي الشركة الاستمرار في زيادة عدد فروعها وتنويع الأسماء التجارية التي تطرحها في السوق. وتعتمد قدرة الشركة في إدارة هذا التوسع على قدرتها في الاستمرار بتطبيق وتطوير الأنظمة التشغيلية والمالية ونظم إدارة المعلومات، وتدريب وتحفيز وإدارة مواردها البشرية لتساهم بتحقيق أهداف الشركة. وقد تتأثر النتائج المالية المستقبلية للشركة إذا لم تتحقق استراتيجيتها التوسعية. وفي حال عدم قدرة الشركة على المنافسة في الأسواق الحالية أو الجديدة، فإن ذلك قد يؤدي إلى عدم قدرة الشركة على تعويض النفقات الرأسمالية وتكاليف التأسيس والإنتاج والتوزيع والتسويق، وكذلك التكاليف الإدارية التي تتحملها في تطوير مثل هذه الأسواق. ولمواجهة هذه المخاطر، تحرص الشركة على جذب الموارد البشرية المتميزة وذات الخبرات فى الأسواق الجديدة التي تدخلها الشركة، كما تقوم حالياً بتحقيق الاتصال المباشر والدائم والفوري لجميع فروعها الخارجية - عبر الوسائل الإلكترونية الحديثة - مع المركز الرئيسي للشركة.

5. المنافسة

إن الشركة لا ترى أي مخاطر جوهرية قد يترتب عليها إنهاء أي من حقوق الامتياز العالمية التي لديها وذلك بناء على العلاقة الممتازة التي تربط الشركة بالوكالات التجارية التي لديها.

6. أخطار تذبذب أسعار صرف العملات

يؤثر تقلب سعر صرف الريال السعودي مقابل العملات الأجنبية بشكل مباشر على تكاليف وأرباح المنتجات، حيث تتضمن أعمال الشركة عمليات شراء لبضائع يتم دفع ثمنها بعملات أخرى غير الريال السعودي، كاليورو والجنيه البريطاني، وتقوم الشركة بالتحوط لجزء من الأخطار الناتجة عن تقلب أسعار الصرف، مما يحد من أثر التغيرات في أسعار الصرف على نتائج أعمال الشركة.

7. الاعتماد على العناصر البشرية المتميزة

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

توظيف المواطنين السعوديين وبرنامج المساهمة المجتمعية

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

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

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

1. أنشطة التطوير

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

التدريب أثناء العمل

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

الإرشاد والدراسة الذاتية

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

الفصول التدريبية وفعاليات التعليم الرسمية

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

2. إدارة الأداء

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

الهدف:

- ضمان وجود آلية حوكمة مناسبة للمراجعة السنوية لأداء جميع الموظفين.
- إجراء تقييمات شاملة وموضوعية وواقعية لأداء وتقدم الموظفين وبمستوى عالٍ من الشفافية والعدالة، وتسجيل المعلومات الأساسية المتعلقة بمستوى الأداء والإنجازات.
- ضمان وضوح أولويات الشركة للموظفين، ومواءمة خطط الأداء مع الخطة الاستراتيجية للشركة قدر الإمكان.
- تشجيع جهات التقييم على التعلم والتطور من خلال الملاحظات الدورية الإيجابية أو البنّاءة.
- تحقيق أقصى استفادة من إمكانات جميع الموظفين وتحفيز كلٍ منهم على البحث عن طرق للتطور.

3. نموذج التطوير

تقييم الكفاءة

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

خطة التطوير الفردية

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

4. كتيّب التدريب

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

5. التدريب الأساسي

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

6. تأسيس أكاديمية سينومي

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

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

جميع البرامج المقدمة في الأكاديمية مرخصة من المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني ومؤسسة "سيتي آند جيلدز".

مركز التقييم معتمد من جامعة كامبريدج للنشر والتقييم.

في ما يلي البرامج التي توفرها الأكاديمية:

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

مدة البرامج

24 شهراً (الفصول التدريبية والتدريب التفاعلي والتدريب أثناء العمل).

شرعت الأكاديمية في فتح انتساب الباحثين عن عمل إلى برامجها في ديسمبر 2023م، ولديها حالياً نحو 220 متدرباً تقدم لهم سينومي ريتيل الحوافز التالية:

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

الحصيلة الإجمالية للتدريب:

برامج التدريب	69
ساعات التدريب	11,681
الجلسات التمهيدية للبرامج	791
نسبة الرضا عن البرامج	%95
الدول	7
المتدربون في الفصول	7,087
المتدربون في نطاق التعلم الإلكتروني	4,625

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

اسم الشركة	عضو مجلس الإدارة	المنصب الذي يشغله العضو في الشركة المنافسة	وصف للمجموعة	طبيعة الأعمال المنافسة	نسبة الملكية
مجموعة مجد الأعمال (ذات مسؤولية محدودة)	عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير (عضو غير تنفيذي)	شريك	مجد الأعمال هي مجموعة تعمل في قطاعات متعددة (مطاعم واستثمارات مالية وعقار ومقاولات)	الأطعمة والمشروبات	%50
شركة أصيلة تريد للتجارة	سعادة الأستاذ / أحمد بن صالح السلطان	الرئيس التنفيذي لشركة ثوب الأصيل، التي تمتلك 100% من الشركة المنافسة	شركة تابعة لشركة ثوب الأصيل، تعمل في قطاع بيع الأزياء بالتجزئة وتمتلك حقوق الامتياز التجاري لعدة علامات تجارية	بيع الأزياء بالتجزئة	%100

الجمعية العامة للمساهمين

عقدت الشركة ثلاث جمعيات عمومية خلال السنة المالية التي بدأت في 01 يناير وانتهت في 31 ديسمبر 2024م.

ويوضح الجدول التالي تاريخ كل اجتماع وأسماء أعضاء مجلس الإدارة الحضور:

تاريخ الاجتماع	الحضور من السادة أعضاء المجلس	إيضاح
الاجتماع الأول	سعادة الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير	
2024/04/17م	سعادة الأستاذ/ عبدالرحمن بن محمد العنقري	
"غير عادية"	سعادة الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري	
	سعادة الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان	
	سعادة الأستاذ/ بندر بن سليمان القفيص	

تاريخ الاجتماع	الحضور من السادة أعضاء المجلس	إيضاح
الاجتماع الثاني	سعادة الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير	
2024/06/30م	سعادة الأستاذ/ عبدالرحمن بن محمد العنقري	
"عادية"	سعادة الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان	
	سعادة الأستاذ/ أحمد بن محمد آل الشيخ	
	سعادة الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري	
	سعادة الأستاذ / أحمد بن صالح السلطان	
الاجتماع الثالث	سعادة الدكتور/ عبدالمجيد بن عبدالعزيز الحكير	
2024/10/21م	سعادة الأستاذ/ عبدالرحمن بن محمد العنقري	
"غير عادية"	سعادة الأستاذ/ منصور بن سعد العجلان	
	سعادة الأستاذ/ أحمد بن محمد آل الشيخ	
	سعادة الأستاذ/ عبدالمجيد بن عبدالله البصري	
	سعادة الأستاذ / أحمد بن صالح السلطان	

طلبات سجل المساهمين

طلبت الشركة سجل المساهمين 18 مرة خلال السنة المالية للفترة من 01 يناير إلى 31 ديسمبر 2024م، وفقاً للتفاصيل التالية:

مسلسل	تاريخ الطلب	سبب الطلب
1	2024/01/31م	إجراءات الشركات
2	2024/02/29م	إجراءات الشركات
3	2024/03/14م	إجراءات الشركات
4	2024/04/01م	إجراءات الشركات
5	2024/04/17م	الجمعية العامة
6	2024/05/01م	إجراءات الشركات
7	2024/06/01م	إجراءات الشركات
8	2024/06/30م	الجمعية العامة
9	2024/07/03م	إجراءات الشركات
10	2024/07/31م	إجراءات الشركات
11	2024/08/13م	الجمعية العامة
12	2024/08/31م	إجراءات الشركات
13	2024/09/30م	إجراءات الشركات
14	2024/10/21م	الجمعية العامة
15	2024/10/30م	إجراءات الشركات
16	2024/11/30م	إجراءات الشركات
17	2024/12/01م	إجراءات الشركات
18	2024/12/31م	إجراءات الشركات

05
القوائم المالية

تقرير المراجع المستقل	138
قائمة المركز المالي الموحدة	143
قائمة الربح أو الخسارة الموحدة	144
قائمة الدخل الشامل الموحدة	145
قائمة التغيرات في حقوق الملكية الموحدة	146
قائمة التدفقات النقدية الموحدة	147
إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة	149

تقرير المراجع المستقل

إلى مساهمي شركة فواز عبد العزيز الحكير وشركاه
شركة مساهمة سعودية
الرياض، المملكة العربية السعودية

الرأي

لقد راجعنا القوائم المالية الموحدة لشركة فواز عبد العزيز الحكير وشركاه - شركة مساهمة سعودية - ("الشركة") والشركات التابعة لها (ويشار إليهما معاً بلفظ "المجموعة")، والتي تشمل قائمة المركز المالي الموحدة كما في 31 ديسمبر 2024م، وقائمة الربح أو الخسارة الموحدة، وقائمة الدخل الشامل الموحدة، وقائمة التغيرات في حقوق الملكية الموحدة، وقائمة التدفقات النقدية الموحدة للسنة المنتهية في ذلك التاريخ، والإيضاحات المرفقة مع القوائم المالية الموحدة، بما في ذلك معلومات عن السياسات المحاسبية الجوهرية.

وفي رأينا، فإن القوائم المالية الموحدة المرفقة تعرض بشكل عادل، من جميع الجوانب الجوهرية، المركز المالي الموحد للمجموعة كما في 31 ديسمبر 2024م وأدائها المالي الموحد وتدفقاتها النقدية الموحدة للسنة المنتهية في ذلك التاريخ، وفقاً للمعايير الدولية للتقرير المالي المعتمدة في المملكة العربية السعودية، والمعايير والإصدارات الأخرى المعتمدة من الهيئة السعودية للمراجعين والمحاسبين.

أساس الرأي

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

عدم التأكد الجوهري المتعلق بالاستمرارية

نود أن نلفت الانتباه إلى الإيضاح (3-2) بالقوائم المالية الموحدة المرفقة، والذي يشير إلى أن المجموعة قد تكبدت صافي خسارة بمبلغ 197 مليون ريال سعودى خلال السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م، وفي ذات التاريخ بلغت الخسائر المتراكمة 1,607 ﷼ مليون. بالإضافة الي ذلك، تجاوزت المطلوبات المتداولة للمجموعة موجوداتها المتداولة بمبلغ 2,925 مليون ريال سعودى كما في 31 ديسمبر 2024م. إنّ هذه الأحداث أو الظروف، جنباً إلى جنب مع الأمور الأخرى المنصوص عليها فى إيضاح (3-2) بالقوائم المالية الموحدة المرفقة، تشير إلى وجود عدم تأكدجوهرى قد يثير شكاً كبيراً حول قدرة المجموعة على البقاء كمنشأة مستمرة. ولم يتم تعديل رأينا فيما يتعلق بهذا الأمر.

الأمور الرئيسة للمراجعة

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

تقرير المراجع المستقل

تتضمن الأمور الرئيسة للمراجعة ما يلي:

أمر المراجعة الرئيس	كيفية معالجة الأمر أثناء مراجعتنا
المخزون كما في 31 ديسمبر 2024، بلغ صافي أرصدة المخزون في القوائم المالية الموحدة للمجموعة 632 ﷼ مليون (2023: 794 ﷼ مليون)، متضمنة مخصصات الانخفاض في قيمة المخزون والتى بلغت 79 ﷼ مليون (2023: 34 ﷼ مليون). يظهر المخزون بالتكلفة أو صافي القيمة القابلة للتحقق، أيهما أقل. كما تقوم المجموعة، عند الضرورة، بتكوين مخصصات للسلع الراكدة وبطيئة الحركة، تحدد من خلال النظر الي تقادم السلع، وكذلك الطبيعة الموسمية للأعمال. لقد اعتبرنا هذا الأمر من أمور المراجعة الرئيسة، نظراً لأهمية المخزون ووجوده والتقديرات والأحكام الهامة المطبقة من قبل الإدارة في تحديد المخزون الراكد وبطيء الحركة وحجم الانخفاض في المخزون بناءً على صافي القيمة القابلة للتحقق.	اشتملت إجراءات مراجعتنا التي تتعلق بوجود المخزون وتقييمه من ضمن إجراءات أخرى على ما يلي: • قيمنا مدى ملائمة السياسات المحاسبية للمجموعة للاعتراف الاولى وقياس المخزون بما يتماشى مع متطلبات المعايير الدولية للتقرير المالي ذات الصلة. • قيمنا تصميم وتنفيذ، واختبرنا فعالية الضوابط الرقابية المتعلقة بإجراءات المجموعة لجرد المخزون، من خلال ملاحظة عينات من عمليات الجرد المنفذة من قبل الإدارة خلال السنة لبعض المتاجر. • قيمنا تصميم وتنفيذ الضوابط الرقابية المتعلقة بإجراءات المجموعة بشأن تحديد مخصصات الانخفاض في قيمة المخزون بناء على تحليل أعمار المخزون. • حصلنا من الإدارة على نتائج جرد المخزون لتقييم مخصصات الانخفاض في قيمة المخزون، استناداً إلى الانخفاض الفعلي الذي تم تحديده خلال عمليات الجرد. إضافة لذلك، ولتقييم عمليات جرد المخزون، فقد قمنا بحضور الجرد الفعلي للمخزون لعينة من المتاجر للتحقق من مدى دقة نتائج عمليات الجرد المنفذه لبعض العينات. • اختبرنا الإنخفاض في قيمة المخزون من خلال تقييم مستويات السياسة الحالية للمخصصات وإعادة احتساب المخصصات بناء على تقادم المخزون، وذلك لتحديد مدى كفاية تلك المخصصات. • قمنا بإشراك مختصي تكنولوجيا المعلومات لفحص مدى سلامة تقرير أعمار المخزون المستخدم بواسطة الإدارة عند تحديدها لمخصصات الانخفاض في قيمة المخزون. • اختبرنا صافي القيمة القابلة للتحقق للمخزون، عن طريق مقارنة القيمة الدفترية لعينات مختارة من بنود المخزون مع القيمة القابلة للتحقق لتلك البنود بناء على المبيعات اللاحقة لنهاية السنة، وذلك لتحديد مدى ملائمة صافي القيمة القابلة للتحقق. • قيمنا مدى كفاية الافصاحات بالقوائم المالية الموحدة المرفقة، وفقاً لمتطلبات المعايير الدولية للتقرير المالي ذات الصلة.

راجع التقديرات والاحكام الهامة المطبقة من قبل المجموعة والمتعلقة بالمخزون بإيضاح (4 - ب)، والسياسات المحاسبية الجوهرية لنفس الأمر بإيضاح (5 - ط)، وإفصاحات المخزون الاخرى بإيضاح (11) من الايضاحات المتممة للقوائم المالية الموحدة.

تقرير المراجع المستقل

تتضمن الأمور الرئيسة للمراجعة ما يلي:

أمر المراجعة الرئيس	كيفية معالجة الأمر أثناء مراجعتنا
الانخفاض في قيمة الشهرة	اشتملت إجراءات مراجعتنا التي تتعلق بالإنخفاض فى قيمة الشهرة من ضمن إجراءات أخرى على ما يلي: • حصلنا على جميع نماذج اختبارات الهبوط في القيمة لكل شهرة ناتجة من الوحدات المختلفة المولدة للنقد في المجموعة والتي تم إعدادها بواسطة الإدارة ومستشار التقييم الخارجي الخاص بها. • قمنا بإشراك خبراء داخليين للمساعدة في تقييم الافتراضات والمدخلات المستخدمة في نماذج اختبارات الهبوط في قيمة الشهرة. • قيمنا مدى معقولية خطة العمل عن طريق مقارنة معدلات النمو الضمنية بتنبؤات السوق والمحللين. • قيمنا مدى قيام الإدارة بإظهار نتيجة مقارنة الأرقام المتوقعة بالأرقام الفعلية في تقييمها الحالي ومدى قيامها بتعديل معدلات نمو الإيرادات الفعلية وهوامش التشغيل في نماذج السنة الحالية. • قمنا بمقارنة مدخلات النماذج، مثل المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال ومعدل النمو على المدى الطويل وغيرها من الافتراضات، ببيانات السوق القابلة للرصد. • تأكدنا من أن العمليات الحسابية الخاصة بالمبالغ القابلة للاسترداد تستند إلى أحدث خطط العمل، كما إن الإدارة اتبعت آلية موثقة بشكل واضح لتقدير التدفقات النقدية المستقبلية في الفترة من 2025م الى 2029م. • قمنا بإجراء تحليل حساسية شامل للافتراضات الرئيسية للتأكد من مدى التغيير في تلك الافتراضات الذي سيكون مطلوباً لاحتساب الهبوط في قيمة الشهرة. • قيمنا مدى كفاية الإفصاحات بالقوائم المالية الموحدة المرفقة، وفقاً لمتطلبات المعايير الدولية للتقرير المالي ذات الصلة.
كما في 31 ديسمبر 2024، بلغ رصيد الشهرة في القوائم المالية الموحدة للمجموعة 461 ﷼ مليون (2023: 556 ﷼ مليون)، بينما بلغ الانخفاض في قيمة الشهرة خلال السنة 95 ﷼ مليون (2023: 370 ﷼ مليون). تتضمن الشهرة مجموعة من الوحدات المولدة للنقد كما يلي: شركة نسك للمشاريع التجارية المحدودة، شركة بوابة الأغذية المحدودة، شركة وهبة التجارية المحدودة، وشركة الاتحاد المبتكر المحدودة. تظهر الشهرة بتكلفة الاستحواذ، ويتم سنوياً إختبار احتمالية الهبوط في قيمتها نتيجة عدم وجود عمر انتاجي محدد لها. لقد اعتبرنا هذا الأمر من أمور المراجعة الرئيسة، نظراً للاجتهادات والتقديرات الهامة المطبقة من قبل الإدارة بشأن الافتراضات الرئيسة المتعلقة بالتدفقات النقدية المستقبلية للأعمال الأساسية، إضافة إلى معدلات الخصم المطبقة لاستنتاج صافي القيم الحالية المرتبطة بها.	

راجع التقديرات والاحكام الهامة المطبقة من قبل المجموعة والمتعلقة بالهبوط في قيمة الشهرة بإيضاح (4 - ب)، والسياسات المحاسبية الجوهرية لنفس الأمر بإيضاح (5: ز-1 / م-1) ، وإفصاحات الشهرة الأخرى بإيضاح (7) من الايضاحات المتممة للقوائم المالية الموحدة.

تقرير المراجع المستقل

المعلومات الأخرى

تتألف المعلومات الأخرى من المعلومات المدرجة في التقرير السنوي للمجموعة للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2024م، بخلاف القوائم المالية الموحدة وتقرير المراجع عنها. والإدارة هي المسؤولة عن المعلومات الأخرى الواردة في تقريرها السنوي.

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

وفيما يتصل بمراجعتنا للقوائم المالية الموحدة، فإن مسؤوليتنا تتمثل في قراءة المعلومات الأخرى الموضحة أعلاه، والنظر عند القيام بذلك فيما إذا كانت المعلومات الأخرى غير متسقة بشكلٍ جوهري مع القوائم المالية الموحدة أو مع المعرفة التي حصلنا عليها أثناء المراجعة، أو ما إذا كانت المعلومات الأخرى تبدو محرفة بشكلٍ جوهري بأية صورة أخرى. وإذا خلُصنا إلى وجود تحريف جوهري في هذه المعلومات الأخرى، إستناداً إلى العمل الذي قمنا بتنفيذه، فإننا مطالبون بالتقرير عن تلك الحقيقة. وليس لدينا ما نقرر عنه في هذا الشأن.

مسؤوليات الإدارة والمكلفين بالحوكمة عن القوائم المالية الموحدة

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

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

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

مسؤوليات المراجع عن مراجعة القوائم المالية الموحدة

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

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

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

تقرير المراجع المستقل

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

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

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

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

عن شركة الدكتور محمد العمري وشركاه

جهـــــاد محمـــــد العمـــــري
محاسب قانوني - ترخيص رقم 362

الرياض - المملكة العربية السعودية
التاريخ: 09 شوال 1446هـ
الموافق: 07 أبريل 2025م

قائمة المركز المالي الموحدة

كما في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
الموجودات			
ممتلكات ومعدات	6	**1,081,016,664**	1,149,972,559
موجودات حق الاستخدام	26 أ	**1,455,170,360**	2,044,680,531
شهرة وموجودات غير ملموسة	7	**627,455,066**	755,769,637
عقار استثماري	8	**1,142,400**	1,264,800
إستثمار بطريقة حقوق الملكية	9	**46,004,794**	64,828,779
إستثمار في أدوات حقوق ملكية بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر	10	**84,371,912**	74,189,014
الموجودات غير المتداولة		**3,295,161,196**	4,090,705,320
المخزون	11	**632,282,280**	793,514,780
دفعات مقدمة والودائع والذمم المدينة الأخرى	12	**169,214,627**	302,375,326
مدفوعات مقدمة	13	**35,000,720**	25,799,402
النقد وما في حكمه	14	**256,211,534**	235,247,382
الموجودات المتداولة		**1,092,709,161**	1,356,936,890
أصول محتفظ بها للبيع	34	**197,819,749**	309,981,001
إجمالي الموجودات		**4,585,690,106**	5,757,623,211
حقوق الملكية			
رأس المال	19	**1,147,664,480**	1,147,664,480
احتياطي ترجمة عملات أجنبية		**(617,207,523)**	(564,513,223)
احتياطي القيمة العادلة		**83,270,078**	42,076,481
الخسائر المتراكمة		**(1,606,933,730)**	(1,403,902,766)
حقوق الملكية العائدة لمساهمي الشركة		**(993,206,695)**	(778,675,028)
الحصص غير المسيطرة	25	**(24,928,877)**	(27,631,180)
إجمالي حقوق الملكية		**(1,018,135,572)**	(806,306,208)
المطلوبات			
قروض وتسهيلات	15	**82,449,030**	208,526,542
التزامات عقود الايجار	26 ب	**1,188,752,144**	1,555,503,936
المطلوبات المشتقة	27	**-**	31,600,110
منافع موظفين	17 أ	**73,928,790**	89,333,116
المطلوبات غير المتداولة		**1,345,129,964**	1,884,963,704
قروض - الجزء المتداول	15	**1,760,169,911**	2,298,244,234
التزامات عقود الايجار - الجزء المتداول	26 ب	**358,309,583**	578,755,711
الذمم التجارية الدائنة وذمم دائنة أخرى	16	**1,799,511,077**	1,400,086,598
بنك سحب على المكشوف	14	**-**	47,105,695
مطلوبات الزكاة والضريبة	18 ب/ج	**99,228,865**	86,576,599
المطلوبات المتداولة		**4,017,219,436**	4,410,768,837
إلتزامات مرتبطة بأصول محتفظ بها للبيع	34	**241,476,278**	268,196,878
إجمالي المطلوبات		**5,603,825,678**	6,563,929,419
إجمالي حقوق الملكية والمطلوبات		**4,585,690,106**	5,757,623,211

تعتبر الإيضاحات المرفقة من 1 إلى 34 جزءاً لا يتجزأ من هذه القوائم المالية الموحدة.

تمت الموافقة على إصدار هذه القوائم المالية الموحدة من قبل مجلس الإدارة بتاريخ 26 رمضان 1446 هـ الموافق 26 مارس 2025م، ووقعت نيابة عنه من قبل:

أحمد عبدالكريم
نائب المدير المالي

سليم فاخوري
الرئيس التنفيذي

فواز عبدالعزيز الحكير
رئيس مجلس الإدارة

قائمة الربح أو الخسارة الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

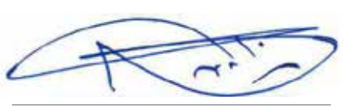
جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
الإيرادات	21	**4,844,508,690**	4,671,223,197
تكلفة الإيرادات	22 أ	**(4,212,986,320)**	(4,074,502,852)
مجمل الربح		**631,522,370**	596,720,345
إيرادات تشغيلية أخرى	22 هـ	**279,010,063**	150,691,738
مصروفات بيع وتوزيع	22 ب	**(126,054,808)**	(147,445,104)
مصروفات عمومية وإدارية	22 ج	**(281,364,898)**	(382,987,375)
استهلاك الآلات والمعدات		**(119,939,382)**	(121,783,998)
استهلاك عقار إستثماري		**(122,400)**	(122,400)
اطفاء موجودات غير ملموسة		**(15,842,750)**	(14,388,850)
خسارة الهبوط في قيمة الشهرة	7A	**(95,350,000)**	(370,000,000)
مصاريف تشغيل اخرى	22 د	**(34,518,202)**	(332,376,075)
ربح / (خسارة) التشغيل		**237,339,993**	(621,691,719)
(خسارة) / ربح من المطلوبات المشتقة		**(12,642,079)**	16,790,729
تكاليف تمويل على قروض وتسهيلات	22 و	**(188,887,058)**	(236,235,213)
تكاليف تمويل على التزامات عقود إيجار	26 ب	**(96,636,434)**	(91,860,371)
صافي تكاليف التمويل		**(298,165,571)**	(311,304,855)
التغير في القيمة العادلة لإستثمار في أدوات حقوق ملكية بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة		**-**	(33,000,000)
حصة الشركة من خسائر إستثمار بطريقة حقوق الملكية	9	**(23,705,661)**	(10,197,675)
الخسارة قبل الزكاة وضريبة الدخل		**(84,531,239)**	(976,194,249)
مصروف الزكاة وضريبة الدخل	18 أ	**(60,602,389)**	(48,766,587)
خسارة السنة من العمليات المستمرة		**(145,133,628)**	(1,024,960,836)
خسارة السنة من العمليات غير المستمرة	34,32	**(52,329,706)**	(87,846,648)
خسارة السنة		**(197,463,334)**	(1,112,807,484)
(خسارة) السنة العائدة إلى:			
مساهمي الشركة		**(203,538,578)**	(1,177,762,076)
الحصص غير المسيطرة	25	**6,075,244**	64,954,592
		(197,463,334)	(1,112,807,484)
خسارة السهم			
خسارة السهم الأساسية والمخفضة			
من العمليات المستمرة	23 أ	**(1.32)**	(9.50)
من العمليات غير المستمرة	23 ب	**(0.46)**	(0.77)

تعتبر الإيضاحات المرفقة من 1 إلى 34 جزءاً لا يتجزأ من هذه القوائم المالية الموحدة.

أحمد عبدالكريم
نائب المدير المالي

سليم فاخوري
الرئيس التنفيذي



فواز عبدالعزيز الحكير
رئيس مجلس الإدارة

قائمة الدخل الشامل الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

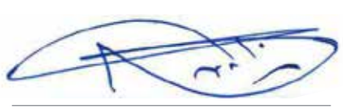
جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
خسارة السنة		**(197,463,334)**	(1,112,807,484)
بنود لن يعاد تصنيفها إلى الربح أو الخسارة:			
إعادة قياس التزامات منافع موظفين	17 أ	**507,614**	1,444,094
التغير في إستثمار في أدوات حقوق ملكية بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر	10	**42,034,282**	-
		42,541,896	1,444,094
بنود يتم أو يمكن إعادة تصنيفها لاحقاً إلى الربح أو الخسارة:			
العمليات الأجنبية - فروقات ترجمة عملات أجنبية		**(53,574,927)**	(41,085,988)
		(53,574,927)	(41,085,988)
الدخل الشامل الآخر للسنة		**(11,033,031)**	(39,641,894)
إجمالي الدخل الشامل للسنة		**(208,496,365)**	(1,152,449,378)
إجمالي الدخل الشامل للسنة العائدة إلى:			
- مساهمي الشركة		**(214,531,668)**	(1,216,742,874)
- الحصص غير المسيطرة		**6,035,303**	64,293,496
		(208,496,365)	(1,152,449,378)

تعتبر الإيضاحات المرفقة من 1 إلى 34 جزءاً لا يتجزأ من هذه القوائم المالية الموحدة.

أحمد عبدالكريم
نائب المدير المالي

سليم فاخوري
الرئيس التنفيذي



فواز عبدالعزيز الحكير
رئيس مجلس الإدارة

قائمة التغيرات في حقوق الملكية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

	رأس المال	احتياطي ترجمة العملات الأجنبية	احتياطي القيمة العادلة	(الخسائر) المتراكمة	حقوق الملكية العائدة لمساهمي الشركة	الحصص غير المسيطرة	إجمالي حقوق الملكية
الرصيد في 31 ديسمبر 2022م	1,147,664,480	(524,088,331)	42,076,481	(227,584,785)	438,067,845	(92,125,933)	345,941,912
الدخل الشامل للسنة							
(خسارة) / ربح السنة	-	-	-	(1,177,762,076)	(1,177,762,076)	64,954,592	(1,112,807,484)
الدخل الشامل الاخر	-	(40,424,892)	-	1,444,095	(38,980,797)	(661,096)	(39,641,893)
إجمالي الدخل الشامل للسنة	-	(40,424,892)	-	(1,176,317,981)	(1,216,742,873)	64,293,496	(1,152,449,377)
مساهمات إضافية من الحصص غير المسيطرة	-	-	-	-	-	201,275	201,275
الرصيد في 31 ديسمبر 2023م	1,147,664,480	(564,513,223)	42,076,481	(1,403,902,766)	(778,675,028)	(27,631,180)	(806,306,208)
الدخل الشامل للسنة							
(خسارة) / ربح السنة	**-**	**-**	**-**	**(203,538,578)**	**(203,538,578)**	**6,075,244**	**(197,463,334)**
الدخل الشامل الاخر	**-**	**(52,694,300)**	**41,193,597**	**507,614**	**(10,993,089)**	**(39,941)**	**(11,033,030)**
إجمالي الدخل الشامل للسنة	**-**	**(52,694,300)**	**41,193,597**	**(203,030,964)**	**(214,531,667)**	**6,035,303**	**(208,496,364)**
توزيعات أرباح مدفوعة	-	-	-	-	-	(3,333,000)	(3,333,000)
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	**1,147,664,480**	**(617,207,523)**	**83,270,078**	**(1,606,933,730)**	**(993,206,695)**	**(24,928,877)**	**(1,018,135,572)**

تعتبر الإيضاحات المرفقة من 1 إلى 34 جزءاً لا يتجزأ من هذه القوائم المالية الموحدة.

أحمد عبدالكريم
نائب المدير المالي

سليم فاخوري
الرئيس التنفيذي

فواز عبدالعزيز الحكير
رئيس مجلس الإدارة

قائمة التدفقات النقدية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية:			
خسارة السنة		**(197,463,334)**	(1,112,807,484)
تسويات لـ:			
- استهلاك موجودات حق الاستخدام	26 أ	**375,687,847**	407,687,444
- مخصص النقص في المخزون والمخزون بطيء الحركة	11	**56,006,092**	36,139,149
- شطب مخزون مباشر	11	**3,243,144**	-
- مخصص منافع الموظفين	17 أ	**19,708,017**	22,336,936
- أرباح من إنهاء عقود الإيجار		**(6,185,129)**	(634,017)
- استهلاك الممتلكات والمعدات		**142,744,629**	149,588,262
- إطفاء موجودات غير ملموسة		**16,476,791**	14,895,033
- استهلاك عقار استثماري		**122,400**	122,400
- خسائر الهبوط في قيمة الشهرة	7 أ	**95,350,000**	370,000,000
- خسائر من استبعاد ممتلكات ومعدات وموجودات غير ملموسة	22 د	**41,505,595**	229,291,039
- خسائر ائتمانية متوقعة		**24,013,772**	-
- تكلفة التمويل على قروض وتسهيلات		**189,522,217**	236,772,862
- تكلفة التمويل على التزامات عقود إيجار	26 ب	**106,760,963**	106,243,873
- خسارة / (ربح) من المطلوبات المشتقة		**12,642,079**	(16,790,729)
- الحصة من خسائر استثمار بطريقة حقوق الملكية	9	**23,705,661**	10,197,674
- مصروف الزكاة وضريبة الدخل		**60,602,389**	48,766,587
- خسائر من استبعاد شركة تابعة		**1,307,461**	-
- أرباح من عمليات غير مستمرة		**(210,246,153)**	41,784,123
- التغير في القيمة العادلة لإستثمار في أدوات حقوق ملكية بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة	10	**-**	33,000,000
- تنازل عن قيم من عقود الايجار		**-**	(4,258,902)
		755,504,441	572,334,250
التغيرات في:			
- مخزون		**81,999,648**	206,764,386
- دفعات مقدمة والودائع وذمم مدينة أخرى		**109,677,282**	481,962,238
- مدفوعات مقدمة		**(18,189,184)**	9,646,755
- ذمم تجارية دائنة وذمم دائنة أخرى		**492,711,191**	166,572,492
النقد الناتج من الأنشطة التشغيلية		**1,421,703,378**	1,437,280,121
- منافع موظفين مدفوعة	17 أ	**(37,476,745)**	(20,271,864)
- الزكاة وضريبة الدخل المدفوعة		**(47,950,123)**	(32,675,457)
صافي النقد الناتج من الأنشطة التشغيلية		**1,336,276,510**	1,384,332,800

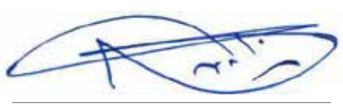
قائمة التدفقات النقدية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية:			
- شراء ممتلكات ومعدات		**(208,905,101)**	(238,888,731)
- شراء موجودات غير ملموسة		**(10,260,747)**	(77,674,351)
- متحصلات من استبعاد علامات تجارية		**331,435,895**	-
- مساهمة رأس مالية اضافية من استثمار بطريقة حقوق الملكية		**(4,881,676)**	(12,887,150)
- توزيعات أرباح للحصص غير المسيطرة		**(3,333,000)**	-
- إسترداد الهامش النقدي		**-**	4,190,498
- متحصلات من إستبعادات إستثمارات أخري		**-**	174,000,000
صافي النقد الناتج من / (المستخدم في) الأنشطة الاستثمارية		**104,055,371**	(151,259,734)
التدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية:			
- المحصل من قروض وتسهيلات		**482,920,060**	334,347,043
- المسدد من قروض وتسهيلات		**(1,147,071,895)**	(762,978,583)
- المسدد من التزامات عقود ايجار		**(321,888,520)**	(407,047,844)
- المسدد من تكاليف التمويل على قروض		**(251,690,833)**	(216,777,177)
- المسدد من تكلفة التمويل على التزامات عقود ايجار	26 ب	**(106,760,963)**	(117,855,127)
صافي النقد المستخدم في الأنشطة التمويلية		**(1,344,492,151)**	(1,170,311,688)
- صافي الزيادة في النقد وما في حكمه		**95,839,730**	62,761,378
- فروق ترجمة عملات أجنبية		**(27,769,883)**	(18,686,862)
- نقد وما في حكمه في بداية السنة		**188,141,687**	144,067,171
نقد وما في حكمه في نهاية السنة	14	**256,211,534**	188,141,687

تعتبر الإيضاحات المرفقة من 1 إلى 34 جزءاً لا يتجزأ من هذه القوائم المالية الموحدة.



فواز عبدالعزيز الحكير
رئيس مجلس الإدارة

سليم فاخوري
الرئيس التنفيذي

أحمد عبدالكريم
نائب المدير المالي

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

1. معلومات حول الشركة

شركة فواز عبد العزيز الحكير وشركاه ("الشركة") هي شركة مساهمة سعودية مسجلة في مدينة الرياض بالمملكة العربية السعودية بموجب السجل التجاري رقم 1010076209 بتاريخ 20 شعبان 1410هـ (الموافق 18 مارس 1990م).

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

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

تم إعتماد هذه القوائم المالية الموحدة للإصدار من قبل مجلس الإدارة في 26 رمضان 1446هـ الموافق 26 مارس 2025م.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

2. هيكل المجموعة

فيما يلي قائمة الشركات التابعة المدرجة في هذه القوائم المالية المالية الموحدة كما في 31 ديسمبر 2024م و 31 ديسمبر 2023م:

الرقم	الشركات التابعة	بلد التأسيس	نشاط الأعمال	نسبة الملكية المحتفظ بها من قبل المجموعة كما في:	
				31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
1	شركة الوحيدة للتجهيزات المحدودة	المملكة العربية السعودية	بيع بالتجزئة	**100**	100
2	شركة هيفاء بديع القلم وشركاها العالمية للتجارة	المملكة العربية السعودية	بيع بالتجزئة	**100**	100
3	الشركة السعودية للتجزئة المحدودة	المملكة العربية السعودية	بيع بالتجزئة	**100**	100
4	شركة وهبة التجارية المحدودة	المملكة العربية السعودية	بيع بالتجزئة	**100**	100
5	شركة التقنية الفريدة التجارية	المملكة العربية السعودية	بيع بالتجزئة	**100**	100
6	شركة نسك للمشاريع التجارية	المملكة العربية السعودية	بيع بالتجزئة	**100**	100
7	شركة الاتحاد المبتكر المحدودة	المملكة العربية السعودية	الأغذية والمشروبات	**100**	100
8	شركة بوابة الغذاء التجارية	المملكة العربية السعودية	الأغذية والمشروبات	**70**	70
9	شركة الجيل التجارية	المملكة العربية السعودية	بيع بالتجزئة	**100**	100
10	الشركة اللوجستية لتجارة الأزياء المحدودة	الإمارات العربية المتحدة	بيع بالتجزئة	**100**	100
11	فاشن ريتيل كازاخستان إل إل بي	جمهورية كازاخستان	بيع بالتجزئة	**100**	100
12	جلوبال أبارل كازاخستان إل إل بي	جمهورية كازاخستان	بيع بالتجزئة	**100**	100
13	ريتيل جروب جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
14	ماستر ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
15	سبانيش ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
16	برو ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
17	بيست ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
18	ميجا ستور جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
19	فاشن ريتيل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
20	جلوبال أبارل جورجيا ذ.م.م.	جورجيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
21	ريتيل جروب هولدنج	جورجيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
22	ماستر ريتيل هوم	جورجيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
23	إنترناشونال ريتال المغرب	المغرب	بيع بالتجزئة	**-**	100
24	ملتي ترينديس	المغرب	بيع بالتجزئة	**-**	100
25	ريتيل جروب الأمريكية المحدودة	الولايات المتحدة الأمريكية	ترفيه	**-**	100
26	بيلي بيز الأمريكية	الولايات المتحدة الأمريكية	ترفيه	**-**	100
27	ريتيل جروب البلقان دوو بيو جارد	جمهورية صربيا	بيع بالتجزئة	**-**	100
28	ريتيل فاشن دوو بلجراد	جمهورية صربيا	بيع بالتجزئة	**-**	100
29	ريتيل جروب البلقان دوو بودجريسا	جزر البلقان	بيع بالتجزئة	**-**	100
30	ريتيل جروب البلقان دوو سكوبي	جزر البلقان	بيع بالتجزئة	**-**	100
31	أر أي جي أي	جمهورية مصر العربية	بيع بالتجزئة	**99**	99
32	شركة ريتيل جروب مصر ش.م.م	جمهورية مصر العربية	بيع بالتجزئة	**98**	98
33	ريتيل جروب أرمينيا شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	**96**	96
34	سبانيش ريتيل جورجيا شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
35	زد آر فاشن ريتيل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	**100**	100

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

الرقم	الشركات التابعة	بلد التأسيس	نشاط الأعمال	نسبة الملكية المحتفظ بها من قبل المجموعة كما في:	
				31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
36	جلوبال أبارل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
37	بي آر فاشن ريتيل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
38	ماستر ريتيل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
39	بست ريتيل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
40	ريتيل جروب شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
41	برو ريتيل شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
42	فاكتوري برايسز شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
43	اتش كومفرت ريتيل جروب شركة مساهمة مقفلة	أرمينيا	بيع بالتجزئة	**100**	100
44	شركة ريتيل جروب الأردن ال دي تي	المملكة الأردنية الهاشمية	بيع بالتجزئة	**100**	100
45	شركة نسك للمشاريع التجارية المحدودة	المملكة الأردنية الهاشمية	بيع بالتجزئة	**100**	100
46	موديلز أون القابضة المحدودة	المملكة المتحدة	بيع بالتجزئة	**-**	51
47	موديلز أون المحدودة	المملكة المتحدة	بيع بالتجزئة	**-**	51
48	موديلز أون إنترناشيونال المحدودة	المملكة المتحدة	بيع بالتجزئة	**-**	51
49	ريتيل جروب أذربيجان المحدودة	أذربيجان	بيع بالتجزئة	**85**	85
50	فاشن ريتيل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	بيع بالتجزئة	**85**	85
51	سبانيش ريتيل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	بيع بالتجزئة	**85**	85
52	جلوبال أبارل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	بيع بالتجزئة	**85**	85
53	ميجا ستور أذربيجان المحدودة	أذربيجان	بيع بالتجزئة	**85**	85
54	ماستر ريتيل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	بيع بالتجزئة	**85**	85
55	برو ريتيل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	بيع بالتجزئة	**85**	85
56	ريتيل جروب هولدنج	أذربيجان	بيع بالتجزئة	**85**	85
57	بيست ريتيل أذربيجان المحدودة	أذربيجان	بيع بالتجزئة	**85**	85
58	فاشن جروب	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	**80**	80
59	فاشن ريتيل ستور	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	**80**	80
60	ماستر ريتيل ستور	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	**80**	80
61	ريتيل بوتيك	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	**80**	80
62	ريتيل جروب جلوبال	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	**80**	80
63	ريتيل جروب ستور	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	**80**	80
64	ريتيل ستور برو	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	**80**	80
65	سبانيش ستور	أوزبكستان	بيع بالتجزئة	**80**	80

- بالإضافة إلى ما ورد أعلاه ، تمتلك المجموعة، بشكل مباشر وغير مباشر، شركات تابعة غير نشطة ومنشآت ذات أغراض خاصة في العديد من البلدان والتي لا تعتبر جوهرية بالنسبة للمجموعة.
- الأنشطة الرئيسية لجميع الشركات الفرعية المذكورة أعلاه هي تجارة الجملة والتجزئة لملابس الموضة وأعمال الترفيه الداخلية للأطفال. تمثل المساهمة غير المباشرة ملكية مشتركة بين الشركات التابعة.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

3. الأساس المحاسبي

3-1 بيان الالتزام

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

3-2 مبدأ الاستمرارية المحاسبي

تكبدت المجموعة صافي خسارة بمبلغ 197 ﷼ مليون خلال السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م (31 ديسمبر 2023م: 1,113 ﷼ مليون)، نتج عنها خسائر متراكمة بمبلغ 1,607 ﷼ مليون (31 ديسمبر 2023م: 1,404 ﷼ مليون). بالإضافة الى ذلك، تجاوزت المطلوبات المتداولة للمجموعة موجوداتها المتداولة بمبلغ 2,925 ﷼ مليون كما في 31 ديسمبر 2024م (31 ديسمبر 2023م: 3,054 ﷼ مليون). ويتعين على المجموعة المحافظة على نسب مالية محددة كما تستلزمه اتفاقية التسهيلات المبرمة مع بنك تجاري محلي، وقد خالفت المجموعة ذلك كما في
31 ديسمبر 2024م. وفقًا لذلك، لم يكن لدى الشركة حق غير مشروط يكفل تأجيل تسوية القرض لمدة 12 شهرًا على الأقل بعد تاريخ القوائم المالية. وتبعاً لذلك، قامت المجموعة بتصنيف بعض القروض طويلة الأجل إلى المطلوبات المتداولة (إيضاح 15). وقد كان تصنيف القرض هو السبب الرئيسي إلى زيادة المطلوبات المتداولة للموجودات المتداولة. حتى تاريخ إصدار القوائم المالية الموحدة، لم تتلق المجموعة أي إخطار أو إشعار من المقرضين يتطلب سداد القرض قبل الاستحقاق التعاقدي الأصلي.

وتشير هذه الأحداث أو الظروف إلى جانب غيرها من الأمور، إلى وجود عدم تأكد جوهري قد يثير شكاً كبيراً حول قدرة المجموعة على مواصلة أعمالها على أساس مبدأ الاستمرارية.

وتعتمد قدرة المجموعة على مواصلة عملياتها على إعادة هيكلة أعمالها وديونها و حقوق ملكيتها بالإضافة إلى زيادة حجم إيراداتها بصورة ملائمة.

قامت إدارة المجموعة بإعادة هيكلة علاماتها التجارية - على مدار العامين الماضيين - حيث قامت باستبعاد بعض العلامات التجارية ضعيفة الأداء وتوجيه المزيد من الموارد إلى العلامات التجارية عالية الأداء، حيث قامت بالتخلص من / أو تخطط للتخلص من عدد 28 علامة تجارية والتي لا تحقق النتائج المرجوة منها، ومن المتوقع أن يؤدي هذا إلى التوسع والتنويع في المتاجر عالية الاداء، كما طبّقت خطط لخفض التكاليف خلال العامين الماضيين، مما أدى إلى تحسين مجمل الربح وتحويل الخسائر التشغيلية إلى أرباح. خلال عام 2024م، حققت المجموعة مجمل ربح قدره 632 ﷼ مليون (2023م: 597 ﷼ مليون)، وأرباحًا تشغيلية قدرها 237 ﷼ مليون (2023م: خسارة قدرها 622 ﷼ مليون)، وتدفقات نقدية من الأنشطة التشغيلية قدرها 1,336 ﷼ مليون (2023م: 1,384 ﷼ مليون). إضافةً إلى ذلك، تُجري المجموعة حاليًا مناقشات مع المقرضين لإعادة هيكلة ديونها، وقد تمكنت من سداد تسهيلات بنكية خلال العام بلغت 1,147 ﷼ مليون (2023م: 763 ﷼ مليون).

بناءً على الخطوات المتخذة أعلاه، وبالاعتماد على دعم المساهم الرئيسي، أجرت الإدارة تقييماً لقدرة المجموعة على مواصلة أعمالها بشكل مستمر، في المستقبل المنظور في ظل سير العمل االطبيعي. وعليه، فقد أعدّت هذه القوائم المالية الموحدة على أساس مبدأ الاستمرارية.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

3-3 اسس إعداد القوائم المالية

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

4. استخدام الاحكام والتقديرات

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

أ) الأحكام

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

تحديد السيطرة على الشركة المستثمر فيها

أحكام الإدارة عند تقييم السيطرة على الشركات التابعة الموحدة:

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

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

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

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

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

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

وبناء على الاعتبارات المذكورة أعلاه، تعتقد إدارة المجموعة ب:

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

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

الحكم كان ضروريا وبالأخص عندما يوجد للمجموعة حصة وحقوق تصويت بنسبة 20% فأكثر واعتقاد الإدارة بأنه لا يوجد للمجموعة "سيطرة" أو "سيطرة مشتركة" على هذه الشركات المستثمر فيها.

بالنسبة لهذه الشركات المستثمر فيها، خلصت إدارة المجموعة إلى أنها تمارس "تأثيراً هاماً" وفقاً لمتطلبات المعايير الدولية للتقرير المالى المعتمدة فى المملكة العربية السعودية. يعرف التأثير الهام بأنه القدرة على المشاركة فى اتخاذ القرارات المالية والتشغيلية للشركة المستثمر فيها وليس "سيطرة" أو "سيطرة مشتركة". تقدم المعايير الدولية للتقرير المالى المعتمدة فى المملكة العربية السعودية مؤشرات مختلفة عن التأثير الهام"، بما فى ذلك التمثيل فى مجلس الإدارة والمشاركة فى صنع القرار.

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

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

تحديد مدة عقد الإيجار مع خيارات التجديد و الإنهاء

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

تحديد معدل الاقتراض الإضافى لإلتزامات عقود الإيجار

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

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

ب) عدم التأكد فيما يتعلق بالأحكام والتقديرات

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

اختبار الانخفاض فى قيمة الموجودات غير المالية

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

اختبار الانخفاض في قيمة الموجودات المالية

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

مخصص مخزون بطئ الحركة والانكماش

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

الاعمار الإنتاجية الاقتصادية والأعمار المتبقية للممتلكات والمعدات والموجودات غيرالملموسة

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

الافتراضات طويلة الأجل المتعلقة بمنافع الموظفين

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

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

5. معلومات عن السياسات المحاسبية الجوهرية

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

أ) أسس التوحيد

1. الشركات التابعة

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

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

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

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

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

يتم قياس الموجودات المستحوذ عليها القابلة للتحديد والمطلوبات المحتملة المفترضة في تجميع أعمال مع استثناءات محدودة، مبدئياً بالقيمة العادلة في تاريخ الاستحواذ. تقوم المجموعة بالاعتراف بأي حقوق ملكية غير مسيطرة في المنشأة المستحوذ عليها على أساس كل استحواذ على حده إما بالقيمة العادلة أو بالتناسب لحقوق الملكية غير المسيطرة في صافي الموجودات القابلة للتحديد للشركة المستحوذ عليها. يتم قيد التكاليف المرتبطة بالاستحواذ عند تكبدها كمصروفات.

2. الحصص في الشركات المستثمر فيها بطريقة حقوق الملكية

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

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

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

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

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

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

ب) العملات الاجنبية

1) عملة العرض

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

2) المعاملات والارصدة

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

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

3) العمليات الاجنبية

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

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

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

ج) إثبات الإيرادات

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

المبيعات في منافذ البيع بالتجزئة

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

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

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

المبيعات عبر الانترنت

يتم الاعتراف بالمبيعات عند تسليم المنتجات للعملاء بواسطة وكيل الشحن. و يتم استلام مدفوعات سعر المعاملة عند أو قبل تقديم الطلبات عبر الإنترنت ويتم الاعتراف بها كالتزام حتى يتم الاعتراف بالمبيعات.

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

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

د) تكلفة الايرادات

تشتمل تكلفة الإيرادات على التكلفة الفعلية للمنتج وتكلفة النقل إلى مرافق التوزيع والمخازن التابعة للمجموعة من الموردين.

هـ) الممتلكات و المعدات

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

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

فئة الموجودات	عدد السنوات
مباني	40 سنة
التحسينات على العقارات المستأجرة	15 سنة
الأثاث والتركيبات والمعدات المكتبية	15 سنة
السيارات	6 سنوات

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة
للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م
جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

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

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

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

يتم تخفيض القيمة الدفترية للأصل على الفور إلى قيمه القابلة للاسترداد إذا كانت القيمة الدفترية للأصل أكبر من قيمته المقدرة (يرجى الرجوع إلى إيضاح 6 ل).

و) عقار استثماري

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

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

ز) الموجودات غير الملموسة

1) الشهرة

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

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

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

2) الموجودات غير الملموسة الأخرى

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

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

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

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

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

ح) موجودات محتفظ بها بغرض البيع

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

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

ط) المخزون

يتم قيد المخزون الذي يتضمن السلع المتاحة للبيع والسلع في الطريق بالتكلفة أو صافي القيمة القابلة للتحقق أيهما أقل.
يتم توزيع التكلفة إلى بنود المخزون الفردية على أساس تكلفة المتوسط المرجح. يتم تحديد تكاليف المخزون الذي تم شراؤه بعد خصم المردودات والحسومات. يتكون صافي القيمة القابلة للتحقق من سعر البيع التقديري خلال السياق الاعتيادي للأعمال ناقصاً التكاليف المقدرة اللازمة لإكمال البيع. و يتم تكوين مخصص (عند الضرورة) بالمخزون المتقادم وبطيء لحركة والتألف.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

ي) النقد وما في حكمه

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

ك) الأدوات المالية

1) الإثبات والقياس الأولي

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

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

2) التصنيف والقياس اللاحق

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

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

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

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

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

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

الموجودات المالية: تقييم نموذج الأعمال

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

السياسات والأهداف المحددة للمحفظة وتشغيل هذه السياسات عملياً. وهذا يتضمن فيما إذا كانت استراتيجية الإدارة تركز على اكتساب إيرادات فوائد تعاقدية، والحفاظ على بيانات أسعار محددة للفائدة، ومطابقة فترة الموجودات المالية مع فترة أي مطلوبات متعلقة بها أو تدفقات نقدية خارجة متوقعة أو تحقيق تدفقات نقدية من خلال بيع الموجودات؛

- تقييم طريقة أداء المحفظة وإبلاغ إدارة المجموعة بذلك؛
- المخاطر التي تؤثر على أداء نموذج الأعمال (والموجودات المالية المحتفظ بها ضمن نموذج الأعمال) وكيفية إدارة هذه المخاطر؛
- كيفية مكافأة مديري الأعمال - فيما إذا كانت المكافآت تستند إلى القيمة العادلة للموجودات المدارة أو التدفقات النقدية التعاقدية المحصلة؛ و
- مدى تكرار وحجم وتوقيت مبيعات الموجودات المالية في الفترات السابقة، وأسباب هذه المبيعات والتوقعات بشأن نشاط المبيعات المستقبلية.

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

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

الموجودات المالية: تقييم ما إذا كانت التدفقات النقدية التعاقدية تُعد فقط دفعات من المبلغ الأصلي والفائدة

لغرض هذا التقييم، يعرّف "المبلغ الأصلي" على أنه القيمة العادلة للموجودات المالية عند الإثبات الأولي. تعرف "الفائدة" على أنها مقابل للقيمة الزمنية للنقود، ومقابل المخاطر الائتمانية المرتبطة بالمبلغ الأصلي القائم خلال فترة معينة ومقابل مخاطر الإقراض الأساسية الأخرى والتكاليف (مخاطر السيولة والتكاليف الإدارية)، بالإضافة إلى هامش الربح.

وعند تقييم ما إذا كانت التدفقات النقدية التعاقدية تُعد فقط دفعات من المبلغ الأصلي أو الفائدة، تأخذ المجموعة بالاعتبار الشروط التعاقدية للأداة. وهذا يشمل تقييم فيما إذا كانت الموجودات المالية تتضمن شرط تعاقدي قد يؤدي إلى تغيير توقيت أو مبلغ التدفقات النقدية التعاقدية وإذا كان كذلك فلن تستوفي هذا الشرط. وعند القيام بهذا التقييم، تأخذ المجموعة بالاعتبار ما يلي:

- الأحداث المحتملة التي ستؤدي إلى تغير مبلغ أو توقيت التدفقات النقدية؛
- الشروط التي قد تغير أسعار القسائم التعاقدية بما في ذلك سمات الأسعار المتغيرة؛
- سمات الدفع مقدماً والتمديد؛
- الشروط التي تحد من مطالبة المجموعة بالتدفقات النقدية من موجودات محددة (سمات عدم حق الرجوع).

تتوافق سمة الدفع مقدماً مع ضوابط "فقط دفعات من المبلغ الأصلي والفائدة" إذا كان المبلغ المدفوع مقدماً يمثل بشكل جوهري مبالغ غير مدفوعة من المبلغ الأصلي والفائدة على المبلغ الأصلي المستحق، والتي قد تتضمن تعويضاً إضافياً معقولاً للإنهاء المبكر للعقد.

بالإضافة لذلك، بالنسبة للأصل المالي الذي تم اقتناؤه بخصم كبير أو زيادة على قيمته الاسمية التعاقدية، فإن السمة التي تسمح أو تتطلب السداد مقدماً بمبلغ يمثل بشكل جوهري القيمة الاسمية التعاقدية زائداً الفائدة التعاقدية المستحقة (لكنها غير مدفوعة) (والتي قد تشتمل كذلك على تعويض إضافي معقول للإنهاء المبكر) يتم معاملتها على أنها تتوافق مع هذه الضوابط إذا كانت القيمة العادلة لسمة السداد مقدماً غير جوهرية عند الإثبات الأولي.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

الموجودات المالية: القياس اللاحق والأرباح والخسائر

الموجودات المالية المدرجة بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة	يتم لاحقاً قياس هذه الموجودات بالقيمة العادلة. يتم إثبات صافي الأرباح والخسائر، وتشمل أي فائدة أو دخل توزيعات أرباح، ضمن الربح أو الخسارة.
الموجودات المالية بالتكلفة المطفأة	يتم لاحقاً قياس هذه الموجودات بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة الفائدة الفعلية. يتم تخفيض التكلفة المطفأة بخسائر الانخفاض في القيمة. تثبت إيرادات الفائدة وأرباح وخسائر الصرف الأجنبي والانخفاض في القيمة في الربح أو الخسارة. يتم إثبات أي ربح أو خسارة ضمن الربح أو الخسارة.
الاستثمارات في حقوق الملكية بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر	يتم لاحقاً قياس هذه الموجودات بالقيمة العادلة. يتم إثبات توزيعات الأرباح كإيرادات في الربح أو الخسارة إلا إذا كانت توزيعات الأرباح تمثل بشكل واضح استرداد لجزء من تكلفة الاستثمار. يتم إثبات صافي الأرباح والخسائر الأخرى في الدخل الشامل الآخر ولا يتم أبداً إعادة تصنيفها إلى الربح أو الخسارة.

المطلوبات المالية: التصنيف والقياس اللاحق والأرباح والخسائر

يتم تصنيف المطلوبات المالية على أنها مقاسة بالتكلفة المطفأة أو بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة. تصنف المطلوبات المالية بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة إذا كانت مصنفة على أنها مقتناة بغرض المتاجرة أو كانت مشتقة أو مصنفة كذلك عند الإثبات الأولي. يتم قياس المطلوبات المالية بالقيمة العادلة من خلال الربح أو الخسارة بالقيمة العادلة، ويتم إثبات صافي الأرباح أو الخسائر بما فيها أي مصروفات فائدة، ضمن الربح أو الخسارة. يتم لاحقاً قياس المطلوبات المالية الأخرى بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة معدل الفائدة الفعلي. يتم إثبات مصروف الفائدة وأرباح وخسائر تحويل العملات الأجنبية ضمن الربح أو الخسارة. يتم أيضاً إثبات أي ربح أو خسارة ضمن الربح أو الخسارة.

3) التوقف عن الإثبات

الموجودات المالية

تقوم المجموعة بإلغاء إثبات الأصل المالي عند انتهاء الحقوق التعاقدية للتدفقات النقدية من الأصل المالي أو قيامها بتحويل حقوق تحصيل التدفقات النقدية التعاقدية في المعاملة التي يتم من خلالها انتقال جميع مخاطر ومنافع ملكية الأصل المالي أو التي لا تقوم المجموعة من خلالها بالتحويل الجوهري أو الإبقاء على جميع مخاطر ومنافع الملكية ولا تحتفظ بالسيطرة على الأصل المالي.

تقوم المجموعة بإبرام معاملات يتم بموجبها تحويل الموجودات التي تم إثباتها في قائمة المركز المالي الخاص بها، ولكنها تحتفظ إما بجميع أو معظم مخاطر ومنافع الموجودات المحولة. وفي هذه الحالات، يتم التوقف عن إثبات الموجودات المحولة.

المطلوبات المالية

تقوم المجموع بإلغاء إثبات المطلوبات المالية عندما يتم الإعفاء من المطلوبات التعاقدية أو إلغاءها أو انتهائها. كما أن المجموعة تلغي إثبات المطلوبات المالية عند تعديل شروطها وعندما تكون التدفقات النقدية للمطلوبات المعدلة مختلفة إلى حد كبير، وفي تلك الحالة يتم إثبات مطلوبات مالية جديدة بالقيمة العادلة استناداً إلى الشروط المعدلة.

وعند التوقف عن إثبات المطلوبات المالية، يتم إثبات الفرق بين القيمة الدفترية المسددة والمقابل المالي المدفوع (بما في ذلك أي موجودات غير نقدية محولة أو مطلوبات متحملة) في الربح أو الخسارة.

4) المقاصة

يتم إجراء مقاصة بين مبالغ الموجودات والمطلوبات المالية ويُدرج المبلغ الصافي في قائمة المركز المالي الموحدة فقط عند وجود حق قانوني حالي ملزم لدى المجموعة بإجراء مقاصة لتلك المبالغ وعندما تعتزم المجموعة تسويتها على أساس الصافي أو بيع الموجودات لتسديد المطلوبات في آن واحد.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

ل) الانخفاض في قيمة الأدوات المالية

تقوم المجموعة بإثبات مخصصات الخسارة للخسائر الائتمانية المتوقعة على الموجودات المالية المقاسة بالتكلفة المطفأة.

تقوم المجموعة بقياس مخصصات الخسارة للذمم المدينة التجارية والموجودات المالية الأخرى التي يتم قياسها بمبلغ يساوي الخسائر الائتمانية المتوقعة على مدى العمر التي تنتج عن جميع الأحداث المحتملة للتعثر في السداد على مدى العمر المتوقع للأداة المالية.

إن أقصى فترة تؤخذ في الحسبان عند تقدير الخسائر الائتمانية المتوقعة هي أقصى فترة تعاقدية تتعرض خلالها المجموعة لمخاطر الائتمان.

قياس الخسائر الائتمانية المتوقعة

إن الخسائر الائتمانية المتوقعة هي تقدير مرجح محتمل للخسائر الائتمانية. يتم قياس الخسائر الائتمانية بأنها القيمة الحالية لكافة حالات النقص في النقد (أي الفرق بين التدفقات النقدية المستحقة للشركة وفقاً للعقد والتدفقات النقدية التي تتوقع المجموعة استلامها). يتم خصم الخسائر الائتمانية المتوقعة بمعدل الفائدة الفعلي للأصل المالي. وعند تقدير الخسائر الائتمانية المتوقعة، فإن المجموعة تضع في الاعتبار المعلومات المعقولة والداعمة ذات العلاقة والمتاحة دون تكلفة أو جهد لا مبرر لهما. ويشمل ذلك كلا من المعلومات والتحليل الكمي والنوعي استناداً إلى الخبرة السابقة للمجموعة والتقييم الائتماني المستنير، بما في ذلك معلومات النظرة المستقبلية.

الموجودات المالية منخفضة القيمة الائتمانية

تجري المجموعة تقييماً في تاريخ كل تقرير لتحديد ما إذا كانت الموجودات المالية تقيد بالتكلفة المطفأة. وتعد الموجودات المالية "منخفضة القيمة الائتمانية" عندما يقع حدث أو أكثر ذو تأثير سلبي على التدفقات النقدية المستقبلية المقدرة للموجودات المالية.

إن الدليل على أن الموجودات المالية منخفضة القيمة الائتمانية يشمل المعلومات التي يمكن ملاحظتها كما يلي:

- الصعوبات المالية الكبيرة التي تواجه المقترض أو المَصدر؛
- الإخلال بالعقد مثل التعثر أو التأخر في السداد لفترة تزيد عن 360 يوماً؛
- أن يكون من المرجح دخول المقترض في مرحلة إفلاس أو إعادة تنظيم مالي أخرى؛ أو
- اختفاء السوق النشطة للأوراق المالية بسبب الصعوبات المالية.

عرض مخصص الخسائر الائتمانية المتوقعة في قائمة المركز المالي

يتم خصم مخصصات الخسارة للأصل المالي المقاس بالتكلفة المطفأة من القيمة الدفترية الإجمالية للموجودات.

الشطب

يتم شطب إجمالي القيمة الدفترية للموجودات المالية (سواء جزئياً أو كلياً) إلى المدى الذي لا يكون عنده توقع واقعي بالاسترداد. وهذا هو الحال بصفة عامة عندما تقرر المجموعة أن المدين ليس لديه موجودات أو مصادر دخل يمكن أن تولد تدفقات نقدية كافية لسداد المبالغ الخاضعة للشطب. إلا أن الموجودات المالية التي يتم شطبها قد لا تزال تخضع لأنشطة الإنفاذ من أجل الالتزام بإجراءات المجموعة نحو استرداد المبلغ المستحقة.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

م) الانخفاض في قيمة الموجودات غير المالية

في كل تاريخ تقرير، تقوم المجموعة بمراجعة القيم الدفترية لموجوداتها غير المالية، للتحقق مما إذا كان هناك أي مؤشر لأي انخفاض في القيمة. وفي حالة وجود مثل ذلك المؤشر، يتم تقدير قيمة الأصل القابلة للاسترداد. يتم فحص الشهرة بصورة سنوية للتحقق من مدى وجود انخفاض في القيمة.

ولغرض اختبار الانخفاض في القيمة، يتم تجميع الموجودات معًا في أصغر مجموعة موجودات تنتج تدفقات نقدية داخلة من الاستخدام المستمر وتكون مستقلة إلى حد كبير عن التدفقات النقدية الداخلة للموجودات الأخرى أو الوحدات المولدة للنقد. يتم توزيع الشهرة الناشئة عن تجميع الأعمال على الوحدات المولدة للنقد أو مجموعات من الوحدات المولدة للنقد والتي من المتوقع أن تستفيد من تجميع الأعمال.

تتمثل القيمة القابلة للاسترداد للأصل أو الوحدة المولدة للنقد في القيمة المستخدمة أو القيمة العادلة ناقصاً تكاليف البيع، أيهما أكبر. تستند القيمة المستخدمة إلى التدفقات النقدية المستقبلية المقدرة المخصومة إلى قيمتها الحالية باستخدام معدل خصم قبل الضريبة يعكس التقييمات السوقية الحالية للقيمة الزمنية للمال والمخاطر المتعلقة بالأصل أو الوحدة المولدة للنقد.

يتم إثبات خسائر الانخفاض في القيمة عندما تتجاوز القيمة الدفترية للأصل أو الوحدة المولدة للنقد قيمتها القابلة للاسترداد.

يتم إثبات خسائر الانخفاض ضمن الأرباح أو الخسائر. يتم توزيع خسائر الانخفاض في القيمة لتخفيض القيمة الدفترية لأية شهرة موزعة على الوحدة المولدة للنقد في المقام الأول، ثم لتخفيض القيمة الدفترية للموجودات الأخرى التي تنتمي للوحدة المولدة للنقد على أساس نسبي.

لا يتم عكس خسارة الانخفاض في القيمة المتعلقة بالشهرة. بالنسبة للموجودات الأخرى، يتم عكس الانخفاض في القيمة فقط إلى الحد الذي لا تتجاوز فيه القيمة الدفترية التي يمكن تحديدها بالصافي من الاستهلاك أو الإطفاء إذا لم يتم إثبات الانخفاض في القيمة.

ن) القروض

يتم إثبات القروض مبدئيًا بالقيمة العادلة (باعتبارها متحصلات مقبوضة) صافية من تكاليف المعاملة المتكبدة، إن وجدت. وعقب الإثبات المبدئي، تقاس القروض بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة معدل الربح الفعلي. يتم إثبات أي فرق بين المتحصلات (صافية من تكاليف المعاملة) والقيمة المستردة في الربح أو الخسارة على مدى فترة القروض باستخدام طريقة معدل الربح الفعلي .

يتم إلغاء إثبات القروض من قائمة المركز المالي الموحدة عند انقضاء الالتزام المحدد في العقد أو الوفاء به أو إلغائه. ويتم إثبات الفرق بين القيمة الدفترية للالتزام المالي الذي تم إنهاؤه أو تحويله إلى طرف آخر والمقابل المدفوع، بما في ذلك أي موجودات غير نقدية محولة أو مطلوبات مفترضة، في الربح أو الخسارة .

يتم تصنيف القروض كمطلوبات متداولة ما لم يكن لدى المجموعة حق غير مشروط بتأجيل تسوية الالتزام لفترة لا تقل عن ١٢ شهراً بعد فترة التقرير .

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

س) ايرادات التمويل و تكاليف التمويل

تشتمل إيرادات التمويل على دخل الفائدة والتي يتم قيدها عند استحقاقها في الربح أو الخسارة باستخدام طريقة معدل الفائدة الفعلي. ويتم إثبات دخل توزيعات الأرباح في قائمة الربح أو الخسارة الموحدة في تاريخ ثبوت حق المجموعة بالحصول على تلك الدفعة. يتم إثبات ربح القيمة العادلة من مبادلات أسعار الفائدة عند إعادة تقييم مبادلات أسعار الفائدة.

تتكون تكاليف التمويل من أعباء التمويل على القروض التي تشمل الصكوك التي يتم قيدها في قائمة الربح أو الخسارة الموحدة. يتم إثبات تكاليف الاقتراض غير المتعلقة مباشرة باقتناء أو إنشاء أو إنتاج أصلاً مؤهلاً في قائمة الربح أو الخسارة الموحدة باستخدام طريقة معدل الفائدة الفعلي.

يتم تسجيل أرباح وخسائر العملات الأجنبية على أساس الصافي ضمن تكلفة التمويل.

ع) قياس القيمة العادلة

القيمة العادلة هي القيمة الذي سيتم استلامها مقابل بيع أصل ما أو دفعها مقابل تحويل التزام ما بموجب معاملة منتظمة تتم بين المشاركين في السوق بتاريخ القياس. يحدد قياس القيمة العادلة بافتراض أن معاملة بيع الأصل أو تحويل الالتزام ستتم إما:

- في السوق الرئيسي للموجودات أو المطلوبات، أو
- في حالة عدم وجود سوق رئيسية، في أكثر الأسواق ملاءمة للموجودات أو المطلوبات

يتم قياس القيمة العادلة للأصل أو الالتزام باستخدام الافتراضات التي يستخدمها المشاركون في السوق عند تسعير الأصل أو الالتزام على افتراض أن المشاركين يتصرفون لمصلحتهم الاقتصادية.

تستخدم المجموعة طرق التقييم الملائمة في ظل الظروف التي تكون فيها المعلومات اللازمة متاحة لقياس القيمة العادلة وتعظيم الاستفادة من المدخلات القابلة للملاحظة وتقليل استخدام المدخلات غير القابلة للملاحظة.

يتم تصنيف كافة الموجودات والمطلوبات التي يتم قياس قيمتها العادلة أو تم الإفصاح عنها في القوائم المالية الموحدة ضمن التسلسل الهرمي للقيمة العادلة. ويتم الإفصاح عن ذلك أدناه، بناءً على مدخلات أقل مستوى الذي يعتبر هاماً لقياس القيمة العادلة ككل:

المستوى 1: الأسعار المتداولة (بدون تعديل) في الأسواق النشطة للموجودات والمطلوبات المماثلة.

المستوى 2: طرق تقييم تعتبر مدخلات المستوى الأدنى- الهامة لقياس القيمة العادلة - قابلة للملاحظة بصورة مباشرة أو غير مباشر

المستوى 3: طرق تقييم تعتبر مدخلات المستوى الأدنى - الهامة لقياس القيمة العادلة - غير قابلة للملاحظة.

فيما يتعلق بالموجودات والمطلوبات المثبتة في القوائم المالية الموحدة على أساس متكرر، تحدد المجموعة فيما إذا كانت التحويلات قد تمت بين المستويات في التسلسل بإعادة تقييم التصنيفات (استناداً إلى أدنى مستوى من المدخلات اللازمة لقياس القيمة العادلة ككل) في نهاية فترة كل قائمة مركز مالي.

لأغراض إفصاحات القيمة العادلة، قامت المجموعة بتحديد فئات الموجودات والمطلوبات على أساس طبيعة وخصائص ومخاطر الأصل أو الالتزام ومستوى التسلسل الهرمي للقيمة العادلة كما هو موضح أعلاه.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

ف) المخصصات

يتم إثبات المخصص عندما يترتب على المجموعة، نتيجة لحدث سابق، التزام حالي قانوني أو حكمي يمكن تقديره بصورة موثوقة ويكون من المرجح أن يلزم تدفق خارج للمنافع الاقتصادية لتسوية الالتزام. لا يتم إثبات مخصصات لقاء الخسائر التشغيلية المستقبلية.

يتم قياس المخصص بالقيمة الحالية وفقاً لأفضل تقديرات الإدارة للقيمة الحالية للنفقات المطلوبة لتسوية الالتزامات الحالية في نهاية سنة التقرير. إن معدل الخصم المستخدم لتحديد القيمة الحالية هو معدل قبل الضريبة يعكس تقييمات السوق الحالية للقيمة الزمنية للمال والمخاطر التي ينطوي عليها الالتزام. يتم إثبات الزيادة في المخصص بسبب مرور الوقت كمصروف فوائد.

ص) ذمم دائنة تجارية وذمم دائنة أخرى

تمثل هذه المبالغ المطلوبات غير المدفوعة للبضائع والخدمات المقدمة للمجموعة قبل نهاية السنة المالية. يتم عرض الذمم الدائنة التجارية والذمم الدائنة الأخرى ضمن المطلوبات المتداولة باستثناء تلك التي لا تكون مستحقة الدفع خلال ١٢ أ بعد تاريخ التقرير. يتم إثبات هذه المبالغ مبدئياً شهربالقيمة العادلة ويتم قياسها لاحقاً بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة معدل الفائدة الفعلي.

ق) منافع الموظفين و منافع نهاية الخدمة

1) الالتزامات قصيرة الأجل

يتم اثبات الالتزامات المتعلقة بالأجور والرواتب بما في ذلك المنافع غير النقدية والإجازات المتراكمة وتذاكر السفر المتوقع تسويتها بالكامل خلال اثني عشر شهراً بعد نهاية الفترة التي يتم فيها تقديم الخدمة ذات العلاقة بواسطة الموظف يتم إثبات خدمة الموظف حتى نهاية فترة التقرير ويتم قياسها بالمبالغ المتوقع دفعها عند تسوية الالتزامات. يتم عرض الالتزامات كالتزامات منافع موظفين حالية في قائمة المركز المالي الموحدة.

2) التزام ما بعد انتهاء التوظيف

تدير المجموعة خطة مزايا ما بعد الخدمة وحيدة لخطط المزايا المحددة وفقاً لأنظمة العمل في البلدان التي تعمل فيها المجموعة.

لا يتم تمويل خطط المنافع لما بعد انتهاء التوظيف. يتم إجراء تقييم للالتزامات بموجب هذه الخطط بواسطة خبير إكتواري مستقل على أساس طريقة وحدة الائتمان المتوقعة. تتكون التكاليف المتعلقة بهذه الخطط بصورة رئيسية من القيمة الحالية للمنافع المنسوبة على أساس متساوي لكل سنة من الخدمة والفائدة على هذا الالتزام المتعلقة بخدمة الموظفين في السنوات السابقة.

يتم إثبات تكاليف الخدمة الحالية والسابقة المتعلقة بمزايا ما بعد الخدمة مباشرة في قائمة الربح أو الخسارة الموحدة بينما يتم تسجيل إلغاء أو سداد الالتزام بمعدلات الخصم المستخدمة كتكلفة مالية. يعاد قياس أي تغيرات في صافي الالتزام بسبب التقييمات الاكتوارية والتغيرات في الافتراضات في الدخل الشامل الآخر.

يتم إثبات أرباح أو خسائر إعادة القياس الناتجة من التسويات السابقة والتغيرات في الافتراضات الإكتوارية في السنة التي حدثت فيها مباشرة في الدخل الشامل الآخر. يتم إدراجها في الأرباح المبقاة في قائمة التغيرات في حقوق الملكية وفي قائمة المركز المالي الموحدة.

يتم إثبات التغيرات في القيمة الحالية لالتزامات المنافع المحددة الناتجة من التعديلات أو الحذوفات مباشرة في قائمة الربح أو الخسارة الموحدة كتكلفة خدمة سابقة.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

ر) الزكاة و ضريبة الدخل

1) الزكاة

يتم احتساب مخصص الزكاة وفقا للأنظمة الزكوية التي تصدرها هيئة الزكاة والضريبة والجمارك بالمملكة العربية السعودية على أساس الاستحقاق. يتم تحميل مصروف الزكاة على قائمة الربح أو الخسارة الموحدة. يتم تسوية الفروقات، إن وجدت، الناتجة عن الربوط النهائية في السنة التي تم فيها الانتهاء من الربط.

2) ضريبة الدخل

يتم احتساب مخصص ضريبة الدخل بالنسبة للشركات التابعة العاملة خارج المملكة العربية السعودية وفقاً لأنظمة الضريبة في البلدان المعنية عندما تكون جوهرية. تعتبر المجموعة أن كلاً من الضريبة الحالية والمؤجلة لهذه الشركات التابعة غير جوهرية.

3) الضريبة المؤجلة

يتم إثبات الضريبة المؤجلة المتعلقة بالفروقات المؤقتة بين القيم الدفترية للموجودات والمطلوبات في القوائم المالية الموحدة والأسس الضريبية المقابلة لها المستخدمة في حساب الربح الخاضع للضريبة. يتم إثبات المطلوبات الضريبية المؤجلة بصورة عامة لجميع الفروق المؤقتة الخاضعة للضريبة. يتم الاعتراف بالموجودات الضريبية المؤجلة عموماً بالنسبة لجميع الفروقات المؤقتة القابلة للخصم بالقدر الذي يكون فيه من المرجح توفر أرباح خاضعة للضريبية متاحًا مقابل تلك الفروق المؤقتة القابلة للخصم يمكن استخدامها. لا يتم إثبات الموجودات والمطلوبات الضريبية المؤجلة هذه إذا نشأ الفرق المؤقت عن الإثبات الأولي (بخلاف ما يتعلق بتجميع الأعمال) للموجودات والمطلوبات في معاملة لا تؤثر على الربح الخاضع للضريبة ولا الربح المحاسبي. بالإضافة إلى ذلك، لا يتم إثبات المطلوبات الضريبية المؤجلة إذا نشأ الفرق المؤقت عن الإثبات الأولي للشهرة.

يتم إثبات المطلوبات الضريبية المؤجلة للفروق المؤقتة الخاضعة للضريبة المرتبطة بالاستثمارات في الشركات التابعة والشركات الزميلة، إلا في الحالات التي تكون فيها المجموعة قادرة على السيطرة على رد الفرق المؤقت ومن المحتمل ألا ينعكس الفرق المؤقت في المستقبل المنظور. يتم إثبات الموجودات الضريبية المؤجلة الناتجة عن الفروق المؤقتة القابلة للخصم المرتبطة بهذه الاستثمارات والحصص فقط بالقدر الذي يكون فيه من المحتمل وجود أرباح كافية خاضعة للضريبة يتم من خلالها الاستفادة من منافع الفروق المؤقتة ويتوقع ردها في المستقبل المنظور.

تتم مراجعة القيمة الدفترية للموجودات الضريبية المؤجلة في نهاية كل فترة تقرير وتخفيضها إلى الحد الذي يعد فيه من المحتمل توفر أرباح ضريبية كافية فيه تسمح باسترداد كل الأصل أو جزء منه.

تقاس الموجودات والمطلوبات الضريبية المؤجلة باستخدام الشرائح الضريبية التي يتوقع تطبيقها خلال الفترة التي يتم فيها تسوية الموجودات. أو تسدد فيها المطلوبات المحقق وذلك على أساس الشرائح الضريبية (والقوانين الضريبية) الصادرة أو المطبقة بتاريخ نهاية فترة التقرير. إن قياس الموجودات والمطلوبات الضريبية المؤجلة يعكس تبعات الضريبة التي يمكن أن تنشأ من الطريقة التي تتوقعها المجموعة في تاريخ نهاية فترة التقرير لاسترداد أو تسوية القيمة الدفترية لموجوداتها ومطلوباتها.

ش) توزيعات الأرباح

يتم تكوين المخصص لمبالغ أي توزيعات أرباح معلنة يتم اعتمادها بشكل مناسب ولم تعد وفقاً لتقدير الشركة توزيعها في أو قبل نهاية سنة التقرير ولكن يتم توزيعها في نهاية سنة التقرير.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

ت) ربحية السهم

يتم احتساب ربحية السهم الأساسية بتقسيم صافي الربح العائد إلى مالكي الشركة على المتوسط المرجح لعدد الأسهم العادية القائمة خلال السنة المالية حيث أن جميع أسهم الشركة عادية.

يتم احتساب ربحية السهم المخفضة بتعديل الربحية الأساسية للسهم للمتوسط المرجح لعدد الأسهم العادية الإضافية التي كان من المفترض أن تكون مستحقة على افتراض تحويل جميع الأسهم العادية المخفضة المحتملة.

ث) الاحتياطي النظامي

بموجب نظام الشركات السابق والنظام الأساسي للشركة كان مطلوبا احتجاز 10% من أرباح الفترة كاحتياطي نظامي. ومع ذلك، بعد التعديلات التي طرأت على نظام الشركات خلال السنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤م، تم إلغاء شرط تخصيص الاحتياطي النظامي.

خ) عقود الإيجار

تجري المجموعة تقييماً في بداية عقد الإيجار لتحديد ما إذا كان العقد هو عقد إيجار أو ينطوي على عقد إيجار. ويكون العقد عقد إيجار أو ينطوي على عقد إيجار إذا كان العقد ينقل حق السيطرة على استخدام أصل محدد لفترة من الزمن بمقابل. ولتقييم ما إذا كان العقد ينقل حق السيطرة لاستخدام أصل محدد، تقوم المجموعة باستخدام تعريف عقد الإيجار الوارد في المعيار الدولي للتقرير المالي 16.

الشركة كمستأجر

في بداية أو عند تعديل العقد الذي يتضمن مكون إيجاري، تقوم المجموعة بتوزيع المقابل في العقد على كل مكون إيجاري على أساس أسعارها المستقلة الملائمة. ومع ذلك، بالنسبة لعقود إيجار العقارات، فقد اختارت المجموعة عدم فصل المكونات غير الإيجارية والمحاسبة عن عقود الإيجار والمكونات غير الإيجارية كمكون إيجاري واحد.

تقوم المجموعة بإثبات موجودات حق الاستخدام والتزامات عقود الإيجار في تاريخ بداية عقد الإيجار. يتم قياس التزامات عقود الإيجار مبدئياً بالقيمة الحالية لدفعات الإيجار والتي لم يتم دفعها في تاريخ بداية العقد، ويتم خصمها باستخدام معدل الفائدة المدرج في عقد الإيجار، أو إذا كان هذا المعدل لا يمكن تحديده بسهولة، باستخدام معدل الاقتراض الإضافي للمجموعة. وعادةً ما تستخدم المجموعة معدل الاقتراض الإضافي كمعدل خصم.

تقاس موجودات حق الاستخدام أولياً بالتكلفة، والتي تتكون من المبلغ الأولي لالتزامات عقود الإيجار المعدل لأي دفعات إيجار تمت في أو قبل تاريخ البدء، زائداً أي تكاليف مباشرة أولية متكبدة وتقدير تكاليف تفكيك وإزالة الأصل محل العقد واستعادة الأصل محل العقد أو الموقع الذي يوجد فيه، ناقصاً أي حوافز إيجار مستلمة.

يتم لاحقاً استهلاك موجودات حق الاستخدام بشكل جوهري باستخدام طريقة القسط الثابت من تاريخ بداية عقد الإيجار حتى نهاية العمر الإنتاجي لموجودات حق الاستخدام أو نهاية فترة عقد الإيجار، أيهما أقرب. بالإضافة إلى ذلك، يتم تخفيض موجودات حق الاستخدام بشكل دوري من خسائر الانخفاض في القيمة، إن وجدت، ويتم تعديلها لبعض عمليات إعادة قياس التزامات عقود الإيجار.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

تحدد المجموعة معدل فائدة الاقتراض الإضافي الخاص بها من خلال الحصول على الأسعار من مصادر تمويل خارجية مختلفة وإجراء بعض التعديلات لتعكس شروط عقود الإيجار ونوع الموجودات المستأجرة.

يتم قياس التزامات عقود الإيجار بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة معدل الفائدة الفعلي. يتم إعادة القياس عندما يكون هناك تغير في دفعات الإيجار المستقبلية الناشئة عن تغيير في المؤشر أو المعدل، إذا كان هناك تغيراً في تقدير المجموعة للمبلغ المتوقع دفعه بموجب ضمان القيمة المتبقية، أو إذا قامت المجموعة بتغيير تقييمها حول ما إذا كان سيتم ممارسة خيار شراء أو تمديد أو إنهاء أو إذا كان هناك دفعات إيجار ثابتة في جوهرها معدلة.

وعندما يعاد قياس التزامات عقود الإيجار بهذه الطريقة، يتم إجراء تسوية على القيمة الدفترية لموجودات حق الاستخدام، أو يتم تسجيلها في الربح أو الخسارة إذا تم تخفيض القيمة الدفترية لموجودات حق الاستخدام إلى الصفر.

عقود الإيجار قصيرة الأجل وعقود إيجار الموجودات منخفضة القيمة

اختارت المجموعة عدم إثبات موجودات حق الاستخدام والتزامات عقود الإيجار بالنسبة لعقود الإيجار قصيرة الأجل وعقود الإيجار للموجودات المنخفضة القيمة. تقوم المجموعة بإثبات دفعات الإيجار المرتبطة بهذه العقود كمصروفات باستخدام طريقة القسط الثابت على مدى فترة عقد الإيجار.

ذ) القطاعات التشغيلية

القطاع التشغيلي هو أحد مكونات المجموعة:

- الذي يقوم بأنشطة يمكن أن تتحقق منها إيرادات وتتكبد فيها مصروفات؛
- نتائج عملياته يتم تحليلها بصورة مستمرة بواسطة صانع القرار التشغيلي الرئيسي لاتخاذ القرارات ذات العلاقة لتوزيع الموارد وتقييم الأداء؛ و
- التي تتوفر لها معلومات مالية.

القطاع الجغرافي، عبارة عن مجموعة من الموجودات والعمليات أو المنشآت التي تزاول أنشطة مولدة للإيرادات في بيئة اقتصادية معينة وتتعرض لمخاطر وعوائد مختلفة عن تلك العاملة في بيئات اقتصادية أخرى.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة
للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م
جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

6. ممتلكات ومعدات

راجع إيضاح 5-هـ و 5-م فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية

	الأراضي	المباني والتحسينات على العقارات المستأجرة	أثاث وتجهيزات ومعدات مكتبية	السيارات	الأعمال الرأسمالية تحت الإنشاء	الإجمالي
التكلفة:						
الرصيد في 31 ديسمبر 2022م	14,920,930	2,835,679,867	798,156,739	16,211,953	104,754,634	3,769,724,123
إضافات	-	163,918,336	56,902,235	23,357	81,395,627	302,239,555
محول من مشروعات تحت الإنشاء	-	32,600,658	5,817,321	-	(101,768,804)	(63,350,825)
استبعادات	-	(385,207,390)	(155,768,173)	(697,926)	-	(541,673,489)
محول إلى أصول محتفظ بها للبيع	-	(167,919,479)	(22,047,978)	(109,426)	-	(190,076,883)
الرصيد في 31 ديسمبر 2023م	14,920,930	2,479,071,992	683,060,144	15,427,958	84,381,457	3,276,862,481
إضافات	**-**	**100,443,560**	**68,492,562**	**26,612**	**39,942,367**	**208,905,101**
محول من مشروعات تحت الإنشاء	**-**	**53,723,245**	**15,120,132**	**-**	**(68,843,377)**	**-**
استبعادات	**-**	**(138,121,549)**	**(35,826,840)**	**(1,272,400)**	**(6,781,524)**	**(182,002,313)**
استبعادات بيع شركة تابعة	**-**	**(150,604,784)**	**(7,954,090)**	**(138,172)**	**(14,099,966)**	**(172,797,012)**
استبعاد بيع علامات تجارية	**-**	**(112,417,960)**	**(6,411,834)**	**(32,050)**	**-**	**(118,861,844)**
محول إلى أصول محتفظ بها للبيع	**-**	**(81,926,740)**	**(14,086,696)**	**-**	**(2,408,351)**	**(98,421,787)**
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	**14,920,930**	**2,150,167,764**	**702,393,378**	**14,011,948**	**32,190,606**	**2,913,684,626**
الاستهلاك المتراكم وخسائر الانخفاض في القيمة:						
الرصيد في 1 يناير 2023م	-	1,884,115,621	547,625,026	13,655,041	-	2,445,395,688
محمل خلال السنة من العمليات المستمرة	-	102,501,421	46,463,100	623,740	-	149,588,261
محمل خلال السنة من أصول محتفظ بها للبيع	-	8,589,453	-	-	-	8,589,453
محمل خلال السنة من استبعادات بيع شركة تابعة	-	1,310,477	-	-	-	1,310,477
تحويلات	-	(194,249)	428,647	-	-	234,398
استبعادات	-	(228,079,510)	(116,316,813)	(690,909)	-	(345,087,232)
استبعادات بيع شركة تابعة	-	(117,667,674)	(15,364,026)	(109,423)	-	(133,141,123)
الرصيد في 31 ديسمبر 2023م	-	1,650,575,539	462,835,934	13,478,449	-	2,126,889,922
محمل خلال السنة للعمليات المستمرة	**-**	**79,162,099**	**40,270,180**	**507,103**	**-**	**119,939,382**
محمل خلال السنة من استبعاد شركة تابعة	**-**	**12,526,965**	**1,353,352**	**-**	**-**	**13,880,317**
محمل خلال السنة من أصول محتفظ بها للبيع	**-**	**7,826,226**	**1,093,989**	**4,715**	**-**	**8,924,930**
استبعادات	**-**	**(144,310,060)**	**(22,239,173)**	**(774,936)**	**-**	**(167,324,169)**
استبعادات بيع شركة تابعة	**-**	**(139,388,953)**	**(6,045,108)**	**(105,011)**		**(145,539,072)**
استبعادات بيع علامات تجارية	**-**	**(71,417,176)**	**(3,875,577)**	**(32,049)**	**-**	**(75,324,802)**
محول إلى أصول محتفظ بها للبيع	**-**	**(40,247,039)**	**(8,531,507)**	**-**	**-**	**(48,778,546)**
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	**-**	**1,354,727,601**	**464,862,090**	**13,078,271**	**-**	**1,832,667,962**
القيمة الدفترية:						
في 31 ديسمبر 2023م	14,920,930	828,496,453	220,224,210	1,949,509	84,381,457	1,149,972,559
في 31 ديسمبر 2024م	**14,920,930**	**795,440,163**	**237,531,288**	**933,677**	**32,190,606**	**1,081,016,664**

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

7. شهرة وموجودات غير ملموسة

راجع إيضاح 5-ز و 5-م فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

أ) تسوية القيمة الدفترية

	الشهرة	برامج الحاسب الآلي	العربون	النفقات المؤجلة	الإجمالي
التكلفة					
الرصيد في 31 ديسمبر 2022م	1,012,387,298	178,676,450	181,261,520	31,298,102	1,403,623,370
اضافات	-	16,270,262	2,350,432	3,661,349	22,282,043
تحويل	-	56,765,127	(35,231,755)	-	21,533,372
إنخفاض في القيمة	-	(17,088,435)	(5,878,156)	(3,231,253)	(26,197,844)
استبعادات	-	(882,858)	(6,610,699)	(2,274,369)	(9,767,926)
محول إلى أصول محتفظ بها للبيع	-	(894,300)	(3,945,952)	(807,800)	(5,648,052)
رصيد في 31 ديسمبر 2023م	1,012,387,298	232,846,246	131,945,390	28,646,029	1,405,824,963
اضافات	**-**	**6,252,114**	**93,056**	**3,915,577**	**10,260,747**
محول إلى أصول محتفظ بها للبيع	**-**	**(173,616)**	**(1,856,577)**	**(656,075)**	**(2,686,268)**
استبعادات	**-**	**(42,356,215)**	**160,724**	**(6,640,037)**	**(48,835,528)**
استبعادات بيع علامات تجارية	**-**	**(3,685)**	**(4,559,895)**	**(2,230,977)**	**(6,794,557)**
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	**1,012,387,298**	**196,564,844**	**125,782,698**	**23,034,517**	**1,357,769,357**
الإطفاء المتراكم والانخفاض في القيمة					
رصيد في 31 ديسمبر 2022م	86,150,879	71,493,441	116,395,036	8,738,335	282,777,691
محمل خلال السنة من العمليات المستمرة	-	8,613,282	3,463,732	2,818,019	14,895,033
محمل خلال السنة من أصول محتفظ بها للبيع	-	-	331,818	-	331,818
إنخفاض في القيمة	370,000,000	-	-	-	370,000,000
تحويل	-	2,819,796	(3,323,674)	-	(503,878)
استبعادات	-	(1,250,500)	(7,452,652)	(4,147,149)	(12,850,301)
محول إلى أصول محتفظ بها للبيع	-	(461,606)	(3,736,580)	(396,851)	(4,595,037)
الرصيد في 31 ديسمبر 2023م	456,150,879	81,214,413	105,677,680	7,012,354	650,055,326
محمل خلال السنة من العمليات المستمرة	**-**	**10,705,345**	**2,215,342**	**2,922,063**	**15,842,750**
محمل خلال السنة من أصول محتفظ بها للبيع	**-**	**103,165**	**154,747**	**376,129**	**634,041**
إنخفاض في القيمة	**95,350,000**	**-**	**-**	**-**	**95,350,000**
استبعادات	**-**	**(23,563,663)**	**103,572**	**(1,014,556)**	**(24,474,647)**
محول إلى أصول محتفظ بها للبيع	**-**	**(56,048)**	**(1,232,604)**	**(412,343)**	**(1,700,995)**
استبعادات بيع علامات تجارية	**-**	**-**	**(4,206,349**	**(1,185,835)**	**(5,392,184)**
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	**551,500,879**	**68,403,212**	**102,712,388**	**7,697,812**	**730,314,291**
القيمة الدفترية					
في 31 ديسمبر 2023م	556,236,419	151,631,833	26,267,710	21,633,675	755,769,637
في 31 ديسمبر 2024م	**460,886,419**	**128,161,632**	**23,070,310**	**15,336,705**	**627,455,066**

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

ب) الشهرة

	إيضاح	السنة	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
شركة نسك للمشاريع التجارية وتشمل ماركة مانجو	(1)	2012 و 2014	**280,534,622**	355,384,622
بوابة الغذاء التجارية	(2)	2020	**88,000,593**	108,500,593
شركة وهبة التجارية المحدودة	(3)	2020	**61,437,764**	61,437,764
الاتحاد المبتكر المحدودة	(2)	2009	**30,913,440**	30,913,440
القيمة الدفترية			**460,886,419**	556,236,419

1) تقوم شركة نسك للمشاريع التجارية بتشغيل منافذ بيع الأزياء بالتجزئة في كافة أنحاء المملكة ولديها حقوق امتياز في عدد من العلامات التجارية العالمية تشمل ستراديفيرس ومانجو وعلامات أخرى.

استحوذت المجموعة على شركة نسك للمشاريع التجارية المجموعة بتقديم عرض نقدي بإجمالي مبلغ قدره 730 ﷼ مليون وبصافي تكلفة استحواذ بلغت 661.2 ﷼ مليون بعد خصم صافي النقد المستحوذ عليه وقدره 68.8 ﷼ مليون.

استحوذت المجموعة على أعمال أزياء التجزئة وحقوق امتياز الماركة العالمية "مانجو" في المملكة العربية السعودية مقابل مبلغ قدره 378 ﷼ مليون.

2) استحوذت المجموعة على شركة الاتحاد المبتكرالمحدودة مع الشركة التابعة لها شركة بوابة الغذاء التجارية من طرف ذو علاقة. بلغت القيمة الدفترية لصافي موجودات المستحوذ عليها بتاريخ الاستحواذ مبلغ 132.2 ﷼ مليون، وتكلفة الاستحواذ بمبلغ 340 ﷼ مليون، وبالتالي نشأت شهرة عند الاقتناء قدرها 207.8 ﷼ مليون كنتيجة للاستحواذ على هاتين الشركتين.

وتقوم شركة الاتحاد المبتكر المحدودة وشركتها التابعة شركة بوابة الغذاء بتشغيل منافذ لبيع الأغذية والمشروبات في كافة أنحاء المملكة ولديها حقوق امتياز في عدد من العلامات التجارية لبيع الأغذية تشمل سينابون و صب واي، وعلامات أخرى.

3) استحوذت المجموعة على شركة وهبة التجارية المحدودة بالقيمة العادلة بمبلغ 118.6 ﷼ مليون، وتكلفة الاستحواذ بمبلغ 180 ﷼ مليون، وبالتالي نشأت شهرة عند الاقتناء قدرها 61.4 ﷼ مليون كنتيجة لهذا الاستحواذ.

ج) اختبار الانخفاض في القيمة

تجري الإدارة فحصاً سنوياً للتحقق من مدى وجود انخفاض في قيمة الشهرة. تم تحديد القيمة القابلة للاسترداد على أساس احتساب القيمة قيد الاستخدام. يستخدم هذا الاحتساب توقعات التدفقات النقدية لخمس سنوات على أساس الموازنة المالية المعتمدة بواسطة الإدارة. يتم استنتاج التدفقات النقدية خارج الموازنة التقديرية باستخدام معدل نمو يقارب المعدل لكل لكافة الشركات.

وبرأي الإدارة أن افتراضات معدلات النمو لا تتجاوز متوسط معدلات النمو على المدى الطويل لبيع الأزياء بالتجزئة والأغذية والمشروبات التي تعمل فيها الشركات. فيما يلي الافتراضات الرئيسية المستخدمة في حساب القيمة قيد الاستخدام:

	شركة نسك للمشاريع التجارية	شركة بوابة الغذاء التجارية	شركة وهبة التجارية المحدودة	شركة الاتحاد المبتكر المحدودة
معدل الخصم	%12	%12,5	%11.5	%12
متوسط معدل النمو السنوي للبيع	%5.1	%2.3	%3.5	%3.8
معدل النمو النهائي	%2.5	%2.5	%2.5	%2.5

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

معدلات الخصم المستخدمة هي معدلات ما قبل الزكاة وتعكس المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال المعدل للرافعة المالية والمخاطر المحددة للشركة. قامت الشركة بتحديد الهوامش الإجمالية المدرجة في الموازنة بناءً على الأداء السابق وتوقعاتها لتطورات السوق.

د) الحساسية تجاه التغيرات في الافتراضات

فيما يتعلق بتقييم القيمة قيد الاستخدام للشركات التابعة، فإن أي تغيرات سلبية في الافتراضات الأساسية سينتج عنها خسارة انخفاض في القيمة. إن الافتراضات الأساسية، والتي قد تؤدي أي تغيرات محتملة فيها بشكل معقول إلى انخفاض في القيمة، تمثل معدل النمو السنوي ومعدلات النمو السنوية ومعدلات الخصم المستخدمة.

8. عقار استثماري

راجع إيضاح 5-د و 5-م فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

تسوية القيمة الدفترية

	شقة سكنية
التكلفة	
الرصيد في 31 ديسمبر 2022م	3,516,928
الرصيد في 31 ديسمبر 2023م	3,516,928
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	**3,516,928**
الاستهلاك المتراكم والانخفاض في القيمة	
الرصيد في 31 ديسمبر 2022م	2,129,728
الاستهلاك المحمل للسنة	122,400
الرصيد كما في 31 ديسمبر 2023م	2,252,128
الاستهلاك المحمل للسنة	**122,400**
الرصيد كما في 31 ديسمبر 2024م	**2,374,528**
القيمة الدفترية	
في 31 ديسمبر 2023م	1,264,800
في 31 ديسمبر 2024م	**1,142,400**

يمثل الاستثمار العقاري شقة تقع في الوحدة رقم. 301، ذا باد ، الخليج التجاري، دبي، الإمارات العربية المتحدة. تم إجراء التقييم العادل للشقة من قبل مثمن خارجي تم تعيينه من قبل الإدارة والذي قام بتقييم القيمة العادلة للعقار الاستثماري بمبلغ 2.7 ﷼ مليون (31 ديسمبر 2023م: 1.9 ﷼ مليون).

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

9. إستثمار بطريقة حقوق الملكية

راجع إيضاح 5-أ و 5-ل فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	فاس لاب
الرصيد في 31 ديسمبر 2022م	62,139,303
إضافات	12,887,150
الحصة في الخسارة	(10,197,674)
الرصيد في 31 ديسمبر 2023م	64,828,779
إضافات	**4,881,676**
الحصة في الخسارة والإنخفاض في القيمة	**(23,705,661)**
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	**46,004,794**
السنة المالية	**31 ديسمبر 2024م**
الموجودات	**303,931,485**
المطلوبات (تشمل الحصص غير المسيطرة)	**155,689,225**
صافي الموجودات	**148,242,260**
نسبة حصة الملكية	**%50**
حصة المجموعة في صافي الموجودات	**74,121,130**
تعديل	**(28,116,336)**
القيمة الدفترية	**46,004,794**
الإيرادات	**542,002,993**
الخسارة من العمليات المستمرة	**(13,185,108)**
إجمالي الدخل الشامل	**(13,185,108)**
حصة المجموعة في إجمالي الدخل الشامل	**(6,592,554)**
تعديل (ii)	**(17,113,107)**
حصة المجموعة في إجمالي الدخل الشامل والإنخفاض في القيمة	**(23,705,661)**

(i) يمثل هذا البند استثماراً بحصة ملكية 50% في رأس مال شركة فاس لاب القابضة، وهي شركة ذات مسؤولية محدودة تأسست في المملكة العربية السعودية تعمل بشكل أساسي في قيادة المبادرات الرقمية للمجموعة بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر تزويد زوار مراكز التسوق والمتسوقين فيها ببرنامج ولاء متخصص ومتطور، وحلول تمويل سهلة ومبتكرة للعملاء، إلى جانب منصة تجارة إلكترونية.

(ii) خلال العام، اعترفت المجموعة بخسارة في حصة من التزام الدفع المشروط بقيمة 17 ﷼ مليون.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

10. إستثمار في أدوات حقوق ملكية بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر

راجع إيضاح 5-ك فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	أدوات حقوق الملكية المدرجة بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر
الرصيد في 31 ديسمبر 2022م	92,931,479
فروق ترجمة عملات غير محققة	(18,742,465)
الرصيد في 31 ديسمبر 2023م	74,189,014
التغير في القيمة العادلة	**42,034,282**
فروق ترجمة عملات غير محققة	**(31,851,384)**
الرصيد في 31 ديسمبر 2024م	**84,371,912**

خلال السنة المنتهية في 31 مارس 2021، استحوذت المجموعة على 8.9% من الأسهم في المراكز المصرية للتطوير العقاري مقابل تسوية ذمم مدينة من المراكز المصرية. قامت المجموعة بتصنيف الاستثمار بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر عند التحقق المبدئي. خلال الفترة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م قامت شركة المراكز المصرية للتطوير العقاري بتحويل نفس الأسهم والتي تبلغ 8.9% الى المجموعة، بما في ذلك جميع الاستثمارات المتسحوذ عليها او المندمجة خلال الفترة علي مستوى المجموعة. أعادت المجموعة تقييم قيمة هذه الأسهم، مسجلةً ربحًا في الدخل الشامل الآخر قدره 42 ⃁ مليون في 31 ديسمبر 2024م، تم تقييم قيمة الاستثمار في المراكز المصرية للتطوير العقاري بمبلغ 84.4 ⃁ مليون (31 ديسمبر 2023م: 74.2 ⃁ مليون).

11. المخزون

راجع إيضاح 5-ط فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
بضاعة جاهزة			
- متاحة للبيع		**667,229,509**	767,902,945
- بضاعة في الطريق		**36,050,912**	48,336,268
السلع الاستهلاكية الأساسية		**8,056,457**	11,059,807
إجمالي المخزون		**711,336,878**	827,299,020
مخصص مخزون	(1)	**(79,054,598)**	(33,784,240)
صافي المخزون		**632,282,280**	793,514,780

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

1) فيما يلي بيان بالحركة في مخصص المخزون:

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
الرصيد الافتتاحي	**33,784,240**	348,412,258
المحمل للسنة	**56,006,092**	111,436,113
شطب خلال السنة	**(3,243,144)**	(426,064,131)
مخصص للمشطوب للعلامات التجارية المستبعدة	**(1,756,878)**	-
المحول للعلامات التجارية المستبعدة	**(5,735,712)**	-
الرصيد الختامي	**79,054,598**	33,784,240
شطب مباشر للمخزون إلى الربح أو الخسارة	**3,243,144**	30,339,860

12. دفعات مقدمة والودائع والذمم المدينة الأخرى

راجع إيضاح 5-ك فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
ذمم مدينة من أطراف ذات علاقة	30 ب	**15,338,911**	31,419,600
الذمم المدينة الأخرى:			
- السلف والودائع والذمم المدينة الأخرى باستثناء الذمم المدينة للأطراف ذات علاقة		**41,844,981**	79,234,221
- ذمم من بطاقات الائتمان والجملة		**31,657,943**	42,884,793
- ذمم من إستبعاد شركة تابعة	32	**19,655,494**	-
- ذمم من المتاجر عبر الانترنت		**18,961,741**	25,297,301
- ودائع الضمان		**17,113,831**	15,578,877
- مخصص مستحق القبض		**10,235,313**	8,990,391
- ذمم الموظفين		**9,920,899**	15,037,437
- الهامش على خطابات الاعتماد والضمان		**7,009,058**	43,127,792
- ذمم من صندوق تنمية الموارد البشرية		**4,365,635**	13,505,584
- ذمم من إستبعادات العلامات التجارية		**2,220,497**	-
- تعويضات الهامش المستحق		**1,970,767**	3,404,524
- ذمم من إستبعاد إستثمار أخر		**-**	10,125,564
- اخرى		**6,443,459**	18,852,406
		171,399,618	276,038,890
يخصم: مخصص خسائر ائتمانية متوقعة		**(17,523,902)**	(5,083,164)
اجمالي الدفعات المقدمة والودائع والذمم المدينة الأخرى		**169,214,627**	302,375,326

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

13. مدفوعات مقدمة

راجع إيضاح 5-ك فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
ضريبة مسبقة الدفع	**21,111,782**	10,009,060
تأمين مسبق الدفع	**3,450,605**	1,521,731
اخرى	**10,438,333**	14,268,611
	35,000,720	25,799,402

14. النقد ومافي حكمه

راجع إيضاح 5-ي فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
النقد في البنك	**237,183,226**	214,358,669
النقد في الخزينة	**19,028,308**	20,888,713
النقد ومايعادله في قائمة المركز المالي الموحدة	**256,211,534**	235,247,382
السحب على المكشوف	**-**	(47,105,695)
النقد ومايعادله في قائمة التدفقات النقدية الموحدة	**256,211,534**	188,141,687

15. القروض والتسهيلات

راجع إيضاح 5-ن و 5-س فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
تسهيلات اسلامية مع البنوك (مرابحة)	(1)	**1,487,386,027**	2,134,844,681
تسهيلات اسلامية مع البنوك (مرابحة)	(2)	**5,831,109**	150,000,000
التسهيلات المصرفية الإسلامية للشركات التابعة خارج دول مجلس التعاون الخليجي	(4), (5)	**73,415,369**	11,502,367
التسهيلات المصرفية للشركات التابعة لدول مجلس التعاون الخليجي	(3)	**150,000,000**	145,684,436
التسهيلات المصرفية للشركات التابعة غير الخليجية	(5)	**118,537,406**	64,739,292
قرض من مساهم غير مسيطر	(6)	**7,449,030**	-
		1,842,618,941	2,506,770,776
قروض قصيرة الأجل		**45,572,438**	34,132,878
قروض طويلة الأجل- الجزء المتداول		**1,714,597,473**	2,264,111,356
القروض والتسهيلات - المتداول		**1,760,169,911**	2,298,244,234
القروض والتسهيلات - الغير متداول		**82,449,030**	208,526,542
		1,842,618,941	2,506,770,776

تم تضمين المعلومات حول تعرض المجموعة لمخاطر أسعار الفائدة والعملات الأجنبية والسيولة في الإيضاح 24.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

الشروط والسداد

1. وقعت المجموعة اتفاقية تمويل مرابحة طويلة الأجل مع البنك الأهلي التجاري بصفته وكيل استثمار مرابحة ومشاركي مرابحة بقيمة 2,400 ﷼ مليون و166 مليون دولار أمريكي في 1 مارس 2020. وفقًا لبنود الاتفاقية، فإن مدة تسهيل المرابحة سبع سنوات. إن تسهيلات المرابحة مضمونة بسندات إذنية صادرة عن الشركة. يتم سداد التسهيل على ستة أقساط نصف سنوية تبدأ بعد 12 شهرًا من تاريخ توقيع الاتفاقية. كما في 31 ديسمبر 2023م، استخدمت المجموعة هذا التسهيل بالكامل. معدل الفائدة على هذا التسهيل هو 2.7% + SIBOR على شريحة القرض المأخوذة بالريال السعودي 3% + LIBOR على شريحة القرض المأخوذة بالدولار الأمريكي.

   تحتوي القروض على تعهدات مالية معينة. قد يؤدي خرق التعهدات إلى إعادة التفاوض بما في ذلك زيادة معدلات الربح أو سحب التسهيلات أو السداد عند الطلب. تتم مراقبة التعهدات على أساس دوري من قبل الإدارة. في حالة حدوث خرق محتمل، يتم اتخاذ الإجراءات من قبل الإدارة لضمان الامتثال. كما في 31 ديسمبر 2024م، كان هناك عدم امتثال لبعض التعهدات الخاصة بالتسهيلات القائمة.

   تنص اتفاقية المرابحة التجارية المبرمة بين الشركة والبنوك المقرضة على أن الخرق الحالي للتعهدات المالية يعتبر حدثًا من حالات التخلف عن السداد والذي يسمح بدوره للبنوك بالإعلان عن استحقاق كامل الرصيد المستحق للقرض على الفور، وبناءً عليه تم إعادة تصنيف رصيد القرض ليكون جزءًا من المطلوبات المتداولة في قائمة المركز المالي الموحدة. طلبت الشركة من المقرضين التنازل عن خرق تعهدات القروض أكثر من مرة خلال العام الذي لم يوافق عليه المقرضون. ومع ذلك، فقد وافق المقرضون على أن أي تنازل عن خرق تعهدات القروض سيتم النظر فيه فقط في ضوء التنفيذ الناجح لعملية إعادة هيكلة رأس المال، والدفع المسبق لتسهيلات المرابحة المتجددة والإلغاء الجزئي المقابل للالتزامات بموجب تسهيلات المرابحة المتجددة. وقد قرر مجلس الإدارة في اجتماعه بتاريخ 10 نوفمبر 2021م أن تمضي الشركة في إصدار حقوق أولوية بقيمة 1,000 ﷼ مليون. بناءً على توصية مجلس الإدارة، وافق المساهمون من خلال اجتماع الجمعية العمومية غير العادية المنعقد في 29 يونيو 2022م على تخفيض رأس مال الشركة الأم لاستيعاب الخسائر المتراكمة البالغة 952 ﷼ مليون كما في 31 ديسمبر 2021م. لم تتم الموافقة عليها بعد من قبل المساهمين.

2. خلال عام 2022م، وقعت المجموعة اتفاقية تمويل مرابحة مع بنك الرياض بمبلغ 150 ﷼ مليون. وفقًا لبنود الاتفاقية، فإن مدة تسهيل المرابحة هي ثلاث سنوات تشمل 6 أشهر فترة سماح. يتم سداد التسهيل على 36 قسطًا شهريًا تبدأ بعد 6 أشهر من تاريخ توقيع الاتفاقية. تم توقيع الاتفاقية في نوفمبر2022م.

3. قروض الشركات التابعة لدول مجلس التعاون الخليجي مضمونة بضمان الشركة المقدم من الشركة الأم. التسهيلات قصيرة الأجل وفقًا لشروط السوق السائدة.

4. خلال عام 2023م حصلت المجموعة على 2 قروض جديد من بنوك خارج المملكة العربية السعودية لدعم عمليات التشغيل، بقيمة 15 مليون دولار أمريكي و25 مليون دولار أمريكي (56.2 مليون ريال سعودى و 93.7 مليون ريال سعودى، على التوالى).

5. خلال عام 2023م حصلت الشركات التابعة خارج المملكة العربية السعودية على قرضين جديدين لدعم عمليات التشغيل فى هذه البلدان، الأول بقيمة 42.1 مليون ريال سعودى والأخر بقيمة 22.6 مليون ريال سعودى.

6. خلال عام 2024م قامت شركة تابعة دولية بالحصول علي على تسهيلات ائتمانية بقيمة 38,1 ﷼ مليون. منها 22 ﷼ مليون لتمويل رأس المال بالعملة المحلية الخاصة بهم، وكان الغرض من الحصول علي هذا القرض دعم نشاط الشركة. 8,6 ﷼ مليون من دولة أخرى بشروط سداد مدتها 18 شهرًا. وحصلت الشركة التابعة الدولية على قرض من شركة تابعة لمساهم غير مسيطر بقيمة 7,5 ﷼ مليون. ويهدف هذا القرض إلى ضمان استمرارية عمليات الشركة فيما يتعلق بمتاجر التجزئة، بالإضافة إلى إبرام عقود التوريد وتنفيذها ودفع مستحقاتها لتطوير هذه العلامات التجارية والمتاجر.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

16. الذمم التجارية الدائنة وذمم دائنة أخرى

راجع إيضاح 5-ص فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
الذمم التجارية			
ذمم تجارية للموردين		**500,920,182**	413,413,178
ذمم تجارية للمؤجرين		**100,966,420**	110,408,642
		601,886,602	523,821,820
الذمم الدائنة الاخرى			
مستحق لأطراف ذات علاقة	30 ب	**453,247,163**	192,644,723
ضريبة القيمة المضافة المستحقة		**335,935,022**	198,038,199
المقاولون وأخري		**174,253,161**	176,154,926
رواتب ومزايا الموظفين		**20,693,125**	60,823,186
الملكية		**-**	13,430,023
		984,128,471	641,091,057
المصروفات المستحقة			
الدخل المؤجل من المالك		**61,007,471**	57,770,000
مستحقات لذمم غير تجارية		**53,222,604**	42,782,939
تكلفة التمويل المستحقة		**46,475,406**	64,401,833
المستحقات الحكومية		**1,178,252**	512,734
بضاعة الأمانة		**-**	15,688,627
المستحقات الاخرى		**51,612,271**	54,017,588
		213,496,004	235,173,721
إجمالى الذمم التجارية والذمم الدائنة الاخرى		**1,799,511,077**	1,400,086,598

لم تلتزم الشركة بالمواعيد القانونية لسداد التزامات ضريبة القيمة المضافة لبضعة أشهر في عام 2024م، مما أدى إلى فرض عدة غرامات وعقوبات مالية على الشركة. وقد أطلقت هيئة الزكاة والدخل والجمارك (ZATCA) مبادرة سارية المفعول منذ 1 يناير 2025م حتى 30 يونيو 2025م، والتي تهدف إلى السماح للشركات بتقسيط مستحقات ضريبة القيمة المضافة المتأخرة على فترة زمنية قصيرة، مع الاستفادة من التنازل عن الغرامات والعقوبات المالية، بما في ذلك تلك المتعلقة بالتأخر في السداد. توفر هذه المبادرة للشركات فرصة أكثر مرونة لتسوية التزاماتها المالية. وحالياً، تجري الشركة مناقشات في مرحلة متقدمة مع الهيئة لإتمام إتفاقية لتقديم خطة سداد للمبالغ المستحقة على أقساط. ونتيجة لذلك، تتوقع الشركة أنها ستستفيد من الإعفاء من الغرامات والعقوبات المالية وأن إمكانية تكبد مثل هذه العقوبات إمكانية بعيدة.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

17. منافع الموظفين

راجع إيضاح 5-ق فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

تدير المجموعة خطط مزايا محددة غير ممولة لموظفيها الدائمين كما هو مطلوب بموجب قانون العمل السعودي ووفقًا للمتطلبات القانونية المحلية للشركات التابعة الأجنبية. تستند المدفوعات بموجب الخطة إلى رواتب ومكافآت الموظفين النهائية وسنوات خدمتهم التراكمية في تاريخ إنهاء خدمتهم.

أ. الحركة في التزام منافع الموظفين

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
الرصيد في 1 يناير	**89,333,116**	95,948,028
المدرج في الربح أو الخسارة		
تكلفة الخدمة الحالية	**15,275,701**	17,857,600
تكلفة الفائدة	**4,432,316**	4,479,336
	19,708,017	22,336,936
المدرج في الدخل الشامل الأخر		
(أرباح) خسائر الاكتوارية الناتجة عن:		
- الافتراضات المالية	**(2,940,481)**	(3,889,576)
- الافتراضات الاخرى وتعديلات الخبرة	**2,432,867**	2,445,482
	(507,614)	(1,444,094)
أخرى		
الفوائد المدفوعة	**(30,240,855)**	(20,271,864)
المحول إلى أصول محتفظ بها للبيع	**(4,363,874)**	(7,235,890)
الرصيد في 31 ديسمبر	**73,928,790**	89,333,116

ب. الافتراضات الاكتوارية الهامة

الافتراضات الاكتوارية الهامة المستخدمة كما يلي:

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
الافتراضات الاقتصادية		
معدل الخصم الاجمالي	**%5.50**	%5.00
تضخم الاسعار	**%2.00**	%2.0
معدل نمو الرواتب	**%3.00**	%3.00
افتراضات الموظفين		
عدد الموظفين	**4,637**	6,774
متوسط عمر الموظفين (سنوات)	**33.6**	33
متوسط سنوات الخدمة	**5**	4

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

ج. تحليل الحساسية

إن حساسية التزام المزايا المحددة للتغيرات في الافتراضات الأساسية الموزونة التي تم إجراؤها في الحساب هي كما يلي:

	31 ديسمبر 2024م		31 ديسمبر 2023م	
	زيادة	نقص	زيادة	نقص
تضخم الرواتب (1% تغير)	**7,477,806**	**(6,432,808)**	8,678,605	(7,364,112)
معدل الخصم (1% تغير)	**(6,115,299)**	**7,218,660**	(7,171,314)	8,587,683

18. مطلوبات الزكاة والضريبة

راجع إيضاح 5-ر فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

أ. المبالغ المعترف بها في الربح والخسارة والمركز المالي

المبالغ المعترف بها في قائمة الربح والخسارة

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
مصروف الزكاة عن السنة الحالية	18 ب	**36,986,395**	31,267,747
مصروف ضريبة الدخل للسنة الحالية	18 ج	**23,615,994**	17,498,840
		60,602,389	48,766,587

المبالغ المعترف بها في قائمة المركز المالي

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
مطلوبات الزكاة المستحقة	18 ب	**99,324,253**	85,054,391
مطلوبات ضريبة الدخل المستحقة	18 ج	**(95,388)**	1,522,208
		99,228,865	86,576,599

ب. الزكاة

1. الحركة في التزام الزكاة كما يلي:

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
الرصيد في 1 يناير		**85,054,391**	62,722,287
الزكاة			
السنة الحالية		**-**	6,960,204
السنوات السابقة		**36,986,395**	24,307,543
صافي الزكاة خلال السنة		**36,986,395**	31,267,747
المدفوع (أ)		**(22,716,533)**	(8,935,643)
الرصيد في 31 ديسمبر		**99,324,253**	85,054,391

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

2. يكون احتساب مصروف الزكاة على النحو التالي:

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
حقوق المساهمين والذمم الدائنة الاخرى		**2,414,561,887**	5,450,174,127
صافي الدخل المعدل		**(197,463,333)**	140,043,005
الاستقطاعات والتعديلات الاخرى		**(3,210,789,284)**	(5,346,401,885)
وعاء الزكاة		**(796,227,397)**	278,408,147
الزكاة بنسبة 2.5% (الأعلى من صافي الدخل المعدل أو وعاء الزكاة)		**-**	6,960,204

3. موقف الربط الزكاة على النحو التالي:

قدمت الشركة إقراراتها الزكوية إلى هيئة الزكاة والضريبة والجمارك لجميع السنوات حتى السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2023م.

أصدرت هيئة الزكاة والضريبة والجمارك الربوط الزكوية النهائية للأعوام من 2015م إلى 2018م، ونتج عنها التزامات زكوية إضافية قدرها 60.3 ﷼ مليون. وقد قامت الشركة بتكوين جميع المخصصات اللازمة لتغطية المبالغ المستحقة حتي يتم إصدر قرار نهائي من الأمانة العامة للجان الزكاة والضريبية والجمارك. كما انتهت الشركة من إعداد ربوطها الزكوية للسنة المالية 2019، والتي نتج عنها التزام زكوي إضافي قدره 13 ﷼ مليون، ووفرت المخصصات اللازمة لذلك.

أصدرت هيئة الزكاة والضريبة والجمارك الربوط الزكوية النهائية للأعوام من 2020م إلى 2023م دون أي التزامات زكوية إضافية.

ج. ضريبة الدخل

1. حركة التزام ضريبة الدخل كما يلي:

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
الرصيد الإفتتاحي	**1,522,208**	7,763,181
ضريبة الدخل والضريبة المؤجلة للسنة الحالية	**23,615,994**	17,498,841
المدفوع	**(25,233,590)**	(23,739,814)
الرصيد الختامي	**(95,388)**	1,522,208

2. موقف ضريبة الدخل على النحو التالي:

تم تقديم إقرارات ضريبة الدخل للشركات التابعة في مصر ،أذربيجان، كازاخستان، الأردن، أرمينيا وجورجيا لجميع السنوات حتى 31 ديسمبر 2023م.

تخضع إقرارات ضريبة الدخل للشركات التابعة المذكورة أعلاه للمراجعة من قبل السلطات الضريبية ذات الصلة. كما في 31 ديسمبر 2024م، لا توجد تقييمات سلبية معلقة تتعلق بضريبة الدخل في أي من الشركات التابعة. لدى المجموعة التزامات ضريبية مستحقة ولا توجد غرامات كبيرة بموجب السلطات القضائية المحلية بسبب التأخير في تقديم الإقرارات الضريبية للشركات التابعة المذكورة أعلاه.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

19. رأس المال

رأس مال الشركة كما في 31 ديسمبر 2024م و 31 ديسمبر 2023م هو على النحو التالي:

	31 ديسمبر 2024م			31 ديسمبر 2023م	
	عدد الأسهم	القيمة الاسمية	عدد الأسهم	القيمة الاسمية	الإجمالي
رأس المال العادي	**114,766,448**	**10**	**1,147,664,480**	10	1,147,664,480

20. القطاعات التشغيلية

راجع إيضاح -5ذ فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

أ. أساس التجزئة

لدى المجموعة الأقسام الإستراتيجية الثلاثة التالية ، وهي قطاعات التقرير عنها. تقدم هذه الأقسام منتجات وخدمات مختلفة وتتم إدارتها بشكل منفصل لأنها تتطلب استراتيجيات تسويق مختلفة.

يقوم الرئيس التنفيذي للمجموعة (مدير العمليات صانع القرار) بمراجعة تقارير الإدارة الداخلية على أساس ربع سنوي على الأقل.

القطاعات التي يجب الابلاغ عنها

يصف الجدول التالي عمليات كل مقطع من قطاعات التقرير:

القطاعات التي يجب الابلاغ عنها	العمليات
تجزئة الأزياء	تشمل بشكل أساسي مبيعات الملابس والأحذية والإكسسوارات من خلال منافذ بيع التجزئة
الترفيه الداخلي	مراكز لعب الاطفال
الأطعمة والمشروبات	مقاهي ومطاعم

المعلومات الجغرافية

تعمل المجموعة من خلال منافذ البيع بالتجزئة المختلفة ، والترفيه الداخلي للأطفال في المملكة العربية السعودية (محليّا) والجغرافيا الدولية التي تشمل في المقام الأول الأردن ومصر وجمهورية كازاخستان والولايات المتحدة الأمريكية وجمهورية أذربيجان وجورجيا وأرمينيا والمغرب.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

ب. معلومات حول القطاعات التي يجب الإبلاغ عنها والمعلومات الجغرافية

المعلومات القطاعية من عمليات هذه القطاعات مبينة أدناه:

	القطاعات التشغيلية					القطاعات الجغرافية				
	أزياء التجزئة		الترفيه الداخلي	الأغذية والمشروبات	معاملات القطاعات التي تم استبعادها	مبيعات محلية		دولية		معاملات القطاعات التي تم استبعادها
	العمليات المستمرة	العمليات غير المستمرة			الاجمالي	العمليات المستمرة	العمليات غير المستمرة	العمليات المستمرة	العمليات غير المستمرة	الاجمالي
	المبالغ بآلاف الريالات السعودية					المبالغ بآلاف الريالات السعودية				
31 ديسمبر 2024م										
الربح أو الخسارة										
الإيرادات	4,516,663	300,838	68,144	327,846	5,213,491	3,509,827	300,839	1,334,681	68,144	5,213,491
الاهلاك والإطفاء	(117,414)	(9,559)	(13,880)	(18,491)	(159,344)	(118,014)	(9,559)	(17,891)	(13,880)	(159,344)
تكاليف التمويل	(277,957)	(9,665)	(1,095)	(7,566)	(296,283)	(241,563)	(9,665)	(43,960)	(1,095)	(296,283)
صافي الخسارة	(121,487)	(51,249)	(1,081)	(23,646)	(197,463)	(253,295)	(45,888)	108,161	(6,441)	(197,463)
قائمة المركز المالي										
الموجودات غير المتداولة	6,467,928	170,408	-	223,537	3,465,568	6,216,531	170,408	474,934	-	3,465,568
الموجودات المتداولة	1,117,420	27,411	-	(24,711)	1,120,120	765,193	27,411	327,516	-	1,120,120
اجمالي المطلوبات	(5,129,636)	(241,476)	-	(232,713)	(5,603,825)	(4,831,367)	(241,476)	(530,982)	-	(5,603,825)

	القطاعات التشغيلية					القطاعات الجغرافية				
	أزياء التجزئة		الترفيه الداخلي	الأغذية والمشروبات	معاملات القطاعات التي تم استبعادها	مبيعات محلية		دولية		معاملات القطاعات التي تم استبعادها
	العمليات المستمرة	العمليات غير المستمرة			الاجمالي	العمليات المستمرة	العمليات غير المستمرة	العمليات المستمرة	العمليات غير المستمرة	الاجمالي
	المبالغ بآلاف الريالات السعودية					المبالغ بآلاف الريالات السعودية				
31 ديسمبر 2023م										
الربح أو الخسارة										
الإيراد	4,292,038	782,042	72,081	379,184	5,525,345	3,615,746	755,848	1,055,476	98,275	5,525,345
الاهلاك والإطفاء	(112,752)	(22,504)	(16,038)	(23,543)	(174,837)	(124,143)	(21,193)	(12,152)	(17,349)	(174,837)
تكاليف التمويل	(321,933)	(25,381)	(1,635)	(6,163)	(355,112)	(301,636)	(23,810)	(26,460)	(3,206)	(355,112)
صافي الخسارة	(993,440)	(82,036)	(5,811)	(31,520)	(1,112,807)	(1,359,812)	(61,369)	334,852	(26,478)	(1,112,807)
قائمة المركز المالي										
الموجودات غير المتداولة	6,726,178	246,206	61,412	248,217	4,336,912	6,498,750	246,206	537,057	-	4,336,912
الموجودات المتداولة	1,378,465	63,775	(6,105)	(15,424)	1,420,711	1,047,460	63,775	309,476	-	1,420,711
اجمالي المطلوبات	(5,999,251)	(268,197)	(54,226)	(242,256)	(6,563,930)	(5,647,013)	(268,197)	(648,720)	-	(6,563,930)

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

21. الإيرادات

راجع إيضاح 5-ج فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

تحقق المجموعة إيرادات بشكل أساسي من بيع البضائع. يتم الاعتراف بالإيرادات عندما يحصل العميل على ضوابط على البضائع في وقت ما ، أي عند التسليم والإقرار بالبضائع. في الجدول التالي ، تم تصنيف الإيرادات من العقود مع العملاء حسب السوق الجغرافي الأساسي ومصادر الإيرادات الرئيسية:

	31 ديسمبر 2024م		
	المملكة العربية السعودية	الدول الأخرى	الاجمالي
ملابس	2,563,381,174	1,308,277,722	3,871,658,896
أحذية واكسسوارات	86,557,673	22,881,640	109,439,313
اخرى	532,042,496	3,521,917	535,564,413
قطاع الأزياء	3,181,981,343	1,334,681,279	4,516,662,622
الأطعمة والمشروبات	327,846,068	-	327,846,068
اجمالي الايرادات	3,509,827,411	1,334,681,279	4,844,508,690

	31 ديسمبر 2023م		
	المملكة العربية السعودية	الدول الأخرى	الاجمالي
ملابس	2,681,676,312	1,036,410,462	3,718,086,774
أحذية واكسسوارات	122,876,026	14,984,879	137,860,905
اخرى	432,052,486	4,080,162	436,132,648
قطاع الأزياء	3,236,604,824	1,055,475,503	4,292,080,327
الأطعمة والمشروبات	379,142,870	-	379,142,870
اجمالي الايرادات	3,615,747,694	1,055,475,503	4,671,223,197

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

22. الدخل والمصروفات

راجع إيضاح 5-د فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

أ. تكلفة الايرادات

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
تكلفة البضائع	3,274,682,522	3,055,561,700
رواتب ومزايا الموظفين	420,028,147	454,326,086
استهلاك اصل حق استخدام	308,038,844	321,052,872
مصاريف الإيجار	75,573,530	94,305,627
المرافق والصيانة	52,555,625	53,445,806
التأمين	11,164,870	11,635,884
سفر	9,773,328	8,916,209
الرسوم المصرفية	9,123,480	6,501,045
الرسوم المهنية	8,929,343	7,329,604
اخرى	43,116,631	61,428,019
	4,212,986,320	4,074,502,852

1. تتضمن تكلفة البضائع مخصص المخزون بمبلغ 56 ﷼ مليون (31 ديسمبر 2023م: 111.4 ﷼ مليون) علاوة على ذلك، تتضمن أيضًا رسوم قدرها 3.2 ﷼ مليون (31 ديسمبر 2023م: 30.3 ﷼ مليون) تتعلق بتخفيض المخزون إلى صافي القيمة الممكن تحقيقها والتي تم الاعتراف بها مباشرة كمصروف ولم يتم توجيهها من خلال حساب مخصص للمخزون.

ب. مصروفات بيع وتوزيع

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
رواتب ومزايا الموظفين	47,707,906	58,045,325
الدعاية والإعلان	37,209,275	45,912,498
الرسوم المصرفية	15,294,807	20,098,094
سوم الشحن والتوزيع	9,309,547	1,008,437
رسوم الإيجار	4,179,853	9,399,412
المرافق والصيانة	2,582,524	2,472,783
سفر	1,688,309	3,176,326
اخرى	8,082,587	7,332,229
	126,054,808	147,445,104

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

ج. مصروفات عمومية وإدارية

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
رواتب ومزايا الموظفين	**129,025,374**	182,029,278
الرسوم المهنية	**35,965,985**	55,910,613
القرطاسية واللوازم	**27,711,686**	20,026,747
مصاريف الإيجار	**21,022,430**	20,914,531
السفر والمواصلات	**18,493,710**	24,576,341
الرسوم المصرفية	**10,212,494**	8,950,831
المرافق والصيانة	**8,385,299**	7,419,335
الدعاية والإعلان	**5,700,763**	28,381,799
الرسوم الحكومية ذات الصلة	**4,170,306**	13,370,437
التأمين	**1,306,733**	1,398,980
اخرى	**19,370,118**	20,008,483
	281,364,898	382,987,375

د. مصروفات تشغيلية اخرى

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
شطب ممتلكات ومعدات و أصول غير ملموسة	**41,505,595**	221,590,354
خسارة ائتمانية متوقعة	**24,013,772**	33,139,485
خسائر استبعاد استثمار فى شركة تابعة	**1,307,461**	7,122,648
خسارة إنهاء عقد الإيجار	**876,703**	-
خسائر فروق العملات الأجنبية	**-**	28,841,070
مخصص مستحقات الدفع	**(36,074,477)**	37,348,155
مصروفات تشغيلية اخرى	**2,889,148**	4,334,363
	34,518,202	332,376,075

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

هـ. ايرادات تشغيلية أخرى

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
أرباح من بيع العلامات تجارية	**210,246,153**	-
إيرادات من مالكي مراكز التسوق الجديدة	**18,668,729**	78,509,992
إيرادات من الامتياز الفرعي	**10,032,290**	9,927,747
أرباح فروق عملات اجنبية	**4,688,228**	-
امتياز الإيجار لعقود الإيجار	**-**	3,527,303
أرباح من انهاء عقد الإيجار	**-**	1,246,522
أخرى	**35,374,663**	57,480,174
	279,010,063	150,691,738

و. تكاليف التمويل على القروض والتسهيلات

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
تكاليف تمويلية على القروض والتسهيلات	**187,028,960**	119,277,006
اطفاء الرسوم المقدمة	**1,858,098**	2,354,859
	188,887,058	121,631,865

23. خسارة السهم الأساسية والمخفضة

راجع إيضاح -5ت فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية.

تم احتساب الخسارة الأساسية والمخفضة للسهم على أساس الخسارة التالية المنسوبة إلى المساهمين العاديين والمتوسط المرجح لعدد الأسهم العادية القائمة.

أ. خسارة السهم من العمليات المستمرة

	ايضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
الخسارة المنسوبة إلى المساهمين العاديين		**(151,208,872)**	(1,089,915,428)
المتوسط المرجح لعدد الأسهم العادية	19	**114,766,448**	114,766,448
		(1.32)	(9.50)

ب. خسارة السهم من العمليات غير المستمرة

	ايضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
الخسارة المنسوبة إلى المساهمين العاديين		**(52,329,706)**	(87,846,648)
المتوسط المرجح لعدد الأسهم العادية	19	**114,766,448**	114,766,448
		(0.46)	(0.77)

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

24. الأدوات المالية - القيم العادلة وإدارة المخاطر

راجع إيضاح 5ك، 5ل فيما يتعلق بالسياسات المحاسبية

أ. التصنيف المحاسبي والقيم العادلة

نظرًا لأن الأدوات المالية للمجموعة يتم تجميعها وفقًا لمبدأ التكلفة التاريخية ، باستثناء استثمارات حقوق الملكية المدرجة بالقيمة العادلة من خلال الدخل الشامل الآخر والقيمة العادلة في الربح أو الخسارة والتي يتم تسجيلها بالقيمة العادلة ، يمكن أن تنشأ فروق بين القيم الدفترية وتقديرات القيمة العادلة. تعتقد الإدارة أن القيمة العادلة للموجودات والمطلوبات المالية للمجموعة لا تختلف جوهريًا عن قيمتها الدفترية.

يوضح الجدول التالي القيم الدفترية والقيم العادلة للموجودات المالية والمطلوبات المالية ، بما في ذلك مستوياتها في التسلسل الهرمي للقيمة العادلة. لا تتضمن معلومات القيمة العادلة للتسلسل الهرمي للموجودات المالية والمطلوبات المالية التي لم يتم قياسها بالقيمة العادلة إذا كانت القيمة الدفترية هي تقريب معقول للقيمة العادلة.

	كما في 31 ديسمبر 2024م				
		القيمة العادلة			
	القيمة الدفترية	المستوى 1	المستوى 2	المستوى 3	المجموع
الأدوات المالية					
من خلال الدخل الشامل الاخر - حقوق الملكية					
المراكز المصرية للتنمية العقارية	84,371,912	-	-	84,371,912	84,371,912

	كما في 31 ديسمبر 2023م				
		القيمة العادلة			
	القيمة الدفترية	المستوى 1	المستوى 2	المستوى 3	المجموع
الأدوات المالية					
من خلال الربح والخسارة					
المطلوبات مشتقة	(31,600,110)	-	(31,600,110)	-	(31,600,110)
من خلال الدخل الشامل الاخر - حقوق الملكية					
المراكز المصرية للتنمية العقارية	74,189,014	-	-	74,189,014	74,189,014

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

ب. التقييم والمدخلات الهامة غير القابلة للرصد

توضح الجداول التالية تقنيات التقييم والمدخلات الهامة غير القابلة للرصد المستخدمة في قياس الاستثمارات المذكورة أعلاه:

النوع	طرق التقييم والمدخلات الهامة غير القابلة للرصد
الأوراق المالية	يعتمد نموذج التقييم على التدفقات النقدية المخصومة ويأخذ في الاعتبار القيمة الحالية للدخل المستقبلي المتوقع المستحق بموجب اتفاقيات الإيجار والاستحواذ المتوقع للوحدات الشاغرة ، مخصومًا باستخدام معدل الخصم المعدل حسب المخاطر. يتم تعديل التقدير لصافي دين الشركة المستثمر فيها.. تتضمن المدخلات الهامة غير القابلة للرصد التدفقات النقدية المتوقعة ومعدل الخصم المعدل بالمخاطر. تزيد (تنقص) القيمة العادلة المقدرة إذا - كانت التدفقات النقدية المتوقعة أعلى (أقل) ؛ أو - كان معدل الخصم المعدل حسب المخاطر أقل (أعلى).
الإلتزامات المشتقة	يتم احتساب القيمة العادلة على أنها القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية المقدرة. تستند تقديرات التدفقات النقدية المستقبلية ذات السعر المتغير إلى معدلات المبادلة المدرجة وأسعار العقود الآجلة ومعدلات الاقتراض بين البنوك. يتم خصم التدفقات النقدية المقدرة باستخدام منحنى العائد الذي تم إنشاؤه من مصادر مماثلة والذي يعكس السعر المعياري بين البنوك ذي الصلة المستخدم من قبل المشاركين في السوق لهذا الغرض عند تسعير مقايضات أسعار الفائدة. يخضع تقدير القيمة العادلة لتعديل مخاطر الائتمان التي تعكس مخاطر الائتمان للمجموعة والطرف المقابل؛ يتم حساب هذا على أساس هوامش الائتمان المشتقة من مقايضة التخلف عن السداد الحالية أو أسعار السندات.

ت. إدارة المخاطر المالية

تتعرض المجموعة للمخاطر التالية الناتجة عن الأدوات المالية:

- مخاطر الائتمان
- مخاطر السيولة
- مخاطر السوق
- مخاطر إدارة رأس المال

يتحمل مجلس إدارة الشركة المسؤولية الكاملة عن إنشاء ومراقبة إطار عمل إدارة المخاطر للمجموعة. قام مجلس الإدارة بتشكيل لجنة إدارة المخاطر ، وهي مسؤولة عن تطوير ومراقبة سياسات إدارة المخاطر للمجموعة. تقدم اللجنة تقارير منتظمة إلى مجلس الإدارة عن أنشطتها.

تم وضع سياسات إدارة المخاطر للمجموعة لتحديد وتحليل المخاطر التي تواجهها المجموعة ، لوضع حدود وضوابط مناسبة للمخاطر ومراقبة المخاطر والالتزام بالحدود. تتم مراجعة سياسات وأنظمة إدارة المخاطر بانتظام لتعكس التغيرات في ظروف السوق وأنشطة المجموعة. تهدف المجموعة ، من خلال معايير وإجراءات التدريب والإدارة ، إلى الحفاظ على بيئة رقابية منضبطة وبناءة يفهم فيها جميع الموظفين أدوارهم والتزاماتهم.

تشرف لجنة التدقيق التابعة للشركة على كيفية مراقبة الإدارة للامتثال لسياسات وإجراءات إدارة المخاطر للمجموعة ومراجعة مدى كفاية إطار عمل إدارة المخاطر فيما يتعلق بالمخاطر التي تواجهها المجموعة. يساعد التدقيق الداخلي لجنة التدقيق في أداء دورها. يقوم التدقيق الداخلي بإجراء مراجعات منتظمة ومخصصة لضوابط وإجراءات إدارة المخاطر ، ويتم إبلاغ نتائجها إلى لجنة التدقيق.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

1. مخاطر الائتمان

مخاطر الائتمان هي مخاطر فشل الطرف الآخر في الوفاء بالتزاماته مما يؤدي إلى تكبد المجموعة خسارة مالية. لا يوجد لدى المجموعة تركز هام لمخاطر الائتمان. تعرض المجموعة لمخاطر الائتمان كما يلي:

	الايضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
النقد في البنك	14	**237,183,226**	214,358,669
السلف والودائع والذمم المدينة الأخرى		**59,341,881**	57,718,635
		296,525,107	272,077,304

مخاطر الائتمان على الذمم المدينة والأرصدة المصرفية محدودة على النحو التالي:

- أرصدة نقدية محتفظ بها لدى بنوك ذات تصنيفات ائتمانية جيدة تتراوح من BBB إلى A +.
- تحتسب المجموعة خسائر انخفاض القيمة على أساس تقديرها للخسائر المتكبدة فيما يتعلق بالذمم المدينة. المكونات الرئيسية لهذا المخصص هي عنصر الخسارة المتوقعة لعملاء محددين وكذلك عنصر الخسارة الإجمالية المقدرة لمجموعة من العملاء المماثلين.
- الوضع المالي للأطراف ذات العلاقة مستقر. لم يكن هناك ذمم مدينة متأخرة أو منخفضة القيمة من أطراف ذات علاقة.

2. مخاطر السيولة

مخاطر السيولة هي المخاطر التي قد تواجه المجموعة صعوبة في جمع الأموال للوفاء بالالتزامات المرتبطة بالأدوات المالية. قد تنتج مخاطر السيولة عن عدم القدرة على بيع أصل مالي بسرعة بمبلغ قريب من قيمته العادلة.

تراقب الإدارة مخاطر السيولة بشكل منتظم وتضمن توفر أموال كافية للوفاء بالالتزامات المستقبلية للمجموعة.

يلخص الجدول أدناه الاستحقاقات التعاقدية للمطلوبات المالية في نهاية فترة التقرير. هذه المبالغ مجمعة وغير مخصومة وتتضمن مدفوعات الفائدة المقدرة.

		تدفقات نقدية تعاقدية		
الالتزامات المالية	القيمة الدفترية	أقل من سنة	من 1 الى 5 سنوات	أكثر من 5 سنوات
31 ديسمبر 2024م				
القروض	**1,842,618,941**	**814,459,000**	**1,218,862,793**	**-**
التزامات الايجار	**1,547,061,727**	**259,951,044**	**709,779,532**	**1,127,289,728**
ذمم تجارية دائنة وأخرى	**1,799,511,077**	**1,799,511,077**	**-**	**-**
	5,189,191,745	**2,873,921,121**	**1,928,642,325**	**1,127,289,728**
31 ديسمبر 2023م				
القروض	2,506,770,776	1,178,338,344	1,765,079,218	-
التزامات الايجار	2,134,259,647	578,755,711	929,973,096	1,400,516,391
ذمم تجارية دائنة وأخرى	1,400,086,598	1,400,086,598	-	-
بنك سحب علي المكشوف	47,105,695	47,105,695	-	-
	6,088,222,716	3,204,286,348	2,695,052,314	1,400,516,391

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

3. مخاطر السوق

مخاطر السوق هي مخاطر التغيرات في أسعار السوق - مثل أسعار صرف العملات الأجنبية وأسعار العمولات - التي ستؤثر على دخل المجموعة أو قيمة ما تمتلكه من أدوات مالية. الهدف من إدارة مخاطر السوق هو إدارة ومراقبة التعرض لمخاطر السوق ضمن معايير مقبولة ، مع تحسين العائد.

مخاطر العملة

من المخاطر أن تتقلب قيمة الأداة المالية بسبب التغيرات في أسعار صرف العملات الأجنبية. تنشأ مخاطر العملة عندما تكون المعاملات التجارية المستقبلية والموجودات والمطلوبات المعترف بها مقومة بعملات ليست العملات الوظيفية لكيانات المجموعة وهي اليورو والدولار الأمريكي والجنيه الإسترليني والدرهم الإماراتي والجنيه المصري. تراقب الإدارة التقلبات في أسعار صرف العملات ، وقد تم احتساب تأثير تقلبات العملة في البيانات المالية الموحدة.

في نهاية العام ، كان لدى المجموعة مخاطر صافي العملات الرئيسية التالية بالعملات الأجنبية. المعروض أدناه هو الأصول والخصوم النقدية ، صافي بالعملات الأجنبية:

التعرض لتقلبات العملات الاجنبية	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
اليورو	**(95,756,261)**	(57,864,975)
الدولار الأمريكي	**(34,632,564)**	(43,294,306)
الجنيه الإسترليني	**599,121**	(1,653,645)
الدرهم الإماراتي	**(1,521,355)**	(580,913)
الدولار السنغافوري	**(392,892)**	(1,188,617)

تم تطبيق معدلات الصرف الهامة التالية:

	معدل الصرف المتوسط		معدل الصرف في نهاية السنة	
	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
اليورو	**4.03**	4.07	**3.91**	4.14
الدولار الأمريكي	**3.76**	3.76	**3.76**	3.75
الجنيه الإسترليني	**4.74**	4.65	**4.72**	4.77
الدرهم الإماراتي	**1.02**	1.02	**1.02**	1.02
الجنيه المصري	**0.08**	0.13	**0.07**	0.12

تحليل الحساسية

يوضح الجدول أدناه العملات غير المرتبطة التي تتعرض لها المجموعة بشكل كبير على موجوداتها ومطلوباتها النقدية. يحسب التحليل تأثير الحركة الممكنة المعقولة لسعر العملة مقابل الريال السعودي، مع ثبات جميع المتغيرات الأخرى، على بيان الربح أو الخسارة المجمع.

		31 ديسمبر 2024م		31 ديسمبر 2023م	
عملية اجنبية	التغير في العملة	تقوية	ضعف	تقوية	ضعف
اليورو	+/-10%	**(37,460,000)**	**37,460,000**	(23,956,000)	23,956,000
الجنيه الإسترليني	+/-10%	**283,000**	**(283,000)**	(789,000)	789,000
الدرهم الإماراتي	+/-10%	**(155,439)**	**155,439**	(59,253)	59,253
		(37,299,439)	**37,299,439**	(24,804,253)	24,804,253

نظرًا لأن الريال السعودي مرتبط بالدولار الأمريكي ، فإن المجموعة غير معرضة لمخاطر عملة كبيرة تنشأ عن الدولار الأمريكي.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

مخاطر سعر العمولة

هو التعرض لمخاطر مختلفة مرتبطة بتأثير التقلبات في أسعار العمولات السائدة على المركز المالي للمجموعة والتدفقات النقدية. تحمل التسهيلات المصرفية الإسلامية (مرابحة) وصكوك بمبلغ 1,487 ﷼ مليون كما في 31 ديسمبر 2024م (31 ديسمبر 2023م: 2,135 ﷼ مليون). رسوم عمولة تمويل بأسعار السوق السائدة.

تتمثل سياسة المجموعة في إدارة رسوم التمويل باستخدام مزيج من الديون ذات معدلات العمولات الثابتة والمتغيرة.

تحليل الحساسية

يوضح الجدول التالي حساسية الدخل للتغيرات المعقولة الممكنة في أسعار العمولات ، مع ثبات جميع المتغيرات الأخرى.

	العملة	الزيادة / النقص في النقاط الأساسية لمعدلات العمولة	التأثير على دخل السنة
31 ديسمبر 2024م	﷼	**+30**	**(6,640,052)**
	﷼	**-30**	**6,640,052**
31 ديسمبر 2023م	﷼	+30	(5,763,379)
	﷼	-30	5,763,379

4. مخاطر إدارة رأس المال

تتمثل سياسة مجلس الإدارة في الحفاظ على قاعدة رأسمالية فعالة للحفاظ على ثقة المستثمر والدائن والسوق ودعم التنمية المستقبلية لأعماله. يقوم مجلس الإدارة بمراقبة العائد على رأس المال المستخدم ومستوى توزيعات الأرباح للمساهمين العاديين.

أهداف المجموعة عند إدارة رأس المال هي:

1) لحماية قدرة المنشأة على الاستمرار كمنشأة مستمرة ، بحيث يمكنها الاستمرار في تقديم عوائد للمساهمين ومزايا لأصحاب المصلحة الآخرين ، و
2) لتوفير عائد مناسب للمساهمين

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

25. حقوق الملكية غير المسيطرة (الحصص غير المسيطرة)

انظر الى السياسة المحاسبية في إيضاح 5-أ

يلخص الجدول التالي المعلومات المتعلقة بكل شركة من الشركات التابعة للمجموعة التي لديها حصص غير مسيطرة ذات أهمية ، قبل أي عمليات حذف داخل المجموعة:

الرصيد كما في 31 ديسمبر 2024م	مجموعة أذربيجان للتجزئة ذ.م.م	مجموعة أرمينيا ش.ج.م	مصر	شركة بوابة الغذاء	أوزبكستان	المجموع
نسبة الحصص غير المسيطرة	%15	%4	%2	%30	%20	
الموجودات غير المتداولة	106,869,827	58,830,092	94,631,526	25,400,998	37,083,257	322,815,700
الموجودات المتداولة	67,908,842	55,294,959	26,130,368	23,022,737	11,996,598	184,353,504
مطلوبات غير متداولة	(53,226,020)	(45,076,915)	(4,930,429)	(23,060,683)	(5,026,738)	(131,320,785)
المطلوبات المتداولة	(58,195,753)	(4,687,950)	(9,023,845)	(83,305,323)	(40,606,558)	(195,819,429)
صافي الموجودات	63,356,896	64,360,186	106,807,620	(57,942,271)	3,446,559	180,028,990
صافي (المطلوبات)/ الموجودات للحصص غير المسيطرة	(5,495,212)	2,400,306	(5,141,206)	(17,382,077)	689,312	(24,928,877)
الإيرادات	335,231,215	186,683,157	32,909,954	115,445,619	132,499,837	802,769,782
الربح / (الخسارة)	32,672,437	13,612,812	(5,809,568)	(2,301,686)	7,182,815	45,356,810
الربح / (الخسارة) للحصص غير المسيطرة	4,900,866	544,512	(116,191)	(690,506)	1,436,563	6,075,244

الرصيد كما في 31 ديسمبر 2023م	مجموعة أذربيجان للتجزئة ذ.م.م	مجموعة أرمينيا ش.ج.م	موديلز أون القابضة المحدودة	مصر	شركة بوابة الغذاء	أوزبكستان	المجموع
نسبة الحصص غير المسيطرة	%15	%4	%49	%2	%30	%20	-
الموجودات غير المتداولة	74,905,263	58,518,556	-	111,523,884	58,008,821	29,120,089	332,076,613
الموجودات المتداولة	61,271,814	45,968,151	-	43,982,534	20,044,757	9,008,163	180,275,418
مطلوبات غير متداولة	(62,695,712)	(47,634,438)	-	(23,641,218)	(49,318,927)	-	(183,290,295)
المطلوبات المتداولة	(20,768,019)	(7,189,361)	-	(20,377,501)	(84,375,236)	(41,885,691)	(174,595,807)
صافي الموجودات / (المطلوبات)	52,713,346	49,662,908	-	111,487,699	(55,640,585)	(3,757,439)	154,465,929
صافي (المطلوبات) / الموجودات للحصص غير المسيطرة	(7,091,746)	1,812,415	-	(4,913,346)	(16,691,571)	(746,932)	(27,631,180)
الإيرادات	264,747,616	212,594,278	-	38,420,782	155,039,703	-	670,802,379
الربح (الخسارة)	27,962,278	12,898,944	135,534,559	497,927	(17,431,311)	(4,741,033)	172,152,675
الربح / (الخسارة) للحصص غير المسيطرة	4,194,342	515,958	66,411,934	9,959	(5,229,393)	(948,208)	64,954,592

* These subsidiaries are owned through a wholly owned subsidiary of the Group, Innovative Union Company.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

26. أصول حق الاستخدام و التزامات عقود الايجار

انظر إلى السياسات المحاسبية في إيضاح 5 خ

تقوم المجموعة بتأجير المتاجر والمخازن (عقود إيجار العقارات). عادة ما تستمر عقود الإيجار لمدة 5 إلى 10 سنوات ، مع خيار تجديد عقد الإيجار بعد ذلك التاريخ. إن المعلومات حول عقود الإيجار التي تستأجرها المجموعة مبينة أدناه.

أ. أصول حق الاستخدام

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
الرصيد في أول السنة		**2,044,680,531**	2,347,145,130
الاضافات		**200,758,830**	287,025,112
تعديل للإنهاء		**(215,482,350)**	(141,074,847)
تصفية /استبعاد لشركات التابعة		**(3,495,251)**	(24,260,245)
تعديلات سنوات سابقة		**(59,174,563)**	250,638,371
مصروف الإستهلاك للسنة من العمليات غير المستمرة		**(308,038,844)**	(407,687,443)
مصروف الإستهلاك لعمليات غير مستمرة		**(67,649,003)**	(69,187,354)
خسارة تغير سعر صرف العملات الأجنبية		**(16,649,164)**	(9,700,574)
المحول إلى أصول محتفظ بها للبيع	34	**(119,779,826)**	(188,217,619)
الرصيد في أخر السنة		**1,455,170,360**	2,044,680,531

ب. إلتزامات عقود الإيجار

يتم عرض إلتزامات الإيجار في قائمة المركز المالي الموحد على النحو التالي:

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
الجزء غير المتداول من التزامات عقود الايجار	**1,188,752,144**	1,555,503,936
الجزء المتداول من التزامات عقود الايجار	**358,309,583**	578,755,711
الرصيد في	**1,547,061,727**	2,134,259,647

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
الرصيد في أول السنة		**2,134,259,647**	2,401,952,939
مصروف الفائدة من العمليات المستمرة		**96,636,434**	106,243,873
مصروف الفائدة المرتبط بأصول محتفظ بها للبيع		**10,124,528**	11,611,254
الاضافات		**200,758,830**	287,025,111
تعديل للإنهاء		**(233,591,195)**	(141,244,804)
تعديلات سنوات سابقة		**(45,622,627)**	250,638,567
تصفية الشركات التابعة		**(37,213,221)**	(39,040,932)
امتيازات الايجار		**-**	(5,062,430)
خسارة تغير سعر صرف العملات الأجنبية		**(22,695,491)**	(23,119,283)
سداد التزامات الإيجار		**(428,649,482)**	(524,898,807)
- الدفعة الأساسية		**(321,888,520)**	(407,043,680)
- مصروف الفائدة من العمليات المستمرة		**(96,636,434)**	(106,243,873)
- مصروف الفائدة المرتبط بأصول محتفظ بها للبيع		**(10,124,528)**	(11,611,254)
المحول إلى إلتزامات مرتبطة بأصول محتفظ بها للبيع	34	**(126,945,696)**	(189,845,840)
الرصيد في أخر السنة		**1,547,061,727**	2,134,259,647

ت. المعترف به في الربح والخسارة

	إيضاح	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
استهلاك أصول حق الاستخدام		**308,038,844**	407,687,443
استهلاك أصول حق الاستخدام		**67,649,003**	69,187,354
مصروف الفائدة من العمليات غير المستمرة		**96,636,434**	106,243,873
مصروف الفائدة لإلتزامات مرتبطة بأصول محتفظ بها للبيع		**10,124,529**	11,611,254
المصاريف المتعلقة بعقود الإيجار قصيرة الأجل / المتغيرة		**103,366,659**	129,260,378

27. مطلوبات مشتقة

قامت المجموعة بتسوية كافة مقايضات أسعار الفائدة خلال عام 2024م.

وصف البنود المحوطة	أداة تحوط	القيمة العادلة	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
مدفوعات العمولة على قرض بسعر متغير	تبادل معدل الفائدة	ايجابي	**-**	(31,600,110)

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

28. التعهدات

كما في تاريخ التقرير، فإن المجموعة ملتزمة بمصروفات رأسمالية قدرها 33.85 ﷼ مليون (31 ديسمبر 2023م: 125.1 ﷼ مليون) لشراء ممتلكات ومعدات.

29. الالتزامات المحتملة

كما في تاريخ التقرير ، لدى المجموعة التزامات محتملة قائمة:

النوع	الاسم	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
خطاب اعتماد	شراء مخزون تجارة التجزئة	**137,907,545**	339,913,830
خطاب ضمان	سندات العطاءات والمدفوعات المقدمة للعقود وسندات ضمان حسن الأداء	**412,988,139**	441,725,839

30. الأطراف ذات علاقة

تتكون الأطراف ذات العلاقة من المساهمين وموظفي الإدارة العليا والمديرين والأعمال المسيطر عليها بصورة مباشرة أو غير مباشرة أو للمساهمين أو المديرين أو موظفي الإدارة العليا تأثير عليها. لدى الشركة عدة معاملات مع الأطراف ذات العلاقة خلال السياق الاعتيادي لأعمالها. تتم المعاملات مع الأطراف ذات العلاقة وفقاً لشروط وأحكام متفق عليها ويتم اعتمادها بواسطة الإدارة أو مجلس الإدارة.

أ) مكافأة موظفي الإدارة العليا

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
رواتب ومنافع قصيرة الأجل	**15,082,701**	13,490,569
منافع ما بعد انتهاء التوظيف	**2,193,514**	1,304,560
مكافآت وتعويضات أعضاء مجلس الإدارة ولجان المجلس	**3,812,387**	3,292,750
إجمالي مكافآت الإدارة العليا	**21,088,602**	18,087,879

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة
للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م
جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

ب) المعاملات الأخرى مع الأطراف الأخرى ذات العلاقة

فيما يلي ملخصاً بأهم المعاملات والأرصدة مع الأطراف ذات العلاقة خلال السياق الاعتيادي للأعمال:

اسم الطرف ذو العلاقة	العلاقة	طبيعة المعاملة	قيمة المعاملات		الرصيد كما في	
			31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
شركة فاس السعودية القابضة	مساهم	مصروفات مدفوعة نيابة عن الشركة	**-**	712,497	**-**	-
		استلامات	**-**	422,069,175	**-**	-
المركز المصرى للتطوير العقاري	استثمار	عقود ايجار	**1,115,972**	1,586,798	**-**	-
الفريدة للتوكيلات التجارية	شركة تابعة	خدمات/مدفوعات بالنيابة عن الشركة	**9,321,948**	9,752,084	**-**	16,786,501
		مدفوعات / تسوية الرصيد	**26,108,448**	5,000,542	**-**	-
اكاديمية سينومي	شركة تابعة	خدمات تدريب	**3,341,399**	-	**705,812**	-
		مدفوعات	**4,087,211**	-	**-**	-
شركة الغذاء والترفيه المحدودة	شركة تابعة		**-**	-	**14,633,099**	14,633,099
المستحق من اطراف ذات علاقة					**15,338,911**	31,419,600
شركة المراكز العربية	شركة تابعة	دفعات ايجار	**310,281,422**	428,433,452	**(443,379,749)**	(181,554,080)
شركة وجبات الطعام الرائعة	شركة تابعة	شراء بضائع	**31,328,906**	52,268,906	**(9,714,679)**	(10,730,207)
شركة هاجن المحدودة	شركة تابعة	طباعة وإعلان	**656,025**	2,736,170	**(152,735)**	(360,436)
المستحق الى اطراف ذات علاقة					**(453,247,163)**	(192,644,723)
مجموعة متروبول - أوزبكستان	شركة تابعة	قرض مُستلم	**7,449,030**	-	**(7,449,030)**	-

يجب تسوية جميع الأرصدة القائمة مع هذه الأطراف ذات الصلة نقدًا خلال فترة الائتمان المتفق عليها من تاريخ المعاملة. لم يكن هناك ذمم مدينة متأخرة أو منخفضة القيمة من أطراف ذات علاقة وبالتالي لم يتم اثبات أي مصروفات في الفترة الحالية أو السابقة للديون المعدومة أو المشكوك في تحصيلها فيما يتعلق بالمبالغ المستحقة على الأطراف ذات العلاقة.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

31. معايير صادرة ولكنها لم يسري مفعولها بعد

أ. معايير وتفسيرات وتعديلات جديدة لم تصبح سارية المفعول بعد

نُشرت بعض المعايير المحاسبية والتفسيرات الجديدة والتي ليست إلزامية على فترات التقرير في 31 ديسمبر 2024م ولم تطبقها المجموعة مبكراً.

- تعديلات على معيار المحاسبة الدولي 21 - عدم قابلية صرف العملات.
- تعديل على المعيار الدولي للتقرير المالي رقم 9 والمعيار الدولي للتقرير المالي رقم 7 - "تصنيف وقياس الأدوات المالية".
- المعيار الدولي للتقرير المالي رقم 18 "العرض والإفصاح في القوائم المالية".
- المعيار الدولي للتقرير المالي رقم 19 "الشركات التابعة التي لا تخضع للمساءلة العامة: الإفصاحات".

إن الإدارة بصدد تقييم أثر هذه المعايير والتفسيرات الجديدة على قوائمها المالية الموحدة.

ب. المعايير والتفسيرات والتعديلات الجديدة سارية المفعول في السنة الحالية

أصبح عدد من المعايير الجديدة والمعدلة ساري المفعول لفترة التقرير الحالية.

- تعديل على المعيار الدولي للتقرير المالي رقم 16 "عقود الإيجار" - عقود الإيجار على أساس البيع وإعادة التأجير.
- تعديلات على معيار المحاسبة الدولي رقم 1 "عرض القوائم المالية" - المطلوبات غير المتداولة مع التعهدات.
- تعديل على معيار المحاسبة الدولي رقم 7 "قوائم التدفقات النقدية" والمعيار الدولي للتقرير المالي رقم 7 "الأدوات المالية: الإفصاحات" - تمويل الموردين.

لم يكن على المجموعة تغيير سياساتها المحاسبية أو إجراء تعديلات بأثر رجعي نتيجة لتطبيق هذه المعايير.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

32. استبعاد شركات تابعة (عمليات غير مستمرة)

في 31 ديسمبر 2024م، قامت المجموعة بتصفية عمليات شركاتها في الولايات المتحدة الأمريكية. تم شطب جميع الموجودات والمطلوبات بما في ذلك الأرصدة بين المجموعات المتعلقة بهذه العمليات في 31 ديسمبر 2024م. تفاصيل هذه الموجودات والمطلوبات المجمعة قبل شطبها هي كما يلي:

	31 ديسمبر 2024م
الموجودات	
ممتلكات ومعدات	27,246,756
حق استخدام الأصول	3,495,251
الموجودات غير المتداولة	**30,742,007**
الذمم التجارية المدينة والذمم المدينة الاخرى	26,362,103
المدفوعات المقدمة	514,840
النقد وما في حكمه	557,226
الموجودات المتداولة	**27,434,169**
إجمالي الموجودات	**58,176,176**
المطلوبات	
التزامات عقود الإيجار	(37,213,221)
إجمالي المطلوبات	**(37,213,221)**
صافي الموجودات	**20,962,955**
المقابل	**(19,655,494)**
صافي الخسارة	**1,307,461**

بيان الربح والخسارة المتعلق بهذه العمليات هو كما يلي:

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
إيرادات	**68,143,676**	72,081,465
تكفلة الإيرادات	**(46,729,242)**	(47,694,633)
مجمل الربح	**21,414,434**	24,386,832
إيرادات تشغيلية اخرى	**1,425,167**	9,347,290
مصروفات بيع وتوزيع	**(6,263,124)**	(6,111,985)
مصروفات إدارية وعمومية	**(8,042,403)**	(8,059,381)
استهلاك الالات والمعدات	**(13,880,317)**	(16,038,389)
مصاريف التشغيل الأخرى	**--**	(7,700,685)
خسارة التشغيل	**(5,346,243)**	(4,176,318)
تكاليف تمويل على قروض وسلف	**(248,621)**	(170,121)
تكاليف تمويل على التزامات عقود إيجار	**(846,496)**	(1,464,860)
تكاليف التمويل	**(1,095,117)**	(1,634,981)
خسارة السنة	**(6,441,360)**	(5,811,299)

في 31 ديسمبر 2023م، قامت المجموعة بتصفية عمليات شركاتها في ثلاث دول: البلقان والمغرب والمملكة المتحدة. تم شطب جميع الموجودات والمطلوبات بما في ذلك الأرصدة بين المجموعات المتعلقة بهذه العمليات في 31 ديسمبر 2023م.

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

تفاصيل صافي هذه الموجودات والمطلوبات المجمعة قبل شطبها هي كما يلي:

	31 ديسمبر 2024م
الموجودات	
حق استخدام الأصول	8,127,939
ممتلكات و معدات	24,260,245
موجودات غير ملموسة	4,851,768
المخزون	4,212,768
المدفوعات مقدما والاصزل المتداولة الأخرى	36,679,045
النقد ومافي حكمه	2,117,553
إجمالي الموجودات	80,249,318
المطلوبات	
التزامات عقود الإيجار	39,040,933
الذمم الدائنة والمستحقات	34,085,738
إجمالي المطلوبات	73,126,671
صافي الموجودات	7,122,648
حصة الحقوق غير المسيطرة	66,351,183

بيان الربح والخسارة المتعلق بهذه العمليات هو كما يلي:

	لفترة الاثني عشر شهر المنتهية في 31 ديسمبر 2023م	لفترة التسعة أشهر المنتهية في 31 ديسمبر 2022م
إيرادات	26,193,536	39,271,310
تكفلة الإيرادات	(42,343,342)	(41,950,857)
اجمالي الربح	(16,149,806)	(2,679,547)
إيرادات تشغيلية اخرى	6,021,649	(2,827,346)
مصروفات بيع وتوزيع	(150,831)	(221,761)
مصروفات إدارية وعمومية	(4,508,587)	(5,030,591)
استهلاك الالات والمعدات	(1,310,477)	(748,927)
مصروفات تشغيلية اخرى	(2,849,466)	(45,721)
الخسارة التشغيلية	(18,947,518)	(11,553,893)
تكاليف التمويل	(1,571,360)	(1,555,586)
الخسارة قبل الزكاة وضريبة الدخل	(20,518,878)	(13,109,479)
مصروف الزكاة وضريبة الدخل	(147,554)	(167,709)
خسارة السنة/الفترة	(20,666,432)	(13,277,188)

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

33. بيع علامات تجارية

فيما يلي الأرباح من بيع العلامات التجارية خلال العام:

	31 ديسمبر 2024م
الموجودات	
ممتلكات ومعدات	100,472,803
مخزون	50,790,995
المدفوعات المقدمة	8,455,163
إجمالي الموجودات	159,718,961
المطلوبات	
الذمم التجارية الدائنة وذمم دائنة أخرى	673,924
إجمالي المطلوبات	673,924
صافي الموجودات	159,045,037
المقابل	369,291,190
صافي الربح	210,246,153

34. عمليات غير مستمرة

يتم عرض الأصول والالتزامات المتعلقة بعلامات الأزياء الخاص ب 5 علامات تجارية (جزء من قطاع تشغيل التجزئة في المملكة العربية السعودية) كمحتفظ بها للبيع اعتبارًا من 31 ديسمبر 2024م.

تفاصيل الأصول والالتزامات المتعلقة بتلك العلامات التجارية هي كما يلي:

	31 ديسمبر 2024م
الموجودات	
ممتلكات ومعدات	49,643,240
حق استخدام الأصول	119,779,826
الموجودات غير الملموسة	985,274
إجمالي الموجودات غير المتداولة	170,408,340
المخزون	26,871,735
الذمم التجارية المدينة والذمم المدينة الاخرى	521,811
المدفوعات المقدمة	17,863
الموجودات المتداولة	27,411,409
إجمالي الموجودات	197,819,749
المطلوبات	
التزامات عقود الإيجار	103,800,768
منافع موظفين	4,363,874
المطلوبات غير المتداولة	108,164,642
التزامات عقود الإيجار - الجزء المتداول	23,144,928
الذمم التجارية المدينة والذمم المدينة الاخرى	110,166,708
المطلوبات المتداولة	133,311,636
إجمالي المطلوبات	241,476,278

إيضاحات حول القوائم المالية الموحدة

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2024م

جميع المبالغ بالريال السعودي ما لم يذكر خلاف ذلك.

بيان الربح والخسارة المتعلق ببيع 5 علامة تجارية هو كما يلي:

	31 ديسمبر 2024م	31 ديسمبر 2023م
إيرادات	**300,838,692**	755,848,221
تكفلة الإيرادات	**(325,458,579)**	(742,493,331)
اجمالي الخسارة	**(24,619,887)**	13,354,890
إيرادات تشغيلية اخرى	**10,138,983**	4,205,358
مصروفات بيع وتوزيع	**(10,386,421)**	(33,946,653)
استهلاك الالات والمعدات	**(8,924,930)**	(20,355,327)
اطفاء موجودات غير ملموسة	**(634,041)**	(838,001)
مصاريف التشغيل الأخرى	**(1,797,479)**	20,525
خسارة التشغيل	**(36,223,775)**	(37,559,208)
تكاليف تمويل على قروض وتسهيلات	**(386,538)**	(851,210)
تكاليف تمويل على التزامات عقود إيجار	**(9,278,033)**	(22,958,499)
تكاليف التمويل	**(9,664,571)**	(23,809,709)
خسارة السنة	**(45,888,346)**	(61,368,917)