

## نظرة على الأعمال - المبيعات والتسويق

واستناداً إلى التزامنا بالابتكار وتعزيز التعاون مع الأطراف الفاعلة في سلسلة القيمة، نجحنا في إطلاق 10 منتجات جديدة تسهم في تطوير حلول التغليف المستدام ودعم الاقتصاد الدائري، مع معالجة تحديات عالمية محورية مثل الأمن الغذائي وكفاءة استخدام الموارد. تعكس هذه الإنجازات انضباطاً في التنفيذ التجاري، وتكاملاً فعالاً بين مختلف الوظائف، وتركيزاً راسخاً على تحقيق القيمة.

وفي الوقت ذاته، أسهمت مبادرات مثل استبيان "نبض الناس" في تعزيز ثقافة التفاعل المؤسسي والتميز في الأداء، مما يضمن أن يرتكز النمو على مؤسسة تتمتع بالمرونة والتمكين. ومع وجود خارطة طريق واضحة لتوسيع القدرات الإنتاجية، وأسس راسخة قائمة على الثقة والشراكة والتركيز على العملاء، نحن في موقع قوي يمكننا من تسريع وتيرة النمو وتحقيق قيمة مستدامة طويلة الأجل للمساهمين خلال السنوات المقبلة.

## كان عام 2025 عام أداء قوي لشركة بروج من حيث تنفيذ الخطط الاستراتيجية وتحقيق تقدم ملموس.

**رولاند يانسن**  
المدير التنفيذي للتسويق

في عام 2025، أحرزت بروج تقدماً ملموساً على مستوى حضورها العالمي في مجالي المبيعات والتسويق، مدعوماً بالتميز التجاري والمرونة في التنفيذ، وبفضل تكامل أدوات الذكاء الاصطناعي والتحول الرقمي ضمن عملياتها التشغيلية. وعلى الرغم من انخفاض حجم الإنتاج نتيجة أعمال الصيانة الدورية المخططة لمصنع "بروج 3"، سجلت الشركة نمواً في حجم المبيعات بنسبة 1% مقارنة بالعام السابق، لتصل إلى مستوى قياسي جديد بلغ 5.4 مليون طن. ويعكس هذا الأداء قدراتنا المؤسسية المتميزة، وقوة موقعنا في الأسواق، ومثانة علاقاتنا مع عملائنا.

## الأسواق والمنتجات

في ظل تقلبات الأسعار في الأسواق خلال عام 2025، واصلنا تحسين المزيج الجغرافي لمبيعاتنا، حيث قمنا بزيادة المخصصات لمنطقتي الشرق الأوسط وأفريقيا ومناطق "بوربالييس" بنحو 4%، مما أسهم في تحسين العوائد الصافية. وقد أتاح لنا هذا النهج المدروس تحسين تدفق الكميات بطريقة مفيدة تجارياً من خلال إعادة توجيه الإمدادات لتلبية الطلب في الأسواق المختلفة، مع الاستفادة من قدراتنا اللوجستية وشبكة التوزيع الواسعة. ونتيجة لذلك، تمكنا من تحقيق توزيع متوازن لمنتجاتنا في الأسواق عالية النمو بما يلبي الاحتياجات المتباينة لكل منطقة ويعزز مكانة بروج كشركة رائدة في تطوير المنتجات المتميزة.

تم تصميم الحلول الجديدة المطورة في عام 2025 بهدف تلبية احتياجات العملاء المتغيرة من حيث الاستدامة والأداء. ومن أبرز الأمثلة على ذلك إطلاق أول منتج من البولي إيثيلين منخفض الكثافة مخصص لقطاع الرعاية الصحية ويتم إنتاجه في دولة الإمارات العربية المتحدة، وهو "Bormed™-PH6607-LE" الذي يُستخدم في تطبيقات التغليف الدوائي المعقّم، بما يدعم توطيد إنتاج العبوات الدوائية. كما عقدنا شراكة مع شركة "روكس موتور" في الصين لتوريد حلول متقدمة وخفيفة الوزن من البولي أوليفين لمركبة "ADAMAS"، إلى جانب افتتاح مختبر ابتكار مشترك في شنغهاي لدعم تصميم حلول مستدامة للجيل القادم من المركبات. وتعكس هذه المبادرات التزامنا الراسخ بدعم مستقبل أكثر استدامة، ومساهمتنا الفاعلة في تحقيقه.

وقد جاء هذا التقدم نتيجة للتوسع المستمر في قدراتنا التصنيعية وتعزيز أنشطة البحث والتطوير، إلى جانب ترسيخ حضورنا العالمي في مجال التسويق. وكان لانتشارنا على مساحة جغرافية واسعة تمتد من شرق أفريقيا مروراً بالشرق الأوسط وصولاً إلى الهند والصين وكوريا وتايلاند وسنغافورة وفيتنام دور محوري في تحقيق وفورات الحجم، بما يمكننا من خدمة الأسواق بكفاءة مع تعظيم الهوامش.

وتدعم منصتنا التجارية المتكاملة، التي تضم 14 مكتباً للمبيعات و13 مركزاً لوجستياً حول العالم، إيصال منتجاتنا بكفاءة إلى مختلف المناطق، بما في ذلك أكبر أسواقنا في منطقة آسيا والمحيط الهادئ، إلى جانب الشرق الأوسط وأمريكا وأوروبا، مما يعزز قدرتنا على الاستجابة بمرونة لاحتياجات العملاء والفرص الناشئة في السوق.

استحوذت منطقة آسيا والمحيط الهادئ على نسبة 59% من إجمالي حجم المبيعات في عام 2025، بينما بلغت حصة الشرق الأوسط وأفريقيا 32%، وتوزعت الكميات المتبقية عالمياً من خلال شراكتنا الاستراتيجية مع "بوربالييس". وشكّل هذا التوسع المتسارع في حضورنا العالمي، مدعوماً بعلاوات سعرية قوية ومستويات مبيعات قياسية، أحد أبرز محركات أدائنا المالي المتميز خلال عام 2025. وعلى الرغم من التحديات التي شهدتها الأسواق، حققت بروج صافي أرباح بلغ 1.1 مليار دولار أمريكي بفضل استراتيجيتنا التجارية القوية، وتنفيذنا المنضبط، وشراكاتنا الراسخة مع العملاء.

لد سيمما في منطقتي آسيا والمحيط الهادئ والشرق الأوسط.

على صعيد المبيعات المباشرة، تم تنفيذ 74% من مبيعاتنا عبر قنوات البيع المباشر في عام 2025، مما أسهم في تعزيز الهوامش، وترسيخ علاقات قوية مع عملائنا وشركائنا في سلسلة القيمة.

دعم جهودنا الهادفة إلى زيادة المبيعات وتوسيع الأسواق خلال عام 2025. وقد تأسست هذه الشركة كمشروع مشترك مع "أدنوك"، وتمكنت نتيجة لخبرتها في مجالات التكنولوجيا المتقدمة والابتكار من تعزيز عروض منتجاتنا وقدرتنا التنافسية بشكل مستمر. كما كان لحضورها القوي في الأسواق وعلاقاتها الراسخة مع العملاء دور أساسي في تمكيننا من دخول أسواق جديدة عالية القيمة خلال عام 2025،

كما قمنا بتعزيز استراتيجيات التسعير وتطوير أدوات تحليل بيانات السوق خلال عام 2025 من خلال الاستثمار في حلول الذكاء الاصطناعي التي أتاحت تطبيق نماذج تسعير متغيرة وتحسين أنظمة إدارة علاقات العملاء.

ولعبت "بوربالييس"، بصفتها مزوداً رئيسياً للبولي أوليفين والكيماويات الأساسية والأسمدة، دوراً محورياً في

## علاوات سعرية متميزة

في عام 2025، بلغ متوسط العلاوة السعرية لمنتجات البولي إيثيلين في محفظتنا المتميزة 224 دولاراً للطن، بينما سجلت منتجات البولي بروبيلين متوسط علاوة قدرها 134 دولاراً للطن.

تؤكد هذه الأرقام قدرتنا على تحقيق علاوات سعرية مرتفعة بفضل منتجاتنا المتميزة وتقنية "Borstar" المتقدمة.

من خلال ريادتنا في الأسواق عالية النمو، والحفاظ على علاوات سعرية قوية، وتوسيع حضورنا العالمي، نجحنا في تحقيق مستويات مبيعات قياسية رغم التحديات التي شهدتها الأسواق.

أسعار المنتجات المتميزة

	2025	2024	2023
<b>البولي إيثيلين</b>			
متوسط السعر المحقق لشركة بروج	1,046	1,095	1,129
السعر المرجعي للبولي إيثيلين	822	898	914
العلاوة السعرية لبروج مقارنة بالسعر المرجعي	224	197	215
<b>البولي بروبيلين</b>			
متوسط السعر المحقق لشركة بروج	985	1,047	1,016
السعر المرجعي للبولي بروبيلين	851	897	891
العلاوة السعرية لبروج مقارنة بالسعر المرجعي	134	150	125

توقعات العلاوة السعرية عبر دورات السوق

**200** دولار للطن

توقعات العلاوة السعرية عبر دورات السوق

**140** دولار للطن

توزيع حجم المبيعات حسب كل فئة (السنة المالية 2025 - 5.4 مليون طن)

حسب فئة المنتجات

بولي إيثيلين

**57%**

بولي بروبيلين

**43%**



حسب الأسواق النهائية

حلول المستهلكين

**59%**

حلول البنية التحتية

**38%**

حلول أخرى

**3%**

