كلية جدة العالمية الأهلية
Jeddah International College
قسم إدارة الأعمال
Business Department

تحليل الأداء الإستراتيجي والتسويقي والمالي لشركة المتقدمة للبتروكيماويات

المتقدمة
Advanced

الملخص التنفيذي: نظرة عامة على شركة المتقدمة

يهدف هذا البحث إلى تقديم تحليل متكامل لشركة المتقدمة للبتروكيماويات، وهي إحدى الشركات السعودية الرائدة في قطاع البتروكيماويات. تأسست الشركة عام 2005 وأدرجت في سوق الأسهم السعودي عام 2007، وقد رسخت مكانتها في إنتاج البروبيلين والبولي بروبيلين، مدعومة باستثمارات متقدمة ورأس مال قدره 2.6 مليار ريال سعودي.

التحديات الإدارية والاستراتيجية

تواجه الشركة تقلبات أسعار المواد الخام، وزيادة تكاليف الوقود والقيم بنسبة 3-5% منذ 2024، بالإضافة إلى منافسة شديدة من شركات مثل سابك والشركات الصينية. كما تواجه تحديًا في موازنة استثمارات توسعية تفوق 500 مليون ريال مع الحفاظ على الربحية.

الأداء المالي القوي

بلغت الإيرادات 11.4 مليار ريال سعودي، محققة أرباحًا صافية بقيمة 2.3 مليار ريال، بارتفاع 4.5% عن العام السابق. هامش الربح الصافي 20.2%، وعائد حقوق الملكية 18.2%، مما يعكس كفاءة تشغيلية واستقرارًا ماليًا قويًا (نسبة السيولة 1.45 ونسبة الدين إلى الأصول 0.42).

المزايا التنافسية والتحديات المستمرة

تتمتع الشركة بتقنيات حديثة وموقع استراتيجي في الجبيل، لكنها تواجه تحديات مرتبطة بضغط التكاليف، تذبذب الأسعار في الأسواق العالمية، والتركيز على منتجات منخفضة الهامش، مما يتطلب استراتيجيات مبتكرة لتعزيز الأداء.

المتقدمة
Advanced

المقدمة: قطاع البتروكيماويات ودور شركة المتقدمة

يمثل قطاع البتروكيماويات ركيزة أساسية للاقتصاد السعودي، مساهمًا في تنويع مصادر الدخل وتعزيز الصادرات غير النفطية. تستحوذ المملكة على 4.7% من صادرات البتروكيماويات عالميًا، وبلغت قيمة صادراتها 149 مليار ريال سعودي في 2024، ممثلة 68% من إجمالي الصادرات السلعية غير النفطية. تشير التوقعات إلى نمو يتراوح بين 2-3% على المدى القريب و3-5% على المدى الطويل.

مكانة استراتيجية

تعتمد على موارد الطاقة المتوفرة بكفاءة وتكلفة تنافسية، وتلعب دورًا حيويًا في سلاسل الإمداد العالمية.

نمو مستمر

توقعات بنمو 2-3% على المدى القريب و3-5% على المدى الطويل، مما يعزز أهمية تحليل أداء الشركات.

دور شركة المتقدمة

تعد من أبرز الاستثمارات الصناعية الرائدة، تركز على تقنيات إنتاج متطورة وممارسات تشغيلية عالية الكفاءة.

تهدف الشركة إلى دعم التنمية الصناعية المستدامة من خلال خلق فرص استثمارية وتوظيفية، والمساهمة في تعزيز سلاسل القيمة داخل الاقتصاد الوطني. حصلت الشركة على جوائز متعددة في المسؤولية الاجتماعية والبيئية والتميز المؤسسي، مما يعكس التزامها بالمعايير العالمية. تتسق مكانتها مع مستهدفات رؤية المملكة 2030 في بناء اقتصاد مزدهر ومتنوع قائم على الاستدامة والابتكار.

المتقدمة
Advanced

المشكلة الإدارية: التحديات والأهمية

تواجه شركة المتقدمة للبتروكيماويات مجموعة معقدة من التحديات الإدارية التي تهدد قدرتها على الحفاظ على تنافسيتها وربحيتها.

ارتفاع التكاليف

ارتفاع تكاليف الإنتاج والقيم بنسبة 3-5% سنويًا يضغط على هوامش الربح، مع صعوبة رفع الأسعار بسبب المنافسة الشديدة.

تقلبات السوق العالمية

تؤثر تقلبات أسعار النفط والمنتجات البتروكيماوية على الإيرادات، خاصة خلال فترات الركود الاقتصادي.

مشروع التوسع الضخم

مشروع توسع استثماري يتجاوز 500 مليون ريال يتطلب إدارة فعالة للمخاطر التشغيلية والمالية لضمان العوائد المرجوة.

المنافسة الشرسة

منافسة قوية من شركات محلية ضخمة مثل سابك ومنتجين صينيين ذوي تكلفة منخفضة.

بيان المشكلة والأثر على المنظمة

ضغط التكاليف

الزيادات المستمرة في تكاليف القيم والطاقة (3-5% سنويًا) تضغط على هوامش الربح، مع محدودية القدرة على تمريرها للعملاء بسبب المنافسة.

تقلبات أسواق البتروكيماويات

تتأثر الأسواق بحالات التباطؤ الاقتصادي العالمي، مما ينعكس على مستويات الطلب والأسعار النهائية للمنتجات.

المنافسة الشديدة

منافسة قوية من شركات محلية كبرى ومنافسين دوليين منخفضي التكلفة (خاصة من السوق الصينية)، مما يقلص مساحة المناورة الاستراتيجية.

الأثر على المنظمة

في حال استمرار هذه التحديات، من المتوقع أن تواجه الشركة آثارًا سلبية متعددة:

ماليًا: تآكل هوامش الربح، انخفاض الأرباح بنسبة 3-5%، تراجع القدرة على تمويل المشاريع المستقبلية، وتأثر الحصة السوقية.

تنظيميًا وتشغيليًا: تأجيل الاستثمارات أو تقليص الإنفاق على البحث والتطوير، مما يحد من الابتكار والتمايز في المنتجات.

استراتيجيًا: عدم الإدارة الفعالة لمخاطر مشروع التوسع قد يؤدي إلى تأخر العوائد أو تجاوز التكاليف المخططة، مما يؤثر سلبًا على الثقة المؤسسية.

التعامل الناجح مع هذه المشكلة سيعزز مرونة الشركة ويحول التحديات إلى فرص للنمو وتحسين الكفاءة.

الأهداف ومنهجية جمع البيانات

الأهداف الرئيسية

الهدف الرئيسي للدراسة هو تحليل الوضع التنافسي لشركة المتقدمة وتحديد مسارات النمو المستدام التي تمكنها من مواجهة التحديات الحالية وتحقيق التميز التنافسي على المدى الطويل.

01

تقييم الأداء

تقييم الأداء المالي والتشغيلي للشركة.

02

تحليل الموقع التنافسي

تحليل موقع الشركة التنافسي في السوق.

03

تحديد الفرص والتهديدات

تحديد الفرص والتهديدات المؤثرة على استراتيجيتها.

04

تطوير الخيارات الاستراتيجية

تطوير مجموعة من الخيارات الاستراتيجية المناسبة.

05

إعداد خطة عمل

إعداد خطة عمل تفصيلية قابلة للتطبيق.

منهجية جمع البيانات

تعتمد منهجية البحث على الدمج بين الأسلوبين الوصفي والكمي لتحليل شامل وموضوعي. يتضمن النهج الوصفي دراسة البيئة التنافسية والاتجاهات، بينما يركز النهج الكمي على تحليل البيانات المالية وحساب النسب والمؤشرات.

- الأدوات التحليلية: تحليل SWOT، تحليل PESTLE، نموذج قوى بورتر الخمس، تحليل سلسلة القيمة، وتحليل النسب المالية الأساسية.
- مصادر البيانات: التقارير السنوية للشركة، القوائم المالية المدققة، التقارير السوقية والصناعية، والإحصاءات الحكومية الرسمية.
- عينة البيانات: تمتد عبر عامي 2023 و2024، مع الأخذ بالاعتبار قيود مثل محدودية البيانات التفصيلية عن المنافسين.

تحليل الأبعاد التجارية: البعد الاستراتيجي (SWOT)

المتقدمة
Advanced

نقاط القوة

- موقع استراتيجي في الجبيل وبنية تحتية متطورة.
- تقنيات إنتاج عالمية متقدمة (LyondellBasell).
- قوة مالية واستقرار نقدي (2.3 مليار ريال أرباح صافية في 2024).
- خبرة إدارية وكفاءات بشرية متراكمة (أكثر من 16 عامًا).
- أداء تشغيلي وجودة إنتاج عالية (معايير ISO).
- علاقات قوية مع موردي المواد الخام والطاقة بأسعار تنافسية.

الفرص

- النمو في الأسواق الناشئة (الهند، إندونيسيا، فيتنام) وطلب متزايد على البتروكيماويات.
- التوسع في المنتجات ذات القيمة المضافة (درجات متخصصة من البولي بروبيلين) لزيادة هوامش الربح 10-20%.
- المشاريع الاستثمارية والتوسعية لمضاعفة الطاقة الإنتاجية وتحقيق اقتصاديات الحجم.
- الاستثمار في الطاقة المتجددة والاستدامة لخفض التكاليف وتحسين الأداء البيئي.
- التحالفات والشراكات الاستراتيجية لنقل التكنولوجيا والدخول إلى أسواق جديدة.

نقاط الضعف

- التركيز على المنتجات الأساسية (Commodities) بهوامش ربح محدودة (20-22%).
- حجم الشركة أصغر مقارنة بالمنافسين (سابك)، مما يحد من القوة التفاوضية.
- التعرض لتقلبات أسعار النفط والمنتجات البتروكيماوية.
- محدودية التنويع الجغرافي (الاعتماد على الأسواق السعودية والخليجية).
- الاعتماد على الاستثمارات الرأسمالية الضخمة في المشاريع التوسعية.

التهديدات

- تقلبات أسعار الوقود والقيم (زيادات سنوية متوقعة 3-5%) تضغط على الهوامش الربحية.
- المنافسة الشديدة محليًا (سابك، ينساب، سبكيم) وعالميًا (الشركات الصينية منخفضة التكلفة).
- تقلبات الأسواق العالمية تؤدي إلى عدم استقرار الأرباح وزيادة المخاطر.
- التشريعات والتنظيمات البيئية الأكثر صرامة قد تزيد تكاليف الامتثال.
- مخاطر تنفيذ مشاريع التوسع (تأخر أو تجاوز التكاليف المخططة).

المتقدمة
Advanced

تحليل PESTLE

السياسية
بيئة مستقرة ودعم حكومي قوي، مع تأثير محتمل لتغيرات العلاقات الدولية على الصادرات.

الاقتصادية
نمو اقتصادي معتدل (2-3% سنويًا) وتضخم معقول، لكن تقلب أسعار النفط يؤثر على القطاع.

الاجتماعية
توقعات مجتمعية مرتفعة لفرص العمل، تطوير الكفاءات الوطنية، والالتزام بالاستدامة البيئية.

التكنولوجية
تطور متسارع في تقنيات الإنتاج، الرقمنة، الأتمتة، والذكاء الاصطناعي لتحسين الكفاءة.

القانونية
أنظمة صارمة تتعلق بقوانين العمل، السلامة الصناعية، الحوكمة، وحماية المنافسة.

البيئية
ضغوط متزايدة لخفض الانبعاثات الكربونية، تحسين إدارة المخلفات، ورفع كفاءة استخدام الموارد.

تحليل PESTEL لشركة البتروكيماويات

المتقدمة
Advanced

تحليل القوى التنافسية في السوق

المتقدمة
Advanced

تنوع العملاء والسلوك الشرائي

قاعدة عملاء متنوعة

تشمل العملاء المحليين والإقليميين والدوليين، ما بين مصنعين وموزعين وشركات صناعية كبرى، مما يقلل الاعتماد على شريحة واحدة.

حساسية سعرية عالية

يتسم العملاء بحساسية عالية تجاه الأسعار نظراً لطبيعة المنتجات كسلع أساسية، مع أهمية الجودة الثابتة والتسليم الموثوق.

الالتزام بمواعيد التسليم

عنصر بالغ الأهمية لتجنب توقف خطوط الإنتاج وارتفاع التكاليف لدى العملاء.

المتقدمة
Advanced

البعد التسويقي: تحليل السوق وحجمه

يشهد سوق البتروكيماويات نموًا مستقرًا، مدفوعًا بالطلب المتزايد من الأسواق الآسيوية، وخاصة الصين والهند ودول جنوب شرق آسيا، التي تشهد توسعًا صناعيًا كبيرًا. هذه الأسواق تساهم في زيادة الطلب على المنتجات البلاستيكية والبوليمرات، مما يعزز النمو العالمي للسوق.

- الطلب الآسيوي المحرك الرئيسي للنمو.
- المملكة العربية السعودية مركز محوري في الخليج العربي.
- نمو مستقر عالميًا مع تسارع متوقع في المدى المتوسط.

المتقدمة
Advanced

المزيج التسويقي (8Ps)

يعكس المزيج التسويقي للشركة استراتيجية متوازنة تركز على المنافسة السعرية، الكفاءة التشغيلية، وبناء علاقات طويلة الأجل.

1

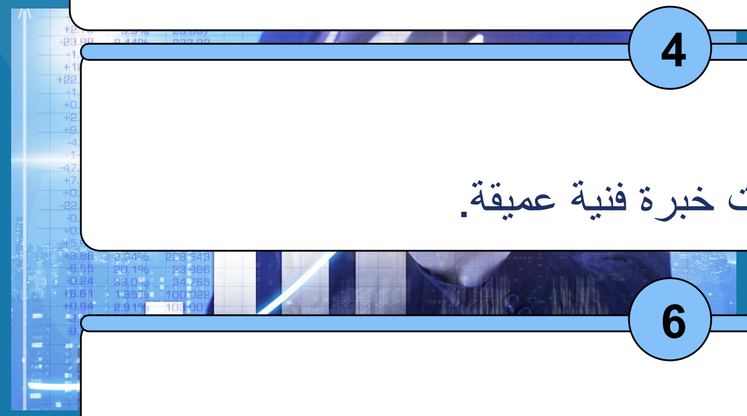
المنتج

مجموعة متنوعة من منتجات البروبيلين والبولي بروبيلين بدرجات متخصصة وجودة عالمية.

2

التسعير

استراتيجية تنافسية مرتبطة بالأسعار العالمية، مع تسعير قائم على القيمة للمنتجات المتخصصة.



3

الترويج

التسويق الصناعي الموجه (B2B) عبر المعارض الرقمية، والعلاقات العامة.

4

الأفراد

فرق بيع وتسويق متخصصة ذات خبرة فنية عميقة.

5

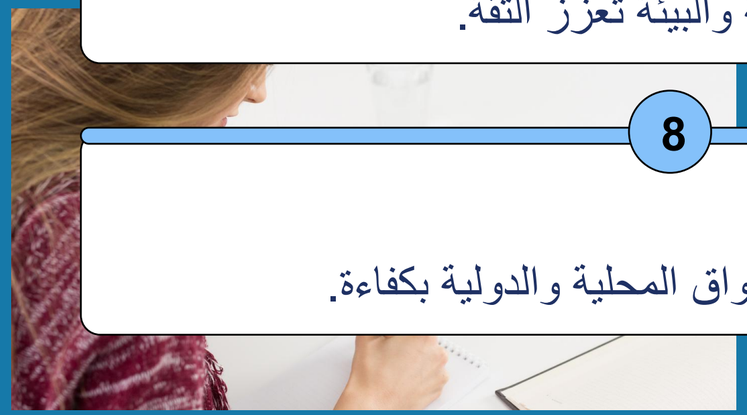
العمليات

تشغيل وتسليم فعال مدعوم بأنظمة جودة صارمة.

6

الأدلة المادية

شهادات الجودة ومعايير السلامة والبيئة تعزز الثقة.



7

الشراكات

تحالفات استراتيجية مع شركات عالمية وموزعين لتعزيز التنافسية.

8

التوزيع

قنوات متعددة للوصول إلى الأسواق المحلية والدولية بكفاءة.

المتقدمة
Advanced

الأداء المالي: الإيرادات والأرباح

تظهر البيانات المالية استقراراً في الإيرادات، لكن ارتفاع تكاليف التشغيل أدى إلى انخفاض الأرباح الإجمالية والصافية.

- الإيرادات مستقرة نسبياً بسبب تقلبات الأسعار.
- ارتفاع تكاليف التشغيل بنسبة 3.4% أثر سلباً على الأرباح.
- انخفاض الأرباح الصافية بنسبة 11.6% يعكس الضغوط التشغيلية والتنافسية.

الإيرادات	11,446	11,421	0.2%+
تكاليف التشغيل	(8,910)	(8,614)	3.4%+
الأرباح الإجمالية	2,536	2,807	9.6%-
الأرباح الصافية	1,760	1,991	11.6%-

المتقدمة
Advanced

النسب المالية الرئيسية

تحليل معمق لهوامش الربحية والعوائد المالية للشركة.

هامش الربح الصافي

15.4% في 2024 (17.4% في 2023)، انخفاض يعكس ضغط التكاليف.

العائد على الأصول (ROA)

8.5% في 2024 (11.0% في 2023)، انخفاض بسبب زيادة الأصول والاستثمارات الرأسمالية.

العائد على حقوق الملكية (ROE)

14.0% في 2024 (15.8% في 2023)، يعكس تراجع الأرباح الصافية.

المتقدمة
Advanced

التوصيات الاستراتيجية: قصيرة ومتوسطة المدى

توصيات متوسطة المدى (1-3 سنوات)

- إعادة هيكلة الاستراتيجية المؤسسية: تحقيق نمو مستدام وتكامل في الاستثمارات.
- تطوير المنتجات ذات القيمة المضافة: الاستثمار في المنتجات المتقدمة (النانو، المعاد تدويرها).
- التوسع الجغرافي الإقليمي: فتح مكاتب إقليمية وفرق مبيعات في آسيا.
- التحالفات الاستراتيجية: الشراكة مع شركات عالمية لنقل التكنولوجيا.

توصيات قصيرة المدى (6-12 شهر)

- تحسين إدارة التكاليف التشغيلية: تطبيق منهجيات Lean وSix Sigma لخفض التكاليف 3-5%.
- تسريع مشروع التوسع الصناعي: الالتزام بالجداول الزمنية لزيادة الطاقة الإنتاجية.
- تحسين المزيج المنتجي: تطوير منتجات بولي بروبيلين متخصصة.
- توسيع قاعدة العملاء والصادرات: التوسع في الأسواق الآسيوية.

خارطة طريق للنمو المستدام: رؤية طويلة المدى

01 الاستثمار في الطاقة المتجددة

خفض الانبعاثات وتحسين كفاءة التكاليف عبر الطاقة الشمسية وطاقة الرياح.

02 التوسع في المنتجات الصناعية المتقدمة

دعم التحول نحو مركز صناعي إقليمي وزيادة مساهمة الصناعات غير النفطية.

03 النمو الدولي والاستثمار الخارجي

تعزيز تنافسية الشركات الوطنية عالمياً وتنويع مصادر الإيرادات.

04 المسؤولية الاجتماعية والبيئية

الالتزام بالحياد الكربوني، كفاءة المياه، التدوير الكامل للنفايات، وتوطين الوظائف.

المتقدمة
Advanced

شكراً لحضوركم
واستماعكم