

# المفكرة

الاقتصادية

العدد التاسع - سبتمبر/أكتوبر 2021

## عمران يتضاعف



عدد خاص

Cityscape

## افتتاحية



بقلم:  
إيمان عريف

# السياسي.. خطوات جادة للتغيير العمراني

منذ تولى الرئيس عبدالفتاح السيسي، مقاليد حكم البلاد، وقد حمل على عاتقه تغيير ملامح العمران في مصر، بما يليق وحضارة ومكانة بلادنا العريقة بين الأمم، وذلك وفق استراتيجية شاملة للتنمية العمرانية شملت تأسيس وتشديد مجتمعات ومدن جديدة على الطراز الحضاري والمعماري الحديث.

الدولة توسعت في إنشاء المدن والوحدات السكنية الجديدة، بعد تكليف الرئيس للحكومة بالتحرك بأسرع وتيرة ممكنة لتحقيق هذا الأمر، حيث تم تنفيذ 21 مدينة قائمة، بتكلفة 160 مليار جنيه، بالإضافة إلى تنفيذ 23 مدينة جديدة، بمختلف محافظات الجمهورية.

التطور العمراني الذي تعيشه مصر، هو معجزة بكل المقاييس، حيث تم تنفيذ 903 ألف وحدة سكنية، بتكلفة 390 مليار جنيه لمختلف شرائح المجتمع.

ولشعوره بالمسؤوليات الملقة على عاتق الشباب ومن خلفهم الأسر المصرية، أطلق الرئيس مبادرة التمويل العقاري، في يوليو 2021، حيث أصدر البنك المركزي، توجيهاته للبنوك المصرية، بتخصيص مبلغ 100 مليار جنيه، بشروط ميسرة لدعم إسكان محدود ومتوسطي الدخل، بأسعار عائد مخفضة نسبتها 3% على أساس متناقص، لمدة حدها الأقصى 30 سنة.

وإيماناً من الرئيس بأهمية القطاع العقاري، أطلق تلك المبادرة الحيوية للنهوض به، لما له من أهمية كبيرة في دعم الاقتصاد ودفع عجلة الإنتاج، وتشغيل العديد من الصناعات والقطاعات المختلفة، مثل المقاولات والتشييد والبناء، وخلق فرص عمل للمواطنين بالمشروعات والصناعات المختلفة.

بالتوازي مع ذلك، لم يرض الرئيس عن العشوائيات التي تشوه المظهر العام للبلاد، وتحرك وحكومته للقضاء عليها تباغماً، إلى جانب تطوير المناطق السكنية القائمة بالفعل، على أسس تخطيطية وإنشائية سليمة، تتناسب مع التغيرات المكانية والزمانية، قاصداً الارتقاء بجودة الحياة داخل المجتمع المصري، ليقرر خلو مصر من العشوائيات بحلول 2030، بما تمثله من نحو 37% من مساحة المعمور في مصر، ليتم تطوير 56 منطقة فعلياً، إلى جانب استمرار تطوير 79 منطقة أخرى، بتكلفة تقديرية بلغت 318 مليار جنيه.

ما يحدث في مصر من طفرة عقارية، جعل «الإيكونوميست» تعلق بقولها: إن الحكومة المصرية تهتم بالعديد من مخططات الإسكان لذوي الدخل المنخفض، كما توقعت أن يكون قطاع التشييد والبناء محركاً رئيسياً للنمو الاقتصادي، كما دفع ذلك مؤسسة «فيتش» لتؤكد بأن مصر ستشهد أعلى معدل نمو بصناعة التشييد والبناء بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عام 2021، مثلما انفردت بتحقيق نمو إيجابياً بالقطاع خلال عام 2020.

CASTLE  
LANDMARK  
— NEW CAPITAL —

Phase

Launching Now..

VISIT OUR BOOTH  
at Cityscape Egypt from

Cityscape

22nd to 25th of September

At Egypt International Exhibition Center - Hall 3  
and learn more about our launch of Phase V.

CASTLE  
DEVELOPMENT

16533

## رؤية

الصحافة  
الاقتصادية

مجلة اقتصادية شهرية

العدد (9) سبتمبر - أكتوبر 2021

صاحب الامتياز ورئيس مجلس  
الإدارة ورئيس التحرير  
إيمان عريف

رئيس التحرير التنفيذي  
عبد الرحمن عمر

إخراج وتصميم  
شريف زهير

رئيس قسم التصوير  
محمد سويلم

جرافيك  
محمد رمضان

## المراسلات

ع ش ابن خلدون  
الهرم - الدور ٦

تليفون:  
01008007198

E-mail:  
safqanews@gmail.com

web:  
www.safqa.news

## أسعار المجلة

مصر 25 جنيهًا - السعودية 20  
ريالًا - الإمارات 20 درهمًا - مسقط  
2 ريال - الكويت 2.5 دينار - البحرين  
2 دينار - لبنان 10000 ليرة  
المملكة المتحدة 6 جنيهات استرلينية

تصدر برقم 1162332  
ترخيص أجنبي - لندن

## في مواجهة ال«أوفر برايس»



بقلم:  
عبد الرحمن عمر

إن كنت من عشاق إقتناء الجديد كل عام، فأنت حتمًا ضحية لظاهرة «أوفر برايس» في سوق السيارات، وهي ظاهرة أشبه بال«إتاوة» تفرضها عليك معارض السيارات، حال أقدمت على شراء واحدة منهم، موديل العام الجديد.

فغالبية المعارض وموزعي وتجار السيارات، يفرضون على المُقدمين على شراء سيارات موديل عام 2022، و2021، زيادات سعرية بشكل غير رسمي، مضافًا إلى السعر المعلن لمختلف الطرازات، بجميع الموديلات المباعة بالسوق المصرية، وذلك مقابل التسليم الفوري للعملاء، وعدم إدخالهم في قوائم الانتظار الطويلة.

وتتراوح قيمة ال«أوفر برايس» بين 8 آلاف جنيه وحتى 50 ألف جنيه للسيارات ذات الفئة السعرية المتوسطة، وبين 55 ألفًا وحتى 100 ألف جنيه للسيارات ذات الفئة السعرية العالية.

وتتساءل.. لماذا لم تقدم الحكومة حتى الآن على التدخل لوضع حدود للتجار والموزعين؟.. خاصة أن تلك الزيادات غير الرسمية تخرج عن نطاق المحاسبة الضريبية وهي مكسب خالص للتجار!

سابقًا.. أوصى الرئيس عبدالفتاح السيسي، المستهلكين في أحد لقاءاته بقوله «الحاجة اللي تغلى ما تشتروهاش»، وتلك الرسالة كانت دعوة ضمنية منه للشعب المصري، بالإضراب والامتناع عن دفع مبالغ تشجع التجار على جشعهم وطمعهم بما في جيوب المستهلكين، ودعوة صريحة للتعامل بصرامة مع تقلبات السوق، لإجبار البائعين على التراجع عن استغلال حاجة السوق للسلع التي يتاجرون فيها.. فهل تلقى دعوة الرئيس استجابة من المصريين؟

وتتساءل كذلك، ما الحال لو قررت الدولة صبيحة يوم ما، الدخول بقوة في مجال توزيع السيارات، واستوردت مركبات لصالحها وطرحتها في معارض تنتشر بكافة أرجاء الجمهورية؟، والدولة لديها من أصول الأراضي ما يكفي للتغطية على الجشع السائد في سوق السيارات، بمعارض ضخمة، تلبى احتياجات المستهلكين المصريين، وتضبط السوق، مثلما فعلت في العديد من السلع، وأعدت الأمور لنصابها الصحيح.

أظن أنها خطوة باتت مؤشرات تعميمها واضحة، في ظل توجه الدولة ممثلة في وزارة المالية، بإحلال السيارات للعمل بالغاز الطبيعي، وتشجيع السوق على استيراد سيارات تعمل بالطاقة النظيفة (غاز/ كهرباء)، بغرض الحفاظ على نظافة البيئة، وفي الوقت ذاته تتماشى وتوجه الدولة عن استيراد السولار والبنزين خلال السنوات الثلاث المقبلة، الذي يؤثر بصورة كبيرة على احتياطات البلاد من العملة الأجنبية.



08

وليد عباس: مجهودات وزارة الإسكان  
ضاعفت المعمور المصري بنسبة 14 %  
وقللت البطالة إلى 7.9%



12

المستقبل للتنمية العمرانية تعرض مشروعها  
الخدمي بالقاهرة الجديدة على كبار المطورين



38

الرئيس التنفيذي لـ«برمجة»:  
سنصدر التقنية من السعودية  
بسمات مصرية إلى السوق العالمية



44

«أورنج مصر» تبني أكبر  
مركز بيانات بالمنطقة  
داخل العاصمة الإدارية



P.32

«هايد بارك» تشارك في  
سي تي سكيب 2021 بعروض  
سداد تصل حتى 10 سنوات

# مصر.. عمران يتضاعف رئيس الوزراء: تجربة مصر في التشييد والبناء آخر 7 سنوات «إعجاز» بكل المقاييس

على مدار السنوات السبع الماضية، هي عهد الرئيس عبد الفتاح السيسي، والذي شهدت مصر في عصره طفرة في نسبة الرقعة العمرانية، حيث تعمل الحكومة حالياً على مضاعفة المعمور من 7% إلى 14%، وفي سبيل ذلك تتعاون الجهات المعنية.

الدكتور مصطفى مدبولي رئيس مجلس الوزراء، وتعقيباً على هذا الأمر قال: إن التجربة المصرية في مجال التشييد والبناء والبنية التحتية أثبتت أن ما تحقق هو بمثابة «إعجاز» بكل المقاييس، حيث حققت مصر طفرة غير مسبوقة في قطاع البنية التحتية والمرافق والعمران والتنمية بوجه عام، ساهم في ذلك النقل النوعية الكبيرة التي حدثت في العديد من القطاعات، مثل الكهرباء، وقطاع مياه الشرب والصرف الصحي، فضلاً عن قطاع النقل بوجه عام وإنجازات شبكة الطرق والكباري التي ربطت جسد الخريطة المصرية ببعضها البعض.

وأشار رئيس الوزراء إلى أن قطاع الإسكان شهد أيضاً طفرة كبيرة في مجال توفير السكن اللائق للمواطنين المصريين، وهو ما يعد تجربة أخرى فريدة من نوعها، منوهاً إلى البرنامج الذي يتبناه الرئيس السيسي، للقضاء على المناطق غير الآمنة، والسعي لتوفير سكن لائق مجهز لقاطني تلك المناطق، موضحاً كذلك جهود الدولة في التعامل مع المناطق غير المخططة وتطويرها، والدخول في مناطق كان من الصعب الدخول فيها، مؤكداً أننا لم نكن نتخيل أن تطالها أعمال التطوير، ولكن مع وجود ثقة بين المواطن والدولة، جعل المواطن يتقبل أي أعمال تطوير يتم تنفيذها، بل والمشاركة في التنفيذ.

كما أشار رئيس الوزراء إلى ما تنفذه الدولة من مشروعات في مجال الإسكان الاجتماعي، وكذا المشروعات المتنوعة الأخرى في هذا القطاع، أسهمت في حل مشكلة الفجوة الإسكانية المتراكمة طوال السنوات الماضية، وخاصة ما يتعلق بالإسكان الخاص بمحدودي ومتوسطي الدخل. رئيس مجلس الوزراء تطرق إلى التوسع العمراني

المخطط الذي تشهده الدولة حالياً، وما يتضمن ذلك من إنشاء نحو 25 مدينة جديدة، بالتوازي مع بعضها البعض، مقارنةً حالها الآن بالمدد الطويلة والمراحل التي كانت تتطلبها إنشاء تلك المدن قبل ذلك في السبعينيات والثمانينيات، وكل ذلك ما كان ليتم إلا بجهود قطاع المقاولات المصري، الذي لولاه ما استطاعت الدولة تحقيق ما حققته من نجاحات في قطاع البنية الأساسية والمرافق، مشيراً إلى أن قطاع التشييد والبناء يقوم بدور محوري في استمرار نمو الاقتصاد المصري بالمعدلات غير المسبوقة التي شهدتها الفترة الماضية.

وأضاف رئيس الوزراء إلى أن مصر احتفظت بتحقيقها للمعدلات الإيجابية في النمو، على الرغم من جائحة «كورونا» وتأثيرها بالسلب على اقتصاديات العالم، منوهاً إلى أن جزءاً كبيراً من هذا النمو يرجع إلى قطاع التشييد والبناء. وأكد مدبولي حرص الدولة على ضخ المزيد من الاستثمارات العامة، وزيادة الإنفاق العام في مجال البنية التحتية والتشييد والبناء، ما أسهم في ظهور شركات مقاولات وعلاقة خلال الـ 7 سنوات الماضية، تمتلك الكثير من الإمكانيات والخبرات التي جعلتها تفوز بتنفيذ العديد من المشروعات في الدول العربية والأفريقية.

تطوير العمران القائم، تحدث عنه مدبولي قائلاً إن هناك مشروعين كبيرين للغاية يتبناهما الرئيس السيسي، يتمثلان في تطوير المدن القائمة، لاسيما القاهرة الكبرى والتي تشهد أعمال تطوير أخرى من بينها تطوير شبكات الطرق، وإزالة المناطق العشوائية وغير الآمنة، وإعادة تطويرها، وتحويل المناطق التاريخية إلى مناطق حضرية على أعلى مستوى، وممشى أهل مصر على

كورنيش النيل، فضلاً عن مشروع «عواصم المدن والمحافظات»، الذي يستهدف من خلال إنشاء أكثر من نصف مليون لسكان المدن القائمة. ووصف «مدبولي» تلك الفترة التي تعيشها مصر بأنها تاريخية في حياة القطاع، والدولة تدعمه لضمان استمرار نموه ورفاهه، مشيراً إلى أن هذا القطاع يقوده القطاع الخاص، باستثناء عدد بسيط جداً من الشركات التي تمتلكها الدولة، والذي تم من خلاله توفير نحو 5 ملايين فرصة عمل على مدار السنوات الماضية، مما وفر لنا قدرة هائلة وخبرة كبيرة في هذا المجال، يمكننا بكل سعادة وفخر أن نقلها إلى أشقائنا في الدول الأفريقية والعالم العربي، متقدماً في هذا الصدد بالشكر والامتنان للعاملين في هذا القطاع على ما يبذلونه من جهد.

من جانبه قال الدكتور عاصم الجزار، وزير الإسكان، إن خطة الدولة لمضاعفة الرقعة المعمورة لا تستهدف بالأساس إنتاج وحدات سكنية، ولكن تحقيق تنمية اقتصادية شاملة في المقام الأول، وذلك من خلال تشييد مدن جديدة يتم من خلالها إيجاد فرص تنمية اقتصادية جديدة، واستيعاب الزيادة السكانية، وإيجاد فرص عمل جديدة، وتوفير الاحتياجات والأنشطة الأساسية للمواطنين، حيث إن مساحة المعمور الحالي أصبحت غير قادرة على تلبية الاحتياجات الاقتصادية في ظل الزيادة السكانية المطردة، مشيراً إلى أن مفهوم التنمية العمرانية لا يقتصر فقط على إنشاء المدن والمساكن، بل يمتد ليشمل جميع أوجه التنمية في المجالات المختلفة (الزراعة - الصناعة - التعليم - السياحة - وغيرها)، فالعمران هو «وعاء التنمية»، وهو أمر الله عز وجل لسيدنا آدم بالتعمير في الأرض.

**وزير الإسكان: مصر أصبحت رائدة عالمياً ببناء مدن الجيل الرابع.. وخطة مضاعفة الرقعة المعمورة تستهدف التنمية الاقتصادية الشاملة**

وأشار وزير الإسكان إلى أن تبني الدولة حالياً مدن الجيل الرابع بمعدلات تنمية متسارعة، تجعل مصر صاحبة تجربة عالمية رائدة في مجال التعمير والتنمية، فلا توجد دولة في العالم نفذت هذا الكم من المدن الجديدة في هذه الفترة الزمنية القصيرة، موضحاً أن العاصمة الإدارية الجديدة، هي البداية لتنمية سيناء، حيث نعمل على إزاحة الكتلة السكانية الحرجة، ونقل الأنشطة السكانية عالية الجودة من إقليم القاهرة الكبرى نحو الشرق، وذلك في إطار الاستراتيجية الشاملة لتنمية سيناء.

وأضاف الوزير، أن كل عناصر المخطط الاستراتيجي القومي للتنمية العمرانية بمصر، تهدف إلى زيادة المعمور المصري، من أجل إيجاد فرص تنمية، وفرص استثمار جديدة، وهذا مفهوم التنمية الإقليمية (الاقتصاد الإقليمي)، فكل مجتمع عمراني جديد له دور وظيفي وعلاقة بالأنشطة التي تناسب المجتمع المحيط به، ويحتاج إليها السكان، حيث يعمل على مواجهة أوجه القصور في أداء العمران القائم للأنشطة المطلوبة.

كما تناول الوزير، التنمية الجاري تنفيذها في الساحل الشمالي الغربي، وما يجري تنفيذه بمدينة العلمين الجديدة، والتحصير لإنشاء مدينة رأس الحكمة الجديدة، والتجهيز لكل المجتمعات العمرانية بمستوياتها الوظيفية، وأحجامها السكانية المختلفة، على امتداد الساحل، وما تتطلبه من طاقة كهربائية، واحتياجات مائية، وكل هذا تم وضعه في خطة واحدة، ويجري تنفيذه تباعاً.

ودعا الوزير الشركات والعاملين في قطاع التشييد والبناء، إلى التحول من مجرد تشييد وبناء المجتمعات العمرانية إلى إدارة هذه المجتمعات بشكل مستدام وذكي، حيث سيكون الطلب المستقبلي لمجال إدارة العمران بشكل أكبر من الاستمرار في البناء بهذه الوتيرة المتسارعة، كما يجب علينا أن نتوجه للعمران الحضري بمفهومه الحقيقي، وهو الحياة في الحضر، بسلوك حضري، وممارسة أنشطة حضرية.

نتوسع عمرانياً بإنشاء 25 مدينة جديدة بمعاونة قطاع المقاولات.. وقطاع التشييد والبناء يلعب دوراً محورياً في نمو الاقتصاد بوتيرة غير مسبوقة

قطاع التطوير العقاري والعمراني وفر 5 ملايين فرصة عمل.. وحرص الدولة على الاستثمار الأساسي والتحتي دعم شركات عملاقة للفوز بمشروعات عربية وإفريقية

## مستقبل مباشر

معاون وزير الإسكان: «المجتمعات العمرانية» أتمت المخطط الاستراتيجي للساحل الشمالي خلال فترة وجيزة.. وأنهت كافة مفاوضات التصالح في أغسطس

## وليد عباس: جدية من الشركات في توفيق أوضاع مشروعاتها.. وراعينا امتداد العمق الجنوبي في المخطط الجديد

### توجيهات الرئيس بتنفيذ 30% قبل البيع هو الحد الأدنى لإعلان المطور عن مشروعه.. ونوصي العملاء بالتحري قبل الشراء

أشار وليد عباس إلى أن الإجراءات الترتيبية سهلة وميسرة على المستثمرين بالساحل الشمالي، بعدما باتت هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة هي المنوطة بتمكين المستثمرين من الأراضي بكافة الموافقات اللازمة لبدء مشروعاتهم، دون الحاجة للسعي لاستخراجها من أماكن أخرى، مضيفاً أن الهيئة أنهت تعاقدات لـ 20 شركة حتى الآن، بمساحات كبيرة، حيث حصلت 12 شركة على تصريحات لأعمال تسويات للأرض، لبدء العمل فيها، وتمكن 30 شركة من استصدار الموافقات باستغلال المناطق الشاطئية، لحين الانتهاء من التفاوض، على اعتبار أن لديها مشروعات قائمة بالفعل، وهناك 3 قرارات وزارية بمساحة 690 فدان، لشركات لديها مشروعات في الساحل الشمالي من بينهم شركة تطوير مصر، وهناك 13 قراراً وزارياً تعمل على استصدارهم، بالإضافة إلى 20 عقد يجري توقيعهم الآن.

وألمح «عباس» إلى سلاسة قرارات التصالح في الساحل الشمالي على المشروعات القائمة، ولم يسجل أي شكوى من الشركات العاملة، نظراً لسيرنا بخطوات منتظمة ومواعيد محددة، وفي هذا الإطار فقد قسمنا الساحل لـ 3 قطاعات، بالإضافة لمدينة العلمين الجديدة، وجهاز القرى السياحية، ولذا فإن الساحل يعتبر الآن 5 أجهزة، ما ساعدنا في إنهاء المخطط للساحل بالكامل، بإجمالي 7000 فدان.

وقال «عباس»: دائماً ما نتحدث عن دعم المستثمر والتيسيرات الممنوحة له، لكننا في الوقت ذاته نريد ضمانة حقوق العملاء، ولذلك فنحن بصدد دراسة الخرج بآليات لتنفيذ توجيهات الرئيس عبدالفتاح السيسي، بإلزام الشركات العقارية بعدم الإعلان عن المشروعات وطرحها إلا بعد تنفيذ 30% منها، وأرى أن تلك النسبة هي الحد الأدنى لكي يعلن المطور بأن لديه مشروع فعلي وجاد.

وتطرق «عباس» إلى الشروط المفروضة من قبل هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة، على المستثمرين، مؤكداً أنه قبل تخصيص الأراضي للمشروعات، يتم دراسة ملف المطور بعناية فائقة، ونراعي في ذلك سابقة أعماله وخبراته، بما يتناسب والمشروع الذي يريد تنفيذه، فضلاً عن ملءة مالية مقنعة، وأرصدة بالبنوك تغطي أعماله، وذلك لضمانة جديته في التنفيذ، وعلى جانب آخر فنحن دائماً ما ننصح المواطنين بمراجعة العقود الخاصة بالمشروعات التي ينوون شراء وحدات فيها، ومطالعة القرار الوزاري المخصص للمشروع، والاطلاع على شروطه بإجراءات استصدار التراخيص، ونسب التنفيذ، أما بالنسبة لحماية المطورين، فنحن لا نسمح بدخول أشخاص دخلوا على القطاع، لن يتمكن من إتمام مشروعاتها، وتضر المطورين والعملاء، ومنهم أولئك الذين يطرحون أسعاراً ضعيفة للوحدات،

يؤثرون سلباً بالتبعية على مبيعات الشركات المنافسة، ولا تمكنهم من تنفيذ المراحل الأخرى للمشروع.

وحول إجراءات الهيئة التي تتخذها ضد الشركات غير الملتزمة بنود عقود مشروعاتها مع «المجتمعات العمرانية»، قال «عباس»: إن الشركة التي لا تلتزم بقرارتنا نسحب منها الأرض، لكن قبل ذلك نعطي لها مهلة لتوفيق أوضاعها، أو شراء مدد سماح زيادة، ودائماً ما ندرس أسباب التعطل، وقد راعينا خلال أزمة «كورونا»، معوقات العمل، ولذا فقد منحنا المطورين 3 أشهر للتنفيذ، و6 أشهر فترات سماح لسداد الأقساط، مؤكداً أن باب التظلمات مفتوح دائماً لكل المطورين الذين نلتزم فيهم الجدية في التنفيذ، حيث نبدأ بمتابعتهم خطوة بخطوة ببرنامج زمني محدد، ونعطي للمتأخرين تنبيهات صارمة، وللذين تتخطى نسب تنفيذهم لمشروعاتهم 35% نسمح لهم بشراء مدد أخرى، وللمنفذين بنسبة 85% نعطيهم سنة مهلة مجاناً، وحال وصولهم لنسبة 90%، نعطيهم سنة إضافية، ولأولئك الذين وصلوا بنسب تنفيذ 95% وأنهم خدمت مشروعاتهم، لا نعترض لهم.

الجمعيات المخصصة لها قطع أراضي بالساحل الشمالي، تحدث عنها عباس قائلاً: ندرس ملفات تلك الجهات، ونعطي لها بدلات تحسين، وندرس ملاءتهم المالية من جديد، وفي حال لمسنا

كشف الدكتور وليد عباس، معاون وزير الإسكان والمشراف على قطاع التخطيط والمشروعات بهيئة المجتمعات العمرانية الجديدة، عن إتمام المخطط الاستراتيجي للساحل الشمالي، في فترة وجيزة، بعدما صدر القرار الجمهوري في يونيو 2020 بشأن ضم ولاية الساحل الشمالي الغربي لتبعية هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة.

وأضاف «عباس»: شكلنا لجاناً للتفاوض، والتي جلست بدورها مع كل شركة من الشركات المالكة لأراضي بالساحل الشمالي على حدة، لدراسة أوضاعهم وأوراقهم، واستلمنا منهم كامل الملفات التي تخص أراضيهم ومشروعاتهم، ومن ثم بعد دراسة تلك الملفات، وضعنا تصورنا النهائي لتشكيل الساحل بمنظوره الجديد، وأعدنا الترسيم لوضع مسارات سهلة للجمهور للوصول للبحر بسهولة، بحيث لا تستولي المشروعات على جزء كبير من الساحل وتهمل العمق الخاص به، فخصصنا للقرى أجزاء من العمق الجنوبي غرب الطريق، بحيث تكون واجهة البحر هي رقم 1، وعمق القرى رقم 2، وقد لاحظنا تعاوناً جيداً من المستثمرين، بعدما لاحظوا جدية المخطط، ووجود جهة تمكنهم من الخطوات المطلوبة، وهذا ما يريده المستثمر دائماً.





قدرتها على تنفيذ المشروعات، واتخذت خطوات جادة لمشاركة أحد المطورين، نعطي لها الفرصة، وفي حال لم تحقق أيًا من الإجراءات السابقة نسحب منها الأرض، لكن لم يسبق لنا أن سحبنا من أحد أرضه حتى الآن.

وأشار «عباس» إلى أن الهيئة أنهت كافة التفاوضات للتصالح بنهاية شهر أغسطس الماضي، وسنغلق باب التفاوض، ونبدأ في حصر الذين لم يتقدموا حتى الآن.

وصرح معاون وزير الإسكان والمشرق على قطاع التخطيط والمشروعات بهيئة المجتمعات العمرانية الجديدة، بأن الحياة بدأت فعليًا في مدينة العلمين الجديدة، لأننا بدأنا التسليمات فعليًا، والجامعات فرضت فكرة السكن والتواجد الدائم بالمدينة، فضلًا عن العمالة هناك التي أضفت على المدينة طابع الحياة والاستمرارية، مؤكدًا أن «العلمين محظوظة بكونها مجتمعًا متكاملًا»، وذلك نظرًا لقاعدتها الاقتصادية القوية، ووجود أكثر من مكوّن لجذب السكان، وتنوع مستويات الإسكان فيها، متوقعًا أن تظهر المدينة بصورتها المتكاملة والمأمولة خلال الـ3 أعوام القادمة.

وأثنى «عباس» على الدعم الذي يخص به الرئيس عبد الفتاح السيسي مدينة العلمين الجديدة، وكذلك الجهود المبذولة من قبل الدكتور مصطفى مدبولي رئيس مجلس الوزراء، الذي يعقد اجتماعات دورية للحكومة في المدينة، ما يؤشر بالثقة في تلك البقعة الساحرة، التي أعتبرها العاصمة الثانية لمصر في الساحل الشمالي بعد العاصمة الإدارية في القاهرة.

وأكد «عباس» سعي العديد من الشركات الكبرى للحصول على أراضٍ لإقامة مقرات إدارية دائمة في العلمين الجديدة على غرار شركتهم لمقرات في العاصمة الإدارية الجديدة، ما يعكس نجاح التجربة للمدينة الجديدة.

وحول مخطط رأس الحكمة قال عباس إن الهيئة ووزارة الإسكان تعملان على التخطيط الجديد، وتحاول في هذا الصدد الخروج بتجربة جديدة بطابع مختلف على غرار تجربتنا في مدينة العلمين الجديدة.

وعدد عباس المدن التي يجري تنفيذها، مشيرًا إلى أن عددها وصل إلى 61 مدينة جديدة مع



تقدمت عليها 160 شركة.

واستعرض «عباس» ما تحقق منذ بدء إصدار القرارات الوزارية لتخصيص الأراضي، في عام 2014 وحتى الآن، قائلًا: أنهينا 720 قرارًا وزارياً في تلك الفترة المذكورة، بإجمالي حوالي 200 ألف فدان بعدد 38 مدينة، وهناك 141 قرار وزارى في مدن الجيل الرابع، بإجمالي 2700 فدان في 14 مدينة، وفي العاصمة الإدارية الجديدة، أنهينا 81 قرارًا وزارياً، بحوالي 4 آلاف فدان، ومدن الصعيد وحدها أصدرت لها 45 قرارًا وزارياً، وفي العام الجاري 2021 وحده أنهينا 175 قرارًا بمساحات تصل لحوالي 28 ألف فدان، على مستوى الجمهورية.

وبالنسبة للمشروعات الترفيهية الجاري تنفيذها قال عباس: ممشى أهل مصر، نفذنا فيه أول 10 كم، وعلى آخر الشهر سنفتتح مسافة كيلو و800

الساحل الشمالي، ويجري العمل فيها بالتوازي، ملحقًا إلى أن الوزارة والهيئة بدأتا في 17 مدينة من أصل 37 مدينة يجري العمل فيهم حاليًا، وقد وصلت نسب التنفيذ في الـ17 مدينة نسبة 95%، وهناك 14 مدينة تخطت نسب تنفيذها 30%، بالإضافة لـ7 مدن يجري تنفيذ مخططاتها، وتحديد مواقعها، واستصدار قرارات جمهورية لها، وبالنسبة لصعيد مصر فإن لدينا فيه 21 مدينة، وقد لمسنا إقبال المواطنين والمستثمرين عليها جميعًا، وأخص بالذكر سوهاج الجديدة، وغيرها مثل المنيا والفيوم وبني سويف وأسوان.

وعن آلية التخصيص للمستثمرين، قال عباس: إلى الآن خصصنا 872 طلب بإجمالي مساحة 7163 فدان، وفي العام الجاري قدم إلينا عدد 286 طلب، وفي شهر أغسطس فقط طرحنا 36 قطعة من بينهم أراضي في الفيوم وقنا وسوهاج،

20

شركة أتمت تعاقداتها بالساحل.. و30 تستغل الشاطئء لحين توفيق الأوضاع.. واستصدرنا 3 قرارات وزارية بمساحة 690 فدان

متر، وفي أسوان نعمل على مد 6 كم، وبالمنصورة 15 كم، والعلمين الجديدة 15 كم، ورشيد 7 كم، مشددًا على أن تلك المماشي مفتوحة أمام الجميع دون رسوم، فضلًا عن النيل الأخضر بطول 35 كم، والذي بدأنا في أول مرحلة بطول 10 كم. أما النواتج غير الظاهرة للناس في المدن الجاري تنفيذها، قال عباس: خلال الـ6 سنوات السابقة ضاعفنا حجم المعمور المصري، بعدما كان 7% أصبح 14%، فضلًا عن تراجع مؤشرات البطالة في 2013 حيث كانت 13.2%، وحاليًا 7.9%، والتي تقلصت للنصف تقريبًا، فكل المشروعات التي ننفذها دي لها أبعاد أخرى غير العمران، من فرص عمل وسكن وحياة كريمة وجودة في الحياة وغيرها.

وحول الشراكة القائمة بين الدولة والمستثمرين في مجال التطوير العقاري، قال «عباس»: إن هذا النظام ندعم به المستثمرين، ونمكنهم من الدخول في شراكات توفر عليهم الأموال الكثيرة التي يدفعونها مقابل ثمن الأرض، مؤكدًا أن المشروعات التي تعاقدنا عليها في هذا الإطار بلغت 17 مشروعًا، من بينهم مشروعات ماونت فيو، وبالمن هيلز، وأركان بالم، وشركة عربية ومدينة نور.

واختتم «عباس» حديثه معنا حول مبادرة التمويل العقاري، مؤكدًا أن مشروعات هيئة التنمية العمرانية الصالحة للدخول في المبادرة كثيرة، حيث نشارك بـ300 ألف وحدة، بخلاف شقق الإسكان الاجتماعي وسكن مصر ودار مصر، والتي تنتشر في شتى ربوع مصر.



مجهودات وزارة الإسكان ضاعفت المعمور المصري بنسبة 14%.. وقللت البطالة إلى 7.9%



الحياة بدأت فعليًا في العلمين الجديدة.. ودعم الرئيس والحكومة لها يستحق الإشادة

# 7 مليارات جنيهه مبيعات خلال النصف الأول من العام الحالي وشراكات حكومية وعالمية

التميز والابتكار عنوان ماونتن فيو وريادة حقيقية لمفهوم علم السعادة في العقارات



عام استثنائي لشركة ماونتن فيو، تحتفل فيه الشركة الرائدة في مجال التطوير العقاري، بمرور 15 عاما على دخولها إلى السوق العقاري المصري، الذي كان على موعد مع نقلة نوعية من خلال المفاهيم الجديدة التي أدخلتها ماونتن فيو على صناعة العقار في مصر مدفوعة بريادتها على مستوى الهندسة المعمارية المبتكرة، وتطبيق علم السعادة في مشروعاتها المختلفة وترجمتها إلى واقع ملموس.

مشروعات «ماونتن فيو» تحمل معان كثيرة لمفهوم الحياة العصرية الحديثة، ليمتزج الابتكار والأصالة في مجتمعات متكاملة مصممة ومنفذة على مستوى عالمي لتصبح الوجهة العقارية المفضلة لكل من يبحث عن أكثر من مجرد سكن، تأكيداً على شعار «ماونتن فيو إعمار الأرض وإسعاد من حولنا» والتي تترجم رؤية الشركة المتميزة للعقارات في مصر.

تقدم ماونتن فيو سجلاً حافلاً بالإنجازات التي تثبت قواعدها الشركة، حيث أن ماونتن فيو من الـ 5 شركات الرائدة للتطوير العقاري في مصر، من خلال تطوير 15 مشروعاً على مساحة 2227 فدان في أكثر قطاعات القاهرة الكبرى حيوية وجذبا للاستثمار، من الشرق إلى الغرب، ففي غرب القاهرة تتميز ماونتن فيو بمدينة السادس من أكتوبر بأربع مشاريع وهم «أي سيتي» و«تشيل أوت بارك» و«ماونتن فيو جزيرة بلاتو» و«أكتوبر بارك» حيث يبلغ إجمالي عدد الوحدات السكنية حوالي 17 ألف وحدة على إجمالي مساحة 800 فدان. أما في شرق القاهرة، تحتل ماونتن فيو صدارة التجمع الخامس بمشروعات «أي سيتي» و«ماونتن فيو 1 و2» و«ماونتن فيو هايد بارك» و«ماونتن فيو Executive Residence» بعدد وحدات يصل إلى 32 ألف وحدة سكنية على مساحة 800 فدان، كما تتوسع محفظة أراضي ماونتن فيو إلى ساحل البحر الأبيض المتوسط، لتضم «ماونتن فيو راس الحكمة»، ومنها إلى البحر الأحمر، مشروع «ماونتن فيو السخنة» 1 و2، لتحقق ماونتن فيو مبيعات استثنائية في النصف الأول من 2021 وصلت قيمتها إلى 7 مليارات جنيه.

هذا إلى جانب مشروعها الإداري «Heartwork» المبني على علم السعادة ليتمكن أصحاب الأعمال الكبيرة والناشئة من الاستفادة بالعديد من الخصائص المميزة لتستمتع كل شركة بخصوصيتها المطلقة وخصوصية موظفيها مع توفير مدخل وجراج خاص فضلاً عن التصميم الخاص بكل علامة تجارية على حدة داخل مرحلة HQ500.

ضمن إطار خلق مجتمعات متكاملة لعملائها الذي يبلغ عددهم 14,000 عميل يمثلون ما يقرب من 4,000 أسرة، تقدم ماونتن فيو برامج تنموية مختلفة للشباب من كافة الأعمار في مجتمعاتها وسكانها مثل «Youth Development Program» فهو برنامج لتنمية مهاراتهم وتحمل المسؤولية والاعتماد على الذات تم تطبيق هذا البرنامج بنجاح في «ماونتن فيو راس الحكمة» حيث ساهم في الاستفادة من وقت الشباب في فترة الصيف الكثير وأيضاً برنامج «Cultural Experience» الذي يهدف



إلى تعزيز مفهوم الثقافة المصرية بشكل أفضل والمساهمة للفعاليات البناءة بهدف التنمية الشاملة. كما شهد افتتاح المرحلة الأولى من مشروع الشركة الرائد بالتجمع الخامس «أي سيتي» حضور الدكتور مصطفى مدبولي رئيس مجلس الوزراء، والدكتور عاصم الجزار وزير الإسكان، أن المشروع هو ثمرة التعاون والشراكة الناجحة مع الحكومة ممثلة في وزارة الإسكان وتحديد هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة، فهو يعد طفرة في القطاع العقاري لتوفير تجربة غير مسبوقة ومفهوم مختلف للحياة المعاصرة. وأبرمت ماونتن فيو العديد من الشراكات الدولية، فقد تعاقدت مع شركة «هاواي تكنولوجيز» لتطوير تكنولوجيا

البنية التحتية بمشروع «أي سيتي» التجمع الخامس لإنشاء مراكز البيانات الجاهزة، وهو مركز ضخم موصل بإنترنت فائق السرعة، يتكون من غرفة تحكم مركزية، وكاميرات، وبوابات في جميع أنحاء المشروع لتوفير الخصوصية والأمان للعملاء، لرفع مستوى الراحة لجميع السكان، وتفعيل إنترنت الأشياء، لبتاحة التفاهم بين الأجهزة المترابطة مع بعضها عبر بروتوكول الإنترنت، هذا إلى جانب، تعاقد الشركة مع «شركة إنتركونتيننتال جروب» من أجل إدارة وتشغيل الشقق الفندقية بالمشروع. كما تعاقدت ماونتن فيو مع الأفضل في العالم من حيث المعرفة بعلم السعادة في بيئة العمل وهي شركة DH Happiness وشركة Callison RTKL، إحدى أكبر شركات التصميمات الهندسية والاستشارية العالمية، لضمان تطبيق المعايير والمفاهيم الدولية في أحدث مشاريع الشركة ومن ضمنها مشروعها الإداري «HeartWork» في أي سيتي، الذي يقدم مفهوم جديد ومختلف عن بيئة العمل.

جدير بالذكر أن أطلقت الشركة مؤخراً مرحلة جديدة «لاجون بيتش بارك» في أي سيتي التجمع الخامس والتي تم طرحها للبيع خلال أغسطس 2021 لتقدم ماونتن فيو من خلالها تجربة عصرية، على مساحة 100 فدان، باستثمارات قدرها 8 مليارات جنيه، وتتضمن وحدات متعددة المساحات تبدأ من 150 متر مربع، بالإضافة إلى لاجون تصلح للعديد من الأنشطة والرياضات المائية الاستثنائية تتاح طوال العام لأول مرة في القاهرة؛ بما يحقق لملك الوحدات إطلالة مميزة على منطقة أشبه بالمناطق الشاطئية، ولاستمتاع السكان بالهدوء في قلب التجمع الخامس. وتعتزم الشركة في الفترة المقبلة من العام الحالي إطلاق مرحلة جديدة في «أي سيتي» السادس من أكتوبر استكمالاً لما شهدته من نجاح في «أي سيتي» التجمع الخامس.

## the BOULEVARD by MOSTAKBAL CITY

### المستقبل للتنمية العمرانية تطلق مشروعها الخدمي بقلب مستقبل سيتي بالقاهرة الجديدة على كبار المطورين المتخصصين

عصام ناصف: إجمالي مساحة المشروع 60 فدانا.. وتم تخصيص 450 مليون جنيه لبدء التطوير



أعلن المهندس عصام ناصف رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة «المستقبل للتنمية العمرانية» المالك والمطور العام لمشروع مستقبل سيتي بالقاهرة الجديدة عن واحدًا من كبرى المشروعات الخدمية بقلب المدينة وهو مشروع The Boulevard. موضحةً أن هذا المشروع سيكون نموذجًا مشابهًا لشوارع الشانزلزيه بباريس، ويضم أنشطة متعددة الاستخدامات Mixed-Use (سكني/ تجاري/ إداري) بمساحة 60 فدان تقريبًا وبطول واحد كيلو متر، ويبدأ هذا المشروع من مدخل المدينة على الطريق الدائري الأوسطي حتى الميدان الرئيسي للمرحلة الأولى، وقد انتهت الشركة بالفعل من التصميمات الأولية للمشروع، وستتولى شركة المستقبل تنمية وتطوير هذا المشروع طبقاً للمواصفات التي تتطلبها أشهر العلامات التجارية العالمية، وتم تخصيص 450 مليون جنيه لبدء تنفيذ خطة تطوير هذا المشروع الهام.

مضيفاً أنه تم التعاقد بداية هذا العام مع شركة نيو هومز للاستشارات والتطوير العقاري Coldwell Banker Commercial Advantage للترويج للفرص الاستثمارية بهذا المشروع.

كما أن هذا المشروع سيتضمن مطاعم – كافيهات – محلات لتكبير العلامات التجارية – منشآت ثقافية وترفيهية مثل «سينمات – مسارح» بالإضافة إلى انه سيتم تنفيذ فكرة معرض «أسبوع الموضة» وهو سيكون حدث يتكون من سلسلة من مهرجانات الموضة على غرار مهرجانات الموضة العالمية، هذا فضلاً عن المكاتب الإدارية والوحدات الفندقية، كما سيتضمن منقطة خاصة تحت مسمى مجمع البنوك.

جدير بالذكر أن مشروع مستقبل سيتي تقدر إجمالي مساحته 11 ألف فدان تقريباً بالقاهرة الجديدة ويتضمن كافة التخصصات (سكني – تعليمي – طبي – تجاري – إداري – ترفيهي – بنوك – محطات وقود) وتم التعاقد مع عددًا من كبرى شركات التطوير العقاري على تنمية وتطوير مشروعات سكنية – تعليمية – محطات وقود بالمراحل الأولى والثالثة وجزء من المرحلة الرابعة، وسيتم البدء في تشغيل الحي الأول بالمرحلة الأولى بالمدينة مع نهاية العام الجاري.

## غاية الرفاهية

«الأهلي صبور» توقع عقدًا مع «كونتكت للتمويل» لتقسيم اشتراك نادي بلاتينوم الرياضى.. وتبرم اتفاقًا مع CIB للتمويل العقاري

أعلنت شركة «الأهلي صبور» الرائدة في مجال التطوير العقاري، و«كونتكت للتمويل» الشركة الرائدة في توفير الخدمات التمويلية، عن توقيع اتفاقية شراكة، لتوفير خدمات التمويل والتأمين المختلفة، لأعضاء نادي بلاتينوم الرياضي بالقاهرة الجديدة، وذلك في إطار الاستراتيجية التوسعية الشاملة لكلد المؤسستين الكبيرتين، وسعيهما لتقديم مجموعة متكاملة من الخدمات للعملاء.

وقع الاتفاق المهندس أحمد صبور الرئيس التنفيذي لشركة «الأهلي صبور»، وسعيد زعتر الرئيس التنفيذي لشركة «كونتكت المالية القابضة»، بحضور لفيق من كبار المسؤولين بالشركتين، خلال الاحتفالية التي أقيمت بهذه المناسبة في نادي بلاتينوم الرياضي بالقاهرة الجديدة. بموجب الاتفاقية توفر «كونتكت للتمويل» خدمة التمويل على عضوية نادي بلاتينوم الرياضي، من خلال تقسيط الاشتراك، بفترات سداد تتراوح بين 3 إلى 5 سنوات، بقسط شهري يتراوح بين 3500 إلى 5000 جنيه.

وقال المهندس أحمد صبور: الشراكة مع «كونتكت للتمويل» تمثل خطوة هامة لشركة «الأهلي صبور»، حيث أن لها دورًا كبيرًا في توفير الخدمات التمويلية والتأمينية لأعضاء نادي بلاتينوم الرياضي بالقاهرة الجديدة، وستمنحهم مميزات مختلفة تشمل تيسير الحصول على العضوية بالتقسيم، وهو ما يتيح للأعضاء فرصة جيدة للاشتراك بالنادي والاستفادة بكل ما يقدمه لهم من خدمات متكاملة، والاشتراك في الرياضات المختلفة لهم ولأولادهم، فضلًا عن تخفيض حجم الأعباء المادية المضافة على عاتقهم حيث يبلغ القسط الشهري 3500 إلى 5000 جنيه علي حسب مدة التقسيط.

وأكد «صبور» أن شركته كانت حريصة علي إتمام هذه الاتفاقية إيمانًا منا بأهميتها القصوى



لعضائها، وأن نساهم ولو بجزء بسيط في الجهود التي تبذلها الدولة للتشجيع على ممارسة الرياضة وخلق جيل جديد محب للرياضة وتسخير كافة الإمكانيات للرياضيين الموهوبين من أجل تحقيق بطولات عالمية ورفع اسم مصر عاليًا، وأتمنى أن يكون هذا التعاون بداية لعلاقة مثمرة طويلة الأمد مع شركة «كونتكت».

من جانبه صرح سعيد زعتر بأن الشراكة مع «الأهلي صبور»، ستسهم بشكل كبير في فتح

آفاق جديدة لعملائها في مجالات التأمين والوساطة التأمينية، وتوفير خدماتنا التأمينية لعملاء الأهلي صبور بنادي بلاتينوم الرياضي هو بمثابة خطوة أولي، وسوف نسعى جميعًا لتمديد خدماتنا التمويلية والتأمينية لكافة عملاء الأهلي صبور بمختلف مشروعاتها.

ويتيح التعاون بين هذين الكيانين الكبيرين لأعضاء نادي بلاتينوم الرياضي المملوك لشركة «الأهلي صبور» مزايًا وخدمات شركة «كونتكت للتمويل» والتي تتضمن تمويل وتقسيم العضويات، بالإضافة إلى العديد من المزايا التمويلية والتأمينية المختلفة التي ستمنحها لهم الشركة.

ويعد نادي «بلاتينوم» الرياضي بالقاهرة الجديدة واحدًا من أهم النوادي بمنطقة التجمع الخامس بمساحة 28 فدان، ويحظى النادي بسعة طيبة نظرًا لما يقدمه من خدمات رياضية واجتماعية متميزة، ويقع بموقع متميز على بعد 12 كم من الطريق الدائري و6 كم من مدينة الرحاب وطريق السويس، وفتحت أبواب نادي «بلاتينوم» الرياضي رسميًا للأعضاء بشكل كامل في شهر فبراير 2016، ومن المتوقع أن يكون النادي واحدًا من البوابات الرياضية الرئيسية في المنطقة نظرًا لما يوفره من خدمات متكاملة وعدد من الألعاب والرياضات الفردية والجماعية الفريدة من نوعها ليكون النادي نموذجًا للنوادي الرياضية العالمية، وأن يعكس رؤية «الأهلي صبور» واهتمامها الكبير بالرياضة وضرورة تشجيع الأجيال الجديدة بأهمية ممارستها وما تتركه من أثر إيجابي عظيم على صحتهم وحياتهم ككل.

ومن أهم الرياضات التي يوفرها نادي بلاتينوم الرياضي هي رياضة الفروسية وركوب الخيل والتي يوليها النادي اهتمامًا خاصًا من خلال تأسيسه لأول مدرسة للفروسية بالقاهرة الجديدة وتوفيره كافة الإمكانيات والموارد التي تمكن

اللاعبين من التميز والدخول ببطولات عالمية وتحقيق مراكز متقدمة بها، هذا إلى جانب توفير النادي لعدد كبير من الملاعب المتخصصة للإسكواش وكرة اليد والسلة وألعاب القوة وملعب للجودو وكرة القدم، حيث تتواجد بالنادي مدرسة ريال مدريد العالمية، وتوفر المدرسة خدماتها لجميع أعضاء النادي.

وتطور «الأهلي صبور» العديد من المشروعات بالعديد من المناطق الحيوية المهمة بالبلد، بواقع عدد 62 مشروعًا عقاريًا في مجالات الإسكان والمشروعات التجارية والسياحية والأندية الرياضية والاجتماعية، بمساحة إجمالية تتخطى 12 مليون متر مربع، وتنتشر هذه المشروعات في القاهرة الجديدة بمستقبل سيتي والسادس من أكتوبر والساحل الشمالي والعين السخنة وغيرها، تمكنت من خلالها «الأهلي صبور» توفير أسلوب حياة جديدة لـ 40000 أسرة يقيمون بمشروعات الشركة المختلفة.

وبالحديث عن مشروعات «الأهلي صبور»، تسعى الشركة الرائدة في مجال التطوير العقاري دائمًا إلى إضفاء مميزات لعملائها بالمشروعات الخاصة بها، حيث وقّعت الشركة مؤخرًا، بروتوكولًا للتعاون مع البنك التجاري الدولي - مصر (CIB) أحد أهم وأكبر بنوك القطاع الخاص بالبلد، لتوفير خدمات التمويل العقاري لمشروعها «جرين سكوير» بالقاهرة الجديدة المقام على مساحة 80 فدان بواحدة من المدن الواعدة في هذه المنطقة الحيوية، مدينة مستقبل سيتي، باستثمارات تصل قيمتها إلى 1.08 مليار جنيه.

وفي هذا السياق، قال المهندس أحمد صبور: «نسعى من خلال توقيع هذا البروتوكول إلى استكمال خطتنا لإسعاد عملائنا من خلال المشاركة في المبادرات التي أطلقها البنك المركزي للتمويل العقاري للإسكان المتوسط

فوق المتوسط، وإتاحة الفرصة لكثير عدد من العملاء للاستفادة من المبادرة، حيث نحرص على الاستفادة من كل المبادرات التي يتم طرحها بشأن التمويل العقاري لتلبية احتياجات عملائنا، تماشيًا مع خطة الدولة للتنمية العمرانية ضمن رؤية مصر 2030، وسعيًا إلى تمكين العملاء من اقتناء وحدات سكنية بواحدة من المشروعات السكنية الراقية التي تقدم لهم ما يروونه من رفاهية واستقرار. بالإضافة إلى ذلك، يحظى مشروع «جرين سكوير» بالقاهرة الجديدة بموقع استراتيجي ممتاز، وتصميمات عالمية، وخدمات ومرافق عالية الجودة توفر أعلى قدر من الراحة والأمان والخصوصية لكل المقيمين به، فضلًا عن ذلك سيتمكن العميل من امتلاك أي منزل من اختياره على الفور مع تقسيطه لمدة طويلة تصل إلى 20 عامًا وبسعر فائدة منخفض بالتعاون مع بنك CIB، ومبادرة التمويل العقاري».

ومن جانبه، قال أحمد عيسى: «نؤمن بأهمية توفير الحلول المالية التي تلبي احتياجات العملاء، وقد أصبح العقار من أهم آليات الاستثمار، وعلى هذه الأساس قام البنك بالتعاون مع شركة الأهلي صبور، إحدى أكبر الشركات العاملة بالسوق العقاري» مؤكّدًا أن هذا البروتوكول يعكس حرص البنك على تفعيل مبادرة البنك المركزي لإتاحة التمويل العقاري بشروط مناسبة لإفادة عدد أكبر من العملاء بما يتماشى مع استراتيجية البنك، ملمحًا إلى أهمية التعاون مع كيانات كبيرة مثل شركة الأهلي صبور، التي قدمت للسوق العقاري مجموعة من المشروعات الهامة بلغ عددها 62 مشروعًا متنوعًا على مدار 26 عامًا، حيث تحظى الشركة بقدر كبير من الثقة والمصداقية من قبل عملائها، وهذا ما يجعل الاتفاق فيما بين الطرفين إضافة جديدة لكليهما ويصب في مصلحة العملاء المشتركين بين المؤسستين وهو الهدف من هذا الاتفاق بالأساس.

# WALK OF TOWN

*the*  
**BOULEVARD**

*by*

**MOSTAKBAL CITY**™

 **NEW CAIRO**

المستقبل  
ELMOSTAKBAL  
URBAN DEVELOPMENT للمدينة العمرانية  
mostakbal-re.com

 Mostakbalcityofficial  
 Mostakbalcityofficial

 @MostakbaLCity  
 Mostakbal City Official

MASTER SPONSOR

 **Cityscape**

22 - 25 SEPTEMBER 2021  
EGYPT INTERNATIONAL EXHIBITION CENTER (EIEC)

## إنجازات واقعية

الرئيس التنفيذي لشركة «كاسيل للتطوير العمراني»:

## منصور: أنجزنا 95% بالمرحلة الأولى و64% بالثانية من مشروع «كاسيل لاند مارك» العاصمة الإدارية

قال المهندس أحمد منصور، الرئيس التنفيذي لشركة «كاسيل للتطوير العمراني»، إن المرحلة الأولى في «كاسيل لاند مارك» مشروعها الأكبر بالعاصمة الإدارية الجديدة، شارفت على الانتهاء، حيث تجاوزت نسبة الإنشاءات فيها 95%، مؤكداً أن المرحلة الثانية من المشروع تجاوزت إنشاءاتها نسبة 64%، و 15% للمرحلة الثالثة، والرابعة تم الانتهاء من أعمال الحفر فيها. وأشار منصور إلى أن المرحلة الثانية تعد مرحلة واحدة من ناحية التنفيذ وتنقسم إلى مرحلتين بيعيتين هما الثانية والثالثة.



18

من القمامة في العالم، كما أن المشروع يعتمد 70% من إجمالي مساحته على الطاقة الشمسية، ويشتمل المخطط الرئيسي له على جراج بكامل مساحة الأرض للمرة الأولى في مصر وذلك لتيسير الحركة داخل المشروع وتقديم أعلى مستوى من الخدمة للعملاء فمرافق المشروع بأكمله معلقة في سقف البدروم، لتفادي غرق الجراج، حال حدوث انقطاع في التيار الكهربائي. بالنسبة لمول East Side بالعاصمة الإدارية، وهو مشروع تجاري إداري طبي بمنطقة MU23،

فختبرها أولاً قبل استخدامها، فمثلاً راعينا جودة الرخام المستخدم ونسبة تحمله، وكذا البورسلين الذي أجرينا عليه عدة اختبارات لقياس مدى متانته، فضلاً عن خامات الـ Outdoor التي تقاوم عوامل التعرية، كما استعنا بأفضل أنواع المصاعد في العالم. كما تهتم الشركة بأدق التفاصيل مثل مقاومة الحرائق ومقاومة الزلزل في حال حدوث أزمات -لا قدر الله-، وأبسط الأمور الحياتية مثل وضع Garbage shutters يعمل بأحدث نظم التخلص

أكد «منصور» أن الشركة تنفذ مشروعها بالعاصمة بوتيرة سريعة تسبق بها الجداول الزمنية المعلنة، ويصل إجمالي يوميات العمل في المشروع منذ بدايته حتى الآن 200 ألفاً. واستعرض «منصور» مميزات «كاسيل لاند مارك» العاصمة الإدارية، قائلاً: التميز والجودة هما ما تتبعه الشركة في الاهتمام بجميع التفاصيل التي تيسر الحياة في المشروع بداية من انتقاء خامات البناء ذات المواصفات الممتازة والتي تنقضى العمر الافتراضي لها وقوة تحملها



راعينا التميز والجودة بأفضل المعايير العالمية لراحة العملاء.. وننجز مول East Side العاصمة بوتيرة سريعة



ويضم مساحات طبية وإدارية ومتاجر تجزئة على مساحة 7600 متر مربع وتنقسم الأديار إلى 3 تجاري، و2 طبية، وباقي الأديار إدارية ويضم الدور الواحد 23 وحدة، وتبلغ المساحة البنائية له نحو 22 ألف متر، أوضح منصور لأن الشركة حصلت مؤخراً على الرخصة الجديدة بعد تعديل الارتفاعات وانتهت من صب القواعد. وأضاف «منصور»: حققنا مبيعات في مشروعنا كاسيل لاند مارك «السكني» وكاسيل جيت «التجاري» بحوالي 700 مليون جنيه، خلال 9 أشهر الأولى من العام الجاري 2021، مضيفاً: أن حجم المبيعات منذ بداية انطلاق المراحل البيعية لمشروعات الشركة وحتى الآن وصل إلى 2.5 مليار جنيه، مشيراً إلى أن إجمالي حجم الاستثمارات يصل إلى 4.5 مليار جنيه.

وعن أول ساكن في «كاسيل لاند مارك»، قال منصور سيبدأ التسليم في شهر أغسطس القادم 2022، بعد بدء شركة العاصمة في توصيل المرافق للحياء السكنية، والشركة تعمل حالياً وخلال 3 أشهر القادمة على إقامة محولات الكهرباء، والبدء في التنسيق لتلقي مياه الشرب. وتحدث «منصور» حول رأيه في توجيه الرئيس بعدم الإعلان عن أي مشروعات عقارية إلا بعد الانتهاء من 30% من أعمال التنفيذ، قائلاً: نحن جميعاً متفقون على ضرورة ضبط السوق العقارية بضوابط معينة تناسب والمرحلة الراهنة، والرئيس السيسي قدم مقترحاً برؤية مستندة على متطلبات محددة، وطرح المشروع للنقاش المجتمعي، ورغم أننا في «كاسيل للتطوير العمراني» لا ننع تحت طائلة ذلك الشرط نظراً لمعدلات الإنجاز المتقدمة لمشروعنا، إلا أنني أقترح في هذا الشأن الاستعانة بتجارب الدول الناجحة في التطوير العمراني، وعلى رأسها فكرة Escrow Account، لجمع أموال

المبيعات المحصلة من العملاء، ومن ثم صرفها على المشروع، وتسديد ثمن الأرض مرحلة بأخرى. وأشار الرئيس التنفيذي لشركة «كاسيل للتطوير العمراني»، إلى أن الشركة ستشارك في معرض سيتي سكيب بطرح المرحلة الخامسة من «مشروع كاسيل لاند مارك»، والتي ستضم منتجات جديدة من الوحدات ذات المساحات المختلفة، ومنها الشقق الصغيرة بغرفة نوم واحدة، بمساحات تتنوع بين 85 متر، و90 متر و100 متر حيث لاحظنا إقبالاً هائلاً عليها من قبل العملاء، وتميز تلك المرحلة بأنها تطل على Club House بالإضافة إلى الجامعة، والدائري الإقليمي، والأبراج، والكاتدرائية ومسجد الفتاح العليم والقصر الرئاسي.

وحول إستراتيجية توسع الشركة خلال المرحلة المقبلة قال منصور: إنها تتمثل في إنجاز وتسليم «كاسيل لاند مارك»، فضلاً عن استمرار الإنشاءات في مراحل مشروع «إيست سايد» بعد إنجاز صب قواعده، إلى جانب عملنا على استصدار تراخيص مشروعنا في داون تاون العاصمة، الذي سيحتوي على مقر الشركة الرئيسي فضلاً عن عدد من الأديار التي تحتوي على ماركات تجارية عالمية بأفكار جديدة ومختلفة. وواصل «منصور» حديثه على مشروعات الشركة خلال الفترة المقبلة قائلاً: لدينا مشروع إداري تجاري على المحور الرئيسي بمدينة 6 أكتوبر على

مساحة 12 ألف متر مربع وحصلت الشركة على الأرض من هيئة المجتمعات العمرانية. سوف يكون من «أرضي وثلاثة أديار»، مؤكداً أن الشركة استصدرت تراخيصه، وتتوقف إنشاءاته على المخطط النهائي لمسار مرور القطار الكهربائي، وسيكون المشروع بالقرب من المحطة المركزية للقطار السريع.

وأشار «منصور» إلى أن الشركة تتفاوض أيضاً للحصول على أراضٍ في الساحل الشمالي، مؤكداً أنه قد تم توقيع عقود لأرض في سيدي حنيش بالساحل الشمالي مساحتها 87 فدان، وقدمنا على 79 فدان خلفها على الطريق السريع، وهناك قطعة أرض أخرى على مساحة 216 فدان، في مدينة الضبعة، وقد وصلنا لمرحلة متقدمة في التفاوض عليها، وذلك لإقامة قرية سياحية عليها.

وتطرق «منصور» في حديثه إلى تبعية أراضي الساحل الشمالي لهيئة المجتمعات العمرانية، قائلاً: إنها فكرة عقارية تتمثل أهميتها في سرعة التعامل على الأراضي، نظراً لتوفر البيانات عن كل قطعة أرض وذلك يضمن عدم ظهور نزاع مستقبلي عليها، وسهولة إنجاز التراخيص.

وأشار منصور إلى أن الهيئة استطاعت إيجاد حلول للعديد من النزاعات وإنهاء العديد من التعاملات على مئات المشروعات خلال 7 أشهر -هي عمر ولايتها على الساحل الشمالي- وحققت إنجازات أبهرتنا جميعاً كمطورين عقاريين.

حققنا 700 مليون جنيه مبيعات حتى سبتمبر 2021.. و2.5 مليار جنيه منذ انطلاق المراحل البيعية بنسبة 75% على إجمالي الوحدات

## «سوديك» والبنك التجاري الدولي يوقعان بروتوكول تعاون للتمويل العقاري



وهو ما يتوافق مع إستراتيجية البنك الهادفة لدعم السوق العقاري بشكل خاص، وتنفيذ توجيهات البنك المركزي المصري للمساهمة في تطوير هذا القطاع بشكل عام». ومن جانبه، قال أحمد عيسى، الرئيس التنفيذي لقطاع التجزئة المصرفية بالبنك التجاري الدولي: «يسعدنا الإعلان عن هذا التعاون الهام بين البنك التجاري الدولي و«سوديك»، حيث يعد البنك والشركة من الكيانات الرائدة في كل من القطاع المصرفي وقطاع التطوير العقاري المصري. إن الهدف الرئيسي من هذا التعاون الذي يستهدف كل فئات المجتمع المصري هو تحسين جودة المنتج المصرفي لتلبية احتياجات العملاء وتقديم باقة متكاملة من المزايا لهم. ومن خلال الجهود المشتركة للبنك والشركة، تم تصميم أفضل العروض التمويلية لتلبية هذه الاحتياجات، بما في ذلك قيمة القرض وفترة الأقساط والتسعير. وبفضل الدعم المتواصل الذي يقدمه البنك التجاري الدولي و«سوديك»، فإننا نعمل حالياً على تطوير منتجات مالية متطورة تلبى متطلبات وتطلعات عملاء القطاع العقاري المصري».

المصرفية بالبنك التجاري الدولي وأعضاء الإدارة التنفيذية في الشركة والبنك. وتعليقاً على بروتوكول التعاون، قال ماجد شريف، العضو المنتدب لشركة «سوديك»: «يسعدنا التعاون مع البنك التجاري الدولي، شريكنا الاستراتيجي الذي تجمعنا به علاقة ممتدة ويمتلك سجلاً حافلاً من النجاح والإنجازات في القطاع المصرفي. إن هذا البروتوكول يأتي ضمن جهود «سوديك» لتلبية احتياجات العملاء المختلفة، ومنها تقديم حلول تمويلية جديدة ومبتكرة تسهل على عملاء الشركة الحاليين والجدد اتخاذ قرار شراء وحداتهم. يضيف عمرو الجنائني، الرئيس التنفيذي للقطاع المؤسسي بالبنك التجاري الدولي معلقاً على البروتوكول بقوله: «يسعدنا دائماً التعاون مع «سوديك» التي تُعد واحدة من أهم عملاء البنك. إن بروتوكول التمويل العقاري الذي وقعناه اليوم يمثل إنجازاً جديداً في مسيرة التعاون والعلاقات القوية التي تجمع بين «سوديك» والبنك التجاري الدولي. وسيتيح هذا البروتوكول للمشتريين نظم سداد تصل إلى 20 عاماً كبديل للحلول التمويلية المتاحة أمامهم في السوق،

أعلنت شركة السادس من أكتوبر للتنمية والاستثمار «سوديك»، الشركة الرائدة في مجال التطوير العقاري، عن توقيعها على بروتوكول تعاون مع البنك التجاري الدولي، لتقديم برامج للتمويل العقاري لعملاء «سوديك». ويتضمن البروتوكول تقديم نظم سداد متنوعة للوحدات التي تم تسليمها طبقاً لأحكام وقواعد قانون التمويل العقاري المصري، حيث ستتاح لعملاء «سوديك» فرصة شراء الوحدات الجاهزة للتسليم والمتاحة للبيع في مشروعات «سوديك» المختلفة على مدة سداد تصل إلى 20 عاماً. ويمكن أيضاً لعملاء «سوديك» الحاليين الاستفادة من هذا البروتوكول عند عرض منازلهم للبيع، عن طريق منصة «سوديك» لإعادة بيع الوحدات والتي ستتيح نظم سداد ممتدة لمشتري وحدات العملاء الحاليين. حضر مراسم التوقيع على بروتوكول التعاون كل من ماجد شريف، العضو المنتدب لشركة «سوديك»، وعمرو الجنائني، الرئيس التنفيذي للقطاع المؤسسي بالبنك التجاري الدولي، وأحمد عيسى، الرئيس التنفيذي لقطاع خدمات التجزئة

تُعد «سوديك» واحدة من أبرز المطورين العقاريين في المنطقة، حيث تقوم الشركة حالياً بتطوير عدد من المشروعات العقارية المتنوعة في مصر والتي تتنوع ما بين مشروعات سكنية وتجارية ومكاتب إدارية ومراكز حضرية كبيرة متعددة الاستخدامات في شرق وغرب القاهرة. «سوديك» مدرجة في البورصة المصرية تحت رمز (TICKER OCDI).

نبذة عن  
«سوديك»

Bayside.  
R A S S U D R

YOU'LL FIND US  
From 22<sup>nd</sup>, TO 25<sup>nd</sup>, September 2021  
Egypt, International Exhibition Center  
Hall 4, Booth 4.B250

ELATTAL  
HOLDING  
SINCE 1948

Cityscape

## الرئيس التنفيذي لشركة مصر إيطاليا العقارية في حوار له «الصفقة» «العسال»: حققنا 3 مليارات جنيه خلال 8 أشهر من أصل 4 مليارات في 2021.. وحجم استثماراتها بلغ 3.5 مليار جنيه

كشف المهندس محمد هاني العسال الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لمصر إيطاليا العقارية، إن شركته أنجزت حجم مبيعات منذ بداية 2021 وحتى نهاية شهر أغسطس الماضي، حجم مبيعات بمقدار 3 مليارات جنيه، من أصل 4 مليارات خطة بيعية للعام بكامله. وأشار «العسال» إلى أن حجم الاستثمارات في الشركة وصل إلى 1.8 مليار جنيه، ينقسم لشقين، أولهما: الأراضي وتقسيماتها والتي يصل حجم الاستثمارات فيها إلى 750 مليون جنيه، والثاني: هو الشق الإنشائي، والذي يصل حجم الاستثمارات فيه إلى حوالي مليار و500 مليون جنيه، ومن المتوقع أن ترتفع حجم تلك الاستثمارات بحلول آخر العام، إلى 3.5 مليار جنيه (شاملة الإنشاءات وأقساط الأراضي).

## تعاقدنا مع «سوليد للمقاولات» لإنشاء 9 مباني بالمرحلة الثالثة بمشروع البوسكو مقابل 400 مليون جنيه

والذي تصل مساحته إلى حدود 2000 متر، وسيقوم بإدارته اثنان من أكبر محترفي هذه الرياضة في مصر (شريف سليمان وجينيفر عثمان). وتحدث العسال عن مشروع الغاية العمودية، قائلاً إنه من المشروعات القوية جداً، والتي ستنفذ لأول مرة في الشرق الأوسط، مؤكداً أنه ليس مشروعاً عقارياً دارجاً، حيث إنه يتطلب مقومات كثيرة، في نوعية العزل، والزراعة، والكثير من الوقت لحضانة النباتات المزروعة قبل طرح المشروع بعامين، وخلال تلك الفترة يتم مراقبة المزروعات، ومدى تأثرها بالمناخ، مشيراً إلى أن تلك الأمور ندرسها داخلياً في الشركة، ونتباحث حولها مع المهندس المعماري الإيطالي العالمي «ستيفانو بويري»، والعديد من الشركات الخارجية التي نفذت تلك التجربة، مع المصمم العالمي، وخلال منتصف العام القادم، سنخرج بإنشاءات على أرض الواقع، للغاية العمودية، وسنبدأ الإعلان عن افتتاح المراحل البيعية خلال 2022.

بالنسبة لمعرض «سي تي سكيب» قال «العسال»: إن كل المطورين العقاريين ينتظرون انعقاده، لأنه من أهم المعارض العقارية الموجودة بالشرق الأوسط، ونشارك من خلاله بعروض جديدة

تسليم في 2024. أما عن مشروع «كايرو بيزنس بارك» الإداري في القاهرة الجديدة، قال العسال: سلمنا في حدود 20 مبنى، وجاري تسليم 67 وحدة حتى أواخر العام الجاري، وقد بدأنا الافتتاح التجريبي لقياس أداء البنية التحتية، وبدأت بالفعل شركة العمل من الموقع، وسوف ننظم احتفالاً كبيراً خلال الربع الأول من 2022 لإطلاق المشروع. بالنسبة لمشروع جاردن 8، قال العسال: وصلنا إلى نسبة 75% مساحات إيجارية، ضمن خطتنا لهذا العام (الوصول لـ 90%) حتى آخر السنة، وقد حقق المول التجاري سمعة ممتازة بين الكيانات التجارية الكبيرة، والذين رأوا بأنه الأفضل في القاهرة الجديدة، ونحاول بقدر الإمكان، اختيار المستأجرين بأفكار جديدة، للتفرد بصورة مميزة داخل التجمع الخامس. مشروع كاي سخنة، قال عنه العسال: أنهينا إنشاءات المرحلة الأولى بالكامل، والتي تصل إلى 200 وحدة، بما فيها إنجاز الخرسانات والمباني، وتتم الآن مرحلتي التشطيبات الخارجية والداخلية، لبدء تسليم العملاء، ومن المفترض أن نسلم وحدات لجزء من خلال 2021، وسيكون الافتتاح في أكتوبر القادم لأكبر Kite Surfing Center بالمنطقة،

أضاف «العسال» أن «مصر إيطاليا» تسير بخطى ممتازة، وهناك بعض المشروعات التي تجاوزت الموازنة الموضوعة لها، فمثلًا في «البوسكو سيتي» وضعنا حجر الأساس بعد استلام القرار الوزاري، وبدأنا تسويات الأرض والجسات، وقدمنا لرخص المباني، ونفاضل الآن بين 6 مقاولين، لبدء أعمال المقاولات في شهر أكتوبر أو نوفمبر القادمين كحد أقصى للإنشاءات، وقد خصصنا لها استثمارات بلغت حوالي 500 مليون جنيه.

بالنسبة لـ «البوسكو» قال العسال إن الشركة تعاقدت مع «سوليد للمقاولات»، لتنفيذ المرحلة الثالثة للمشروع (9 عمارات) مقابل 400 مليون جنيه، وقد وصلنا في هذا المشروع إلى إنهاء حوالي 500 فيلا، بالإضافة لـ 2500 شقة، ونعمل حالياً في مرحلتي التجهيز والتشطيب، وفيما تبقى من العام سوف نبدأ بتسليم في حدود 200 فيلا، و500 شقة، علماً بأننا قد سلمنا قبل ذلك حوالي 80 فيلا، وهناك بعض العملاء المستلمين لوحدهم قد بدأوا في التشطيبات، وفي هذا المشروع ستكون هناك كل فترة طفرة جديدة، وقد خصصنا لهذا المشروع استثمارات قوية، للترزامن مع خطة افتتاح العاصمة الإدارية الجديدة في الربع الأول من 2022، ونحن بصدد انتظار إنهاء البنية التحتية للعاصمة الإدارية، لربط مشروعنا بها.

مشروع فينشي، قال عنه العسال: وقعنا عقود بحوالي 200 مليون جنيه، مع 3 مقاولين، وخطة العمل الإنشائية الحالية تتمثل في تنفيذ 200 فيلا، وحوالي 500 شقة، ومن المفترض أن يكون أول



وقعنا عقوداً بـ 200  
مليون جنيه لإتمام  
«فينشي».. وسنسلم  
المرحلة الأولى خلال  
2024

بخصومات نسبتها 5%، وفترة سداد 9 سنوات، في مشروعاتنا «البوسكو» و«فينشي» و«فينشي ستريت» و«بوسكو سيتي» مؤكداً إن شركته تخرج بنتائج أعمال جيدة بمشاركتها في هذا المعرض. وأشار العسال إلى أن معرض سيتي سكيب ينتظره كذلك العملاء كل عام، نظراً لتمكّنه من جمع المطورين العقاريين تحت سقف واحد، ما يسمح للعملاء بالمقارنة بين العروض الأفضل بالنسبة إليهم، وأغلب العملاء يؤخرون قرار الشراء انتظاراً للمعرض نظراً للخصومات والعروض التي يقدمها المطورين.

وعن مبادرة التمويل العقاري، قال العسال: لا نمتلك وحدات جاهزة للمشاركة في المبادرة، وندرس حالياً إنهاء بعض الوحدات للتقدم بها، علماً بأننا لدينا فيلات في «لانوفا فيستا» جاهزة للاستلام، لكن أسعارها عالية جداً ما جعلها تخرج من تحت سقف المبادرة.

وتطرق العسال إلى قرار «العاصمة الإدارية» بوقف الإعلانات عن المشروعات، دون الحصول على موافقتها، حيث قال: وصل لنا ذلك المنشور، وقد قدمنا بالفعل يوم 29 أغسطس الماضي خطاباً، أكدنا خلاله أننا من أوائل 3 مطورين عقاريين في العاصمة الإدارية إنجازاً لحجم الإنشاءات، وحصلنا على القرار الوزاري وكافة التراخيص، وقد تواصلت معنا إدارة الشركة، لإفادتنا بعلمهم بالتزامنا وسيرنا على الخطط الزمنية لتنفيذ مشروعاتنا، وأكدوا لنا أنهم سيوافقونا بالموافقات اللازمة، التي أقرها رئيس الوزراء مؤخراً.



العقارية بمصر، وهناك شركات كبرى ساهمت في نجاحه بمشروعاتها، والعديد من الشركات الأخرى بدأت في الدخول لتلك السوق الواعدة خلال الفترة الأخيرة، متوقعًا إلى أنه خلال 3 سنوات ستتضاعف أسعار وحدات العاصمة بنسبة 100%، ملمحًا إلى أن «مصر إيطاليا» كانت قد بدأت يبيع سعر المتر بـ9.5 ألف جنيه، وحاليًا أقل سعر وصل إلى حدود 14 ألف جنيه للمتر.

وأشار العسال إلى أن حركة البيع في العاصمة أكبر بكثير جدًا من أي مشروع آخر، حيث بعنا كل الوحدات المعروضة في مرحلتي بيع مشروع اليوسكو، في غضون أشهر معدودة، ملمحًا إلى أن المصريين بالخارج لديهم وعي بأهمية ذلك المشروع، وهو ما يعكسه نسبة إقبالهم بشراء وحداته، نظرًا للمميزات العديدة التي يتمتع بها، مثل رئاسة الجمهورية، ومجلس الوزراء، والبرلمان، والحي الدبلوماسي والمدينة الأولمبية، ومدينة الثقافة، ملمحًا إلى أن العاصمة والعلمين والعين السخنة ستكون في المستقبل القريب، عوامل جذب للاستثمارات العالمية.

زهيدة في مشروعاتهم، لا يعني نجاح المشروع، فالأمور لا تحسب بتلك الطريقة، والتجربة أثبتت وعي العملاء، وسعيهم لشراء عقارات لدى مطورين لديهم الخبرة والكفاءة وسابقة الأعمال المشرفة وكذا خدمة ما بعد البيع، والدليل أننا نبيع بمعدلات جيدة جدًا وسبقنا المستهدف البيعي.

أما عن حجم محفظة أراضي الشركة، قال العسال: إنها تتراوح بين 5 إلى 6 ملايين مترًا مربعًا. وحول إسناد المشروعات بعد تنفيذها لشركات إدارة، قال العسال: لدينا استراتيجية خاصة في خدمة ما بعد البيع، للحفاظ على العملاء وجودة المنتج المقدم لهم، فنحن نرفض نهج بعض الشركات التي تكون اتحاد شاعلين ومن ثم تترك المشروع لمصيره معهم، وفي هذا الإطار فإن لدينا شركة إدارة يندرج تحتها عددًا من الشركات المتخصصة.

واعتبر العسال إن مشروع العاصمة الإدارية، من أقوى المشروعات المنفذة في مصر، وقد أثبت بمرور الوقت للكثير من المستثمرين المحليين والأجانب والعملاء بأنه مشروع واعد، مؤكدًا أن العاصمة الإدارية هو الأكثر مبيعًا في المشروعات

وحول رأيه في الشروط الجديدة للإعلان والبيع للوحدات العقارية بمشروعات التطوير، قال العسال: لبد أن نوسع الاتفاق في هذا الشأن، نظرًا لكون مهنة التنمية العقارية عنصرًا أصيلًا في الناتج القومي المصري، بما تمثله من نسبة 33%، ومع دخول كيانات جديدة في السوق ليس لديهم القدرة على التنمية ويفتقرون للدراسات السليمة، تدخلت الحكومة لمنع حدوث أزمات بالقطاع، والتفتت للمحافظة على وتيرة نمو القطاع، ومن هنا بدأت في الخروج بآليات أكثر صرامة، ومع الوقت ستصبح تلك الإجراءات في صالح المطور والعميل والصالح العام للدولة، وبمرور الأيام ستكون الأمور أكثر انضباطًا.

ورأى العسال أن الحكومة الحالية، تتميز بإصرارها على إجراء حوار مجتمعي، قبل طرح قوانين ملزمة، في ظل حرصها على الجلوس مع المستثمرين والتعاطي معهم قبل اتخاذ أي خطوات، لدراسة مدى انتفاعهم أو تضررهم من تلك القرارات، ومن ثم توازن الأمور وتبدأ في اتخاذ ما يناسب المجال العام. وتوقع العسال «مرونة» في قرار إتمام نسبة الـ30% قبل الإعلان عن المشروع، مستشهدًا بأن هناك دولًا سبقتنا بتجاربها في تلك المسألة، ومن السهل الوصول إلى إجراءاتها، ودراسة كل التجارب التي أقرتها الدول الناجحة الأخرى، ومن ثم الاستقرار على التجربة الأنسب للمجتمع المصري.

واستشهد العسال باقتراحات الخبراء العقاريين الذين طرحوا فكرة Escrow Account، والتي من خلالها تراقب هيئة المجتمعات العمرانية وشركة العاصمة الإدارية بدورهما، كل المبالغ التي تحصل من العملاء لصالح المشروع، وتحري أوجه صرفها، وقياس مدى التزام الشركات بدفع أقساط الأراضي، ونسب تنفيذها لمشروعاتها، وواصل: البعض التختر اقترح تخصيص جزء من نسبة الـ30% لسداد ثمن الأرض، مؤكدًا أن المستثمر في النهاية لن يهدف لإهدار ملايين الجنيهات التي دفعها في ثمن الأرض، والغالبية العظمى تريد نجاح كياناتها، ملمحًا إلى ضرورة تدخل البنوك بألية قوية لمساعدة المنمي العقاري على إتمام مشروعه خطوة بخطوة، وطمانة العملاء لرؤية خطوات تنفيذ وحداتهم أمام أعينهم.

وطالب العسال بضرورة خروج اتحاد المطورين العقاريين إلى النور، لتصنيف المستثمرين، وتطوير المهنة بشكل عام، فضلًا عن تنظيم عملية الحصول على الأراضي، وعدم ربطها بالإمكانات المالية وحدها، فلابد من وجود الملاءة الفنية بجانب الملاءة المالية، مشيرًا إلى أن المستثمرين في ذلك القطاع يأخذونه كوعاء آمن لمخدراتهم على مر العصور.

ورأى العسال أن تعثر بعض المطورين في إتمام مشروعاتهم بالعاصمة الإدارية خلال الفترة الأخيرة، أثر بشكل عام على مهنة التطوير العقاري، لكن تأثيره بنسب مختلفة من شركة لأخرى، وفي توقيتات معينة، وطرح بعض المطورين لوحدات بأسعار

## أنهينا 200 وحدة بالمرحلة الأولى لـ«كاي سخنة».. وافتتاح ضخمة أكبر Kite Surfing Center بالعين السخنة



## مواصلة نجاح

«العتال القابضة» تضخ 150 مليون جنيه لتعزيز  
بناء مشروعها PARKLANE خلال عام 2021



250.....

**مليون جنيه مصري تم استثمارها في الأعمال الإنشائية خلال العام الماضي واستثمار أكثر من 150 مليون جنيه مصري خلال العام الحالي**

4.....

**مراحل يتكون منها المشروع كل مرحلة تحتوي 15 عمارة بإجمالي 1100 وحدة سكنية**

الاستخدام المتميزة في العاصمة الإدارية الجديدة.

من جانبه علق المهندس أحمد العتال رئيس مجلس إدارة شركة العتال القابضة قائلاً: «لطالما كانت راغبنا هي تقديم خدمات عقارية مدروسة عن كثب لتوفير مجتمع يتميز بالراحة والمتعة والفخامة والرفاهية لعملائنا لقضاء أوقاتهم به»، وتابع قائلاً: «رؤيتنا تكمن في أن العاصمة الإدارية الجديدة هي أنسب مكان لطرح مشروع PARKLANE، حيث تعد الأفضل ضمن المناطق التي تتمتع بأعلى عائد استثمار مرتفع مع النشاط المستمر السريع لقطاع العقارات الذي شهدناه».

أضاف العتال؛ تم استثمار أكثر من 250 مليون جنيه مصري في الأعمال الإنشائية خلال العام الماضي، واستثمار أكثر من 150 مليون جنيه مصري خلال العام الحالي للالتزام بالجدول الزمني للأعمال الإنشائية للمشروع، علاوة على ذلك تحملت شركة ATTCON Construction الشريك الأول لشركة العتال الأعمال الإنشائية للمشروع والتي قامت بتطوير محطة الخلط الرئيسية لتصل الطاقة الإنتاجية لها إلى حوالي 6000 متر مربع لتغطية كافة الاحتياجات

يقام مشروع «Bayside» على مساحة 7 فدان بحجم استثمارات بلغت مليار جنيه مصري ويوفر مشروع «40 Bayside» غرفة فندقية بالإضافة إلى 170 شقة فندقية مجهزة بالأجهزة الكهربائية وكافة المفروشات لتصبح الوحدات جاهزة للانتقال والعيش بها مع التمتع بكافة الخدمات الفندقية.

وحرصت شركة العتال القابضة على تنفيذ مشروع «Bayside» على أعلى مستوى من الجودة من حيث التصميم والتخطيط والديكورات الداخلية، ولذلك تعاقدت الشركة مع المهندس ياسر البلتاجي أحد أشهر المصممين المعماريين والمهندس هاني سعد للتصميمات الداخلية للوحدات لضمان حصول العميل على أفضل جودة ممكنة، فضلاً عن مرونة وتسهيلات الإجراءات الإدارية للعملاء، حيث يمكن للعملاء وبكل سهولة عرض وحداتهم للإيجار أو إسناد تلك المهمة لإدارة المشروع في أي وقت خلال السنة.

واختارت شركة العتال موقع المشروع برأس سدر نظراً لكونها من المناطق الواعدة التي سيكون لها صدى قوى على خريطة السياحة في مصر.



**إنهاء 50% من المرحلة الأولى وبيع 90% منها.. والتسليم خلال 2023**

بين Penthouse، Duplex، والاستوديوهات بمساحات مختلفة تتراوح ما بين 115 إلى 355 متر مربع.

يتميز المشروع بتوفير وحدات سكنية وإدارية وتجارية ليصبح ضمن المشروعات متعددة

وعلى محور محمد بن زايد الجنوبي كما يطل على النهر الأخضر، فهو بالقرب من المناطق والأحياء الأكثر حيوية.

يتكون المشروع من 4 مراحل كل مرحلة تحتوي 15 عمارة بإجمالي 1100 وحدة سكنية ما

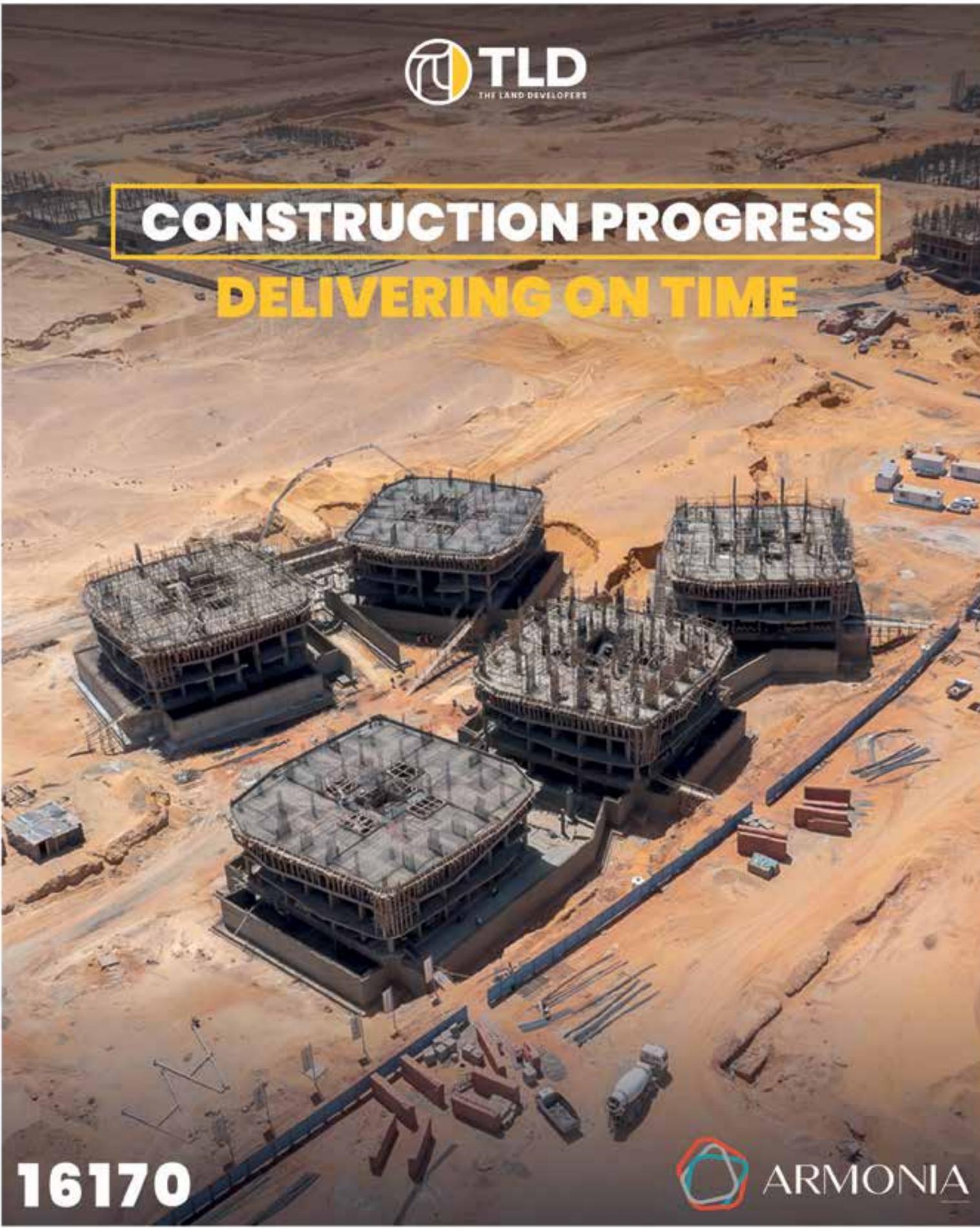
أعلنت شركة العتال القابضة عن إتمامها بناء 50% من المرحلة الأولى لمشروعها الأول في العاصمة الإدارية الجديدة PARKLANE، في إطار التزامها بالجدول الزمني للتنفيذ، وذلك بالتزامن مع بيع 90% من تلك المرحلة، و95% من المرحلة الثانية، و90% من المرحلة الثالثة وسيتم افتتاح المرحلة الرابعة قريباً، وسط إقبال مكثف من قبل عملاء السوق العقارية على وحدات المشروع.

تتراوح مساحات الوحدات في مشروع PARKLANE من 90 إلى 190 متر مربع، وهو المشروع الذي تم تطويره بحجم استثمارات بلغت 4 مليارات جنيه، والمقام على مساحة 27 فدان، مقسمة على 4 مراحل. كما سيتم الانتهاء من تنفيذ المول التجاري مع انتهاء المشروع ومن المخطط تسليمه في الربع الأول من 2024.

قدمت «العتال» لتوفير حياة تميز بين مجتمع آمن يتمتع بتحقيق أعلى مستويات الخصوصية والأمان وبين مجتمع نابض بكل وسائل الراحة والرفاهية، ويتميز بتصميم وتخطيط مشروع PARKLANE بسحر وجمال الطراز الإنجليزي كما أن اسم المشروع مستوحى من أكبر الشوارع إنجلترا.

يتميز مشروع PARKLANE بموقع راقي ومميز للغاية حيث يقع في أكثر الأماكن تميزاً بالعاصمة الإدارية الجديدة، في الحي السكني منطقة R7، على بعد دقائق من الجامعة السويدية، وبالقرب من حي السفارات والكاتدرائية وفندق الماسة، وبالقرب من الحي الدبلوماسي وارض المعارض والقصر الرئاسي ومركز المؤتمرات وحي الوزارات ودار الأوبرا،

## CONSTRUCTION PROGRESS DELIVERING ON TIME



16170

# بطراز مصري شركة «عقار مصر» تطلق مشروعها الثاني «جوسكو» بالعاصمة الإدارية الجديدة



## بهاء حفظ الله: نشارك في سيتي سكيب بعروض وخصومات خاصة وأنظمة سداد حتى 20 سنة

كما يضم نادي اجتماعي، ومركز ثقافي، مساحات خضراء، بحيث لا تتعدى المساحة المبنية بالمشروع 18% من إجمالي المساحة. وأضاف «حفظ الله» أن الشركة تعتزم بدء تسليمات مشروع «أناكاجي» في العام 2023، مشيراً إلى أن الشركة تلتزم بتنفيذ المشروع وفق الخطط الزمنية المحددة للحفاظ على مصداقيتها مع العملاء. تأسست شركة «عقار مصر» في العام 2018 ولمؤسسيها خبرات كبيرة في مجال التطوير العمراني منذ أكثر من 25 سنة، مما جعلها تتحمس للدخول بقوة في مشروع العاصمة الإدارية الجديدة كونه مشروع قومي كبير مدعوم من الدولة بشكل قوي ومحفز للمستثمرين. وأكد مدير عام شركة «عقار مصر»، أن الإدارة تعتمد في مشروعاتها على الأفكار المبتكرة غير التقليدية لتحقيق التميز والاختلاف عن المشروعات المنافسة.

وتصل مدد السداد حتى 20 سنة. وتشارك شركة «عقار مصر للتطوير العمراني» في معرض سيتي سكيب، بعروض خاصة تشمل مشروعها «أناكاجي» و«جوسكو»، كما تقدم الشركة خلال فترة المعرض أنظمة دفع وسداد تنافسية لعملائها تصل لـ 9 سنوات لمشروع «أناكاجي»، و20 سنة لمشروع «جوسكو». وأكد «حفظ الله» أن الشركة نجحت في تسويق نحو 60 من مشروعاتها السكني الأول في العاصمة الإدارية «أناكاجي»، والوصول بنسب إنشاءات تتخطى 35%. ويعد مشروع «أناكاجي» أول كمبوند في العاصمة الإدارية بتصميم مصري غني بالعناصر الجمالية ووجهات مميزة و«لاند سكيب» مصمم بأحدث التصميمات العصرية، ويقع في أحد أكثر المناطق تميزاً بالـR8، على مساحة 20 فدان، ويضم 10 مباني سكنية ويضم المشروع 800 وحدة، بتكلفة استثمارية تقدر بنحو 1.4 مليار جنيه،

أعلنت شركة «عقار مصر للتطوير العمراني»، عن إطلاقها مشروع «جوسكو» بالعاصمة الإدارية الجديدة، في أكثر المناطق تميزاً بالـR8، بالقرب من الحي الدبلوماسي القريب، على مساحة 16000 متر، وباستثمارات نحو 600 مليون جنيه. وقال بهاء حفظ الله، مدير عام الشركة: «إن «جوسكو»، يعد امتداداً للمشروع السكني «أناكاجي» المستوحى من المعمار المصري الغني بالتفاصيل والعناصر الجمالية». لافتاً أن مركز «جوسكو» يعد مشروعاً متعدد الاستخدامات يضم وحدات تجارية وإدارية وطبية وشقق فندقية. وأكد حفظ الله أن مشروع «جوسكو» يعد مجمعاً تجارياً متكاملًا، يجمع بين الرفاهية والخصوصية، ويخدم أكثر من 5000 أسرة في منطقة الـR8، مشيراً إلى أن ما يميز مشروع «جوسكو» هو موقعه المميز الذي يطل على المشي السياحي بمنطقة الـR8 والشارع الرئيسي.

وأضاف «حفظ الله»: تتميز معظم المحال التجارية بمساحات جلوس داخلية وخارجية تطل على مناظر خلابة وأسقف مرتفعة «دابل هايتس» لاستخدام أمثل للمساحات واستثمار أفضل. وأشار حفظ الله إلى أن «جوسكو» يضم 4 طوابق، 2 طابق للمحال التجارية، وطابق للمكاتب الإدارية وطابق مخصص للعلاقات الطبية ومركز الأشعة والتحليل، بالإضافة إلى منطقة الفود كورت، علوة على طابقين لانتظار السيارات تحت الأرض بسعة 334 سيارة، مشيراً إلى أنه قد تم تصميم «جوسكو» من قبل شركة DMA الشهيرة، حيث التصميم العصري الحديث والذي يتميز باستخدام أمثل للمساحات وسهولة التجول والحركة للزوار، بالإضافة إلى وجود مداخل متعددة لكافة الأنشطة ولضمان الخصوصية، مضيفاً أن مشروع «جوسكو» يقدم مزايا تنافسية للعملاء حيث يضم محلات تصل ارتفاعات الأسقف فيها إلى 7 أمتار مما يتيح للعميل تقسيم المساحة إلى ميزانين والاستفادة بمساحة مضاعفة. وأشار حفظ الله إلى أن الشركة توفر أنظمة تقسيط وسداد مختلفة تناسب كافة العملاء،

## قيمة مبتكرة

«TLD ذا لاند ديفلوبرز» تنفذ الأعمال الخرسانية للمرحلة الأولى والثانية في ARMONIA بتكلفة 300 مليون جنيه

أعلنت شركة «TLD ذا لاند ديفلوبرز» عن استكمال عمليات التنفيذ لأولى مشروعات الشركة في العاصمة الإدارية وفقاً للجدول الزمنية المحددة لها، فقد بدأت الشركة في تنفيذ الأعمال الخرسانية للمباني السكنية بالمرحلة الأولى والثانية في مشروع أرمونيا السكني (ARMONIA) المكون من ستة مراحل، وبلغت تكلفة الأعمال الإنشائية (300 مليون جنيه) للمرحلة الأولى والثانية والتي تضم نحو 300 وحدة سكنية في مباني سكنية على ارتفاع 7 أدوار ويمثل ذلك 11 مبني سكني كما تم الإنتهاء من تنفيذ حتي الدور الخامس بهم، وجاري العمل في أعمال الحفر والتسويات لباقي المشروع.



عمر الطيبي



أشرف الصافوري

تبلغ مساحة المشروع 41 فدان، وتحل المساحات الخضراء أكثر من 80% من مساحته

الزوار، ليصبح نموذجاً عقارياً متميز يقدم قيمة مضافة للمنتج العقاري في مصر. وقد بلغت المساحة البنائية لمشروع «أرمونيا والك» التجاري 18 ألف متر مربع بحجم استثمارات تصل إلى 500 مليون جنيه مصري. ويتمتع المشروع بمفهوم جديد للتصميم يجمع بين الحداثة والمعاصرة وتتوافر به كافة متطلبات المدينة الذكية، كما تم تخطيطه بشكل يسمح بسهولة الحركة والتنقل لكافة رواد المشروع وخاصة كبار السن وذوي الاحتياجات الخاصة، حيث يتوافر بالمشروع 8 مصاعد كهربائية للركاب ومصعدين للخدمات وسلاسل كهربائية متحركة لربط جميع طوابق المشروع ببعضها البعض، كما توجد ساحة انتظار للسيارات يمكنها استيعاب 550 سيارة بين البدروم والطابق العلوي، فضلاً عن توفير أماكن مخصصة للصلاة ودورات مياه عالية الجودة، بما يضمن لأصحاب الأعمال والموظفين وزوار «أرمونيا والك» أكبر قدر من الراحة والخصوصية.

حجم المشروع خارج مصر. من جانبه قال عمر الطيبي الرئيس التنفيذي لقطاع تطوير الأعمال؛ «اعتمادنا على أسلوب مختلف في تقديم قيم جديدة ومبتكرة اعتماداً على معايير راقية في التصميم والتنفيذ، لزيادة مستوى الراحة والخصوصية وإطلالة الوحدات على المناظر الطبيعية المحيطة بها، بدلا من التركيز على زيادة معدلات الإشغال داخل المشروع». على جانب آخر قال أشرف الصافوري الرئيس التنفيذي للقطاع التجاري متحدثاً عن مشروع «أرمونيا والك» التجاري والذي يعد جزء من مشروع أرمونيا السكني، انه إضافة جديدة للتطوير في مجال إنشاء المشروعات التجارية المتخصصة نظراً لما يوفره المشروع من استخدام التكنولوجيا ومتطلبات الصيانة الفورية وعوامل الأمن والأمان وتوفر به مقومات وإمكانات تجعله الوجهة الأمثل لأصحاب الأعمال والمستثمرين وأيضاً

العميل بقضاء وقت ممتع وسط الطبيعة الساحرة، وخلق شعور أن العملاء يقضون أوقاتهم داخل حديقة كبيرة، مما يوفر الشعور بالراحة والاسترخاء ومتمتع الاستمتاع والتأمل بالمناظر الطبيعية الخلابة، بالإضافة إلى مجموعة متنوعة من المنشآت والخدمات التي وفرها المشروع. تولى القيام بأعمال تصميمات وتخطيط المشروع مكتب المهندس الاستشاري رائف فهمي، الذي قدم تصميم من أروع واحداث التصميمات المعاصرة.

يتكون المشروع من 4 مراحل إجمالي عدد وحدات يصل إلى 1750 وحدة بمساحات تتراوح بين 70 و350 م<sup>2</sup>، ويبلغ ارتفاع المباني السكنية 7 أدوار، وتتولى شركتي ماسترز للمقاولات وشركة الطيبي تنفيذ أول مرحلتين من أعمال الخرسانات الخاصة بالمباني السكنية وذلك نظراً لخبراتهم الطويلة في المجال العقاري، وتستهدف شركة TLD لتسويق (30%) من إجمالي

مشروع أرمونيا يعد أول وأحدث مشروعات الشركة في السوق المحلية، وبالأخص بالعاصمة الإدارية، بحجم استثمارات بلغت 3 مليارات جنيه، والذي جاء إنشاؤه رغبة في خلق تجربة سكنية تليق بحجم وكيان العاصمة الجديدة، وهو ما اعتمدته شركة «TLD ذا لاند ديفلوبرز» المالكة للمشروع. اعتمد مؤسسي شركة «TLD ذا لاند ديفلوبرز» على خبراتهم الطويلة بالمجال العقاري في اختيار موقع استراتيجي للمشروع والذي يقع في منطقة R7 وعلى بعد 800 متر من المنطقة الدبلوماسية، وهي أكثر المناطق السكنية حيوية في العاصمة، نظراً لقربها من المحاور الرئيسية والطرق والنجاة داخل العاصمة الإدارية، وتتوافر حول المشروع جميع الخدمات العامة والأنشطة التجارية ومحطات الوقود والمدارس والجامعات. وتبلغ مساحة المشروع 41 فدان، وتحل المساحات الخضراء أكثر من 80% من مساحته، على أن يتم البناء علي 20% فقط، لكي يستمتع

في إطار حرصها على تنويع وسائل الترويج لعملائها، أعلنت شركة هايد بارك للتطوير العقاري - إحدى كبرى شركات التطوير العقاري في مصر - مشاركتها في النسخة العاشرة من معرض سيتي سكيب 2021- واحد من أكبر المعارض العقارية وأكثرها تأثيراً في السوق المصرية - بباقة متنوعة من المشروعات العقارية وبخطط سداد تنافسية.

يأتي ذلك في ضوء استراتيجية «هايد بارك» في المشاركة بالمعارض العقارية الكبرى للوصول لأكبر قدر من الشريحة المستهدفة، ودعم جهود الدولة لتحقيق التنمية العمرانية في مصر.

## شكل جديد

«هايد بارك» تشارك في «سيتي سكيب 2021» بمشروعات بشرق وغرب القاهرة والساحل الشمالي.. بعروض سداد تصل حتى 10 سنوات

تستقبل شركة هايد بارك للتطوير العقاري معرض «سيتي سكيب» بعروض مميزة ومشروعات عقارية ضخمة سواء في Hyde Park East «هايد بارك القاهرة الجديدة» أو مشروعها الرائد Hyde Park West «تاوني Tawny» بمدينة السادس من أكتوبر، كما تقدم مشروعها الجديد في الساحل الشمالي Hyde Park North بمرحلته الأولى Seashore للراغبين في اقتناء السكن الثاني، بخطط سداد مرنة بمقدم سداد تبدأ من 5% على 10 سنوات دفعات متساوية.

### Hyde Park East

وتطرح شركة هايد بارك المرحلة الثانية من مشروع جاردن ريزيدنس Garden residence بالقاهرة الجديدة على مساحة 12 فداناً حيث يضم مجموعة مميزة من الوحدات السكنية بأنواع متنوعة من المباني، بإطلالة مختلفة، تتميز بتصميم عصري يناسب جميع الأعمار وفي الوقت نفسه تتمتع بالاختلاف والتنوع في المساحات، تبدأ من 82 إلى 268 متر مربع، سواء شقق سكنية مثل Garden apartments والتي تضم من غرفة



واحدة حتى 3 غرف، Garden Terrace تشمل 3 غرفة وتراس كبير يطل على مساحات خضراء وحدائق.

أما Garden Villa تبدأ وحداتها من غرفتين إلى 3 غرف وتتمتع بحدائق بمساحات كبيرة ومختلفة ومدخل خاص عن باقي المبنى، بالإضافة إلى الـ Garden Penthouse تتنوع بين 3 إلى 4 غرف.

ويتميز تصميم جاردن ريزيدنس \_ Garden residence بأنه أول Gated Community بهياد بارك القاهرة الجديدة حيث تطل وحداته بشكل مباشر على حدائق ومساحات خضراء وحمامات سباحة، مما يضمن رؤية شاملة لحدائق المشروع من جميع المباني، أما بالنسبة للخصوصية يتوافر للمشروع ساحة انتظار سيارات كبيرة تحت الأرض وساحة انتظار، كما أن المنطقة محاطة بالكامل بأسوار وبوابات داخلية للتمتع بخصوصية وأمان ويجعل جاردن ريزيدنس المكان المثالي للعائلات وتتيح للمقيمين القيام بتجربة فريدة، والتفاعل مع الجيران بمكان تشعل الحياة به في كل زاوية.

ويقع مشروع جاردن ريزيدنس داخل هايد بارك بمنطقة القاهرة الجديدة، والذي يعد درة مشروعات شرق القاهرة نظراً لتمييزه بموقع مطل على بوابة العاصمة الإدارية الجديدة وعلى بعد دقائق من خدمات حيوية مثل مطار القاهرة والجامعة الأمريكية علاوة على أنه يربط بين شارع التسعين بالطريق الدائري الأوسطي، وانفراده بتصميمات أشرف عليها كبرى المكاتب الاستشارية العالمية، بالإضافة إلى تنوع مساحات الوحدات السكنية، وتوافر الخدمات المختلفة من أكبر حديقة مركزية على مستوى القاهرة داخل المشروع، تضم جميع الأنشطة الترفيهية والتجارية والخدمية وكرلوب هاوس ونادي رياضي، ولذا حاز المشروع على ثقة أكثر من 5000 مشتري.

ويقع مشروع هايد بارك القاهرة الجديدة على مساحة 6 ملايين متر مربع بتكلفة استثمارية حوالي

40 مليار جنيه مصري، ويقام على 8 مراحل مختلفة، بإجمالي عدد وحدات حوالي 20 ألف وحدة بجانب المشروعات الخدمية والتجارية والإدارية، ومن المقرر تسليم آخر مرحلة من المشروع في عام 2030، وتتميز وحدات المشروع بتنوع تصميماتها من فيلات منفصلة ومتصلة وشقق سكنية بمساحات مختلفة لتلبية الأذواق والاحتياجات المتنوعة للعملاء، والتي تم تصميمها بواسطة شركات عالمية متخصصة في تخطيط المدن.

### Hyde Park West

وللباحثين عن وحدات سكنية غرب القاهرة، تطرح شركة هايد بارك مساحات جديدة من مشروع تاوني TAWNY - بمدينة السادس من أكتوبر على مساحة 31 فداناً، وتضم حوالي 200 فيلا بمساحات تتراوح بين 208-280 متر ما بين تاون هاوس وتوين هاوس وفيلل Quads لتلبية الأذواق المتنوعة للعملاء، أشرف على تصميمها شركات عالمية متخصصة في تخطيط المدن.

ويتميز مشروع «تاوني TAWNY» بموقع متميز في قلب المنطقة السكنية في 6 أكتوبر محاط بجميع الطرق الرئيسية سواء المحور وطريق مصر الإسكندرية الصحراوي وطريق الواحات، كما يحيط بالمشروع العديد من الخدمات منها نادي الجزيرة الرياضي، وعلى بعد خطوات من المولات والمحلات التجارية، كما يحيط بالمشروع العديد من المدارس الدولية مثل «ليسيه، الألسن، مدرسة الشويفات الدولية، المدرسة الأمريكية الدولية والمدرسة البريطانية الدولية».

### Hyde Park North

أما بالنسبة للراغبين في شراء السكن الثاني second home، تطرح هايد بارك مرحلة «Seashore» - وهو المرحلة الأولى من Hyde Park North - والذي يقع على مساحة 240

فداناً، مصمم مشروع «Seashore»، على مصاطب متدرجة تتراوح ارتفاعها بين 8 أمتار إلى 18.5 متر تتدرج من الجنوب إلى الشمال باتجاه البحر.

وتنفرد المرحلة الأولى بموقعها المميز داخل المشروع، لقربها من كافة الأماكن الترفيهية مثل الكلوب هاوس والمطاعم، والمساحات الخضراء وشاطئ البحر، بالإضافة إلى عدد كبير من حمامات السباحة ذات طبيعة ساحلية، وتخطط شركة هايد بارك للتطوير العقاري تسليم التاون هاوس، التوين هاوس والشاليهات بمختلف مساحاتها المطروحة كاملة التشطيب.

ويمثل مشروع Hyde Park North إضافة قوية للقطاع العقاري بشكل عام والساحل الشمالي بشكل خاص، إذ تخطط «هايد بارك» لتطوير مساحة ضخمة من المشروع لإنشاء فنادق وشقق فندقية وهي الوحدات الأكثر طلباً في هذه المنطقة- بالإضافة إلى إنشاء محال لعلامات تجارية شهيرة وكابينات الشاطئ، كلوب هاوس، مطاعم، وممشى مطل على البحر مباشرة لتوفير خدمات لسكان المشروع والساحل الشمالي بما يضمن توافر الخدمات للعملاء طوال العام وليس خلال أشهر الصيف فقط، وهو ما يتماشى مع توجهات الدولة باستدامة التنمية في الساحل.

وينفرد مشروع Hyde Park North بمزايا تنافسية ستجعله الاختيار الأول للراغبين في شراء وحدات بمنطقة الساحل الشمالي؛ بدايةً من موقع متميز بالساحل الشمالي بطريق رأس الحكمة مما يجعله قريباً من المحاور والطرق الرئيسية سواء المؤدية إلى القاهرة أو إلى باقي مدن الساحل الشمالي، إذ يبعد المشروع 2 كيلو متر من طريق الضبعة و4 كيلو مترات من مخرج مشروع فوكا، وعلى بعد 91 كيلو متر من طريق العلمين الجديد، و120 كيلو متر من طريق العلمين.

# «سفراء السعادة» ابتكار جديد لـ«أكام» لتكريم موظفيها

إدريس محمد العضو المنتدب لشركة أكام للتطوير العقاري:  
السعادة أسلوب حياة... والاستثمار في العنصر البشري أهم أهدافنا



**الرؤية الطموحة المبتكرة لشركة أكام للتطوير العقاري وتلبية احتياجات العملاء الحقيقية وتوفير كافة سبل السعادة والراحة والرفاهية في مشروعاتها كان سبيلها الوحيد الذي لم ترضى عنه بديلاً منذ انطلاقتها بالسوق المصرية، ولذا استطاعت الشركة في أقل من 4 سنوات أن تكون واحدة من الشركات الرائدة في تحقيق مفهوم السعادة وجعلها أسلوب حياة على أرض الواقع.**

**ولذا قررت الشركة منذ طرح أولي مشروعاتها «مشروع سيناريو» بالعاصمة الإدارية الجديدة أن تطبق هذه الرؤية، خاصة بعد سنوات طويلة من البحث والتدقيق ودراسات الأسر المصرية ومتطلباتهم الأساسية، التي من خلالها اتخذت خطوات جادة نحو تحقيق نوع جديد من التطوير العقاري، لا يستهدف الإعلان عن مجرد وحدات سكنية للبيع فقط، ولكن الإعلان عن فكرة جديدة لترسيخ مفهوم السعادة، فنحجت الفكرة وحقق المشروع إقبالا كبيراً من العملاء، وامتد هذا المفهوم لمشروعها الثاني 7 scene الذي حقق أيضا نجاحاً كبيراً وإقبالا من العملاء منذ طرحه نهاية العام الماضي، والانتهاء من بيع المرحلتين الأولى والثانية، والانتهاء من بيع 55% من المرحلة الثالثة قبل مرور شهرين من طرحها خلال يوليو الماضي.**

**ولم تكتف «أكام» بتبني مفهوم السعادة وجودة الحياة وتطبيقه في مشروعاتها فقط، بل امتدت السعادة لتشمل جميع العاملين بالشركة دون استثناء، ونشر هذه السعادة بين جميع موظفيها منذ اليوم الأول لعملها بالسوق المصرية، في جو عائلي ملئ بالترابط والانتماء، ليستحقوا عن جدارة لقب «سفراء السعادة» في السوق العقارية المصرية، وإطلاق الشركة لأكبر حملة شكر وتقدير لموظفيها، اللذين كانوا على قدر المسئولية، وحققوا أعلى مستهدفات للشركة خلال العامين الماضيين، رغم مرور السوق بأزمة «كورونا» التي أثرت على العالم بأكمله، ومن هنا استطاعت «أكام» أن تصبح أحد أهم رواد السعادة في السوق المصرية، ولبيان سر الخلطة، ورؤية الشركة لهذه الحملة الفريدة من نوعها كان لنا هذا اللقاء مع صانع السعادة لعائلة «أكام» العضو المنتدب إدريس محمد.. فإلي نص الحوار:**



لدينا فريق لإدارة السعادة  
ودوره توفير لحظات استثنائية  
لعملائنا

**• أطلقتتم حملتكم الأخيرة عائلة «أكام» وسط حالة من السعادة وكان لها مردود إيجابي على القطاع العقاري ولجميع العاملين بالشركة ما الهدف من هذه الحملة المبتكرة والتي لم يعهدها السوق من قبل؟**

- توفير السعادة لعملاء أكام كان هدف كل فرد عامل بالشركة، ولذا حرصت إدارة «أكام» أن تنقل إحساس السعادة لموظفيها وإقناعهم بالفكرة في بداية إنشاء الشركة وحتى تنفيذ مراحل وخطو خطوات هامة نحو تحقيق هذه الفكرة على أرض الواقع، مما كان له عظيم الأثر في بث روح السعادة واكتشاف خطوات تحقيقها من جانب موظفي الشركة، واستمراريتهم داخل منظومة العمل، مما ساهم في الاحتفاظ بنحو 70% من موظفيها الذين كانوا متواجدين من اليوم الأول لتدشين الشركة وحتى الآن.

**• «أكام» دائماً ما تبتكر وتطور لبرضاء عملائها.. ما هي النساليب التي تعتمد عليها الشركة؟**

- لابد أن تبحث شركات التطوير العقاري عن حل المشاكل المتعلقة بالعمل وحياته اليومية، ومن هنا قمنا بتصميم أليكشن موبايل لحجز الخدمات داخل الكومباوند يستطيع الساكن استخدامه لحجز قاعة السينما أو الوجبات من المطبخ المركزي وكافة الخدمات الأخرى إضافة إلى توفير بعض الأدوات الخاصة بإسعاد العملاء من خلال أفكار جديدة، فعلى سبيل المثال يتضمن التصميم الخاص بالمشروع قاعة حفلات مجهزة لإقامة الاحتفالات الخاصة بمناسبات العملاء، ومساعدتهم من خلال فريق إدارة السعادة.

**• ما هي المشروعات التي ستشارك بها الشركة خلال فعاليات معرض سيتي سكيب.. والمستهدف البيعي المشاركة في المعرض؟**

- منذ الإعلان عن طرح المرحلة الثالثة مشروع «Scene 7» بنهاية شهر يوليو الماضي بمستهدف بيعي 890 مليون جنيه، نجحت الشركة في تحقيق 460 مليون جنيه في أقل من شهرين فقط، ومن المتوقع أن تصل إلى نسبة 85% من المستهدف البيعي للمرحلة الثالثة خلال معرض سيتي سكيب، وسنشارك في المعرض من خلال طرح عدد من الوحدات المتبقية من مشروع سيناريو وباقي المرحلة الثالثة من مشروع «Scene 7».

**• السعادة في أكام استراتيجية واضحة قامت عليها الشركة من اليوم الأول.. كيف استطعت ترسيخ هذه الروح وجعلها منحة تسيرون عليه؟**

توفير السعادة لعملاء أكام كان هدف كل فرد عامل بالشركة، ولذا حرصت إدارة «أكام» أن تنقل إحساس السعادة لموظفيها وإقناعهم بالفكرة في بداية إنشاء الشركة وحتى تنفيذ مراحل وخطو خطوات هامة نحو تحقيق هذه الفكرة على أرض الواقع، مما كان له عظيم الأثر في بث روح السعادة واكتشاف خطوات تحقيقها من جانب موظفي الشركة، واستمراريتهم داخل منظومة العمل، مما ساهم في الاحتفاظ بنحو 70% من موظفيها الذين كانوا متواجدين من اليوم الأول لتدشين الشركة وحتى الآن.

**• «أكام» دائماً ما تبتكر وتطور لبرضاء عملائها.. ما هي النساليب التي تعتمد عليها الشركة؟**

- لابد أن تبحث شركات التطوير العقاري عن حل المشاكل المتعلقة بالعمل وحياته اليومية، ومن هنا قمنا بتصميم أليكشن موبايل لحجز الخدمات داخل الكومباوند يستطيع الساكن استخدامه لحجز قاعة السينما أو الوجبات من المطبخ المركزي وكافة الخدمات الأخرى إضافة إلى توفير بعض الأدوات الخاصة بإسعاد العملاء من خلال أفكار جديدة، فعلى سبيل المثال يتضمن التصميم الخاص بالمشروع قاعة حفلات مجهزة لإقامة الاحتفالات الخاصة بمناسبات العملاء، ومساعدتهم من خلال فريق إدارة السعادة.

**• ما هي المشروعات التي ستشارك بها الشركة خلال فعاليات معرض سيتي سكيب.. والمستهدف البيعي المشاركة في المعرض؟**

- منذ الإعلان عن طرح المرحلة الثالثة مشروع «Scene 7» بنهاية شهر يوليو الماضي بمستهدف بيعي 890 مليون جنيه، نجحت الشركة في تحقيق 460 مليون جنيه في أقل من شهرين فقط، ومن المتوقع أن تصل إلى نسبة 85% من المستهدف البيعي للمرحلة الثالثة خلال معرض سيتي سكيب، وسنشارك في المعرض من خلال طرح عدد من الوحدات المتبقية من مشروع سيناريو وباقي المرحلة الثالثة من مشروع «Scene 7».

**• الخطة المستقبلية للشركة والمشروعات التي ستقدمها الشركة للسوق خلال الفترة القادمة؟**

- ندرس مشروعين بالعاصمة الإدارية أحدهما تطوير مشروع سكني وآخر تجارى على مساحة 20 ألف متر،

بالإضافة إلى دراسة مشروع ساحلي في مدينة العلمين بمساحات 60 فدان وأخر 100 فدان.

**• ما هي نسبة الإنشاءات التي تحققت بمشروعات الشركة.. وما نسبة العائد الاستثماري بمشروعات الشركة منذ طرحها وحتى الآن؟**

- نسبة الإنشاءات بمشروع سيناريو تخطت الـ 70%، وتسليم أول مرحلة بالمشروع بنهاية العام الحالي بعدد 350 وحدة، على أن يتم تسليم المشروع بالكامل بمنتصف عام 2023، أما نسبة الإنشاءات بمشروع «سين7» تخطت الـ 40%.

**• بعد إقرار الدولة لقانون تنفيذ نسبة 30% من المشروع قبل الإعلان عن طرحه للبيع.. ما هي رؤيتكم ومقترحات تنفيذ القانون على أرض الواقع وتأثيره على السوق العقاري المصري؟**

- أرى أن الدولة ترافق عن كثب تحركات السوق المصري وحالة العشوائية التي ظهرت ببعض المناطق التنموية، لذا حرصت الدولة على إصدار قرار تنفيذ 30% من المشروع قبل الإعلان عن طرحه للبيع، وهو ما سيعمل على تنظيم حركة السوق وتصفية الشركات العاملة به ليصبح البقاء للمطور الجاد ذو الملاءة المالية القوية للمشاركة في العملية التنموية وتحقيق أفضل عائد استثماري بالسوق العقاري المصري، ومن هنا لا مانع لدينا من تنفيذ القرار سواء القيام بمرحلة الإنشاءات أو إيداع قيمة الـ 30% كإيداع بنكي.

**• كيف ساهمت الدولة في خلق مناخ استثماري ساعد في دفع عجلة التنمية الاقتصادية وإظهار روح المنافسة بين الشركات؟**

- الدولة وفرت مناخ جيد للاستثمار من خلال إتاحة تنفيذ مشروعات كالأبراج، مما أضاف إلى السوق المصري خبرات كبيرة خارجية لتنفيذ هذه المشروعات العملاقة والجديدة على السوق المصري، بالإضافة إلي تطبيق الأنظمة الذكية بمدن الجيل الرابع وبث روح المنافسة بين الشركات لإنتاج أفضل ما لديهم.

**• هل تعتمد الشركة على التمويل الذاتي.. وهل هناك نية للاقتراض البنكي خلال الفترة القادمة؟**

- ما تم ضخه حتى الآن بمشروع العاصمة تمويل ذاتي، ولكن لا مانع خلال الفترات القادمة من الاقتراض البنكي خاصة بعد أن ثبتت جدبتنا في السوق من خلال تسليم المرحلة الأولى من مشروع سيناريو بنهاية العام الجاري وملتزمين بالجدولة في السداد مع شركة العاصمة.

## شراكات للتميز

«نخيل للتطوير العقاري» تتعاقد مع عدد من الشركات ضمن مشروعها «DOUBLE TWO Tower»



هشام صالح: نخطط لإدارة المشروع اعتماداً على 4 محاور رئيسية تحافظ على قيمته الاستثمارية

محمد كمال الشرفا: نجحنا في تصميم مشروعات بقيمة تتعدى الـ3.5 مليار دولار

الهندسية» اختارت شركة نخيل للتطوير العقاري بالتعاون معها لتقديم مشروع فريد ومتميز تستثمر فيه الشركتان خبراتهما في المشروعات المشابهة في دول الخليج لتقديم مزيج بيئي للمنتجات يكون متميزاً ويستقطب مستخدم مختلف يسعى للحصول على جودة تشغيل عالية. وأشار إلى أن الشركة تمتلك خبرات سابقة مع عدد من المطورين العقاريين في الإمارات منها إعمار ومراس، ونجحت الشركة خلال الـ20 عاماً الماضي من تصميم وتنفيذ العديد من المشروعات بإجمالي قيمة تتعدى 3.5 مليار دولار، وهي مشروعات تتنوع بين التجارية والسكنية والفندقية.

ولفت إلى أن الشركة عملت على تطوير التصميم المعماري لمبنى إدارة المدينة بالعاصمة الإدارية والتابع بشكل مباشر لشركة العاصمة الإدارية للتنمية العمرانية، بالإضافة إلى العديد من المشاريع الأخرى بإجمالي مساحات بنائية تتعدى المليون متر مربع ما بين مشاريع سكنية وتجارية وإدارية وغيرها.

وتابع أن الشركة تصنف مشروع DOUBLE TWO Tower كمشروع high rise building يخضع لنوعية المباني التي تقوم على استهلاك مسطحات محدودة وتلجأ للامتداد الرأسي وبالتالي الكثافة الرأسية يترتب عليها وجود تحدي كبير في استغلال المساحات والحصول على أعلى كفاءة.

فنيا وهندسيا من المقاولين والموردين الخاصين بمعدات المشروع ثم البدء في إعداد وتدريب فريق العمل المسئول عن إدارة وتشغيل المشروع. وأوضح أن هذا التعاون هو الأول مع شركة نخيل للتطوير العقاري والتي تتمتع بمكانة وسمعة قوية بالسوق العقاري باعتبارها واحدة من أقدم وأقوى شركات التطوير العقاري في منطقة الشرق الأوسط.

وأشار إلى أن شركة EFS لخدمات إدارة المرافق واحدة من الشركات الرائدة على الصعيد الإقليمي في تقديم خدمات إدارة المرافق المتكاملة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا وتركيا، وذلك على مدار أكثر من 17 عاماً، كما تم اعتماد الشركة لتقديم خدمات عالية الجودة لبعض أكبر الشركات الإقليمية، بما في ذلك الشركات متعددة الجنسيات الرائدة في المنطقة.

ونوه أن الشركة تقوم بمراجعة كافة تصميمات وتفصيل المشروع للتأكد من توافر كل متطلبات إدارة المشروع بعد الانتهاء من البناء والتشطيبات، وكذلك متابعة مراحل التنفيذ على مدار سنين تنفيذ المشروع للتأكد أن كل ما تم الاتفاق عليه في مرحلة الاستشارات الفنية قد تم تطبيقه.

وأوضح المهندس محمد كمال الشرفا، نائب رئيس مجلس إدارة مجموعة معمار للاستشارات الهندسية، أن شركة «معمار مصر للاستشارات



شريف الدمياطي: 4.5 مليار جنيه إجمالي استثمارات الشركة بالعاصمة الإدارية الجديدة

محمد عوض الله: تايم تقدم الإدارة الفندقية للمشروع باعتباره واحداً من أفضل المشروعات بالعاصمة

من الخدمات المتميزة التي تلبى الاحتياجات المختلفة لضيوفنا الكرام هذه العلامات هي: تايم للفنادق والمنتجات، تايم اكسبريس، تايم للشقق الفندقية، تايم للإقامة وتايم للموتيلات. وأكد اهتمام الشركة باختيار الهياكل الإدارية لجميع فنادقها بناء على الخبرة المتميزة، والقدرة على اتخاذ القرارات، والقدرة على القيادة، والسرعة والفعالية والمرونة في اتخاذ القرارات، كما تعتبر التكنولوجيا الحديثة واحدة من المجالات التي برعت فيها الشركة عن طريق اختيارها لأحدث البرامج في الحوزات المركزية، واستخدام نظام التوزيع الإلكتروني وإدارة المحتوى، استخدام إدارة الجودة الداخلية، استخدام نظام الصيانة الهندسية وأخيراً نظام تطبيق الجوال في الحوزات.

وقال الأستاذ هشام صالح، الرئيس التنفيذي للإدارة التجارية بشركة EFS، إن شركة EFS تتولى إدارة المشروع اعتماداً على 4 محاور رئيسية وهي تقديم الاستشارات الفنية العامة للمشروع، ومتابعة مراحل تنفيذ المشروع، واستلام المشروع

تبلغ نحو 4.5 مليار جنيه، وتعتمد الشركة على التمويل الذاتي بما تمتلكه من ملاءة مالية قوية، مؤكداً أن الشركة لديها خطة توسعية بالسوق العقاري خلال الفترة المقبلة، وتنفيذ مشروعات أكثر تنوعاً في مناطق جديدة منها العلمين الجديدة، وذلك بعد استيفاء كافة الدراسات السوقية ومراجعتها مع الاستراتيجية التوسعية للشركة.

وأضاف الأستاذ محمد عوض الله، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة «تايم لإدارة الفنادق»، أن مشروع DOUBLE TWO Tower هو المشروع الثالث للشركة بالسوق المصرية، فالشركة تختار شركائها بعناية، كما تدقق في اختيار المشروعات التي تضع عليها علامتها التجارية لذا فقد جاء اختيار شركة نخيل للتطوير العقاري لإدارة أحد مشروعاتها باعتباره أحد أفضل المشروعات بالعاصمة الإدارية.

وقال إن شركة «تايم لإدارة الفنادق» تأسست في الإمارات منذ عام 2012 وتدير الشركة خمس علامات تجارية مرموقة تقدم كل منها مجموعة

أعلنت شركة نخيل للتطوير العقاري تعاقدتها مع عدد من الشركات ضمن مشروعها «DOUBLE TWO Tower» بالعاصمة الإدارية الجديدة، وذلك في إطار خطة الشركة للتعاون مع كيانات قوية في عدة تخصصات لتنفيذ مشروع مميز وللحفاظ على الجودة والقيمة الاستثمارية للمشروع.

قال شريف الدمياطي، رئيس القطاع التجاري بشركة نخيل للتطوير العقاري، إن مشروع «DOUBLE TWO Tower» (إداري - تجاري - فندقية) يقع على مساحة تبلغ حوالي 9 آلاف متر، ويتم تنفيذ الجزء التجاري على مساحة 45% من إجمالي مساحة المشروع، وتبلغ الاستثمارات المتوقعة للمشروع حوالي 3 مليارات جنيه، موضحاً أن الشركة تستهدف إنهاء تسويق نحو 70% من المشروع خلال 2021، ومن المخطط تسليم المشروع خلال 3 سنوات ونصف.

وأضاف خلال المؤتمر الصحفي الذي عقده الشركة اليوم، أن الشركة تتعاون مع عدد من الكيانات القوية والمميزة لتنفيذ مشروع متكامل بالعاصمة الإدارية الجديدة، حيث تتعاون الشركة مع كل من (معمار مصر للاستشارات الهندسية- EFS لخدمات المرافق- وتايم لإدارة الفنادق).

وقال إن الشركة تنفذ مشروع «تريو في تاور» بالعاصمة الإدارية الجديدة، وهو عبارة عن مشروع تجاري إداري طبي، وقدمت الشركة عناصر مميزة للمشروع، وتعمل شركة محرم باخوم استشاري عام للمشروع، وتم تسويق حوالي 70% بالمشروع منذ إنطلاقه مارس الماضي. وأوضح أن المساحة الإجمالية للمشروع تقدر بـ 7 آلاف متر مربع، ويتم البناء على مساحة 2100 متر مربع، أي 30% من المساحة الإجمالية للمشروع، لافتاً إلى أن المشروع يتكون من أرضى و14 دوراً، بداية من الدور الأرضي إلى الدور الرابع بنشاط تجاري، وباقي المشروع وحدات إدارية وطبية.

وأشار إلى أنه من المخطط إنهاء أعمال الحفر للمشروعين بالكامل وبدء أعمال صب الخرسانة بحلول ديسمبر المقبل، مؤكداً أن الشركة تقوم بسداد أقساط الأراضي وفقاً للجدول المتفق عليه مع شركة العاصمة الإدارية للتنمية العمرانية. وأوضح أن إجمالي الاستثمارات الحالية للشركة

# طموح مُبشّر

الرئيس التنفيذي لـ «برمجة»: سنصدر التقنية من السعودية بسمات مصرية إلى السوق العالمية

## د.حاتم بخيت: نقدم للعملاء المالكين لكيانات عملاقة استراتيجيات التحول الرقمي لمنشآتهم

الدكتور حاتم بخيت، هو أحد العقول المستنيرة التي تضيء عالمنا العربي ومنطقتنا المحيطة، بالعلوم التكنولوجية الحديثة درس علوم الحاسب الآلي في كبرى الجامعات العالمية، وقطع شوطاً كبيراً في الدراسات العليا بتخصص إدارة الأعمال.. الرجل يعمل في مجال التقنية منذ ما يقارب الـ25 عاماً، وخلالها أصبح لديه مجموعة من المبادئ والقناعات في مجال التقنية، أبرزها تتمثل في اكتشافه أن الشغف وحب الإنجازات والوصول للأهداف، هو أهم الطرق للنجاح، مؤمناً بأن العميل هو مرتبط الفرص، وهو الرهان الأول في أي نجاح، وأن نجاحات العملاء هي من نجاحات شركائهم، مدرّكاً أن تكلفة الخطأ أرخص بكثير من تكلفة الانتظار، وأن أفضل شيء في إدارة العمل هو تحمل المخاطر المحسوبة.. حاورنا الرئيس التنفيذي لصرح التكنولوجيا العملاق «برمجة» لنقف معه على أبرز استراتيجيات الشركة خلال الفترة القادمة، فإلى نص تصريحاته لنا؛

## زيادة حصصنا السوقية والاندرج بالبورصة المصرية بداية 2022

العربية، ليصبح هو المطبخ الأساسي للتقنيات التي تقدمها الشركة، ثم توسعت أعمالها وانتشرت في معظم دول إفريقيا، على رأسها كينيا ونيجيريا والمغرب ورواندا وبروندي وتنزانيا وأوغندا، مؤكداً تواجد «برمجة» حالياً في الخليج العربي من خلال مركز رئيسي بالإمارات العربية المتحدة.

وواصل «بخيت» تصريحاته قائلاً: لو تحدثنا عن شركائنا، فمشركتنا «برمجة» حققت خلال السنوات الماضية إنجازات كبيرة في هذا الملف، حيث أصبح تحت مظلتها، مجموعة من العقود والشركات العالمية، نستحوذ من خلالها على أسواق وحصص سوقية جديدة. مكملاً حديثه:

برمجة، قال الدكتور بخيت إننا نقدم خدماتنا بقطاع الإبداع، وفي هذا الجانب أسست برمجة 8 منصات للاقتصاد التشاركي، والتي تخدم 8 صناعات مختلفة، في القطاع الصحي، وقطاع التعليم، والتجارة الإلكترونية والخدمات وغيرها، ولدينا في «برمجة» حاضنة أعمال ومسرعة أعمال، من خلال ذراع الإبداع، مستعنيين بحلول وسائل الإعلام الرقمية، وكثير من الخدمات التي تضيف قيماً للكيانات الكبيرة، مؤكداً أن تلك القيم هي أحد أهم مستهدفات الشركة.

بالنسبة للانتشار الجغرافي، قال «بخيت» إن «برمجة» بدأت من خلال الأراضي السعودية، ثم أنشأت مركزاً تكنولوجياً في جمهورية مصر

بداية.. أكد الدكتور حاتم أن «برمجة»، هي المشروع الحلم، والذي نحقق من خلاله الكثير من الأهداف والكثير من الخطط الاستراتيجية، حيث بدأنا في تطبيقه على أرض الواقع منذ عام 2019، ويقدم خدمات بقطاعين للأعمال، أولهم قطاع التقنيات (التكنولوجيا)، من خلال تقديم خدمات احترافية، وخدمات الدمج والتكامل، وخدمات التطبيقات، وسوف وير، وهارد وير، ومشروعات التحول الرقمي، مستهدفين في ذلك مساعدة العملاء الذين يمتلكون كيانات عملاقة في تقديم استراتيجيات التحول الرقمي الخاصة بمنشآتهم. وعلى الجانب الآخر من الخدمات التي تقدمها



أسسنا 8 منصات للاقتصاد التشاركي لخدمة 8 صناعات مختلفة.. ولدينا شراكات مع 60 من أمهات بيوت الأعمال وكبريات كيانات التقنية العالمية



مصر، إلى جانب وجود مراكز للتدريب المتقدم ومراكز أبحاث للتقنيات الجديدة.

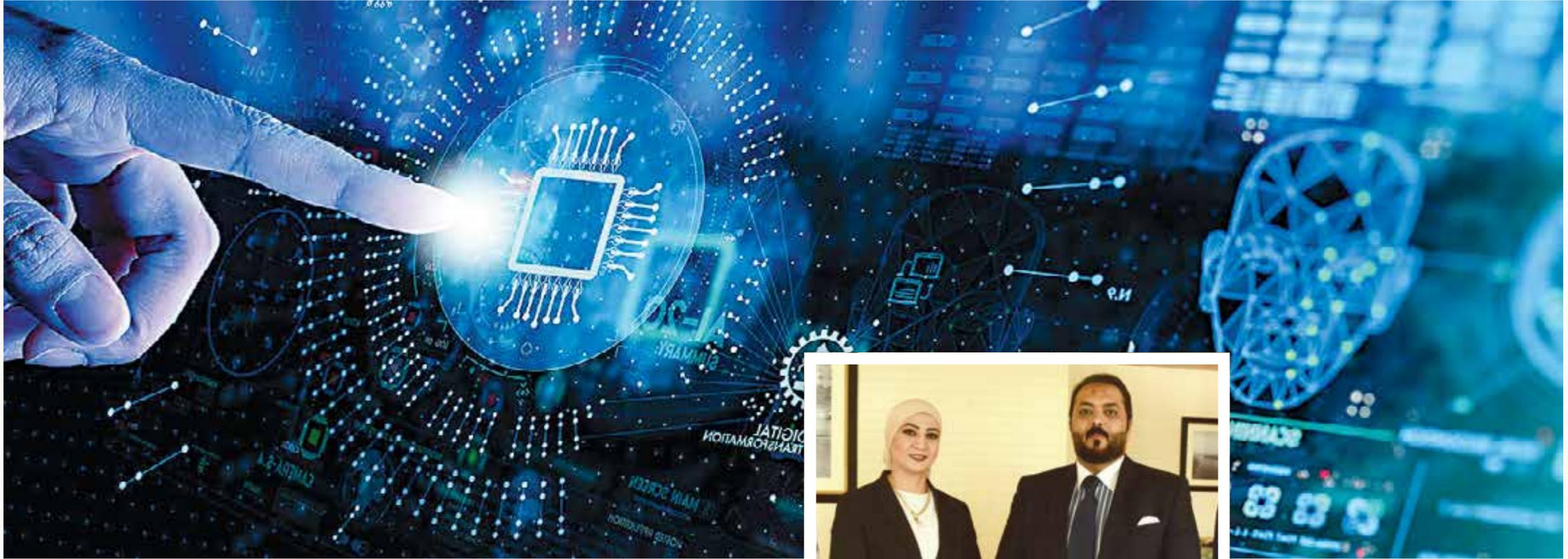
وعن المدينة الجديدة التي تأسسها «برمجة» في المستقبل القريب تحدث «بخيت» قائلاً: نحن في طور إعداد الدراسات الأولية لتلك المدينة الفريدة، ومن أهدافها توظيف أعداد كبيرة من الشباب المصري، وتحويل جزء كبير من أعمالنا من سوق مستهلكين لسوق مصدريين للتقنيات الحديثة، وذلك عبر الأراضي المصرية، ناهيك عن منافسة التجارب العالمية الأخرى، التي أصبح استيرادها مكلفاً، والبعض منها قليل الجودة، ورهاننا كبير على البيئة الخصبة التي تهيأت في مصر، بحلتها المتجددة والتسارع الذي تعيشه أرض الكنانة، والهادف لصياغة المستقبل، من خلال الشباب، والمفكرين المصريين، مشيراً إلى أن التسارع الحاصل على أرض مصر، محفز جداً للاستثمار التقني، وحاضن للأعمال الطامحة في التوسع والامتداد عالمياً.

وأشار «بخيت» إلى مصر في عهد الرئيس عبدالفتاح السيسي، اختلفت بشكل جوهري، وأبرز تلك الاختلافات، كون مصر أصبحت «ريادة وقيادة»، والتحول أضحت قادماً من الجهات السيادية والوزارات المسؤولة، والذين أصبحوا مثلاً أعلى في التغيير، والشواهد كثيرة، مثل الطفرة الحاصلة بالموصلات، والاتصالات، والبريد المصري، والسوق العقارية وخلافه.

الرقمي، ثانيهم: التوسع الجغرافي، عبر التواجد في دول ومدن اقتصادية إضافية، من خلال الخدمات التي أصبحت من أهم سماتها «النضج في الخدمة»، ثالثهم: رسملة جزء من مجموعة برمجة في السوق المصرية، وتحويل جزء منها للاندراج بالبورصة المصرية، خلال الربع الأول من 2022، رابعهم: إنشاء مدينة ذكية في مصر، وأحد أهم سماتها وجود مركز معلومات وبيانات سحابية، فضلاً عن مركز عمليات أمن معلوماتي، إضافة إلى Business Process Outsourcing center، ووجود شركائنا معنا على الأرض المتمثلين في ecosystem الذي كونته الشركة، لتقديم خدماتهم وأبحاثهم في

الشركات المقصودة هنا هي الشركات مع أمهات بيوت الأعمال وكبريات شركات التقنية العالمية، ففي قطاع الشركات الأمريكية لدينا مثلاً شراكة مع شركة IBM السعودية، ومايكروسوفت، وجوجل، والكثير من الشركات التي تجاوز عددها أكثر من 60 شركة، نخدم بها عملائنا بالشكل المثالي، ونخترق من خلالها أسواقاً جديدة، ونزيد من حصصنا السوقية، لتحقيق مستهدفاتنا.

وحول خطط «برمجة» الاستراتيجية، قال «بخيت»: لدينا 5 أهداف أساسية خلال الأعوام القادمة، أولهم: زيادة حصصنا السوقية في الاقتصاد التشاركي من خلال منصات التحول



جميع أعمال «برمجة»  
تدار على منصة  
للأمن السيبراني تمنع  
الاختراقات الإلكترونية..  
ولدينا بصمات واسعة  
مع مجموعة من البنوك  
المصرية

منصة للأمن السيبراني، تمنع الاختراقات الإلكترونية، والكثير من التلاعبات الأخرى، ونحن كمقدمين للخدمات نطبق ذلك في أكثر من شركة وكيان ضخمة، ولدينا في مصر كمثال بصمات واسعة مع مجموعة من البنوك المصرية، وهي مشروعات جيدة وحققنا منجزات جيدة.

وأنتهى الدكتور حاتم بخيت الرئيس التنفيذي لشركة «برمجة» حديثه معنا بالتطرق للاستراتيجية العامة للشركة، قائلاً: لدينا إستراتيجية واحدة ورؤية واحدة، وكل فرد في «برمجة» يتجه ناحية الأهداف التي وضعناها، وهي: زيادة الحصة السوقية، والرسملة، واختراق أسواق جديدة، وزيادة الخدمات، والتوسع في مجال الاقتصاد التشاركي ومنصات التحول الرقمي، بالإضافة لوضع بصمات ملحوظة من خلال التكنولوجيا الذكية، مؤمنين في مسيرتنا أننا «صانع سوق» ومؤثرين، وتأثر كذلك بمحيطنا، ولدينا اهتمام كبير بالمسؤولية المجتمعية، وسنطلق قريباً بقوة في هذا المجال.

تغيرات فكرية، أكثر من طرح تقنيات جديدة ومستحدثة، حيث أصبح المستخدم النهائي، لديه إيماناً قوياً بالتقنيات، بالرغم من كون أغلبها ليست حديثة، لكن زاد الجمهور من استغلالها مؤخراً، وزاد نضجهم عبر إنجاز تعاملاتهم من خلالها، فأصبحت الدورة المستندية قائمة على منصات التحول الرقمي، بعدما ما كانت في البدايات، دورة مستندية ورقية مترهلة وبطيئة ومكلفة، وتحتاج للكثير من التدخلات، ولن نغفل الكثير من التلاعبات التي حدثت من خلالها.. أما الآن أصبحت الحوكمة عالية، والخطوات مُماسية، والخدمة أرخص وأسرع، ومن هنا كان تعظيم الهدفين (الكفاءة والفاعلية).

عن المشكلات التي تواجه العديد من المستخدمين خلال استخدامهم لوسائل الديجيتال الرقمية، وأبرزها الاختراقات، قال الدكتور بخيت: «برمجة» من أوائل الكيانات التي طبقت نظم الأمن السيبراني في مرافقها وتقنياتها وبنيتها التقنية، من خلال شركات عالمية.. الآن جميع أعمال «برمجة» تدار على

إيجاد متجر إلكتروني للشركة، وتقدم من خلالها «برمجة» الدعم للشركة، وتوصيلها بالبنوك، وتقديم الدعم اللوجستي لها، من خلال سلسلة الإمدادات.. مضيفاً: لدينا استثمارات أخرى في المحافظ الإلكترونية، وقطاع التجزئة وغيرها.

وتحدث الدكتور الرئيس التنفيذي لـ «برمجة» عن التحول الرقمي، مؤكداً أنه فرض نفسه بعد كورونا، وبرمجة كشركة لها أنظمة وسياسات وقواعد وإجراءات داخلية، ومع هذا التغيير وفي ظل العمل عن بعد، والتحديات في التنقل، وتطور الجائحة خلال السنة والنصف الماضية، أصبح من المهم على برمجة وجميع شركات العالم في كافة الاقتصاديات، تطوير تلك الإجراءات، من خلال هدفين أساسيين، هما العمل بكفاءة والعمل بفاعلية باستخدام التقنية، وقد نجحنا في الحفاظ على مكانتنا، وخططنا في التوسع الجغرافي، كما توسعت استثماراتنا، ونواصل الانتشار بالرغم من وجود الجائحة.

وعن نظرة «برمجة» للسوق وتحدياته مع وجود جائحة كورونا، أكد بخيت أن نظرنا عبارة عن



«برمجة» ضارباً مثلاً بمنصة XYZ، المهمة بإيجاد فرص توظيف لأرباب العمل الحر، ووضع المشروعات أمامهم في منصة تفاعلية، للعمل من خلالها، والتي من شأنها تقليل البطالة المقنعة، وإتاحة المنافسة الشفافة والعادلة، وإيجاد فرص عمل للشباب من بيوتهم عن طريق العمل عن بُعد.. مواصلاً حديثه: لدينا كذلك منصة صيانة اكسبرس، لتقديم خدمات الصيانة في المنازل، عبر توظيف فنيين، لإنجاز مهام الصيانة المطلوبة في البيوت، دون الحاجة للبحث عنهم، كما أن لدينا منصة بلاستور، والتي تخدم توجه الشركات نحو التجارة الإلكترونية، من خلال

الكثيرة التي أطلقناها، لكن لدينا مثلاً منصة موبى ميد، التي تخدم عشرات الآلاف من العملاء في القطاع الصحي، ولديها شراكات مع معظم مستشفيات وصيديات مصر، على غرار تطبيق فيزيتا، كما أننا أطلقنا منصة «عربي» التي تحاكي رؤية الدولة المصرية في الكثير من الأمور، وغايتها تعليم اللغة العربية لغير الناطقين بها، وللأجانب العاملين في الدول العربية، والعرب العاملين في دول المهجر، وهو ما يتوافق وما أطلقتته وزارة الهجرة وشؤون المصريين في الخارج، لمبادرة «اتكلم عربي».

وعدد الدكتور حاتم منصاته التي أطلقتها

وألمح الدكتور حاتم إلى أن «برمجة» تقدم خدماتها للكثير من المرافق الحكومية وشبه الحكومية وكيانات القطاع الخاص، في مصر، والمملكة العربية السعودية، وكينيا والكثير من الدول، ونراهن أن كياناتنا سيستعين به قادة المستقبل للوصول إلى مرحلة كبيرة جداً، وستكون شركتنا مثلاً من أفضل الأمثلة لتصدير التقنية من بلد عربي بسمات مصرية إلى السوق العالمية.

وعبر الدكتور بخيت عن أمله في أن تكون مصر هي مدخل «برمجة» للسوق الإفريقية، قائلاً: «عادة أجمع الرؤى هي التي تبني على مكان من القوى، فمصر من حيث الموقع الجغرافي وتركيبها السكانية وطاقة شبابها ومتوسطات الأجور فيها، بالإضافة للدعم الحكومي، وتحول الدولة رقمياً، كلها محفزات على أن تكون مصر بالفعل هي المركز الرئيسي لرسملة شركة برمجة في المستقبل، وهي الإدارة المركزية لمنصات التحول الرقمي والاقتصاد التشاركي، وبوابة لدخولنا وانتشارنا أكثر في السوق الإفريقية».

## رقمنة جمهورية

وزير الاتصالات يطبق المعايير التكنولوجية للجمهورية الجديدة ويحدث طفرة في العاصمة الإدارية ومدن الجيل الرابع



عمرو طلعت

www.safqa.news

مجهود حثيث يبذله الدكتور عمرو طلعت وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، في ظل الجمهورية الجديدة التي دشنها الرئيس عبدالفتاح السيسي وأعلن عن بداية عهدها في مصر، وهو ما يعكسه تحديث البنية التحتية التكنولوجية وامتدادها لشتى ربوع مصر، لتغيير نمط حياة المصريين من خلالها، فضلاً عن المشروعات المنفذة في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والتحول الرقمي بالعاصمة الإدارية الجديدة، والتي تعد إحدى آليات تطوير العمل الحكومي والارتقاء بأساليبه وفق أحدث النظم التكنولوجية المتقدمة بما يعكس على صالح الوطن والمواطن.

عرض الدكتور عمرو طلعت، وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات تقريراً أمام رئيس مجلس الوزراء، حول الموقف التنفيذي للترتيبات الخاصة بنقل الوزارات والجهات الحكومية إلى العاصمة الإدارية الجديدة. وقد تناول التقرير الذي عرضه وزير الاتصالات، ما تحقق في إطار الربط الخارجي مع السنترالات المغذية للحي الحكومي، التي تسير بمعدلات جيدة، وأعمال المرافق والبنية التحتية في مجال الاتصالات، وأعمال تركيب مكونات السنترالات والأجهزة وغرف الاتصالات، وسير العمل نحو تنفيذ تجربة البرج التشاركي، الذي يقدم الخدمات على نحو تشاركي لجميع مقدمي خدمات المحمول في نطاق العاصمة الإدارية خارج الحي الحكومي. وفيما يتعلق بالتطبيقات المتخصصة، أوضح الوزير أنه تم الحصر والتدقيق لعدد 893 تطبيقاً من 40 جهة، وجار العمل على محاكاة نقل تطبيقات عدة جهات حكومية وتهجير البيانات لتطبيق التوثيق، كما أنه يتم إعداد خطة لتهجير البيانات والاختبارات النهائية بمركز البيانات الموحد. وحول موقف التطبيقات التشاركية، أكد

الدكتور عمرو طلعت أن وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، انتهت من تشغيل واختبار كل من تطبيقات الأرشيف الرقمي، والمراسلات، ودورات العمل، على البنية الحوسبية المؤقتة، كما أنه جار إعادة الاختبارات على النسخة المحدثة من تطبيق إدارة الموارد البشرية، ومن المتوقع الانتهاء منها خلال شهر، مع استكمال منظومة تطبيق «الموارد البشرية» بعدة خدمات أخرى.

وفيما يتعلق بتطبيق المالبات مثل الأجور والحوافز، أوضح الدكتور عمرو طلعت، أنه يتم حالياً التنسيق مع وزارة المالية وإدارة نظم المعلومات بالقوات المسلحة لوضع آليات التكامل بين منظومة الأجور والمرتبات مع منظومة الموارد البشرية من خلال قاعدة بيانات موحدة، أما تطبيق التوقيع الإلكتروني، فيتم الربط مع التطبيقات التواصلية في المشروع الاسترشادي بوزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات ومتوقع الانتهاء منه في ديسمبر 2021.

كما تناول وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات موقف رقمنة الوثائق الحكومية، مؤكداً أنه تم الانتهاء من رقمنة 80 مليون ورقة في كافة مراحل المشروع، من إجمالي 300 مليون ورقة، مضيفاً أنه تم الانتهاء من التشكيل النهائي لوحدة التحول الرقمي في 43 جهة، وجار استكمال التشكيل لباقي الجهات، لفتاً إلى أنه تم الانتهاء من تدريب 1400 متدرب ممن سيكون عليهم مسؤولية إدارة وحدات التحول الرقمي، ومستهدف تدريب 3400 متدرب بنهاية أكتوبر المقبل. وفيما يتعلق بموقف تدريب المنتقلين للعاصمة الإدارية الجديدة، أوضح الدكتور عمرو طلعت، أنه تم تدريب حوالي 33 ألف متدرب من إجمالي 38 ألف متدرب مستهدف، ومن المقرر الانتهاء من تدريب الأعداد المتبقية بنهاية أكتوبر المقبل.



مصر لتأمينات الحياة  
MISR LIFE INSURANCE



مصر الفايزة للتأمين  
MISR FAIZA INSURANCE COMPANY

بكره..  
يبدأ النهاردة

يمكنك السداد من خلال منافذ فوري  
أو من خلال تطبيق الموبايل

www.mislife.com

19446 01005187777

Follow us: @misrlifeinsurance @misr\_life\_ins

## تفرد بالتميز

## مهران: «أورنج مصر» تبني أكبر مركز بيانات بالمنطقة داخل العاصمة الإدارية باستثمارات 135 مليون دولار

كشف هشام مهران نائب رئيس أورنج مصر لقطاع الشركات، أن شركته تنتهج سياسات التحول الرقمي على مستوى خدماتها وعملياتها التشغيلية لشبكتها، لدعم نموها في السوق المحلية المصرية، مؤكداً أن الشركة تواصل الاستثمار في الحلول المبتكرة والتقنيات المتطورة، لتحقيق رضا العملاء، وذلك في إطار دعم الدولة للرقمنة.

وأبدى مهران رأيه في عملية التحول الرقمي بمصر، مؤكداً أنها تسير بخطى واعدة، مثمناً دور الحكومة في تأسيس منصة مصر الرقمية التي تقدم خدمات بطرق حديثة، تقود لتغيير سلوك المجتمع المصري، وتساهم في الابتكار في العديد من القطاعات أبرزها التعليم والصحة والنقل والطاقة، ملمحاً إلى الطفرة الحديثة في إنشاء المدن الذكية، على غرار مدن الجيل الرابع، مستشهداً في ذلك بنموذج العاصمة الإدارية الجديدة، والتي تعد من أكبر 20 مدينة ذكية حول العالم.

وألمح مهران إلى أن المشروعات الرقمية ومراكز البيانات التي تنفذها الدولة، والمدن الذكية الجديدة، تجذب المستثمرين والشركات العاملة في الاتصالات والتكنولوجيا، للدخول بقوة في السوق المصرية، لطرح أحدث أساليب التقنيات الحديثة في العالم والمنافسة من خلالها، لافتاً إلى أن عملية التحول الرقمي أصبحت فرصة استثمارية يمكن أن تحقق نتائج استثنائية وفنية للدولة وللشركات، حيث سيدعم اللامركزية في الخدمات الحكومية، كما أنه سيوفر التكلفة الخاصة بتقديم هذه الخدمات للمواطنين بسهولة ويسر بما يدعم التنمية الشاملة واستدامة التواصل المباشر والفعال والتي تعد أحد أهم أهداف «رؤية مصر 2030» باعتبارها خارطة طريق رئيسية تعظم الاستفادة من الإمكانيات المتاحة وترفع معدلات التنافسية.

وفي هذا الإطار قال مهران إن أورنج مصر، تعمل خلال الفترة الحالية على بناء مركز بيانات العاصمة والذي من المتوقع أن يكون من أكبر



هشام مهران

**أورنج مصر» تعمل حالياً على تعزيز استثماراتها في عدد من المجالات في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات لتحقيق معدلات نمو مقبولة على مستوى الإيرادات والأنشطة التشغيلية**

المراكز في المنطقة، باستثمارات تزيد على 135 مليون دولار، بهدف تعزيز البيانات واستضافة جميع منصات المدن الذكية التابعة للعاصمة الإدارية بطريقة مؤمنة ومتكاملة، حيث أنهت الشركة تنفيذ المرحلة الأساسية لبناء مركز بيانات العاصمة والخاصة بالتصميمات والشبكات، كما تم استلام جزء كبير من الأجهزة على الرغم من التأثير السلبي لجائحة كورونا على سلاسل التوريد العالمية.

وواصل مهران: «أورنج مصر» تعمل حالياً على تعزيز استثماراتها في عدد من المجالات في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات لتحقيق معدلات نمو مقبولة على مستوى الإيرادات والأنشطة التشغيلية، عبر زيادة استثماراتها في مجال البيانات الرقمية والخدمات المالية والمدن الذكية، وقد حققنا نجاحات كبيرة في قطاع التكنولوجيا والحلول للمدن الذكية، ونستحوذ على حصة سوقية تتخطى الـ 80% في خدمات Triple Play التي تقدم في مختلف المجتمعات السكنية، ولدى الشركة العديد من التعاقدات ومنها الجونة، إعمار مصر، سوديك، نيو جيزة، ماونتن فيو، تطوير مصر وغيرهم، وتوفر هذه الخدمة الإنترنت فائق السرعة والقنوات التلفزيونية الرقمية عالية الوضوح والهاتف الثابت باستخدام كابلات الألياف الضوئية من خلال الشبكات الداخلية الخاصة بتلك التجمعات، منوها إلى أن الشركة تجري مفاوضات حالياً مع مجموعة من المطورين العقاريين لإنشاء تحالفات تهدف إلى تقديم حلول ذكية مختلفة للمدن والمجتمعات العمرانية الجديدة.

واكد مهران على أن الشركة عبر تقديمها لخدمات المدن الذكية تركز على تحسين الكفاءة الإنتاجية وترشيد الطاقة وتقديم حلول ذكية ومتكاملة للمدن، وتشمل البوابات الإلكترونية وكاميرات المراقبة وعدادات المياه والكهرباء الذكية، إلى جانب وحدات الإنارة التي تقوم بترشيد الطاقة وأيضاً تقليل تكلفة التشغيل، بالإضافة إلى عملية تدوير المخلفات التي تحمل الكثير من الفوائد الاقتصادية والاجتماعية.

## تطوير بالرقمنة



## «إي فايننس» تدعم تطوير الزراعة عبر منصة «أجري مصر» وتؤسس الشبكة الزراعية الرقمية

شاركت مجموعة «إي فاينانس» للاستثمارات المالية والرقمية، في تأسيس الشبكة الزراعية الرقمية بما فيها منصة «أجري مصر»، وذلك بداية من ميكنة الجمعيات الزراعية وميكنة الحيازات الزراعية بالإضافة إلى إصدار كارت الفلاح وإنشاء قاعدة رقمية زراعية ضخمة بالتعاون مع البنك الزراعي المصري ووزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية وكذلك شركة «إي أسواق» التابعة لمجموعة «إي فاينانس» للاستثمارات المالية والرقمية. وتعد منصة أجري مصر هي واجهة الشبكة الزراعية الرقمية التي تربط بين المنتجين والمزارعين والمربين وفروع الجمعيات الزراعية والفروع الإلكترونية للبنك الزراعي بالإضافة إلى ربطهم بقاعدة بيانات كارت الفلاح، كما تعد أول منصة زراعية إلكترونية متكاملة تم إنشاؤها بالتعاون مع وزارة الزراعة ووزارة التخطيط والبنك المركزي والبنك الزراعي، حيث تعتبر المنصة خطوة هامة نحو التحول الرقمي والشمول المالي للقطاع الزراعي.

وخلال فترة قصيرة من إطلاق منصة «أجري مصر» استطاعت أن تضم مجموعة ضخمة من كبرى شركات مدخلات الإنتاج الزراعي في مختلف المجالات الزراعية، وبخلاف التسويق الإلكتروني، تقدم المنصة عددًا كبيرًا من الخدمات بما فيها

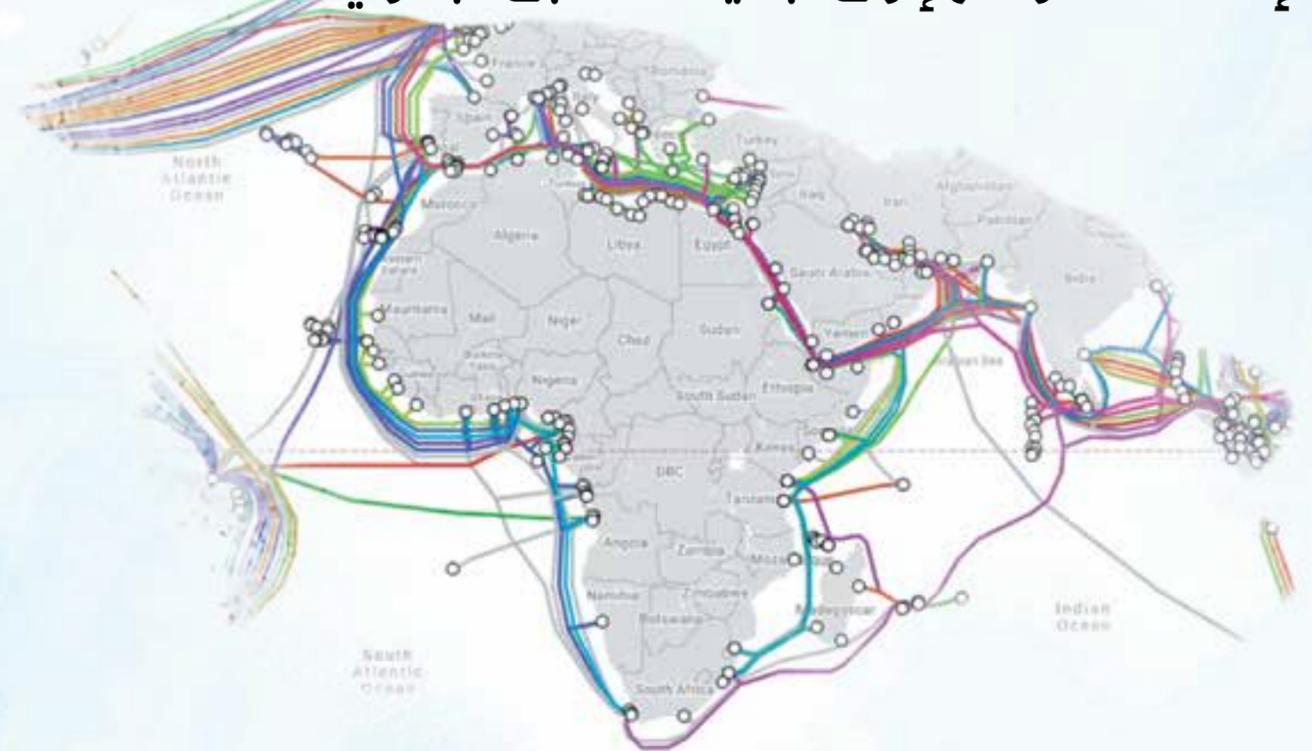
توصيل المنتجات من مصنعي مدخلات الإنتاج الزراعي إلى المزارعين مباشرة، مع توفير العديد من طرق الدفع الإلكتروني سواء من خلال البطاقات أو المحافظ الإلكترونية أو من خلال التوصيل النقدي، فضلاً عن طلب التمويل وتلقى الدعم عبر كارت الفلاح وكذلك شراء مدخلات الإنتاج وتسويق المنتجات النهائية، وبذلك تساهم في دعم سياسات الدولة للشمول المالي ودعم الاقتصاد عن طريق إتاحة فرص التصدير، فضلاً عن المساهمة في رفع مستوى جودة الزراعة وتطبيق النظم الاحترافية لمراقبة الجودة ورفع شعار زرع في مصر، وكذا المساهمة في تطبيق أحدث المعايير الدولية المرتبطة بنظام الإنتاج والتصنيع الزراعي والداجني والحيواني والسمكي. إبراهيم سرحان، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة «إي فاينانس»، قال: إن المجموعة تؤمن بأن القطاع الزراعي من القطاعات الاقتصادية الواعدة، والذي إذا تم تطويره بشكل فعال باستخدام التكنولوجيا الرقمية وتفعيل الشمول المالي، والذي سيصبح أحد الركائز الأساسية لقيادة ودفع النمو الاقتصادي المصري بمشاركة رئيسية من مجموعة «إي فاينانس» وشركاتها التابعة، لافتاً إلى جهود مجموعة «إي فاينانس» وشركاتها التابعة في استغلال خبراتها

وقدراتها للتعاون مع وزارة الزراعة والبنك الزراعي في تعزيز وتمكين سلاسل القيمة ورفع كفاءة القطاع الزراعي بالمساعدة في تطوير الجانب التكنولوجي والتجاري والمالي؛ لجعله أحد ركائز الاقتصاد المصري، وذلك من خلال تطوير عمليات التمويل الرقمي والتجارة الإلكترونية داخل القطاع الزراعي.

إسلام مأمون الرئيس التنفيذي لشركة «إي أسواق مصر»، قال: إن جهود الشركة تهدف إلى تعزيز سلاسل القيمة للقطاع الزراعي من خلال توفير خدمات القيمة المضافة للقطاع بما يساعد في تحقيق الأمن الغذائي الذي هو أحد أهداف التنمية المستدامة لمصر 2030، وفي سبيل ذلك تستخدم التجارة الإلكترونية كطريقة غير تقليدية لتطوير القطاع الزراعي المصري في ضوء توجيهات الرئيس عبد الفتاح السيسي، مضيفاً أن خدمات «أجري مصر» التي ستوفرها للقطاع الزراعي المصري سوف تساعد المزارعين على تحسين جودة منتجاتهم النهائية، كما تساعد في تحقيق عوائد وأرباح أعلى بمختلف الأنشطة والمجالات الزراعية بما يخلق مزيداً من فرص العمل والتطوير للريف المصري وبما يتماشى مع خطة الدولة من إطلاقها مشروع «حياة كريمة» الذي يهدف إلى تطوير الريف المصري بكافة جوانبه.

## تحالف للتطوير

«المصرية للاتصالات» تتحالف مع كبرى الشركات العالمية لإضافة 4 مواقع إنزال جديدة للكابل البحري Africa2



تحالفت الشركة المصرية للاتصالات، وشركات الصين الدولية لخدمات المحمول، وفيسبوك، وMTN جلوبال كونكت، وأورانج الفرنسية وSTC وفودافون العالمية، وشركة الاتصالات الأفريقية وايوك، لتكوين تحالف البحرى Africa2، لإضافة 4 مواقع إنزال جديدة للكابل نطاق الربط الخاص بالكابل، ليضم سيشيل وجزر القمر وأنجولا، بالإضافة إلى موقع إنزال جديد بجنوب نيجيريا، وسوف ستضم تلك المواقع إلى موقع الإنزال الجديد بجزر الكناري والذي تم الإعلان عنه مؤخرًا. سيعمل نظام الكابل البحرى Africa2، والذي سيصبح أكبر أنظمة الكابلات البحرية في العالم على توفير خدمات الإنترنت عالية الاعتمادية لكل الدول التي تتواجد بها نقاط إنزال خاصة بالكابل، ما يساهم في تعزيز قدرة هذه الدول على تقديم الكثير من الخدمات المعتمدة على

الإنترنت بكفاءة عالية، مثل خدمات التعليم والرعاية الصحية والأنشطة التجارية، وتحقيق فوائد اقتصادية واجتماعية كبيرة نتيجة هذا الربط الدولى. وقد تم اختيار شركة الكاتيل للشبكات البحرية لتنفيذ عملية ربط المواقع الجديدة ليصل إجمالي عدد مواقع الإنزال الخاصة بكابل Africa2 إلى 35 موقع في 26 دولة، بما يساهم في تحسين خدمات الاتصالات داخل وخارج القارة الإفريقية، وكما هو الحال بالنسبة إلى جميع مواقع الإنزال الخاصة بكابل Africa2، ستوفر تلك المواقع الجديدة السعات اللازمة لمقدمي الخدمات من خلال مراكز البيانات المحايمة ومحطات الإنزال على أساس عادل ومنصف بما يساهم في دعم وتطوير النظام البيئى لشبكة الإنترنت. وقد تم إقرار تقدم كبير في عمليات التخطيط والإعداد الخاصة بكابل Africa2 منذ إنطلاقه



## أسطورة الألعاب

سامسونج m52 قريبًا في مصر وبسعر مغري للطبقة المتوسطة

بذاكرة وصول عشوائي رام سعة 6 جيجا بايت، وذاكرة تخزين داخلية بسعة 128 جيجا بايت، وسيعمل الهاتف بواجهة المستخدم One UI 3.1، المرتكزة على نظام تشغيل أندرويد 11. وسيملك هاتف Galaxy M52 5G من سامسونج، بطارية خارقة سعة 7000 مللي أمبير، يتم شحنها عبر منفذ شحن من نوع Type-C، وتدعم تقنية الشحن السريع بقوة 25 واط، كما يدعم الهاتف الاتصال اللاسلكي Wi-Fi، والبلوتوث، بالإضافة إلى تقنية تحديد المواقع GPS، كما يحتوي الهاتف على مقبس سماعة الرأس. ومن المتوقع أن يأتي هاتف سامسونج الذكي Galaxy M52 5G بسعر 300 دولار «أي ما يعادل 4700 جنيه مصري»، نظرا للمواصفات السابقة، على أن يتم الكشف عن السعر الرسمي للهاتف مع موعد الإطلاق.

سيأتي الهاتف الجديد ببطارية خارقة تبلغ سعتها 7000 مللي أمبير، وسيعمل الهاتف الذكي بواسطة معالج قوي من إنتاج شركة كوالكوم الأمريكية، كما سيحتوي على وحدة كاميرا رباعية خلفية. ولمجبي التصوير، فإن هاتف سامسونج الذكي Galaxy M52 5G، يحتوي على كاميرا رباعية خلفية، تأتي الرئيسية منها بدقة 64 ميجابكسل، وكاميرا فائقة الاتساع بدقة 12 ميجابكسل، مع عدسة لتصوير ماكرو بدقة 5 ميجا بكسل، ومستشعر لتصوير العمق والذي يأتي بدقة 5 ميجابكسل، بالإضافة إلى كاميرا أمامية للتصوير السيلفي ومكالمات الفيديو والتي تأتي بدقة 32 ميجابكسل. يتم تشغيل الهاتف الذكي من سامسونج Galaxy M52، بمعالج Snapdragon 778G، من إنتاج شركة كوالكوم الأمريكية، والذي يأتي مقترنًا

ينتظر عشاق الهواتف سامسونج إطلاق شركته رسميا خلال الأيام المقبلة، هاتفها samsung galaxy m52، الذي يدعم تقنية 5G، ومعالج يلقب بـ«أسطورة» الألعاب. ويأتي هاتف جالاكسي samsung galaxy m52 بوزن 199 جراما وسمك هاتف 9.5 ملم، مع شاشة سوبر أموليد بدقة FHD+ مع كثافة بيكسلات 393 بيكسل في كل بوصة مع أبعاد 20:9. وسيتميز هاتف سامسونج الذكي Galaxy M52 5G، بشاشة من نوع AMOLED، تأتي بقياس 6.7 بوصة، وبجودة عرض FHD+، والتي تأتي بدقة 1080X2400 بكسل، وبنسبة عرض إلى ارتفاع 9:20، وبكثافة بكسل تصل إلى 405 بكسل لكل بوصة، ويأتي الهاتف بتصميم مثقوب وجواف نحيفة، بالإضافة إلى مستشعر بصمات الأصابع داخل الشاشة.

# في عيد الفلاح إفتح لنفسك باب رزق وأول قسط علينا\*

خد قرض باب رزق  
حتى ١٠,٠٠٠ جنيه وابدأ مشروعك الصغير  
بفائدة بسيطة وإجراءات سهلة



• بالبطاقة الشخصية

• بطاقة ميزة مجاناً

• فتح حساب بدون مصاريف إدارية

• بحد اقصى ٥٠٠ حنية من القسط الاول

هذا العرض ساري من ١٠ إلى ٣٠ سبتمبر

لمزيد من المعلومات توجه إلى أقرب فرع من فروعنا



## دعم الرقمنة

# «فودافون مصر» وبنك مصر يوقعان بروتوكولاً لدعم المشروعات الصغيرة وتعزيز التحول الرقمي

يجعل هذا القرض هو أسرع قرض في مصر، حيث يتم الحصول عليه خلال 5 أيام من تقديم طلب العميل في ظل تطبيق الشروط والأحكام المنظمة لذلك، وأشار عاكف المغربي أن قرض (إكسبريس مشروعات صغيرة) قد حقق نجاحاً كبيراً حيث وصل حجم التمويل لأكثر من 10 مليار جنيه قبل انتهاء العام الأول من إطلاق المنتج.

من جانبه أكد كريم شحاتة أن منصة V-Hub مصممة خصيصاً لمساعدة الشركات الصغيرة في مواجهة العديد من التحديات التي تقابلهم في إدارة عملهم، كما تعرض لهم بشكل أساسي الحلول التكنولوجية المناسبة لاحتياجاتهم، مع تقديم الدعم الكامل من أول بداية عملية التسجيل على المنصة واختيار الحلول التكنولوجية إلى خطوات ما بعد التشغيل، كما توفر «فودافون مصر» للمستخدمين خدمات استشارية من خبراء لديهم دراية كاملة باحتياجات الشركات المختلفة، وخاصة الشركات الصغيرة واقتراح الحلول المناسبة لها، هذا وأوضح كريم شحاتة أن المنصة يتوافر بها أكثر من 100 حل تكنولوجي للشركات بالتعاون مع شركات عالمية كبرى وأيضاً شركاء محليين لديهم خبرة باحتياجات السوق المصري والشركات الصغيرة العاملة به، وأشار كريم شحاتة أن تلك الحلول مستضافة على فودافون Cloud في مصر وتتمتع بمستوى عال من تأمين وحماية المعلومات.

على العمليات الحالية التي تجرى داخل المؤسسات، بالإضافة إلى مساندة الشركات لدمج جميع الأعمال بشكل واضح ومنظم يجعل العملية الإدارية أكثر سلاسة بدون تعقيدات، ذلك إلى جانب توفير التكاليف والوقت. كما يهدف البروتوكول إلى تقديم عروض حصرية لعملاء الشركات الصغيرة على خطوط المحمول الخاصة بالشركات، وذلك بهدف تحقيق تكامل بين عمليات التمويل الفائق السرعة (قرض إكسبريس مشروعات صغيرة) المقدم من بنك مصر وخدمات الاتصالات والتكنولوجيا المقدمة من شركة فودافون مصر لمساعدة شركات المشروعات الصغيرة على تطوير أعمالهم.

وقد صرح عاكف المغربي انه قد تم توقيع هذا البروتوكول في ضوء استراتيجية بنك مصر الهادفة لتوفير الحلول الرقمية للعملاء، وتعزيز الخدمات الرقمية التي يقدمها بنك مصر بهدف تلبية احتياجات عملائه، كقرض (إكسبريس مشروعات صغيرة) الذي يعتبر أول قرض رقمي متكامل لتمويل المشروعات الصغيرة في مصر من خلال قطاع التحول الرقمي بالبنك، حيث يُمكن عملاء البنك من تقديم طلب تمويل مشروعاتهم الصغيرة أون لاين من خلال موقع بنك مصر الإلكتروني دون الحاجة للذهاب للفرع، وكذلك متابعة إجراءات القرض خطوة بخطوة من خلال الموقع وذلك بأبسط الخطوات، ما

في إطار استراتيجية بنك مصر وشركة فودافون لدعم وتفعيل التحول الرقمي ومساندة المشروعات الصغيرة وتقديم حلول متكاملة لدعم ذلك القطاع لتلبية كافة احتياجات المشروعات الصغيرة، تم توقيع بروتوكول تعاون بين بنك مصر وشركة فودافون مصر، وقد قام عاكف المغربي - نائب رئيس مجلس إدارة بنك مصر بتوقيع البروتوكول مع كريم شحاتة رئيس قطاع الأعمال بشركة فودافون مصر بحضور شهاب زيدان - رئيس قطاع التحول الرقمي ببنك مصر وليف من قيادات بنك مصر وشركة فودافون مصر.

ويهدف البروتوكول إلى تقديم الخدمات والمنتجات المالية وغير المالية للمشروعات الصغيرة من قبل بنك مصر وشركة فودافون مصر، حيث يتم تقديم عرض قيم للعملاء من شركات المشروعات الصغيرة يشمل كافة الحلول والمنتجات التي تليها احتياجات هذه الفئة من العملاء، حيث يقدم بنك مصر خدمات كثيرة من ضمنها قرض (إكسبريس مشروعات صغيرة)، وشركة فودافون مصر تقدم لهم مجموعة من الخدمات التي تساندهم في تطبيق عملية التحول الرقمي، وفي الصمود أمام التحديات المختلفة، وذلك لتقديم حلول فريدة لعملاء بنك مصر من الشركات وعملاء شركة فودافون مصر من خلال منصة V-HUB والذي يهدف إلى توسيع نطاق الأعمال مع الحفاظ

## ضمن الـ 10 الكبار

### لماذا اختاروا طارق عامر سابع أفضل محافظ بنك مركزي حول العالم؟

صنفت مجلة «جلوبال فاينانس العالمية»، طارق عامر محافظ البنك المركزي المصري، ضمن أفضل 10 محافظين لـ«البنوك المركزية» حول العالم في 2021، محتلاً بذلك المرتبة 7 في التصنيف.

وتخطى طارق عامر في التصنيف كريستين لاجارد، رئيسة البنك المركزي الأوروبي، التي احتلت المرتبة الثامنة، حاصلًا على تقييم A الذي يعني أنه الأعلى امتيازًا في أدائه فيما يتعلق بإدارة سياسات التضخم، وضبط سعر الصرف، فضلًا عن تمكنه في إدارة السياسات النقدية.

تولى طارق عامر منصب محافظ البنك المركزي المصري، بتكليف من رئيس الجمهورية، في نوفمبر 2015، لينفذ بدوره السياسات النقدية للبلاد من النهار، ضمن خطة الإصلاح الاقتصادي للرئيس السيسي، بعد ثورة الـ 30 من يونيو المجيدة في عام 2013.

أول قرارات «عامر» الجريئة والمصيرية، كان اتخاذ لقرار تحرير سعر الصرف في نوفمبر 2016، ووضع ضوابط صارمة لسوق العملة، والحد من تلاعبات السوق الموازية، ما ساهم في تشجيع جذب المستثمرين للسوق المصرية، بعدما أصبح سعر صرف الدولار موحّدًا في البلاد.

«عامر» أطلق مبادرات دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة بقيمة 100 مليار جنيه، وتخصيص محافظ في قطاع التجزئة المصرفية بالبنوك بواقع 25%، لدعم أنشطة تلك المشروعات، مما يسرع في وتيرة التنمية الاقتصادية، وتقليل البطالة وتمكين الشباب من تنفيذ مشروعاتهم وأحلامهم وطموحهم. كما نجح «عامر» في رفع كفاءة الاقتصاد القومي من خلال إطلاق المبادرة التوطينية للعقاري بمحفظة 10 مليارات جنيه ثم رفعها لـ 20 مليار جنيه بدعم رئاسي

لتوفير وحدات سكنية لمحدودي ومتوسطي الدخل بنسبة 8.5% متناقصة بما يحرك القطاعات المرتبطة بالإسكان والتشييد، ثم إطلاق مبادرة أخرى بـ 50 مليار جنيه لمتوسطي الدخل بفائدة 8%، ثم مبادرة ثالثة في يوليو الماضي بقيمة 100 مليار جنيه لفائدة 3% لمدة 30 سنة.

أطلق البنك المركزي المصري خلال تولي عامر مقاليد إدارته، سلسلة من المبادرات لدعم القطاعات السياحية والصناعية بمحافظ مالية تجاوزت حاجز الـ 250 مليار جنيه خلال الـ 5 سنوات الأخيرة، من بينها دعم المصانع المتعثرة ثم دعم القطاع الصناعي بـ 150 مليار جنيه والسياحة بـ 50 مليار جنيه لمواجهة تضرر القطاعين بسبب الأزمة الاقتصادية وتداعيات فيروس «كورونا».

نجح طارق عامر خلال توليه مقاليد إدارة البنك المركزي المصري بتعزيز توجهات الدولة نحو تطبيق الشمول المالي وميكنة كافة المعاملات المصرفية المؤداة لعملاء البنك وجذب شرائح جديدة داخل الجهاز المصرفي لمواجهة تسرب الأموال خارج القطاع والتوسع في خدمات الموبايل البنكي وإصدار تعليمات للبنوك للتيسير على العملاء وتوعيتهم بأهمية الخدمات الرقمية المتطورة.

ونجح «عامر» وفريق عمله في رفع معدلات الاحتياطي النقدي لنسب غير مسبوقه فبعد أن كان الاحتياطي لأقل من 17 مليار دولار قبل ثورة 30 يونيو 2013 وصل الاحتياطي النقدي إلي 40.61 مليار دولار بنهاية يوليو الماضي، والسيطرة علي معدلات التضخم مع استهداف وصولها لأدنى من 7% بمتوسط 2 زيادة أو نقصان بنهاية العام المقبل.

## تحسينًا للخدمات

### البنك الأهلي يمول شركة «أوراسكوم للاستثمار القابضة» بـ 311 مليون جنيه لدعم مشروعاتها بالأهرامات



جانب من توقيع الاتفاقية

عوامل الجذب السياحي لمصر الذي يعد مصدرًا أساسيًا من مصادر الدخل القومي. وأضاف «عكاشة» أن مشروع تطوير عروض الصوت والضوء، والمنطقة المخصصة للعرض يتكامل مع الجهود المبذولة من قبل الدولة لتطوير والارتقاء بالأماكن السياحية خاصة منطقة الأهرامات سعياً لإظهاره بالشكل اللائق كونه أحد المواقع المسجلة على قائمة التراث العالمي بمنظمة اليونسكو.

وقال يحيى أبو الفتوح، نائب رئيس البنك، أن التمويل الذي تبلغ قيمته 311 مليون جنيه يأتي في إطار دعم البنك المستمر لقطاع السياحة في مصر والذي يعد واحداً من أهم القطاعات الاقتصادية ومصدرًا رئيسياً للعمليات الأجنبية وهو ما يشجع البنك الأهلي المصري بوصفه أكبر المؤسسات المالية في مصر على دعم هذا القطاع بشكل دائم ومتنامي.

وأضاف شريف رياض أن مدة التمويل تصل إلي 9 سنوات يتضمن قرض طويل الأجل للمساهمة في التكاليف الاستثمارية للمشروع بالإضافة إلى خطابات ضمان، هذا وقد أكد رياض علي حرص البنك الأهلي على دعم العلاقة مع مجموعة شركات أوراسكوم من خلال التعاون الدائم والبناء.

وقع البنك الأهلي المصري اتفاقية تمويل مع شركة أوراسكوم للاستثمار القابضة لتمويل مشروع تطوير ورفع كفاءة عروض الصوت والضوء بمنطقة أهرامات الجيزة، ويستهدف المشروع تحسين الخدمات المقدمة لزائري منطقة الأهرامات من المصريين والسائحين الأجانب.

حضر التوقيع هشام عكاشة رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري، والمهندس نجيب ساويرس العضو المنتدب لشركة أوراسكوم للاستثمار القابضة ويحيى أبو الفتوح نائب رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري وشريف رياض الرئيس التنفيذي لمجموعة تمويل الشركات والقروض المشتركة بالبنك الأهلي المصري. وعقب التوقيع أكد هشام عكاشة أن البنك الأهلي المصري يحرص دائماً علي دعم الحركة العلمية والثقافية في مصر، خاصة فيما يتعلق بالآثار المصرية القديمة، والتي تعد أقدم وأهم توثيق للتاريخ الإنساني في العالم، والتي تعد أحد

عوامل الجذب السياحي لمصر الذي يعد مصدرًا أساسيًا من مصادر الدخل القومي. وأضاف «عكاشة» أن مشروع تطوير عروض الصوت والضوء، والمنطقة المخصصة للعرض يتكامل مع الجهود المبذولة من قبل الدولة لتطوير والارتقاء بالأماكن السياحية خاصة منطقة الأهرامات سعياً لإظهاره بالشكل اللائق كونه أحد المواقع المسجلة على قائمة التراث العالمي بمنظمة اليونسكو.

ومن جانبه أعرب نجيب ساويرس عن اعتزازه بالتعاون مع البنك الأهلي المصري في التمويل، مؤكداً على أن شركة أوراسكوم تستهدف من عملية التطوير الارتفاع بمستوى الخدمات المقدمة والاستعانة بأحدث وسائل التكنولوجيا في الإدارة والتشغيل لتحويلها إلى منطقة ترفيهية عالمية لجذب الزوار لزيارتها أكثر من مرة وتطوير المنطقة المحيطة لتكون خير واجهة لمصر، حيث يشمل المشروع كباين تشغيل العروض، برج ليزر، أجهزة ومؤثرات صوتية

تولى طارق عامر منصب محافظ البنك المركزي المصري بتكليف من رئيس الجمهورية أول قرارات عامر الجريئة والمصيرية بتحرير سعر الصرف ووضع ضوابط صارمة لسوق العملة



2015

مليار دولار حجم الاحتياطي النقدي بنهاية يوليو 2021 بعد أن كان أقل من 17 مليار دولار قبل ثورة 30 يونيو 2013

2015

تولى طارق عامر منصب محافظ البنك المركزي المصري بتكليف من رئيس الجمهورية

2016

أول قرارات عامر الجريئة والمصيرية بتحرير سعر الصرف ووضع ضوابط صارمة لسوق العملة

## وطنية بنوك

بروتوكولات تعاون بين وزارة الدفاع وبنك مصر والبنك الأهلي لاستغلال عددًا من الأراضي المملوكة لهما

تماشياً مع توجهات الدولة، وبالتنسيق مع البنك المركزي المصري، تم توقيع عدد من بروتوكولات التعاون المشترك بين كل من بنك مصر والبنك الأهلي المصري من جانب وزارة الدفاع من جانب آخر، وذلك بهدف استغلال عددًا من قطع الأراضي المملوكة ملكية مشتركة فيما بين بنك مصر والبنك الأهلي المصري، إضافة إلى قطع أراضي مملوكة لبنك مصر وشركائه التابعة، جميعهم بمحافظة الإسكندرية، والتي تأتي ضمن مشروع تطوير محور التعمير «محور المحمودية».

وقع البروتوكولات اللواء أحمد العازي نائب رئيس الهيئة الهندسية للقوات المسلحة، وهشام عكاشة رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري ومحمد الإبري رئيس مجلس إدارة بنك مصر، حيث تستهدف تلك البروتوكولات تطوير الأصول العقارية المملوكة للبنكين، مع ضرورة العمل على استثمار تلك الأصول الاستغلال الأمثل وتذليل كافة العقبات والتحديات التي تواجه تطوير تلك الأصول، بما يأتي اتساقاً مع نهج الدولة في دفع عجلة التنمية الاجتماعية والاقتصادية وجذب استثمارات جديدة وتوفير المزيد من فرص العمل، كما تجري حالياً دراسة عدد من البروتوكولات تبعاً لتحقيق الاستغلال الأمثل لباقي الأراضي المملوكة للبنكين. وهو ما يأتي إيماناً من البنوك الوطنية بدورها



الحيوي في المساهمة في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للدولة ومؤسساتها فيما يتعلق بتحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية للمواطن المصري. ومن الجدير بالذكر أنه سيتم استغلال بعضاً من تلك الأراضي في مشروعات الإسكان الخاصة بمحدودي الدخل. هذا وفي إطار الدور الرائد الذي يقوم به بنك مصر في مجال المسؤولية المجتمعية، فقد ساهم البنك

وشركائه التابعة بحوالي 30 فدان من الأراضي الخاصة به لمشروع «بشاير الخير» المخصص لإسكان محدودي الدخل، وبأتي ذلك انطلاقاً من إيمان البنك بضرورة تضافر الجهود للمساهمة في خلق حياة أفضل للمواطن المصري، وتوفير السكن اللائق للأفراد بهدف التخفيف عن كاهل الشرائح المجتمعية الأكثر استحقاقاً، والارتقاء بمستوى معيشتهم، وذلك في إطار دعم خطط الدولة لتحقيق التنمية الشاملة.

30 فدان من الأراضي الخاصة به مساهمة بنك مصر لمشروع «بشاير الخير» المخصص لإسكان محدودي الدخل

## تيسيرات جديدة

البنك الزراعي المصري يحتفل بعيد الفلاح بالتيسير على المستفيدين من قرض باب رزق



علاء فاروق

10 آلاف جنيه قيمة التمويل الميسر الذي يوفره «بابا رزق» بفائدة بسيطة سنوية متناقصة بدون مصاريف إدارية.

في إطار مشاركته في احتفالية الشمول المالي للفلاح برعاية البنك المركزي المصري بمناسبة عيد الفلاح المصري، أعلن البنك الزراعي المصري عن إتاحة تيسيرات جديدة للمستفيدين من قرض باب رزق، من خلال منح الراغبين في الحصول على قرض «باب رزق» من أهالينا في الريف عرضاً خاصاً بالإعفاء من قيمة القسط الأول بحد أقصى 500 جنيه عند حصولهم على القرض خلال الفترة من 10 حتى 30 سبتمبر 2021، وذلك من خلال فروع البنك المنتشرة في كافة أنحاء الجمهورية، بجانب المزايا الأخرى التي يتيحها البنك لعملائه لمشاركتهم الاحتفال بعيد الفلاح تأكيداً على أهمية هذه المناسبة في إظهار التقدير للفلاح ودوره في تحقيق التنمية الزراعية ودعم الاقتصاد القومي.

ويعتبر «باب رزق» أحد أهم البرامج التمويلية التي يقدمها البنك الزراعي المصري لتمويل المشروعات متناهية الصغر للمرأة الريفية وصغار التجار والحرفيين في قرى الريف المصري، ويستهدف الفئات الأكثر احتياجاً في القرى لتمكينهم اقتصادياً، ويوفر «باب رزق» تمويلًا ميسراً حتى 10 آلاف جنيه بفائدة بسيطة سنوية متناقصة بدون مصاريف إدارية، كما يتيح البنك تيسيرات كثيرة لعملائه من بينها الحصول على القرض بموجب البطاقة الشخصية وإيصال مرافق فقط، بالإضافة إلى تسهيلات ومكافآت أخرى سيحصل عليها العميل خلال إنهاء إجراءات الحصول على القرض من فرع البنك بالقرب من المقيم بها.

ويولي البنك الزراعي المصري الاحتفال بعيد الفلاح أهمية خاصة نظراً لأنه البنك المتخصص في تقديم كافة الخدمات التمويلية والمصرفية للقطاع الزراعي، كما أنه يعتبر بنكاً لكل الفلاحين وسكان الريف لانتشار شبكة فروعهم في كافة قرى ومدن الجمهورية.

ويشارك البنك الزراعي المصري في احتفال الدولة بعيد الفلاح ومبادرة الشمول المالي

الفلاح التي أطلقها البنك المركزي المصري في الفترة من 1 حتى 15 سبتمبر 2021 للتوعية بأهمية الشمول المالي ونشر الخدمات المصرفية والتعريف بها، ويتضمن احتفال البنك إطلاق مجموعة متميزة من الخدمات المصرفية والمزايا للعملاء الحاليين والجدد من بينها السماح للعملاء الجدد بفتح الحسابات مجاناً بدون أي مصاريف إدارية وبدون حد أدنى وفقاً لتعليمات البنك المركزي المصري لتحفيز المواطنين لفتح حسابات بالبنوك كما يوفر البنك لعملائه الحاليين والجدد إصدار بطاقات الخصم مسبقة الدفع «ميزة» مجاناً. كما يقوم البنك الزراعي المصري بتنظيم عدد من الفعاليات التوعوية بكافة فروع البنك في

المدن والقرى على مستوى الجمهورية مع التركيز على القرى المشمولة في المبادرة الرئاسية «حياة كريمة» لتطوير قرى الريف المصري، وتستهدف هذه الفعاليات زيادة الوعي المالي لأهالي الريف وخاصة المرأة الريفية والشباب لتمكين فئات المجتمع من إدارة أموالهم ومدخراتهم بشكل آمن والاستفادة من البرامج التمويلية الميسرة التي يقدمها البنك لإقامة المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر وتشجيع الحرفيين وأصحاب المهن الحرة على فتح الحسابات بدون سجل تجاري للاستفادة من الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك وعلى رأسها الحصول على التمويل اللازم لنمو أعمالهم.

## قفزة رقمية

## CIB: طفرة في المعاملات البنكية عبر الهاتف المحمول بنسبة 116% خلال النصف الأول من 2021

في ضوء مسيرته الريادية في التحول الرقمي للخدمات المصرفية في مصر، انفرد البنك التجاري الدولي مصر CIB على مدار السنوات الماضية بالتبني المبكر لأحدث الحلول الرقمية، مما ضمن لعملائه تجربة بنكية خاصة تتميز بأعلى مستوى من الكفاءة والجودة طبقاً لأحدث المعايير الدولية، بالإضافة إلى النجاح الباهر للبنك في تحقيق نتائج متميزة في مجال التحول الرقمي خلال النصف الأول من عام 2021، حيث يأتي ذلك في إطار توجهات البنك المركزي المصري ورؤية الحكومة المصرية لدعم الشمول المالي.

وفي هذا السياق، شهدت المعاملات البنكية الرقمية عبر الهاتف المحمول «Mobile Banking» طفرة، ليرتفع عددها بنسبة تخطت حاجز الـ 116% خلال النصف الأول من 2021 مقارنة بنفس الفترة من عام 2020، والتي شهدت تطوراً أيضاً في قيمتها بنسبة تخطت الـ 162%، لتصل إلى 55 مليار جنيه مصري.

وفي إطار خطة البنك لتحفيز العملاء على استخدام القنوات الرقمية لتلبية احتياجاتهم المصرفية المختلفة، ارتفع عدد المشتركين في الخدمة البنكية عبر الإنترنت للأفراد بنسبة 34%، في الوقت الذي زاد فيه عدد مستخدمي تطبيق المحفظة الذكية بنسبة 25%، لتضاعف قيمة العمليات التي تمت عن طريقها بنسبة تخطى الـ 174%، لتصل إلى 2.7 مليار جنيه مصري. وبالتوازي، ارتفع عدد مكينات الصراف الآلي للبنك بنسبة 17% خلال نفس الفترة المذكورة. وحرصاً من البنك على إتاحة الخدمات الرقمية بطرق سهلة وآمنة لجميع عملائه بمختلف شرائحهم، شهدت الخدمات الإلكترونية

54



محمد سلطان

للشركات أيضاً قفزة كبيرة، ليرتفع بذلك حجم المعاملات البنكية الإلكترونية للشركات بنسبة 124%، بزيادة في عدد المشتركين وصلت إلى 48% بنهاية النصف الأول لعام 2021 مقارنة بنفس الفترة من عام 2020.

إضافة إلى ذلك، نجح البنك في توسيع قاعدة المدفوعات الحكومية الإلكترونية للشركات عن طريق خدمة السداد الإلكتروني «CPS»، ليرتفع بذلك عدد المعاملات بنسبة تصل إلى 137% بقيمة تتجاوز 10.7 مليار جنيه مصري بنهاية النصف الأول لعام 2021 مقارنة بنفس الفترة من عام 2020، وبذلك أصبح CIB البنك الرائد في مجال خدمات المدفوعات الحكومية الإلكترونية في السوق المصرية.

ويسعى «التجاري الدولي» دائماً إلى تبني أحدث الحلول التكنولوجية، موجهاً استثماراته إلى هذا المجال، وخصوصاً في ظل جائحة فيروس كورونا (COVID-19) وقد نجح البنك بالفعل في تحويل خدماته المصرفية التقليدية إلى خدمات رقمية، إلى جانب تطوير النظم والأنشطة الداخلية بالبنك بالاعتماد على تقنيات التحكم الآلي وتوحيد مراكز العمليات.

جدير بالذكر أن «التجاري الدولي» قد قطع شوطاً كبيراً فيما يخص مشروع «التحول الرقمي للفروع» الذي أطلقه البنك في أكتوبر 2020 بهدف تعزيز التجربة البنكية الرقمية للعملاء وترسيخ مكانة البنك الرائدة في توفير أحدث ما توصلت إليه حلول تكنولوجيا الخدمات البنكية، إذ نقل البنك مجموعة من الخدمات والمعاملات المصرفية التقليدية ليطم تنفيذها عبر القنوات الرقمية للبنك مما يساهم في تقليل المعاملات اليومية داخل الفروع للحد من البصمة الكربونية

الناتجة عنها، كما يعزز ممارسات أهداف التنمية المستدامة ويحقق عائد إيجابي اقتصادياً واجتماعياً وبيئياً على المجتمع. إضافة إلى ذلك، تم تزويد مكينات الصراف الآلي التابعة للبنك بخاصية «Go green» التي تتيح للعملاء إمكانية عدم طبع إيصال بعد إتمام المعاملة، مما يقلل من استهلاك الورق.

وفي هذا السياق، صرح محمد سلطان، الرئيس التنفيذي لقطاع العمليات بالبنك التجاري الدولي مصر، بأن استراتيجية البنك خلال السنوات المقبلة تتمحور في التوسع بقوة في تقديم الحلول المصرفية الإلكترونية المبتكرة التي تدعم العلاقة بين البنك والعميل، إضافة إلى اجتذاب أكبر عدد من العملاء داخل القطاع المصرفي، مضيفاً أن هذه الجهود تبرهن على مدى التزام البنك بتشجيع الشمول المالي ودمج الحلول المالية التكنولوجية في التنمية الاقتصادية. كما أشار إلى أن القطاع المصرفي ملتزم بقيادة دفة التغيير والحث على نشر ثقافة الشمول المالي، مع التركيز على التنمية الاقتصادية التي تراعي أبعاد المسؤولية المجتمعية، ما يساهم في دفع عجلة التنمية المستدامة.

وفي نفس السياق، أكد محمد فرج، نائب الرئيس التنفيذي لقطاع العمليات في البنك، أن «التجاري الدولي» يضع على عاتقه مسؤولية المساهمة الفعالة في تحقيق الشمول المالي، وذلك من خلال تشجيع المواطنين على الاستفادة من الخدمات البنكية ورفع الوعي بأهميتها، إلى جانب الحرص على توفير منتجات وخدمات رقمية آمنة وسهلة، مضيفاً أن «التجاري الدولي» ساهم بالفعل في إحداث

تغيير جذري للنمط التقليدي للمعاملات المصرفية اليومية، والوصول لأكبر عدد من الأفراد في المجتمع.

وانطلاقاً من إيمان البنك الراسخ بأهمية تكنولوجيا الخدمات المالية «Fintech»، يسعى «التجاري الدولي» إلى تعزيز علاقاته مع الشركات التي تحظى بمقومات نمو واعدة مثل «C Ventures»، وهي أول شركة تدير رأسمال المخاطر في مصر وتركز على تمويل الشركات الناشئة العاملة بمجال تكنولوجيا الخدمات المالية، مما سوف يلعب دوراً جاداً في تغيير خارطة مستقبل الخدمات المالية.

وعقد البنك شراكة مع «AUC Venture Lab» لدعم الشركات الناشئة ورواد الأعمال العاملين بقطاع تكنولوجيا الخدمات المالية في مصر. كما كثف البنك أنشطته لتلبية احتياجات الشركات الناشئة بمجال تكنولوجيا الخدمات المالية عبر مركز حاضنة الابتكار بالبنك التجاري الدولي مصر «CIB Innovation Lab»، وهو المركز الرائد بالقطاع المصرفي المصري الذي يقدم أفكاراً مبتكرة لحلول مالية تتسم بالسرعة والمرونة.

وفي إطار المسؤولية الاجتماعية للبنك، وفر «التجاري الدولي» مكينات صراف آلي ناطقة مُصممة خصيصاً لخدمة العملاء من ضعاف البصر وأصحاب الهمم من المكفوفين، لتمكينهم من إجراء معاملاتهم البنكية اليومية بسهولة واتخاذ القرارات المالية الشخصية بخصوصية وأمان، بالإضافة إلى توزيع مكينات الصراف الآلي الناطقة بشكل استراتيجي في العديد من المناطق الحيوية خدمة أكبر عدد من العملاء باختلاف احتياجاتهم.



محمد فرج

55

## استمرار التقدم

## بنك القاهرة يحقق 1.8 مليار جنيه صافي ربح خلال منتصف 2021

سجل بنك القاهرة ارتفاعاً في صافي أرباحه بنسبة 7% خلال النصف الأول من العام الجاري 2021، ليصل 1.8 مليار جنيه، مقابل 1.7 مليار جنيه خلال نفس الفترة من العام الماضي. وكشفت القوائم المالية المستقلة خلال النصف الأول من عام 2021، إن الزيادة جاءت مدفوعة بعدد من العوامل. وارتفع صافي الدخل من العائد ليتخطى الـ 5 مليارات جنيه مقارنة بـ 4.9 مليار جنيه بنهاية النصف الأول من عام 2020 بنسبة نمو 3%. كما ارتفع صافي الدخل من الأرباح والعمولات بنحو 18% ليسجل 886 مليون جنيه بالمقارنة بـ 754 مليون جنيه خلال النصف الأول من 2020 مما أدى إلى نمو الإيرادات التشغيلية بنسبة 4% لتصل إلى 6.1 مليار جنيه مقارنة بـ 5.9 مليار جنيه خلال نفس الفترة المقارنة، وفقاً للبيان. وعلق طارق فايد رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لبنك القاهرة، على نتائج أعمال البنك المحققة خلال النصف الأول من العام الجاري 2021 قائلاً: إنها تعكس أداءً تشغيلياً قوياً في مختلف مجالات العمل المصرفي، ونموذج أعمال متطور لتقديم خدمة مصرفية متميزة للعملاء، مؤكداً استمرار البنك في نهج أعماله بما يضمن مزيداً من التوسع وبما يدعم خطط وتوجهات الدولة في مجالات التحول الرقمي

والشمول المالي. وقال فايد إن المؤشرات المالية للبنك أظهرت الإبقاء على قاعدة رأسمالية قوية، حيث بلغ معدل معيار كفاية رأس المال 15.48%، وحقق البنك عائداً على متوسط حقوق الملكية بمعدل 21%، وعائد على متوسط الأصول 1.7% بنهاية يونيو 2021، حيث بلغ إجمالي الأصول 227 مليار جنيه مقارنة بـ 205 مليار جنيه بنهاية عام 2020 بنسبة نمو بلغت 11%. وأضاف رئيس مجلس إدارة بنك القاهرة، أن تصاعد معدلات نمو الأرباح جاءت على الرغم من زيادة حجم الإنفاق والاستثمار في البنية التحتية وبصفة خاصة التكنولوجية والبشرية والتي استحوذت على أهمية بالغة من إدارة البنك منذ عام 2018، مشيراً إلى أن قيمة المصروفات الرأسمالية خلال تلك الفترة بلغت 3.1 مليار جنيه. وفيما يتعلق بإجمالي محفظة القروض للعملاء والبنوك والتي ارتفعت بنحو 7 مليار جنيه لتصل إلى 100 مليار جنيه بنهاية يونيو 2021، وقد حافظ البنك على تعزيز مخصصاته خلال الفترة الحالية بهدف الحد من المخاطر المحتملة لخسائر الائتمان

والمعلقة بالتأثيرات السلبية لجائحة كورونا على النشاط الاقتصادي بحسب البنك. وارتفعت محفظة ائتمان الشركات والبنوك لتصل إلى نحو 48.8 مليار جنيه بنهاية النصف الأول من العام الجاري بزيادة قدرها 5.2 مليار جنيه بنسبة زيادة 12% عن ديسمبر 2020. وبلغ إجمالي محفظة القروض من التسهيلات المباشرة 9.6 مليار جنيه في نهاية يونيو 2021 مقابل 9 مليار جنيه في ديسمبر 2020 بنسبة زيادة 6%. وارتفعت محفظة قروض التجزئة بنحو 1.4 مليار جنيه بمعدل نمو 4% عن العام المالي 2020 لتصل إجمالي المحفظة إلى نحو 35.9 مليار جنيه بنهاية الربع الثاني من العام الجاري، كما بلغت محفظة التمويل متناهي الصغر 5.3 مليار جنيه. وحققت محفظة ودائع البنك نمواً قدره 10% لتصل إلى 178 مليار جنيه بنهاية يونيو 2021، نتيجة قيام البنك بتقديم محفظة متنوعة بأسعار فائدة تنافسية، حيث بلغت ودائع الأفراد 117 مليار جنيه بينما بلغت ودائع الشركات 61 مليار جنيه.

## جائزتان للتميز

## «التعمير والإسكان» يحصد جائزتي البنك التجاري الأسرع نموًا والأسرع في إصدار البطاقات من جلوبال براند العالمية

حصل بنك التعمير والإسكان على جائزتي «البنك التجاري الأسرع نموًا» و«البنك الأسرع نموًا في إصدار البطاقات»، من مجلة «جلوبال براندز» العالمية التي تهدف إلى تسليط الضوء على المؤسسات والعلامات التجارية في جميع أنحاء العالم، التي تقدم مستوى متميز من الأداء والابتكار في مختلف المجالات، وتمنح هذه الجوائز وفقاً لعدد من المعايير الفنية المتخصصة بموجب تقييم نخبة من الخبراء في جميع المجالات.

وأعرب حسن غانم، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك التعمير والإسكان عن سعاده بهذا التكريم العالمي، والذي يأتي تنويهاً للجهود المتواصلة التي قام بها البنك خلال الفترة الماضية، وتطبيقه لاستراتيجية طموحة تستهدف البنك من خلالها أن يصبح من أكبر البنوك التجارية في مصر، مع تنفيذ خطة لتطوير الخدمات والمنتجات المصرفية، وقد شهدت الفترة السابقة تطوراً ملحوظاً في تقديم جميع الخدمات والمنتجات المصرفية بتنافسية عالية، وعلى رأسها المنتجات الرقمية مع الحرص على تحديثها بشكل مستمر، لكي تتلاءم مع احتياجات كافة شرائح العملاء، كما حقق البنك معدلات نمو متميزة رغم الأزمة العالمية لجائحة كورونا، وهو ما يعكس حجم الجهود المبذولة خلال الفترة الماضية.

ويؤمن بنك التعمير والإسكان دائماً بأهمية التوسع في استخدام المدفوعات الإلكترونية، بما يتماشى مع سياسة البنك المركزي، ويضع البنك دائماً قضية الشمول المالي والتحول الرقمي على رأس أولوياته واهتماماته، خاصة مع الطفرة التكنولوجية التي شهدتها العالم في التونة الأخيرة، وظهر ذلك من خلال حرص البنك على تقديم خدمات إلكترونية مختلفة لعملائه، المتمثلة في الإنترنت البنكي والموبايل البنكي والمحفظة الإلكترونية.



حسن غانم

1.001

مليار جنيه صافي الربح بعد الضرائب خلال النصف الأول من عام 2021

كما شهد بنك التعمير والإسكان في الفترة السابقة توسع وزيادة في معدل إصدار واستخدام البطاقات، بالإضافة إلى توقيع اتفاقية شراكة طويلة الأجل مع مؤسسة ماستر كارد العالمية لتحفيز استخدام المدفوعات الإلكترونية، هذا إلى جانب البطاقات المدفوعة مقدماً وخاصة بطاقة «ميزة». والجدير بالذكر أن خطه البنك للتوسع الجغرافي لنشر مكينات الصراف الآلي في مختلف أنحاء الجمهورية وفقاً لمبادرة البنك المركزي حققت نتائج متميزة، حيث حقق البنك نسبة زيادة تصل إلى 30% خلال عام 2020.

وأظهرت نتائج أعمال بنك التعمير والإسكان عن الفترة المالية المنتهية في 2021/6/30، تحقيق أرباح إجمالية قبل الضرائب قدرها 1.45 مليار جنيه بزيادة قدرها 10.8% عن فترة المقارنة، حيث بلغ صافي الربح بعد الضرائب 1.001 مليار جنيه، وذلك رغم استمرار الجائحة وتداعياتها السلبية على كافة المجالات والأنشطة الاقتصادية سواء على الصعيد المحلي أو العالمي.

كما استطاع البنك تحقيق صافي ربح قبل ضرائب الدخل 1.450 مليار جنيه مقابل 1.309 مليار جنيه بزيادة قدرها 141 مليون جنيه بنسبة زيادة قدرها 10.8%.

وحقق البنك نمواً ملحوظاً في إجمالي الأصول التي دعمت نمو الإيرادات التشغيلية حيث ارتفع إجمالي الأصول إلى 64.7 مليار جنيه مقابل 58.3 مليار جنيه بزيادة قدرها 6.4 مليار جنيه بنسبة زيادة 11%. وارتفعت صافي القروض والتسهيلات إلى 21.185 مليار جنيه مقابل 19.350 مليار جنيه بزيادة قدرها 1.835 مليار جنيه بنسبة نمو 9.5%.

يأتي هذا فيما ارتفعت ودائع العملاء إلى 52,146 مليار جنيه مقابل 47,122 مليار جنيه بزيادة قدرها 5,024 مليار جنيه بنسبة زيادة قدرها 10.7%.

## تنوع بالبرامج

«متلايف لتأمينات الحياة» وبنك أبوظبي الأول - مصر  
يوقعان بروتوكول تعاون لتقديم خدمات تأمين مصرفية



59

والخدمات المالية المصممة خصيصًا لتلبية احتياجاتهم. ووقع اختيارنا على «متلايف» نظرًا لسمعتها العالمية المرموقة، وخبرتها الواسعة في ابتكار وتطوير منتجات تتسم بالمرونة والمزايا المناسبة لطموحات عملائنا.

من جانبه، قال هيثم طاهر، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة «متلايف لتأمينات الحياة»: تأتي الشراكة مع بنك أبوظبي الأول - مصر في إطار حرصنا على توفير أفضل الخدمات التأمينية لعملائنا، وبما ينسجم مع استراتيجيتنا الهادفة إلى توسعة نطاق حضورنا عبر جذب عملاء جدد من خلال أفضل حلول التأمين المصرفي. ونؤكد مجددًا أننا نستند في أعمالنا دائمًا على تميز وتنوع خبراتنا ومنتجاتنا المبتكرة والمصممة خصيصًا لتلبية تطلعات العملاء، لا سيما خلال هذه المرحلة التي أثبتنا فيها قدرة الشركة على تخطي تداعيات جائحة «كوفيد-19».

وبموجب هذه الشراكة، ستقدم شركة «متلايف لتأمينات الحياة» برامج متنوعة تلبي تطلعات عملاء بنك أبوظبي الأول - مصر، وتشمل تغطيات حماية تأمينية، ومنتجات استثمارية تناسب احتياجات العملاء المختلفة؛ بما في ذلك خطط التعليم، وزواج الأبناء، وخطط التقاعد، إلى جانب مجموعة واسعة من مزايا المعيشة. كما تقدم «متلايف» لعملاء خدمات النخبة المصرفية لدى بنك أبوظبي الأول - مصر مجموعة متنوعة من البرامج التي تساعدهم في وضع خططهم المالية الخاصة لتناسب احتياجاتهم على أفضل نحو ممكن.

وتعليقًا على ذلك، قال محمد عباس فايد، الرئيس التنفيذي لبنك أبوظبي الأول - مصر: يسعدنا التعاون مع شركة، متلايف لتأمينات الحياة، لتقديم خدمات متكاملة لعملاء البنك، تشمل باقة واسعة من الحلول والمنتجات

أعلنت شركة «متلايف لتأمينات الحياة»، إحدى كبرى شركات تأمينات الحياة في مصر، عن عقدها شراكة مع بنك أبوظبي الأول - مصر، أكبر البنوك الدولية العاملة في السوق المصرية من حيث قيمة الأصول، بهدف تقديم منتجات تأمينية عبر جميع قنوات التوزيع وقطاعات العملاء بالبنك، وذلك في إطار استراتيجيتها للتوسع في التأمين المصرفي، وانطلاقًا من التزام الطرفين بدعم جهود الدولة الهادفة إلى إدماج شرائح جديدة من العملاء للاستفادة من التغطيات التأمينية على نحو يرفع من معدلات الحماية، ويعزز حجم ألساط قطاع التأمين ونسبة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي.

كما تهدف هذه الشراكة أيضًا إلى تقديم حلول متنوعة من التغطيات التأمينية، والخيارات الاستثمارية بما يتناسب احتياجات عملاء بنك أبوظبي الأول - مصر على اختلاف فئاتهم.



## استقرار مستقبلي

تأكيد التصنيف الائتماني لشركة  
«GIG للتأمين مصر» من قبل وكالة AM Best

58

الشركة الوحيدة المصنفة دوليًا من وكالة «موديز» بين شركات التأمين المصرية. وهذه التصنيفات التي تتمتع بها شركة جي آي جي للتأمين - مصر تتميز بكونها تصنيفات ذاتية للشركة في مصر وليس مجرد انعكاسًا لتصنيفات الشركة الأم بالخارج.

كانت شركة جي آي جي للتأمين - مصر في مقدمة شركات التأمين التي سعت للحصول على تصنيف ائتماني دولي بما يتفق مع إستراتيجية الشركة التي تؤمن بضرورة إطلاع عملاءها بشكل مستمر على كافة عوامل الأمان والقوة المالية للشركة، من منطلق حرصها لأن تكون دائما شريكا موثوقًا في صياغة قصة نجاح جديدة لكل عميل من عملائها.

وتجدر الإشارة أن شركة جي آي جي للتأمين - مصر قامت بزيادات متتالية لرأس مال الشركة واحتياطياتها خلال السنوات العشر الماضية من أجل توفير أعلى درجات الأمان لعملائها، ووصل حاليًا رأس المال المدفوع إلى 338.6 مليون جنيه، بما يفوق خمسة أمثال الحدود المنصوص عليه حاليًا في قانون التأمين المصري.

أكدت وكالة AM Best للتصنيف الائتماني، التصنيف الائتماني لشركة جي آي جي للتأمين - مصر، عند مستوى +B+/bbb مع نظرة مستقبلية «مستقرة».

وأقدمت وكالة التصنيف الائتماني خلال الشهور الماضية على مراجعة شاملة للشركة، وتضمن ذلك كافة العوامل التي يمكن أن تؤثر على سلامة المركز المالي، وأيضًا الأداء الفني، بما في ذلك ما يتعلق بالملءة المالية، وترتيبات إعادة التأمين وكفاية المخصصات الفنية، إلى جانب كفاءة منظومة إدارة المخاطر المؤسسية بالشركة.

كما أشادت وكالة التصنيف بالمرونة المالية الكبيرة التي تتمتع بها الشركة وكذا الكفاءات الفنية والتي استطاعت قيادة الشركة لتحقيق معدلات نمو وربحية متميزة خلال العشر سنوات الماضية في ظل ظروف غير اعتيادية بسبب الأحداث التي مرت بها البلاد والعالم والتي كان لها بلا شك أثر بالغ على كافة القطاعات الاقتصادية، وكان آخرها انتشار وباء «كوفيد-19». تعد شركة جي آي جي للتأمين - مصر، أيضا

شركة جي آي جي للتأمين - مصر تمثل ذراع تأمين الممتلكات والمسئوليات لمجموعة الخليج للتأمين في مصر، والتي بدورها تعد أحد أكبر الكيانات العاملة في مجال التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، والحاصلة على تصنيف ائتماني ممتاز من قبل وكالات التصنيف الثلاث الكبرى AM Best , Moody's , S&P.

العضو المنتدب لـ «فاركو للأدوية»: إطلاق لقاح كورونا الروسي عبر مصنعنا 19 نوفمبر بطاقة 800 مليون جرعة سنويًا

## د. شيرين حلمي: 4 مصانع نخذي بها السوق المصرية والعالمية بالخامات والمنتجات الدوائية

كورونا دفعتنا لتوطين صناعة الأدوية وخاماتها في مصر



عالجنا بالتعاون مع صندوق تحيا مصر 7.5 مليون مريض بفيروس C.. ونتعاون مع «الصحة» لجعل إفريقيا خالية من الكبد البوابي بحلول 2025

روسيا وأمريكا الجنوبية. وأشار «حلمي» إلى أن المنتج الجديد بمثابة نجاح لـ consortium الذي تكوّن من DNDI (العاملين على الأمراض المهملة)، مع بعض الحكومات مثل حكومة ماليزيا وحكومة تايلاند، بعدما أدت براءة الاختراع إلى زيادة تكلفة الإنتاج ووصل سعر الدواء إلى 100 ألف دولار، وقد ساعدتنا تلك المنظومة في الحفاظ على براءة الاختراع ومعالجة الناس في الدول المتوسطة والفقيرة بتكاليف منخفضة، حيث صنعت «فاركو» الخامات، ونزل سعرها من مليون دولار، لـ 1000 دولار، حيث قمنا بدور رئيسي خدم دول العالم بإطلاقنا لتلك المبادرة.

وواصل «حلمي»: الدواء المصري الجديد الذي أطلقناه لعلاج الكبد البوابي C، متعدد الأنماط، حيث كانت نتيجة الأدوية التي عالجت المصريين من النمط الجيني الرابع 97%، وفي جنوب شرق آسيا كانت 86%، ما دفعنا إلى تطوير دواء جديد لنصل إلى نسبة نجاح قدرها 97%.

واختتم «حلمي» حديثه قائلاً: سوف نعمل مبادرة الرئيس عبد الفتاح السيسي التي أطلقها في يونيو 2019، حين كان رئيساً للاتحاد الإفريقي، والخاصة بعلاج إفريقيا من فيروس C، وبدأنا بقاء الرئيس الأوغندي، وسنبداً بعملية مسح بالتعاون مع وزارة الصحة، بعدما عطلتنا كورونا عن تفعيل تلك المبادرة بسبب الحد من السفر عالمياً، لكن اليوم نعمل على تنفيذها بحرية، في سبيل «إفريقيا خالية من فيروس C بحلول 2025»، مثلما نجحنا في «مصر خالية من فيروس C عام 2020»، بمنتج دواء مصري خالص.

وحول تأثير كورونا على صناعة الدواء، أكد الدكتور شيرين حلمي أن تداعياتها كانت سلبية بشكل كبير على صناعة الأدوية في العالم ككل، فقد أوقفت الهند مثلاً توريد البراسيتامول (مخفض الحرارة)، وهو ما دفعنا للتفكير في تصنيع الخامات الدوائية، مستطرداً: ضاعفت كورونا من قيمة الشحن لـ 6 مرات، ما رفع التكاليف على الشركة، ولذا فقد فكرت الدولة والعديد من شركات الأدوية في توطين صناعة الأدوية وكذا الخامات اللازمة للتصنيع.

وتحدث «حلمي» حول استراتيجية شركة «فاركو» خلال الفترة المقبلة، قائلاً إن الشركة سوف تبدأ في إنتاج الأدوية الحيوية، إلى جانب اللقاحات، التي تخص «كوفيد-19»، وتلك الأخرى التي ستقلل الشركات العالمية من إنتاجها، ما يساهم في تعزيز مجال تصدير اللقاحات لإفريقيا وأمريكا الجنوبية وجنوب شرق آسيا.

وتطرق نائب رئيس مجلس إدارة شركة فاركو للأدوية، إلى ما تم الإعلان عنه بتاريخ 14 يونيو الماضي، في كل من ماليزيا والصين، حول تسجيل دواء مصري خالص لعلاج فيروس C لأول مرة، مشيراً إلى أن الأبحاث عليه أجريت في كل من ماليزيا وتايلاند، ويجري حالياً تسجيله في

«فاركو» دور كبير مع صندوق تحيا مصر، وقد برز هذا التعاون الثنائي في القضاء على فيروس التهاب الكبد البوابي C في مصر، مؤكداً: كان لصندوق تحيا مصر دور كبير جداً في علاج مصر من فيروس C، وبالفعل عولج 4 ملايين و100 ألف مريض من الفيروس في مصر، وفي باقي دول العالم تم علاج 3 ملايين و400 ألف، ليكون إجمالي من تم معالجتهم من فيروس C، 7.5 مليون مريض، من 75 مليون مصاب حول العالم، ملمحاً إلى حدوث حالة وفاة كل 80 ثانية في العالم جراء الإصابة بهذا المرض.

وتطرق نائب رئيس مجلس إدارة شركة فاركو للأدوية إلى دور صندوق تحيا مصر والشركة في تجربة التحاليل (حبل واطمن) التي بدأها، بالتزامن مع إطلاق الرئيس السيسي لحملة «100 مليون صحة» تحت إشراف وزارة الصحة، التي أجرت تحاليل لأكثر من 60 مليون مصري، من سن 6 سنوات فما فوق، وتم علاج جميع الحالات التي اكتشف إصابتها بفيروس C، مشيراً إلى أن ذلك أدى لعمل خريطة صحية لمصر، ساعدتها في إطلاق نظام أكتواري لتطبيق نظام التأمين الصحي الشامل، الذي يسعى الرئيس لتعميمه على كل المصريين بحلول عام 2030.

أغلب الشركات الدوائية لن تستطيع إنشاء تلك المصانع، مضيماً: أنشأنا كذلك مصنعاً للهرمونات وحبوب منع الحمل، وكذلك الكبسولات الجيلاتينية الرخوة التي تستخدم في الفيتامينات وغيرها، وعلى آخر العام سننشئ مصنع للأدوية التكافؤ الحيوي، وأيضاً اللقاحات التي من بينها لقاحات كورونا وغيرها مثل لقاح فيروس B وشلل الأطفال.

واستكمالاً لدور فاركو بي العالمية (أحد شركات مجموعة فاركو الدوائية) الحيوي في توطين صناعة الدواء، والحفاظ على ريادة مصر الإقليمية في سوق الدواء وعلو على ذلك تشغيل مزيد من العمالة. وتطرح مجموعة فاركو بي العالمية، ثلاث عقاقير جدد من مجموعة المضادات الحيوية «كارباينيم» وهذه العقاقير تحت مسمى تجاري عقار Ertapenem-PBI (المادة الفعالة Ertapenem)، وعقار Ameropem (المادة الفعالة Meropenem)، وعقار Imiplatinze (المادة الفعالة Imipenem - Cilastatin) بتركيزاتهم المختلفة وقد حصلت على الموافقات النهائية من هيئة الدواء المصرية لطرح الدواء في الأسواق، بعدما لاقى نجاحاً واسعاً عند تجربته في كبرى المستشفيات وأظهر فاعلية عالية لا تقل كفاءة عن مثيله المستورد. بالإضافة إلى أن إنتاج هذه المضادات الحيوية بمصانع شركة «فاركو بي» ساهم في خفض سعر المنتج الدوائي بنسبة 40% مما يساهم في تأمين الاحتياجات المحلية من هذه الأدوية وتقليل الاعتماد على المستورد، وبالتالي خفض فاتورة الواردات وزيادة الاحتياطي النقد الأجنبي.

كما ألمح الدكتور «شيرين» إلى أن لشركة

اكتشف ألكسندر فلمنج «البنسلين»، والذي ظل لسنوات طويلة هو المضاد الحيوي الوحيد الذي ينقذ البشر من أمراض بكتيرية كثيرة، إلى أن حدث نوع من المناعة والمقاومة من البكتيريا للعقار، بسبب سوء استخدام الناس له وواصل حلمي: أجريت تطورات في البحث العلمي وخرج العلماء بعقار «سيفالوسبورين» وهو جيل أعلى، وبعد بمثابة الجيل الثاني من المضادات الحيوية، وبعد مقاومة البكتيريا له، خرج العلماء بالبينامو.

وأشار حلمي إلى أن شركة «فاركو» قامت ببناء 4 مصانع، أولهم للمايكرو لبيتس، والثاني للبنسلين، والثالث للسيفالوسبورين، والرابع للبينامو، ومن خلاهم يتم خدمة الصناعة الدوائية بشكل عام، حيث يتم تصنيع متطلبات الشركات المصرية والأجنبية، داخل مصنعنا، مؤكداً أن

كشف الدكتور شيرين حلمي، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة شركات فاركو للأدوية، إن شركته ستبدأ في 19 نوفمبر القادم بإطلاق لقاح كورونا الروسي «سبوتنيك V» في مصر.

وقال حلمي، أن فاركو للأدوية أنشأت مصنعاً للقاحات، وتجري حالياً إجراءات تركيب الماكينات، وسوف يفتتح المصنع في 19 نوفمبر القادم، مؤكداً أن الشركة وقعت اتفاقية مع صندوق الاستثمار المباشر الروسي، لنقل تكنولوجيا لتصنيع اللقاح في مصر من الألف إلى الياء، بطاقة 800 مليون جرعة سنوياً تقريباً، وسيتم تصدير جزء كبير منها، وإمداد مصر باحتياجاتها منه.

وأشار حلمي إلى أنه في القرن الماضي، كانت الإصابة بمرض الإنفلونزا تؤدي إلى الوفاة، إلى أن



# وداعًا «شهبندر التجار»

تنعى مجلة «الصفحة الاقتصادية» وبوابتها الإخبارية بمزيد من الحزن والأسى «شهبندر التجار» ورجل الصناعة الوطنية الحاج محمود العربي رئيس مجلس إدارة مجموعة العربي.

لقد كان «العربي» نموذجًا للعطاء والتجارة مع الله قبل التجارة مع البشر، وله العديد من المواقف المحترمة والمؤثرة، التي أدمت قلوب المصريين بخبر رحيله عن دنيانا.

توفى رحمه الله عن عمر يناهز الـ ٨٩ عامًا، أسس خلالها مجموعة العربي، عام ١٩٦٤، لتصبح صرحًا عملاقًا من صروح الصناعة المصرية، وساهم في العمل العام بشرف ونزاهة بتمثيل ناخبيه في البرلمان المصري.

كان رحمه الله محبًا للخير.. وشهد على ذلك أعماله الخيرية التي ساعدت في عون المحتاجين.. وتمكن من خلال مجموعته من توفير أكثر من ٤٠ ألف فرصة عمل.

رحم الله الرجل صاحب السيرة العطرة وطيب الرحمن ثراه.. ولأهله وأحبابه الصبر والسلوان.



## لمدة 3 سنوات

## تجديد اتفاقية التصنيع المشترك بين الشرقية للدخان واليابانية الدولية للتبغ بشروط جديدة

الحجم الإجمالي للشركة الشرقية، مشيرًا إلى أن العائد من شركات التصنيع كان جيد جدًا خلال العام الماضي. وتتعاقد الشركة الشرقية، مع عدد من الشركات الأجنبية لتصنيع منتجاتها في مصانع الشركة، حيث تملك الشرقية وحدها رخصة تصنيع منتجات التبغ في مصر. وقال انتوني سميث رئيس مجلس إدارة الشركة اليابانية الدولية، أن الشركة تصنع في مصر نحو مليار سيجارة، وتبيع من خلال علامتين تجاريتين هما وينستون وكامل، وتخطط للتوسع في مصر على مدى سنوات عملها في السوق، منوها أن الشركة ترى السوق المصرية واعدة وتطمح لضخ مزيد من الاستثمارات فيه.

وقعت الشركة الشرقية «إيسترن كومباني» تجديد إتفاقية التصنيع والتعاون المشترك، مع الشركة اليابانية الدولية للتبغ، بحضور هاني أمان العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة الشرقية إيسترن كومباني، والمهندس تامر جاد الله رئيس مجلس إدارة الشركة. أوضح هاني أمان العضو المنتدب للشركة الشرقية، أن الإتفاقية عبارة عن عقد جديد بشروط جديدة مختلفة عن العقد السابق، لكنه حاز على التوافق بين الطرفين، مضيفًا أن الاتفاق يتضمن أسعارًا جديدة لتغطية معدلات التضخم وزيادة تكلفة الإنتاج. تابع هاني أمان: تمثل الشركة اليابانية نحو 1 إلى 2% من

## الأكثر مبيعًا

## شيفورليه أوبترا العائلية 2022 تتربع

## على عرش السيارات الأمريكية المبيعة في مصر

واصلت السيارة شيفورليه أوبترا سيدان العائلية موديل 2022 المصنوعة بمصانع الشركة في مصر، تصدرها للسيارات الأمريكية المنشأة الأكثر مبيعًا بمصر خلال أول سبعة أشهر من 2021. وبحسب آخر تقرير صادر عن مجلس معلومات السيارات «أميك» بلغ إجمالي مبيعات شيفورليه أوبترا خلال الفترة المذكورة 3.752 سيارة محتلة المركز الثامن بين السيارات الأكثر مبيعًا بمصر وبفارق 10 وحدات فقط عن هيونداي إلنترنا

واصلت السيارة شيفورليه أوبترا سيدان العائلية موديل 2022 المصنوعة بمصانع الشركة في مصر، تصدرها للسيارات الأمريكية المنشأة الأكثر مبيعًا بمصر خلال أول سبعة أشهر من 2021. وبحسب آخر تقرير صادر عن مجلس معلومات السيارات «أميك» بلغ إجمالي مبيعات شيفورليه أوبترا خلال الفترة المذكورة 3.752 سيارة محتلة المركز الثامن بين السيارات الأكثر مبيعًا بمصر وبفارق 10 وحدات فقط عن هيونداي إلنترنا

أقصى 147 نيوتن متر، وينقل حركته للمحاور الأمامية ناقل حركة أوتوماتيك من 6 سرعات. تمتلك أوبترا الجديدة مواصفات أمان أساسية في مقدمتها، وسائد هوائية للسائق والراكب الأمامي، نظام فرامل مانعة للانغلاق ABS، توزيع إلكتروني لقوة الفرامل EBD، نظام تنبيه ضد السرقة.

يبلغ طول السيارة الإجمالي 4.597 ملم، وعرضها 1.736 ملم، وارتفاعها الكلي 1.462 ملم، وسعة التخزين الخلفية «الشنطة» 405 لترًا

صاحبة المركز السابع. ويعتقد مراقبون أن تقديم شيفورليه أوبترا ضمن الخيارات المتاحة بالمبادرة الرئاسية لإحلال السيارات الجديدة التي تعمل بالطاقة النظيفة «غاز طبيعي - بنزين» بالقديمة التي مر على استخدامها 20 عامًا فأكثر، ساهم في زيادة مبيعاتها وخاصة خلال الربع الثاني من العام الجاري.

تقدم أوبترا المقدمة من شيفورليه الأمريكية بمحرك سعة 1.5 لتر بقوة 110 حصان وعزم

فيها بنظامي أبل كار بلاي وأندرويد أوتو. شيفورليه أوبترا المصنوعة

محليًا، يتم استيراد مكوناتها من جنرال موتورز الصين، إذ تمتلك جنرال موتورز شركات مع مصانع سيارات في جميع أنحاء العالم، ومن ضمنها مصانع بالصين SGMW التي توفر مكونات لتغذية إنتاج أوبترا محليًا. تقدم أوبترا في السوق المحلي 4 فئات من التجهيزات بأسعار تبدأ من 201.500 جنيه للفتة الأولى، و208.000 جنيه للفتة الثانية، و217.400 جنيه للفتة الثالثة، و223.900 جنيه للفتة الرابعة الأعلى تجهيزًا.

مكعبًا، وتقف السيارة على عجلات معدنية قياس 15 بوصة. تتوفر شيفورليه أوبترا بمجموعة من وسائل الراحة، منها تكييف للهواء ونظام ذكي لركن السيارة ومساند رأس أمامية وخلفية وزجاج كهرباء أمامي وخلفي وفرش جلدي «يتوفر

بالفئات الأعلى»، بالإضافة إلى نظام صوتي مكون من 4 سماعات ومشغل CD ومدخل AUX وUSB وبلوتوث. ولا يختلف موديل 2022 من أوبترا الجديدة مقارنة بموديل 2021، باستثناء أن النسخة الجديدة بحسب الوكيل يمكن ربط شاشة التحكم

## «كيا جراندي سيراتو» الجديدة تصل إلى الأسواق المصرية

تتمتع السيارة الجديدة كليا بمناخ إدارة المحرك، ونظام الفرملة المانعة للانزلاق (ABS)، وتوزيع إلكتروني لقوة المكابح (EBD)، بالإضافة إلى عدد 2 وسائد هوائية للسائق والراكب الأمامي، ونظام Electronic Stability Control Program. وعن التجهيزات الخارجية، لسيارة كيا جراندي سيراتو الجديدة صاحبة العلامة الجديدة، بها جنوط رياضية مقاس 16 بوصة، وفتحة سقف كهرباء، ومصابيح أمامية وخلفية LED، وتصميم جديد للمصد الخلفي والأمامي. فضلا عن مجموعة من التجهيزات الداخلية، والتي من أهمها، مخرج AUX + USB، تحكم عن بعد في غلق وفتح الأبواب، مثبت سرعة يتحكم من عجلة القيادة، تكييف هواء أوتوماتيك، ومفتاح ذكي + زر إدارة / إيقاف المحرك.

تتوافر كيا جراندي سيراتو المحسنة الدن في مصر بخمس فئات اسعارهم كالتالي: LX بسعر 319,900 EGP و LXFO بسعر 329,900 EGP و EXCAM بسعر 359,900 EGP و Highline بسعر 374,900 EGP و Topline بسعر 414,900 EGP

أعلنت الشركة المصرية العالمية للتجارة والتوكيلات EIT الوكيل الحصري لكيا بمصر عن تقديم السيارة كيا جراندي سيراتو الجديدة في السوق المصري، لتكون أول سيارة في مصر تحمل شعار كيا الجديد. وتعد جراندي سيراتو سيارة رياضية الطابع، ومبنية على هيكل سيارة مصمم لتعزيز تجربة القيادة، كما تتميز السيارة الجديدة بتصميمها العصري، لتعود السيارة المحبوبة في المنطقة بشكل جديد ذو طابع رياضي، معزز بأحدث أنظمة الأمان المتطورة والميزات التكنولوجية الحديثة في سيارة ذات حضور ديناميكي. وتحتوي السيارة جراندي سيراتو الجديدة على تصميم جديد للمصابيح الأمامية والخلفية LED، كما تحتوي الشبكة الأمامية على تصميم جديد يبرز أناقة واجهة السيارة، ويشكل جزءًا من تصميمها الخارجي الرياضي، أما في الخلف فتزيد الخطوط الأفقية البارزة من جرأة مظهر السيارة، وتبرز تصميمها الخارجي الانسيابي. ويحظى السائق بأقصى درجات الراحة والتطور التكنولوجي، مع شاشة عالية الدقة بمقاس 8 بوصة، وشاشة TFT LCD بمقاس 3.5 بوصة في لوحة العدادات، لتحسين تجربة القيادة وجعلها أكثر راحة، كما تتميز السيارة باتصالات جديدة ومحسنة، وتؤمن نظاما الاتصال المتعدد بالبلوتوث تجربة مريحة، كما تحتوي على ميزتي التشغيل عن بعد وصندوق الأمتعة الذكي، واللذين توفران حلولًا متطورة تضمن راحة الركاب. وفيما يتعلق بالخصائص الميكانيكية، تحتوى السيارة على محرك 1600 سي سي وتبلغ القوة القصوى للمحرك 130 HP @ 6,300 rpm، ومعدل استهلاك الوقود 6.9 L/100 k.m، وقوة عزم 155 Nm، و4,850 rpm /4، وضمن معايير السلامة والأمان،

## تصانيف رياضية

## نيسان جوك موديل 2022 في مصر بنفس أسعار موديلات العام الماضي

فهي تبدو محملة بالعديد من التجهيزات رغم أنها الفئة القياسية للسيارة حيث أعلنت الشركة توفير وسائل أمان أساسية في كل الفئات حتى الفئة الأقل والتي تشمل: فرامل ABS و EBD، و6 إيرباج، ونظام مساعد للفرملة، وإيموبيليزر مانع للسرقة، وحساسات ركن خلفية، ونظام تثبيت السرعة، ونظام للتحكم الإلكتروني في توازن السيارة، ونظام رصد الضغط بالإطارات، وكاميرا في الجزء الخلفي من السيارة، وكشافات ضباب أمامية وخلفية ليد.

قدمت شركة نيسان إيجيبوت موتورز مصر في الفترة الأخيرة موديلات 2022 من طرازات «جوك». وتقدم السيارة بنفس أسعار موديلات 2021 في مصر خلال أغسطس الماضي. وتقدم أسعار موديلات 2021 الجديدة في مصر كالتالي: أول فئة أكستنا 357.500 ألف جنيه، وثاني فئة تكنا 387.500 ألف جنيه، وثالث فئة تكنا بيرسو 397.500 ألف جنيه. وتأتي السيارة بمحرك سعة 1000 سي سي بقوة 115 حصان وعزم دوران 200 نيوتن متر. ويتوفر للسيارة ناقل حركة أوتوماتيك 7 سرعات مزدوج القايض. ويمكنها التسارع إلى 100 كم في الساعة في أكثر من 10 ثواني.

وكانت أسعار السيارة قد ارتفعت في أغسطس الماضي كالتالي: أكستنا 357.500 ألف جنيه، وتكنا ارتفعت من 381.500 ألف جنيه إلى 387.500 ألف جنيه، تكنا بيرسو ارتفعت من 388.500 ألف جنيه إلى 397.500 ألف جنيه. وبالنسبة لفئات السيارة فالاختلافات توجد بين أول فئة وثاني فئة بينما الفئة الثالثة للسيارة هي نفسها الفئة الثانية ولكن الفارق الوحيد في تجهيزات في الألوان الداخلية التي تأتي بنوعين من الألوان في المقصورة والسقف. أما أول فئات السيارة Acenta،



IL BOSCO  
NEW CAPITAL

A NEW LIFE  
awaits

THE FIRST TO DELIVER IN THE NEW CAPITAL

EXCLUSIVE DISCOUNTS

Cityscape  
22<sup>ND</sup> - 25<sup>TH</sup> SEPTEMBER

16519

MISR ITALIA  
PROPERTIES

سيارات

## شراكة استراتيجية

### «جيلي أوتو» توقع اتفاقية مع «أبو غالي موتورز» الرائدة

سوق السيارات المصري وتنميته، وشجع العديد من الشركات العالمية والمصرية العاملة في قطاع السيارات على الاستثمار في السوق المصري.

وقال المهندس محمد أبو غالي «يُعرف عن مجموعة أبو غالي موتورز تقديمها علامات تجارية متميزة بخدمات متميزة، ونحن اليوم نستكمل تلك المسيرة بإعادة تقديم العلامة التجارية جيلي ومنتجاتها من الجيل الرابع ذات التقنيات العالية والتكنولوجيا المتطورة ومعدلات أمان وجودة علي أعلى مستوى عالمي للسوق المصري».

وعلى الجانب الآخر قال مايكل سونج، الرئيس التنفيذي لشركة جيلي أوتو، «كأحد أقوى الاقتصاديات في إفريقيا، تمتلك مصر فرصاً رائعة للاستثمار والنمو في قطاع السيارات، هذا بالإضافة إلى نظام متكامل لتصنيع السيارات. واعتماداً على موقعها الجغرافي الفريد، لا تعتبر مصر أحد أهم الأسواق في إفريقيا والشرق الأوسط فقط، ولكنها كذلك أحد أهم الأسواق بالنسبة لاستراتيجية جيلي العالمية. ولذلك، تولي جيلي أوتو اهتماماً خاصاً بالتعاون مع مجموعة أبو غالي موتورز، ولدينا ثقة كبيرة في مستقبل قطاع السيارات في السوق المصرية، مشيراً إلى كونها أحد أهم الأسواق العالمية، وتسعى جيلي لتأسيس شراكة قوية في السوق المصري، ينتج عنها نجاحات كبيرة للشركتين، ونخطط لإطلاق موديلات فائقة الجودة لتلبية الاحتياجات المختلفة للعملاء في مصر.

وتساهم المنصة الرقمية المتطورة لمجموعة أبو غالي موتورز في تقديم خدمات مميزة وفريدة من نوعها للعملاء في معارض البيع ومراكز الخدمات في مختلف أنحاء مصر.

وقال المهندس تامر قطب المدير التجاري لمجموعة أبو غالي موتورز، «نسعى دوماً لتقديم خدمات مميزة ومتكاملة تتسم بأعلى معايير الجودة للعملاء في السوق المصري، وتغطي شبكة موزعين مختلف المحافظ لضمان حصول العملاء على مستوى من الخدمات يفوق توقعاتهم، وتقود مجموعة أبو غالي موتورز، كذلك التحول الرقمي في قطاع السيارات في مصر، عن طريق توفير حلول تنقل متكاملة فائقة الجودة للأفراد والشركات».

العالمية للسيارات، في حضور لفيف من قيادات الشركتين على رأسهم المحاسب ماهر أبو غالي، رئيس مجلس إدارة مجموعة أبو غالي موتورز، والمهندس تامر قطب المدير التجاري لمجموعة أبو غالي موتورز.

من جانبه قال المهندس محمد أبو غالي، عضو مجلس إدارة مجموعة أبو غالي موتورز: «إن توقيع تلك الشراكة الاستراتيجية مع جيلي أوتو جروب، إحدى أهم التكتلات الصناعية الصينية هو خير دليل على نجاح الحكومة المصرية في دعم اقتصاد قوي ومستقر».

وأضاف أبوغالي: «تشهد مصر الآن حركة تطوير ونهضة حقيقية من خلال مشاريع عملاقة في جميع المجالات تستهدف إحداث طفرة هائلة في البنية التحتية تساعد في دفع عجلة التنمية ومنها المشروع القومي للطرق والكباري بإجمالي أطوال 7000 كيلومتر وبتكلفة 175 مليار جنيه، وانعكس ذلك مباشرة على حجم

وقعت مجموعة جيلي أوتو، الشركة الصينية الكبرى في تصنيع السيارات، اتفاقية شراكة استراتيجية مع مجموعة أبو غالي موتورز، الشركة الرائدة في قطاع السيارات في مصر.

ويهدف التعاون المُثمر بين الشركتين في السوق المصري لإطلاق مجموعة جديدة من موديلات جيلي المزودة بالعديد من التكنولوجيات المتطورة التي تعمل بالطاقة الجديدة، وحلول التنقل المشترك، وشبكات السيارات، والقيادة الذاتية، والدوائر الإلكترونية المتكاملة، والتقنيات التي تعمل بالأقمار الصناعية ذات المدار المنخفض، والتواصل من خلال الليزر، وهي تقنيات قادرة على تحقيق آفاق المستقبل في مجال التنقل، وتضمن تلبية الاحتياجات الخاصة للعملاء في مصر.

وقع الاتفاقية المهندس محمد أبوغالي، عضو مجلس إدارة مجموعة أبو غالي موتورز، ومايكل سونج، الرئيس التنفيذي لشركة جيلي أوتو



www.safqa.news

الحفلة العدد (9) سبتمبر - أكتوبر 2021

# TAWNY

6TH OF OCTOBER

# 10 YEARS

EQUAL  
INSTALLMENTS

PLACES BY



**HYDE PARK**  
DEVELOPMENTS

**16696**

[www.hydeparkdevelopments.com](http://www.hydeparkdevelopments.com)