

رغم ارتفاع تكاليف المواد الأولية
والتشغيلية في العام ٢٠٢٢م نتيجة
الاضطرابات الجيوسياسية التي شهدتها
بعض المناطق، إلا أن استثماراتنا في
قطاع الأغذية حققت نتائج مالية إيجابية
خلال هذا العام.



الاستثمارات في قطاع الأغذية

شركة مافولا للأغذية

المراعي

مجموعة شركات الكبير

شركة صافولا للأغذية

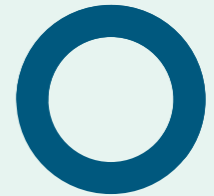
الإيرادات
ريال سعودي١٦,٤٤ مليار
٪٣٠,٢إجمالي الربح
ريال سعودي١,٩٩ مليار
٪٣٠صافي الربح
ريال سعودي٤٠٠ مليون
٪٢٨,٣

سجلت شركة صافولا للأغذية أداءً مالياً قوياً خلال العام ٢٠٢٢م، حيث تمكنت فيه من النجاح رغم التحديات العالمية في البيئة الاقتصادية الكلية التي اتسمت بارتفاع أسعار السلع وزيادة القيود على سلاسل التوريد والتأثيرات الجيوسياسية على القطاع. وواصلت الشركة توسيع أنشطتها علاماتها التجارية، مع تقديم مجموعاتٍ جديدةٍ وفريدةٍ من المنتجات والابتكار في منتجاتها الحالية.

الأغذية
SAVOLA | Foods

نسبة ملكية صافولا

٪١٠٠



أبرز النتائج المالية

وقد نجحت شركة صافولا للأغذية في إضافة عامٍ آخر من النتائج المتميزة إلى سجلاتها الحافلة على الرغم من كل التحديات التي واجهها عام ٢٠٢٢م، إذ سجلت بنهاية هذا العام صافي إيرادات بلغت ١٦,٤٤ مليار ريال سعودي، مقارنةً بما حققته في العام ٢٠٢١م، حيث بلغ ١٢,٦٣ مليار ريال سعودي، فيما بلغ إجمالي الربح ١,٩٩ مليار ريال سعودي مقارنةً بما تحقق العام الماضي حيث بلغ ١,٥٣ مليار ريال سعودي، في حين بلغ صافي الدخل ٤٠٠ مليون ريال سعودي بنهاية العام مقارنةً بالعام ٢٠٢١م الذي بلغ فيه صافي الدخل ٣١٦ مليون ريال سعودي.

أبرز الإنجازات الاستراتيجية

واصلت شركة صافولا للأغذية تنفيذ مختلف المبادرات تحت مظلة استراتيجية التحول والنمو ذات الركائز الأربع والموضحة أدناه، حيث تركز هذه الاستراتيجية على تعزيز الأنشطة الرئيسية للشركة والتوسع إلى فئاتٍ جديدةٍ من السلع والمنتجات وتحقيق التنوع من خلال الاستثمار في الشركات الإقليمية الواعدة في مراحلها الأولية، وتحقيق التحول من خلال التجديد والإطلاق الرقمي.

استراتيجية النمو:

استراتيجية التحول ذات الركائز الأربع

التوجيه



كيف يمكن لنا تنمية أعمالنا؟

توجيه فئات المنتجات الحالية إلى مناطق جديدة، تنمية الأعمال التجارية الحالية من خلال التوسع في أنشطة أعمال تركز على فئة الشباب.

الجرأة



كيف يمكن لنا تنويع أعمالنا؟

الدخول في الاستثمارات الجريئة في فئات الأعمال الوليدة ذات النمو المرتفع والموجهة إلى الشباب، كالوجبات الخفيفة (سناك بان)، وبدائل البروتين.

الإقدام



كيف يمكن لنا الدخول إلى السوق؟

الدخول إلى فئات منتجات كبيرة وراسخة في المملكة العربية السعودية ومصر وتركيا. استهداف الشباب من خلال أساليب تسويق وخطوط منتجات جديدة، كالوجبات الخفيفة، والطويات، والبسكويت، والمنتجات القابلة للدهن، والأعشاب، والتوابل، واللحوم المصنعة، وما إلى ذلك.

التجديد



كيف يمكن لنا التحول؟

إنشاء منصة أعمال "B2B" (رقمية وغير متصلة بالإنترنت) لاستغلال الميل المتزايد لدى الشباب إلى تناول الطعام في الخارج وتوصيل الطعام (للراحة). الاستفادة من زيادة الإنفاق على الخدمات الغذائية نتيجة ميل الشباب إلى اختيار أساليب مريحة.

تعزيز ركيزة "التوجيه"

واصلت شركة صافولا للأغذية ابتكاراتها في عام ٢٠٢٢م في إطار ركيزة التوجيه، لا سيما في قطاع الأعمال للمستهلكين، حيث أطلقت بنجاح في ٢٥ منتجاً مطوراً في فئات الزيوت والسمن النباتي والمخبوزات على مستوى المملكة العربية السعودية ومصر وآسيا الوسطى والجزائر وتركيا والسودان.

وأطلقت شركة عافية العالمية نوعاً جديداً ومبتكراً من زيوت الطعام المعززة للمناعة، وهي المبادرة الأولى من نوعها عالمياً التي تسعى إلى إضافة الزنك إلى زيوت الطعام، كما أطلقت أنواع أخرى من زيوت الطعام التي تعتني بالصحة مثل زيت الذرة بلس مع ٣ أوميغا ٦ و٣ أوميغا ٦ من عافية.

وحققت العلامات التجارية التابعة لشركة صافولا للأغذية نمواً كبيراً على مستوى دول المنطقة لا سيما في دول مجلس التعاون الخليجي، وتعد حصة الشركة في سوق زيوت الطعام قويةً وكبيرة، ولا زالت تواصل تميزها وتحافظ على مكانتها كصاحبة أفضل علامة تجارية أو ثاني أفضل علامة تجارية في كل الأسواق التي تعمل فيها، حيث أصبح زيت دوار الشمس من عافية الزيت الرائد في القطاع في سوق الإمارات العربية المتحدة وذلك للمرة الأولى منذ إنطلاقه.

المبيعات حسب النشاط خلال العام ٢٠٢٢م
(بملايين الريالات)

الإجمالي ١٦,٤٤١

وفيما يخص قطاع السكر، قامت شركة صافولا للأغذية بدخول سوق المُحليات الصناعية منخفضة السعرات الحرارية، حيث أطلقت علامتها التجارية الجديدة "سويت أند فيت Sweet and Fit" بالمملكة العربية السعودية.

تقدم بخطى وثيقة نحو نمو أكبر
بعد استحواذ شركة صافولا للأغذية على شركة "بايارا" في عام ٢٠٢١م واصلت تعزيزها لركيزة النمو الاستراتيجي من خلال الاستحواذ على مخازن في مصر خلال العام ٢٠٢٢م بهدف تحقيق المزيد من التنوع بإضافة فئات ومنتجات جديدة إلى ما تقدمه بالفعل. وتهدف شركة صافولا للأغذية من خلال استحواذها على تلك المخازن إلى الدخول إلى عالم تصنيع وتوزيع الوجبات الخفيفة من هذا النوع مثل الكرواسون، والسندويشات/الفطائر والكيك، كما تخطط الشركة للاستفادة من هذه المنصة الجديدة لتوزيع منتجاتها من المأكولات البحرية والمكسرات والتوابل والبقوليات في مصر مستقبلاً. ولتزيد من تنوع منتجاتها وتدفع عجلة النمو أعادت شركة صافولا للأغذية إطلاق منتجات بايارا في المملكة العربية السعودية تحت مظلة علامتها التجارية "عافية"، مما كان له أكبر الأثر في تعزيز العلامة التجارية القوية لشركة صافولا الغذائية في فئات جديدة كالمكسرات والتوابل والبقوليات، فضلاً عن منتجات زيوت الطعام التقليدية.

استثمارات مدروسة ومثمرة
أظهر استثمار شركة صافولا للأغذية في "منش بوكس" في عام ٢٠٢١م نتائج واعدة، ويُعد هذا جزءاً من استراتيجيتها الهادفة إلى تلبية احتياجات الشباب وتقديم منتجات صحية. وقد عززت "منش بوكس" وجودها في الإمارات العربية المتحدة ووسعت انتشارها في المملكة العربية السعودية من خلال ما تقدمه من منتجات تحتوي على نسبة عالية من البروتين، والوجبات السريعة منخفضة السعرات الحرارية والصالحة لنظام الكيتو المتعلق بالحمية الغائية.

جهود مستمرة للتحويل في خدمة قطاع الأعمال
أطلقت شركة صافولا للأغذية ١١ منتجاً جديداً مطوراً خصيصاً لقطاع الأعمال والمصانع، كما أنشأت منصةً جديدةً تحت مظلة "صافولا بروفيشنال" التي تعنى حصرياً بالمعاملات مع الشركات والمصانع والتي يتم من خلالها إطلاق المبادرات والعروض الموجهة لهم.



السكر

٣,٢٢٦



أخرى

٦٤١



زيوت الطعام والدهون

١٢,٠٤٦



المكرونه

٥٢٨

حجم المبيعات حسب النشاط خلال العام ٢٠٢٢م
(كيلو طن متري)

١,٨٠٩ زيوت الطعام والدهون

١,٣٥٨ السكر

٢٠٠ المكرونه

٣٢ أخرى

الإجمالي

٣,٣٩٩

المراعي



أبرز الإنجازات المالية والاستراتيجية للعام ٢٠٢٢م

حققت المراعي نتائج قوية تُعزى في المقام الأول إلى نمو مبيعات منتجات الدواجن والمخبوزات، بالتزامن مع عودة الدراسة الحضورية واستئناف الأنشطة السياحية بالكامل بعد كوفيد-١٩، واللذان كان لهما دورٌ كبيرٌ وفاعلٌ في تحسين مستوى الأداء بصفة عامة.

واصلت الشركة استراتيجيتها للنمو عبر التوسع في قطاع الدواجن والدخول إلى أسواقٍ جديدةٍ في قطاع المنتجات الغنية بالبروتين، وتحديدًا في قطاعي اللحوم والمأكولات البحرية.

وفي عام ٢٠٢٢م حققت شركة المراعي إيراداتٍ بلغت ١٨,٧٢ مليار ريال سعودي، مقارنةً بعام ٢٠٢١م، الذي بلغت فيه إيراداتها ١٥,٨٥ مليار ريال سعودي، فيما بلغ مجموع الأرباح ٥,٦٣ مليار ريال سعودي مقارنةً بأرباح عام ٢٠٢١م التي بلغت ٥,٠٦ مليار ريال سعودي، كما سجل صافي الربح ١,٧٦ مليار ريال سعودي مقارنةً بعام ٢٠٢١م الذي بلغ صافي الربح فيه ١,٥٦ مليار ريال سعودي.

عن "المراعي"

تأسست "المراعي" في العام ١٩٧٧م وتُعد أكبر شركة ألبان متكاملة رأسياً على مستوى العالم، وتحتل مكانة بارزة في سوق المواد الغذائية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، إلى جانب ريادتها في توفير مجموعة كبيرة من الأغذية الأساسية للمستهلكين كمنتجات الألبان والعصائر والمخبوزات والدواجن وتغذية الرضع.

وتُعد مجموعة صافولا هي المساهم الأكبر في شركة المراعي حيث تملك ٣٤,٥٢٪ من أسهم الشركة.

وتعمل شركة المراعي باستمرار على تعزيز مكانتها الرائدة على مستوى القطاع بالتركيز على الابتكار وطرح العديد من المنتجات الجديدة لتلبية الاحتياجات المتغيرة لعملائها وتعزيز مساهمتها ودورها الحيوي في تحقيق الأمن الغذائي للمملكة.

تعمل شركة المراعي باستمرار على تعزيز مكانتها الرائدة على مستوى القطاع بالتركيز على الابتكار وطرح العديد من المنتجات الجديدة لتلبية الاحتياجات المتغيرة لعملائها وتعزيز مساهمتها ودورها الحيوي في تحقيق الأمن الغذائي للمملكة.

المراعي
Almarai

نسبة ملكية صافولا

٣٤,٥٢٪



الحصة السوقية

حافظت المراعي على حصتها السوقية الرائدة في العديد من القطاعات بما فيها منتجات الألبان والعصائر والدواجن.

مجموعة شركات الكبير



أبرز النتائج المالية

واصل الأداء المالي لمجموعة شركات الكبير مرونته وصلابته رغم العوامل العالمية الخارجية التي عمت السوق بأكمله والتي أدت إلى ارتفاع تكلفة المواد الخام ومشاكل واضطرابات في عمليات سلاسل التوريد، والتغيرات المحلية في القوانين والتنظيمات المختلفة، ورغم كل ذلك فقد واصلت الشركة أدائها المتميز وكان السبب الأهم في تعزيزه هو الأسواق الرئيسية التي تستهدفها المجموعة والتعافي القوي لقطاع الفنادق والمطاعم والمقاهي (الهوريكا).

وسجلت مجموعة شركات الكبير إيرادات بلغت ١٧٠ مليون ريال سعودي، مقارنةً بعام ٢٠٢١م الذي بلغت الإيرادات فيه ١٤٣ مليون ريال، فيما بلغ مجموع الأرباح ٢١١ مليون ريال سعودي مقارنةً بمجموعها في عام ٢٠٢١م، حيث بلغت ٢٣٠ ريال، كما سجل صافي الدخل ٦٢ مليون ريال سعودي مقارنةً بعام ٢٠٢١م الذي بلغ صافي الدخل فيه ٨١ مليون ريال سعودي.

عن مجموعة شركات الكبير

استحوذت مجموعة صافولا على نسبة ٥١٪ من أسهم مجموعة شركات الكبير في عام ٢٠١٨م بهدف تنويع محفظتها الاستثمارية ودخول سوق الأغذية المجمدة وضم فئات ومنتجات جديدة ذات قيمة مضافة ضمن قطاع الأغذية.

وواصلت مجموعة شركات الكبير خلال عام ٢٠٢٢م التركيز على تعزيز قطاعات أعمالها الأساسية تمهيداً لتنفيذ خطتها الخمسية المرتقبة التي تستهدف تحقيق مزيد من النمو، حيث دعمتها بتطوير العديد من الاستراتيجيات الهادفة إلى تحسين المنتجات التي تقدمها المجموعة وتعزيز الابتكار وتطوير هويتها وعلامتها التجارية، وترسيخ النهج المؤسسي في إدارة عملياتها.

تحتل مجموعة شركات الكبير مكانة بارزة على خارطة موردي الأغذية المجمدة في منطقة الشرق الأوسط، وقد تواجدت في دول مجلس التعاون الخليجي منذ العام ١٩٧٤م. وتعمل الكبير على صناعة وتوزيع مجموعة متنوعة من المنتجات تتألف من أكثر من ٣٠٠ صنف من المنتجات المجمدة تشمل منتجات الدواجن واللحوم والخضروات والمأكولات البحرية، فضلاً عن المأكولات الخفيفة والوجبات السريعة. وتمتلك المجموعة ثلاثة مصانع رئيسية في الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية، وتتمتع بشبكة توزيع قوية تضم ١٠ مستودعات مبردة تغطي أكثر من ٢٠ ألف منفذ بيع في دول مجلس التعاون الخليجي.

استحوذت مجموعة صافولا على نسبة ٥١٪ من أسهم مجموعة شركات الكبير في عام ٢٠١٨م بهدف تنويع محفظتها الاستثمارية ودخول سوق الأغذية المجمدة وضم فئات ومنتجات جديدة ذات قيمة مضافة ضمن قطاع الأغذية.



نسبة ملكية صافولا

٥١٪



١٠ مستودعات مبردة تغطي أكثر من ٢٠ ألف منفذ بيع في دول مجلس التعاون الخليجي.



واجهت استثماراتنا في القطاع
التجزئة تحديات مشابهة لتلك التي
واجهتها في قطاع الأغذية، بالإضافة
إلى تفاقم المنافسة المحلية في
الأسعار في هذا القطاع.



الاستثمارات في قطاع التجزئة

شركة بنده للتجزئة

شركة هرفي للخدمات الغذائية

شركة بنده للتجزئة



واصلت شركة بنده للتجزئة مسيرتها الجادة نحو التحول في العام ٢٠٢٢م، حيث عمل برنامجها لتنشيط تجربة العملاء على إعادة تشكيل المظهر والجو العام لمتاجرها وتحسين تجربة التسوق للعميل بشكل عام، وقد أدى البرنامج إلى تطوير وترقية ٤٥ متجراً بالكامل مع نهاية شهر ديسمبر ٢٠٢٢م، مما يمهّد الطريق لزخم وبيئة أفضل للتسوق في المستقبل.

بنده
Panda

نسبة ملكية صافولا

٩٨,٨٧%



الأداء المالي

شهد العام ٢٠٢٢م بصورة عامة انخفاضاً في نتائج الأداء المالي لشركة بنده، على الرغم من افتتاح بنده فرعاً جديداً في مصر، ويعزى ذلك للإغلاق الجزئي الناتج عن تطبيق برامج تنشيط تجربة العملاء إلى جانب الإغلاق النهائي لتسعة متاجر، بالإضافة إلى المتاجر التي أغلقت في أواخر العام ٢٠٢١م ليتقلص الحضور الجغرافي للشركة إلى ١٨٧ متجراً في المجموع، خمسة منها في مصر. وسجلت بنده إيرادات بلغت ١٠,١ مليار ريال سعودي في العام ٢٠٢٢م مقارنة بما حققته في العام السابق إذ بلغ ١٠,٤٨ مليار ريال سعودي، ويعود السبب الرئيسي لهذا الانخفاض الطفيف إلى تراجع حجم سلة التسوق وعدد العملاء مقارنة بالعام الماضي.

التركيز الاستراتيجي

على الرغم من التحديات قصيرة المدى وبعض الاتجاهات المستقبلية طويلة المدى تمكنت بنده من المحافظة على ريادتها في قطاع الهايرماركت والسوبرماركت من حيث الحصة السوقية.

وتعمل بنده من خلال برنامج تنشيط تجربة العملاء، على ترقية تجربة المستهلكين، وتحسين المظهر العام للفروع من الداخل، وضمان توفير المنتجات على الرفوف عبر أنظمة عمل تقنية. وقد أثمرت النتائج المبكرة لتطبيق النظام عن التعرف على معايير تشغيلية رئيسية إيجابية.

التحول من أجل إحداث أثر مستدام

يعمل برنامج تنشيط تجربة العملاء على خلق بيئة مستدامة تتماشى مع رؤية بنده المتمثلة في أن تكون شركة مستدامة رائدة في قطاع تجارة التجزئة، تعمل بشكل دائم على الابتكار لتقديم خدماتها ومنتجاتها إلى المجتمعات التي تخدمها كل يوم، كما أن بنده على وشك أن تعمم تطبيق هذا البرنامج على كافة المتاجر.

وتتلخص الاستراتيجية الشاملة لبنده في تحويل تجربة وبيئة التسوق وتحسينها وتلبية احتياجات قاعدة عملائها الحالية جنباً إلى جنب مع تعزيز الأفاق الجديدة للنمو والتطور، بالإضافة إلى تقديم تجربة حديثة ومطورة بالكامل لعملائها في ذات الوقت الذي تعمل فيه على البحث عن كل جوانب التطوير والتحديث الممكنة في متاجرها. وفي هذا السياق يشير أحدث بحثٍ للسوق أجرته بنده إلى أن مستويات رضی العميل مرتفعة، وأن صافي نقاط الترويج قد ارتفع ليصل إلى المعايير العالمية.

الرحلة الرقمية

شرعت بنده في تحولها الرقمي لتمكين عملائها من حوض تجربة أفضل في هذا العصر الرقمي سريع التطور، وقد أتمت الشركة إعداد خطط ترويجية ومالية شاملة ومبتكرة، وتعمل على تمكينها الآن من خلال إجراء عملية محسنة ومدعومة بتقنية السحابة الإلكترونية.

كما زادت بنده من استثمارها في تعزيز قدراتها على إدارة علاقات العملاء حتى تكون مستعدة للمستقبل حيث جمعت البيانات من أكثر من ٩ مليون عميلاً وذلك في عام ٢٠٢٢م، وتعد هذه الاستجابة الفريدة ميزة مهمة من شأنها أن تمكن الشركة من تقديم عروض ترويجية مباشرة وذات أهداف محددة أكثر من ذي قبل.

وعلاوة على ذلك فقد صممت بنده ونفذت منصة متقدمة لتحسين التنبؤ بالطلب والتخطيط لتجديد الموارد وهو أمر من شأنه المساهمة في إدارة سلسلة التوريد وتحسين معدلات توفر المنتجات.

بنده في عام ٢٠٢٣م

ستواصل بنده تنفيذ برنامج تنشيط تجربة العملاء في العام ٢٠٢٣م إلى جانب استمرارها في البحث عن كل الفرص المتاحة لبناء أسس راسخة لبرنامج التحول، حيث سيسمح ذلك للشركة بتحسين أصولها الرئيسية باستمرار لتحقيق أفضل عائِد ممكن من كل متر مربع لديها لينعكس ذلك إيجاباً في حجم المبيعات وهوامش الربح.

شركة هرفي للخدمات الغذائية

الاستثمارات في قطاع التجزئة



أبرز الإنجازات المالية للعام ٢٠٢٢م

واجهت هرفي العديد من التحديات خلال عام ٢٠٢٢م، حيث احتدمت فيه المنافسة بصورة كبيرة فضلاً عن العوامل الاقتصادية العالمية الكلية التي أدت إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج ومشاكل واضطرابات في سلاسل التوريد ألفت بظلالها على أداء الشركة خلال العام، وبالإضافة إلى ذلك فقد شهد قطاع مطاعم الوجبات السريعة عموماً منافسةً شديدةً إذ دخلت إليه العديد من العلامات التجارية المحلية والعالمية التي أطلقت حملات ترويجية قوية بخصومات وأسعار شديدة التنافسية.

وبلغت إيرادات عام ٢٠٢٢م لشركة هرفي للخدمات الغذائية مبلغاً قدره ١,٢٤٤ مليون ريال سعودي، مقارنةً بعام ٢٠٢١م الذي بلغت فيه إيراداتها ١,٣١٩ مليون ريال سعودي، فيما هبط إجمالي الأرباح إلى ٣٠٧ مليون ريال سعودي مقارنةً بأرباح عام ٢٠٢١م التي بلغت ٤١٨ مليون ريال سعودي، كما سجل صافي الربح ٣,٥٤٦ مليون ريال سعودي مقارنةً بعام ٢٠٢١م الذي بلغ صافي الربح فيه ١٥١,٧٩١ مليون ريال سعودي.

نبذة عن هرفي

تأسست شركة هرفي للخدمات الغذائية في العام ١٩٨١م، وتملك وتشغل سلسلة مطاعم هرفي الرائدة للوجبات السريعة التي تضم ٣٨٧ فرعاً في جميع أنحاء المملكة، بالإضافة إلى العديد من المطاعم خارج المملكة بنظام الامتياز في الكويت وبنغلاديش ونيجيريا. كما تدير الشركة وتشغل سلسلة محلاتٍ للطويات في المملكة وتعمل على خلق قيمةٍ مضافةٍ بصفتها شركة تقدم خدماتٍ غذائيةٍ متكاملةٍ ومتنوعةٍ من خلال تشغيلها لمنشأتها الخاصة التي تعمل في تصنيع الخبز، والكيك، والشابورة واللحوم.

هرفي هي إحدى أبرز سلاسل مطاعم الوجبات السريعة الرائدة في المملكة، وتُعد مجموعة صافولا المساهم الأكبر في شركة هرفي للخدمات الغذائية بحصة تبلغ ٤٩٪ من رأسمال الشركة.



نسبة ملكية صافولا

٤٩٪



كانت شركة هرفي وعلى مدى عقدين من الزمان بالنسبة لمجموعة صافولا علامتها التجارية المميزة التي استحوذت على ثقة العملاء ومحبتهم في قطاع مطاعم الوجبات السريعة.

