

المفكرة

الاقتصادية

العدد (16) نوفمبر - ديسمبر 2022

شهادة ثقة

البنك المركزي المصري
جنيروا جك

شهادة ثقة

صندوق النقد الدولي يوافق على اتفاق ممدد مع مصر



نظام سعر الصرف المرن وسياسة نقدية تهدف إلى تخفيض التضخم تدريجيًا.. أهم بنود الاتفاق

ضبط مالي لضمان تراجع مسار الدين العام وتعزيز شبكات الأمان الاجتماعي

إصلاحات هيكلية واسعة النطاق لتقليص دور الدولة وتعزيز الحوكمة والشفافية

كما طلبت مصر الاستفادة من موارد «تسهيل الصلابة والاستدامة»، وهو ما يمكن أن يتيح تمويلًا إضافيًا بقيمة تصل إلى مليار وحدة حقوق سحب خاصة لدعم أهداف السياسات المرتبطة بالمناخ. ومن المتوقع مناقشة هذا الطلب خلال المراجعات القادمة في إطار «تسهيل الصندوق الممدد».

معالجة الاختلالات

ومن جانبها أشادت كريستالينا غورغييفا، المدير العام لصندوق النقد الدولي ورئيس المجلس، بتصدي مصر لتدابير أزمة كورونا، لكنها قالت إن الاختلالات في الاقتصاد المصري بدأت في الظهور خلال العام الماضي، وأرجعت ذلك إلى ثبات أسعار الصرف وارتفاع مستويات الدين العام وتأخر خطى الإصلاح الهيكلي. مشيرة إلى أن الحرب في أوكرانيا ساهمت في كشف مواطن الضعف القائمة في الاقتصاد المصري. فقد تسببت في خروج التدفقات الرأسمالية، كما أدت إلى تراجع احتياطات البنك المركزي من النقد الأجنبي وانخفاض صافي الأصول الأجنبية لدى

على الاستقرار الاقتصادي الكلي، واستعادة الاحتياطات الوقائية، وتمهيد الطريق نحو تحقيق نمو مستدام وشامل بقيادة القطاع الخاص. وتحديداً، تتضمن حزمة السياسات، التحول الدائم إلى نظام سعر الصرف المرن لتعزيز الصلابة في مواجهة الصدمات الخارجية وإعادة بناء الاحتياطات الوقائية الخارجية، وتنفيذ سياسة نقدية تهدف إلى تخفيض معدلات التضخم تدريجيًا تماشيًا مع أهداف البنك المركزي، إلى جانب تعزيز آلية انتقال آثار السياسة النقدية، من خلال إلغاء دعم برامج الإقراض، والضبط المالي وإدارة الدين لضمان تراجع نسبة الدين العام إلى إجمالي الناتج المحلي واحتواء إجمالي الاحتياجات التمويلية، مع زيادة الإنفاق الاجتماعي وتعزيز شبكة الأمان الاجتماعي لحماية الفئات الضعيفة، وإدارة المشروعات الاستثمارية الوطنية بما يحقق استدامة المركزي الخارجي والاستقرار الاقتصادي، إصلاحات هيكلية واسعة النطاق لتقليص بصمة الدولة، وضمان المنافسة العادلة بين جميع الكيانات الاقتصادية، وتسهيل تحقيق النمو بقيادة القطاع الخاص، وتعزيز الحوكمة والشفافية في القطاع العام.

الاتفاق الجديد بقيمة 2350,17 مليون وحدة حقوق سحب خاصة، بما يعادل 115,4% من حصة عضوية مصر في الصندوق أو حوالي 3 مليارات دولار أمريكي. ويتيح الاتفاق صرف دفعة فورية بقيمة 261,13 مليون وحدة حقوق سحب خاصة بما يعادل 347 مليون دولار أمريكي، للمساعدة في تلبية احتياجات ميزان المدفوعات ودعم الموازنة.

تمويل إضافي

لكن على مدار البرنامج، من المتوقع أن يساعد الاتفاق الجديد على إتاحة تمويل إضافي لصالح مصر بقيمة 14 مليار دولار أمريكي تقريبًا من شركائها الدوليين والإقليميين، شاملًا موارد تمويلية جديدة من دول مجلس التعاون الخليجي وشركاء آخرين من خلال عمليات البيع الجارية للأصول المملوكة للدولة وقنوات التمويل التقليدية من الدائنين الثنائيين ومتعددي الأطراف. يهدف البرنامج الاقتصادي لمصر المدعوم باتفاق «تسهيل الصندوق الممدد» إلى تنفيذ حزمة شاملة من السياسات الهادفة إلى الحفاظ

«شهادة ثقة جديدة للاقتصاد المصري بعد موافقة صندوق النقد الدولي على عقد اتفاق جديد مع مصر، مما يعطي إشارة إيجابية للأسواق المحلية والخارجية، ودفعة قوية لتشجيع الاستثمارات والتصدير وحركة التجارة الدولية مع مصر، كما تعكس قدرات مصر على الوفاء بالتزاماتها الدولية وقدرتها على تحقيق معدلات النمو الاقتصادي المستهدفة».

الاتفاق الجديد مع صندوق النقد الدولي يمتد إلى 46 شهرًا، في إطار «تسهيل الصندوق الممدد» بقيمة 3 مليارات دولار أمريكي تقريبًا. ويشمل الاتفاق حزمة شاملة من السياسات الاقتصادية والاجتماعية، تهدف إلى الحفاظ على الاستقرار الاقتصادي الكلي، واستعادة الاحتياطات الوقائية، وتمهيد الطريق نحو تحقيق نمو شامل بقيادة القطاع الخاص. كما تتضمن حزمة السياسات التحول الدائم إلى نظام سعر الصرف المرن، وسياسة نقدية تهدف إلى تخفيض التضخم تدريجيًا، والضبط المالي لضمان تراجع مسار الدين العام مع تعزيز شبكات الأمان الاجتماعي لحماية الفئات الضعيفة، وإصلاحات هيكلية واسعة النطاق لتقليص بصمة الدولة وتعزيز الحوكمة والشفافية.





البنوك وتفاقم اختلالات أسعار الصرف. وقالت: هناك حاجة إلى حزمة شاملة من السياسات الاقتصادية الكلية والهيكلية للحد من هذه الاختلالات، والحفاظ على الاستقرار الاقتصادي الكلي، واستعادة الاحتياطيات الوقائية، وتعزيز الصلابة في مواجهة الصدمات، وتمهيد الطريق نحو تحقيق النمو بقيادة القطاع الخاص. وفي هذا السياق، نرحب بالتزام السلطات في الآونة الأخيرة بالتحول الدائم إلى نظام سعر الصرف المرن ومعالجة التشوهات الناجمة عن السياسات السابقة من خلال التشديد المسبق للسياسة النقدية والمضي قدماً نحو تعزيز شبكة الأمان المالي، وستساعد الإصلاحات الهيكلية في تقليص دور الدولة وضمان المنافسة العادلة بين القطاعين العام والخاص، وتعزيز النمو بقيادة القطاع الخاص، وتعزيز الحوكمة والشفافية.

السياسة المالية

ومن جانبها، أكدت الحكومة المصرية، استمرار الإصلاحات والتدابير الخاصة بالسياسة المالية، واستمرار جهود الانضباط المالي متمثلة في استمرار تحقيق فائض أولى سنوي بالموازنة العامة، والعمل على عودة مسار المديونية الحكومية للنتائج المحلى في التراجع وصولاً إلى مستويات تقل عن 80% من الناتج المحلى في المدى المتوسط، بالإضافة إلى العمل على استمرار إطالة عمر الدين الحكومي وتنويع مصادر التمويل وخفض إجمالي الاحتياجات التمويلية للموازنة وتحسين كفاءة الإيرادات والإنفاق بالموازنة العامة، والعمل على زيادة الإنفاق الخاص بالحماية الاجتماعية ذات الاستهداف وكافة مجالات التنمية البشرية.

كذلك استكمال تنفيذ استراتيجية الإيرادات الحكومية متوسطة الأجل التي تهدف إلى تحسين كفاءة وفعالية وعدالة النظام الضريبي. كما تستهدف وزارة المالية سرعة الانتهاء من تفعيل قانون المالية الموحد، والذي أقر مؤخراً، ودعم جهود الاستدامة والاقتصاد الأخضر واتخاذ السياسات والمبادرات التي تساعد في الحد من التداعيات السلبية لتغير المناخ. وتعزيز جهود الشفافية والإفصاح المالي وإشراك جميع الفئات في مراحل إعداد وتنفيذ ومتابعة الموازنة لضمان تحقيق هدف مبادرة الموازنة التشاركية.

مهام عاجلة:

القضاء على السوق السوداء للدولار..
وحل مشكلة تكديس البضائع في الموانئ
سرعة طرح الشركات في البورصة أو
مستثمر رئيسي.. إصدار سندات دولارية

تنافسية الاقتصاد

وعلى جانب التدابير والإصلاحات الهيكلية، فيبضمن برنامج الحكومة مجموعة متسقة ومتكاملة من التدابير التي تساهم في زيادة تنافسية الاقتصاد المصري، وتحسين بيئة الأعمال ودفع معدلات الإنتاجية ومعدلات التصدير السلعية والخدمية، وكذلك الدفع بالاستثمارات بالأنشطة الخضراء، وزيادة دور ومساهمة القطاع الخاص بالاقتصاد المصري وبالاستثمارات المنفذة لضمان تحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة للاقتصاد المصري، مع توفير فرص عمل كافية ومنتجة لجميع الراغبين في العمل بالسوق المصرية.

وتتضمن خطة الإصلاح سرعة إصدار والإعلان عن وثيقة سياسة ملكية الدولة في شكلها النهائي، للتأكيد على رغبة الدولة المصرية ومؤسساتها في تشجيع وجذب القطاع الخاص واستهداف زيادة استثماراته وتواجده القوى بالسوق المصرية، وزيادة مساهمته في النمو الاقتصادي بصورة قوية الفترة القادمة. كذلك تتضمن خطط الحكومة المصرية العمل على تعزيز بيئة المنافسة العادلة بالسوق المصرية، وخفض وتبسيط إجراءات التجارة والاستثمار لجذب مزيد من الاستثمارات المحلية والأجنبية للسوق المصرية.

استراتيجية للصناعة

كما تعقد الحكومة اجتماعات متواصلة مع وزارة الصناعة واتحاد الصناعات لمناقشة استراتيجية الصناعة التي يعدها اتحاد الصناعات المصرية خلال السنوات الخمسة المقبلة، كأحد نتائج المؤتمر الاقتصادي، باعتبار الصناعة قاطرة تقود العديد من القطاعات نحو تحقيق النمو الاقتصادي، ولا سيما في ظل ما يساهم به هذا القطاع من توطين الصناعات وبالتالي زيادة فرص التشغيل. تستهدف الاستراتيجية 5 أهداف أساسية، تشمل تحقيق نسبة 8% لمعدل النمو الصناعي، وزيادة نصيب الصناعة إلى 20% من

الناتج المحلي الإجمالي، مع الوصول إلى معدل نمو للصادرات ما بين 18 إلى 25% سنوياً، والتوسع في التحول نحو الصناعات الخضراء والاقتصاد الدائري، من أجل تحقيق الهدف المنشود للدولة المصرية والمتمثل في تحقيق صادرات بنحو 100 مليار دولار. كما تسعى الاستراتيجية لجذب استثمارات لتعميق الصناعة، باستهداف قطاعات صناعية ذات أولوية تمتلك مصر فيها قاعدة تصنيعية وفرصاً ومزايا تنافسية على المستويين الإقليمي والعالمي، عبر تقديم حزمة متكاملة من الحوافز والدعم الفني، بما يتلاءم مع احتياجات كل قطاع صناعي.

تعميق التصنيع المحلي

وفى إطار توطين الصناعة وتعميق التصنيع المحلي، تم تحديد عدد 152 منتجاً مستهدف توفير البدائل المحلية منها، طبقاً لاحتياج السوق المحلية وقدرة الصناعة الوطنية على توفيرها، مما يساهم في جذب استثمارات في تلك المنتجات لتعميق التصنيع المحلي وزيادة المكون المحلي والقيمة المضافة، بما يساهم في توفير المزيد من فرص العمل وتعظيم حجم الاستثمارات.

كما تستهدف الاستراتيجية الوطنية للتنمية الصناعية رفع كفاءة تشغيل المجمعات الصناعية القائمة وتوجيهها للصناعات المستهدفة لإحلال الواردات، من خلال عدة آليات، منها تيسر الإجراءات، وتوفير الآليات والأدوات التمويلية اللازمة للمستثمرين بشروط ميسرة، وفتح قنوات التواصل المباشر مع المستثمرين من المجمعات الصناعية، للوقوف على التحديات وسرعة العمل على تذليلها مع الجهات ذات الصلة.

خريطة الاستثمار

بالإضافة إلى تحديث خريطة الاستثمار الصناعي invegypt؛ لتوفير جميع المعلومات الفنية

والاقتصادية عن الفرص الاستثمارية للمستثمر، مما يمكنه بسهولة من عمل دراسة جدوى المشروع الراغب في إنشائه، وتوفير المعلومات عن الأرض المناسبة والمتاحة وأسعارها، وآلية التقديم إلكترونياً وتلقي جميع الخدمات المقدمة وكل المعلومات ذات الصلة، مع إيضاح مدى توافر المواد الخام المستخدمة في بعض المحافظات، وحجم ونوعية العمالة بكل محافظة ومدى توافرها، والميزة التنافسية لبعض المنتجات الصناعية، واحتياج مصر لنقل التكنولوجيا لبعض المنتجات الأخرى. إضافة إلى الأراضي المتاحة ومدى توافرها مع المشروعات المقترحة كفرص صناعية، وستبين الخريطة أيضاً جميع الحوافز الصناعية الممنوحة للمستثمر، والتشريعات المنظمة للاستثمار الصناعي، وكذا مخططات المناطق الصناعية.

مهام عاجلة

يري خبراء الاقتصاد أن الحكومة لديها مهام سريعة في أعقاب توقيع الاتفاق مع صندوق النقد الدولي خلال الفترة المقبلة، منها العمل على القضاء على السوق السوداء للدولار، خاصة أن الفرق بين السعر الرسمي وسعر السوق السوداء يتراوح ما بين 7 و9 جنيهات للدولار الواحد.

كما يجب أن تعمل الحكومة على سرعة حل تكديس البضائع في الموانئ المصرية، والتي تصل تكلفتها إلى نحو 6 مليارات دولار، لخفض الأسعار في الأسواق، وكبح جماح التضخم الذي وصل إلى 21.5% بحسب بيانات البنك المركزي المصري، بالإضافة إلى تسريع برنامج تخارج الحكومة من الاقتصاد.

كان وزير المالية قد أعلن عن خطة للحكومة لإصدار سندات دولية خلال الربع الأول من عام 2023، بنحو 1.5 مليار دولار، بالإضافة إلى 500 مليون دولار سندات باليوان الصيني، في إطار خطة الدولة لسد الفجوة التمويل التي تصل إلى نحو 15 مليار دولار، بحسب تقديرات المؤسسات الدولية.

تجربة عالمية

عضو مجلس إدارة الاتحاد الدولي للعقاريين: مصر والإمارات كيان واحد وشريك إستراتيجي

محمود البرعي: أرحب بفكرة إنشاء صندوق مصري إماراتي للتطوير العقاري

«مصر والإمارات كيان واحد وشريك استراتيجي.. وأثبتت مصر بقيادة الرئيس عبدالفتاح السيسي أنها استطاعت أن تحول المحن إلى إنجازات وملحوس على أرض الواقع بشهادة العالم كله.. هكذا بدأ د. محمود البرعي، عضو مجلس إدارة الاتحاد الدولي للعقاريين، حواراً إلى «الصفحة الاقتصادية»، ورحب بفكرة إنشاء صندوق مصري إماراتي للتطوير العقاري، مؤكداً أن الاتحاد يدعم الفكرة بكل ما له من صلاحيات لفتح الفرص الاستثمارية بين الجانبين، واقتراح عقد مؤتمر يجمع الحكوميتين والمستثمرين من الطرفين لعرض وخلق فرص استثمارية مشتركة، وتيسير الإجراءات التي تعظم التعاون بينهما.

تشريعات وموارد وسوق واعد واستقرار وثقافة وحضارة وموقعها الجغرافي الذي لا ينافس، لقربها من أوروبا وآسيا وموانئ وبحار ونهر وغيرها من المميزات التي تجعل منها مركزاً عالمياً كبيراً.

نقل الخبرات

وعاد «البرعي» ليؤكد أن مصر والإمارات كيان واحد وشريك إستراتيجي، وأن الإمارات حققت نجاحات عديدة في قطاع التطوير العقاري بشهادة العالم كله، والإمارات على استعداد كامل لنقل خبراتها للدول الأخرى في القطاع العقاري، مشيراً إلى أن كثيراً من الإماراتيين يفكرون بجدية بتملك سكن ثانٍ في مصر، مؤكداً تفعيل الاتحاد، بأسلوب يحقق نتائج جادة على أرض الواقع، وأضاف نأمل أن نجد مطورين مصريين يستثمرون في مصر؛ والعكس أيضاً وجود مطورين إماراتيين يستثمرون في مصر، وهو هدف رئيسي بعد تفعيل دور بروتوكول التعاون بين الاتحادين المصري والإماراتي.

وأشار إلى أن مصر بها كل الامتيازات من قوانين وتشريعات وفرص استثمارية، ولكنه

هذه الجنسيات لعرض الفرص الاستثمارية في مصر، وقال إن الاستثمارات الإماراتية موجودة منذ سنوات في مصر، مشيراً إلى أنه تم استحوذ شركة إماراتية لنسبة كبيرة بشركة «سوديك» في مصر، بالإضافة إلى شركة إعمار التي تمتلك مشروعات ضخمة في مصر، بالإضافة إلى شركات إماراتية جديدة دخلت السوق المصري تعمل في مجال العقارات.

سوق جاذب

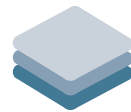
أكد عضو مجلس إدارة الاتحاد الدولي للعقاريين أن السوق المصري يمتلك مقومات جاذبة للاستثمار العقاري، مشيراً إلى أن هناك جنسيات مختلفة تبحث عن البيت الثاني ومصر تمتلك الأمن والأمان، مؤكداً أن مصر مؤهلة الآن لجذب شركات عالمية لتكون لها مقرات لشركاتها بعد الصين، بسبب الأزمات التي حدثت في سلاسل الإمدادات وأزمة الاقتصاد العالمي.

ولفت إلى أن الشركات الاستثمارية تعمل على قاعدة جديدة تسمى بالصين «بلاس1»، وتساءل: لماذا مصر لا تلعب هذا الدور وهي تمتلك كل المقومات الجاذبة؟، فليها

أكد د. محمود البرعي التعاون المشترك بين الاتحاد المصري والإماراتي، مشيراً إلى أن أول توقيع بروتوكول تعاون بين فرع الاتحاد بدبي والدول الأخرى كانت مع مصر، وأرجع ذلك لمكانة مصر لدى الإمارات والتاريخ الكبير، والعلاقات التاريخية بينهما، وقال كانت البداية مع مصر بتوقيع اتفاقية رسمية، أثناء أزمة كورونا، وتم التوقيع إلكترونياً عبر برنامج ZOOM، وتم إطلاق التعاون بتشكيل لجنة بين الطرفين، ومنتدى العقاري المصري الإماراتي السنوي، وعرض المشاركون الفرص الاستثمارية المشتركة وتطوير القوانين والأنظمة المنظمة لقطاع العقارات، إلى جانب إرسال وفود من الطرفين في هذا المجال لتبادل الخبرات وبحث الفرص المشتركة، وأضاف أن الاتحادين حلقة الوصل بين القطاع العقاري في مصر والقطاع العقاري بالإمارات. وأشار «البرعي» إلى أنه يوجد على أرض دولة الإمارات 215 جنسية مختلفة، مما يمثل فرصاً استثمارية للجانب المصري للاستفادة من تواجد



اقترح عقد مؤتمر يجمع الحكوميتين والمستثمرين لعرض وخلق فرص استثمارية مشتركة



أدعو المطورين والوسطاء العقاريين المصريين لزيارة الإمارات لخلق استثمارات حقيقية



دافئ وأسعار الفنادق أرخص، فمصر لديها تشريعات متكاملة ووضوح في الاستثمار وسياسات مستقرة وأمن وأمان وقيادة سياسية واعية، بالإضافة إلى وجود رؤى جديدة في الاستثمار واقتصاد مستقر وإصلاحات اقتصادية متكاملة، هذا أيضاً يتطلب ضرورة عنصر الجودة والاستفادة من القوة البشرية الموجودة حالياً، وضرورة تسجيل الوحدات فهو يعطي أمناً للمالكي الوحدات والمستثمرين.

تجربة دبي

وعن تجربة دبي، قال «البرعي» إن دبي عضو في الاتحاد الدولي للمطورين العقاريين منذ عام 2008، وكان هدف دائرة الأراضي من العضوية التسويق للعقار والاستثمار العقاري بدبي، وحضور مؤتمرات يحضرها آلاف من الجنسيات المختلفة، وكلها كانت بغرض التسويق، وفي عام 2021 عملنا تحت مظلة الاتحاد العربي للمطورين العقاريين، ثلاث سنوات، ولكن كانت هناك صعوبات وتحديات، لذلك قررنا تأسيس اتحاد خاص لدولة الإمارات تحت مظلة الاتحاد الدولي، ونركز على الاتحادات التي تهتمنا ويمكن أن يكون بها تعاون مثمر،

للعقاريين المطورين والوسطاء العقاريين المصريين بزيارة الإمارات وأن يكونوا جزءاً من هذه الحملة، وأن يحضروا المؤتمرات التي يتم تجهيزها لتتم ترجمتها باستثمارات حقيقية مشتركة.

فرصة مصر

وأكد «البرعي» أن الفرصة مواتية لمصر للاستفادة من الأزمة الاقتصادية التي يمر بها العالم الآن لاستعادة ريادتها كما كانت من قبل، والاستفادة من رفع أسعار الوقود في أوروبا والترويج للسياحة، للإعلان عن شتاء

قال لديد من دور توعوي أكثر، بالإضافة إلى تبادل الزيارات التجارية بين أعضاء الاتحادين المصري والإماراتي، لجذب مستثمرين إماراتيين وعمل توأمة مع شركات مصرية، بهدف تطوير العلاقات الإستراتيجية، فضلاً عن أن مصر تمتلك أيضاً تربة خصبة وأراضي ومناطق صناعية وزراعية وسواحل ومدناً سكنية متكاملة جديدة، ومولات ومناطق تجارية، ونحن متفائلون جداً بالشراكة، ونأمل أن تنتقل للمستوى الثاني من الشراكة بتحقيق نتائج على أرض الواقع.

ودعا عضو مجلس إدارة الاتحاد الدولي



لدينا شراكة إستراتيجية وتعاون مستثمر بين الحكومة والقطاع الخاص

دبي سوق دولي به عدد ضخم من الشركات العالمية التي تعمل في نشاط التطوير العقاري

وضوابط مهنية قوية، وإحصائيات، إضافة إلى البنية القوية التكنولوجية، وهي كانت استراتيجيتنا في إمارة دبي التي وضعناها ونفذتها بمنتهى الصرامة والجدية، ولا نغفل فريق العمل المميز الذي تم اختياره بعناية فائقة لتنفيذ هذه الإستراتيجية التي وضعتها إمارة دبي تحت رعاية الشيخ محمد بن راشد.

جذب الاستثمارات

وخلال تقليدي منصب نائب رئيس الاتحاد الدولي للعقاريين، كان لابد من وضع دبي على الخريطة العالمية، لجذب استثمارات أكثر لإمارة دبي، وكان تركيزنا بشكل كبير، على جذب الاستثمارات الأجنبية، ومن هنا كان لابد من أن تكون البنية التشريعية والقانونية، والتي بدأتها إمارة دبي منذ عام 2000 عندما كان قرار الشيخ محمد بن راشد، آنذاك عندما كان ولي عهد دبي، واتخذ قراراً بالتملك الحر لغير الخليجيين، وهو سبق عصره في هذا القرار الذي كان بمثابة نقلة نوعية، التي استثمروا بإمارة دبي من أكثر من 215 جنسية، قاعدة البيانات تحمل ما يقرب من 215 جنسية دولية، وهو رقم كبير ويعد أكثر من الدول المقيدة بالأمم المتحدة والتي وصلت إلى 197 دولة فقط.

وتابع أن فتح النظام في 2001 لتملك الأجانب في مناطق محددة تسمى بمناطق التملك الحر، والتي كانت غير مقيدة بشروط ولا حوافز آنذاك، بمعنى أي مستثمر أجنبي لديه القدرة المالية للاستثمار، يستطيع أن يضح أموالاً ويملك وحدة عقارية.

حوافز للمستثمرين

وأضاف «البرعي» أن هناك حوافز



مصر مؤهلة الآن لجذب شركات
عالمية لتكون لها مقرات
لشركاتها بعد الصين

قطاع العقارات يستحوذ على
15% من الناتج المحلي لإمارة
دبي.. و22% في أبو ظبي

قرار الشيخ محمد بن راشد
بالسماح بتملك الأجانب
للعقارات في دبي.. نقلة نوعية

الفرعي من القطاع الخاص، وهناك مؤسسان شبه حكوميين، ويمتلكان القدرة على اتخاذ القرارات الاستثمارية والحرية في التخطيط للمساحات التي يمتلكها لتكون جاذبة للاستثمار وتحقق أرباحاً مناسبة للتنمية، وتشارك القطاع الخاص، الذي يعد قاطرة التنمية في المجتمع.

منظومة تشريعات

وفي النهاية وضعنا منظومة وتشريعات قوية للتطوير تحمي الإمارة لكنها تسهل الاستثمار، وهي محفزة وجاذبة، وليست منفرة للاستثمار المحلي والأجنبي أيضاً، بمعنى أن هناك تسهيلات في الحصول على رخص البناء في شهور بسيطة، بقواعد واضحة وميسرة، ولو بالتقريب للمطور الجاد ولديه القدرة المالية والفنية وجميع أوراقه مستوفاة، رحلة تقديم للحكومة بطلب الاستثمار حتى الحصول على الرخصة البنائية لبدء التنفيذ متوسط الرحلة ثلاثة أشهر تقريباً، بشرط أن يكون المطور

مستثمر بين الحكومة والقطاع الخاص، لأن الحكومة وحدها لا تستطيع أن تبني، ومن أسباب التنمية المستدامة في إمارة دبي شراكة القطاع الخاص في نجاح المنظومة بالكامل كتطوير عقاري، وهناك مطورون حكوميون، لكن لدينا أكثر من 200 مطور اشترت أراضي، وقاموا ببناء بنايات ضخمة ومشاريع استثمارية عقارية، والحكومة استثمرت في البنية التحتية، وهم شاركوا ببناء المشاريع، والتطوير العمراني. ولفت إلى أن إمارة دبي بها جهات تنظيمية، منها: البلدية ودائرة الأراضي على سبيل المثال، والجهات الحكومية تمتلك بنكا من الأراضي، والمطور الأساسي من الحكوميين من «إعمار» و«نخيل» ودبي القابضة وغيرها، يمتلكون محفظة كبيرة من الأراضي ويقومون بتجهيز الأراضي كبنية تحتية وتقسيمها وتحضيرها للاستثمار، ويبيعون الأراضي لمطورين أصغر يطلق عليهم «مطور فرعي»، بالإضافة إلى أن المطور الرئيسي يقوم ببناء مشروع أو اثنين، بالتقريب، وباقي الأراضي يتم بيعها للمطور

للمستثمرين مرتبطة بالتملك للعقار والحصول على الإقامة الذهبية، كذلك هناك تطوير مستمر للقوانين والتشريعات المحفزة للاستثمار، فمنذ عام 2007 وهو كان قمة تطوير السوق بإنشاء مؤسسة التنظيم العقاري، وكما ذكرنا بدأنا بالتشريعات والقوانين وشروط لدخول المطورين الجادين والقادرين على الاستثمار بالقواعد التي وضعتها الإمارة، من تراخيص للمطورين والوسطاء وشركات الإدارة والتنفيذ، وضعنا نظاماً كاملاً لنجاح التجربة من جميع الجوانب.

الأزمة العقارية العالمية

وعن تأثير الأزمة العقارية العالمية على مسيرة دبي، قال عضو مجلس إدارة الاتحاد الدولي للعقاريين، نحن في إمارة دبي استغلنا هذه الفرصة، ونظمنا سوقنا أكثر وأصبح لدينا عدد كبير من المطورين من جميع الجنسيات، بالإضافة إلى الجانب الحكومي في دولة الإمارات، وهناك شراكة إستراتيجية وتعاون

منها مصر في المنطقة وأوروبا، وغيرها من الدول المهمة لتكون منافع متبادلة بين الدول. وأشار إلى أن قطاع العقارات يستحوذ على ما يقرب من 15% من الناتج المحلي لإمارة دبي، و22% من الناتج المحلي لإمارة أبو ظبي، بينما يستحوذ قطاع العقارات على نسب تتراوح ما بين 5% و 10% من الناتج المحلي للعالم، مؤكداً أن قطاع العقارات قطاع هام جداً ومؤثر سواء محلياً أو عالمياً على الاقتصاد العالمي، وبالتالي لابد من مساندة كل جديد عالمياً، بل والتفوق أيضاً بحثاً عن التميز.

شروط صارمة

وأشار «البرعي» إلى أنه خلال عام 2007 اتخذنا قرارات بوضع شروط صارمة للمستثمرين في هذا القطاع، بعدما وجدنا أن القطاع ينقصه الكفاءات وعدم الالتزام في البناء والتأخير وغيره من السلبيات الشائعة.

وأضاف تم تكليفي بمعهد دبي العقاري، وهو أول معهد متخصص في مجال العقارات وعملت لما يقرب من عشر سنوات مديراً تنفيذياً لمعهد دبي العقاري، وقمنا بتدريب ما يقارب من 70 ألف مهني عقاري، من الإمارات وخارجها، ومن دول عربية كثيرة كنوع من نقل الخبرات، خاصة أن قطاع العقارات يحتاج أن يكون بنية قوية، من تشريعات ونظم وقوانين



وضعنا منظومة وتشريعات قوية للتطوير تحمي الإمارة لكنها محفزة وجاذبة للاستثمار

حصل على الأرض، التي سيستثمر عليها مشروعه، وشروط تملكها بالكامل، ولد مانع من تسديد أقساط مع المطور العام، ولكن لبدد من جديته في الاستثمار.

شروط للتنفيذ

وأضاف «البرعي» هناك شرط آخر لابد أن يمتلك المطور على الأقل 30% من تكلفة البناء بدراسة جدوى، سواء أموالاً بنكية أو سيولة مالية، وهو ضمان لقدرة علي التنفيذ، ولو عدنا قبل 2007 كان هناك بعض المطورين، يحصلون علي الأراضي عن طريق الأقساط والبنوك، وليس لديه ضمان بنكي وقدرة مالية لتنفيذ خطوات المشروع، وهو تسبب في عدم جدية البعض، وتعثر البعض الآخر، مما تسبب في خروج البعض من السوق وعدم القدرة على الاستمرار ومشاكل ما زالت أسواق عديدة تواجهها حتى الآن، لذلك كما ذكرت وضعنا منظومة وتشريعات لا تهاون فيها، لذلك لا بد من وجود 30% من القيمة الاستثمارية للسوق، وهناك بعض المطورين نطلب منهم حساب ضمان بنكي وتوفير سيولة مالية تصل إلى 50% من تكلفة المشروع، والحكومة تشرف أيضاً على الحساب، ولكي يكون أكثر أمناً يضع أمواله في حساب الضمان، والدولة وضعت قانوناً في حساب الضمان، بوضع حساب المستثمر في حساب الضمان والحكومة تشرف على حساب الضمان، ويسحب منها المستثمر من الأموال حسب درجة التنفيذ في المشروع تحت إشراف الدولة، وحال المطور لم يتم بتنفيذ المشروع حسب الجدول المخطط له، هناك لجنة متخصصة عن المراقبة وتصفية المشاريع، من الممكن أن تؤول المشروع إلى مطور آخر لتكتملته، وهذه الإجراءات والقوانين جاءت بعد تجارب عديدة نكتشف فيها أي خلل ونطوره.

د. محمود البرعي

يشغل الدكتور محمود البرعي مناصب دولية متعددة في مجال الاستدامة وتخطيط المدن، حيث يشغل منصب المستشار الدولي في برنامج الأمم المتحدة للمدن منذ العام 2014، ونائب رئيس الاتحاد الدولي للعقاريين، وعضو المجلس الاستشاري للجنة مساكن ذوي الدخل المحدود التابعة للمنتدى الاقتصادي العالمي. كما شغل سابقاً منصب رئيس شبكة ميثاق الأمم المتحدة في الإمارات في العام 2015، وممثل منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا في اللجنة الاستشارية التابعة للميثاق، الذي أُلقيت من خلاله مبادرات إقليمية قائمة على أساس أهداف التنمية المستدامة، ومنها برنامج سفراء الشباب، ومنصة تمكين المرأة، ورواد الاستدامة. أسس الدكتور البرعي «معهد الشرق



سوق دولي

وأضاف رئيس الاتحاد الدولي للعقاريين في دولة الإمارات أن دبي سوق دولي به عدد ضخم من الشركات العالمية التي تعمل في نشاط



الاتحاد الدولي للمطورين العقاريين

أنشئ الاتحاد الدولي للمطورين العقاريين عام 1950 وتم إنشاؤه في فرنسا، بعد الحرب العالمية الثانية، بهدف تطوير الدول الأوروبية، ويعمل الاتحاد على تنظيم التطوير العقاري من مطورين وشركات ووسطاء على مستوى دولي، وكان المؤسسون في ذلك الوقت من قارة أوروبا.

بعد عشر سنوات، أصبح الاتحاد له صفة الجهة الاستشارية في الأمم المتحدة، في المجال العقاري وبدأ يفتح أفرعه في عدد كبير من دول العالم تخطت 40 دولة تقريباً، بهدف أن يعبر عن المطورين العقاريين ويخلق تعاوناً بين الدول المشاركة، وفرضاً استثمارية متبادلة بين المطورين في الدول الأعضاء بالاتحاد، وتطوير مهنة العقار في العالم، ومنها تدريب المتخصصين في مجال التطوير العقاري والاستشارات الفنية والمالية والهندسية وغيرها.

الاتحاد دوره كبير على مستوى العالم وعدد أعضائه حالياً يصل إلى 1.4 مليون مشترك حول دول العالم.

يتبنى الاتحاد منظومة شمولية تعني بالتكامل الشامل ما بين الشق الاقتصادي والشق الاجتماعي والتكامل مع الشق البيئي، فيما يخدم مسيرة التنمية المستدامة، وفيما يعود أيضاً بالمنفعة على كافة المجتمعات التي يعمل الاتحاد على تنفيذ خططها فيها. يعمل الاتحاد العالمي للعقارات على تطبيق نموذج متقدم لتطوير القطاع العقاري وهو نموذج مستدام في تنافسية القطاع العقاري، مثل تكنولوجيا العقار والفتك والبروتك، ويشترك الاتحاد مع الجهات التي يتعاون معها وفي مختلف الفعاليات بالبحوث والدراسات التي تم إنجازها خلال الفترة الماضية، بجانب تبادل الخبرات والأفكار وأفضل الممارسات.

تتخطي ثلاثة أشهر، وهناك شركات أسرع حسب إنجاز الملفات المطلوبة منه. وبمجرد الانتهاء من التراخيص يستطيع أن يطرح المشروع للبيع بشرط أن يترك 30% من إجمالي تكلفة المشروع بحساب الضمان.

نظام تسجيل

وأشار إلى إن المطور في دبي لديه نظام تسجيل dsr يسجل فور الشراء في دائرة الأراضي حتى لو العقار غير جاهز، تصدر الملكية مسجلة باسم «عقودي» وهو ما استحدثته دبي ولم يكن موجوداً بالعالم، وهناك تبادل خبرات مع السعودية والبحرين علي تشريعاتهم وقوانينهم، وبالفعل تم تطبيق نفس نظام دبي تم نقله إلى دول عديدة، وهو ما يمنح الثقة للمستثمر والعميل، بضمن الحكومة بخطاب ضمان وعقد مسجل حتى لو البناية ما زالت تحت الإنشاء.

تسجيل الوحدات

ولفت إلى أن نسبة تسجيل الوحدات العقارية بدبي تصل إلى 100% والوحدات بدون تسجيل غير محمية، ولو لم تسجل من الممكن أن تحدث عملية نصب أو بيع أكثر من مرة، لذلك لا توجد وحدة عقارية واحدة بدون تسجيل، وتصل رسوم التسجيل إلى 4% من إجمالي سعر الوحدة العقارية، ولا توجد ضرائب على الوحدة العقارية السكنية، أما العقار التجاري أو الفندقية وقت البيع فقط فعليه 5% قيمة مضافة مرة واحدة فقط وقت الشراء، لكن في حالة أن تكون الوحدة التجارية أو الإدارية مؤجرة تُعفي من ضريبة القيمة المضافة، وقت البيع، وهي نقطة جاذبة للاستثمار بدبي تيسيراً للمستثمرين.

جئة الشيخ زايد

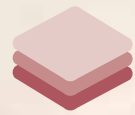
«GATES PRIVÉ» أحدث مشروعات «جيتس للتطوير العقاري»
حسن نصر: 17 فدان مساحة المشروع
بالشيخ زايد.. و70% مساحات خضراء



«تبحث دائما عن التجديد والحداثة واستخدام كل ما هو جديد لتقديم منتج جيد ومتميز لكسب ثقة العميل، تؤمن شركة جيتس للتطوير العقاري أن جودة المنتج هي أفضل دعابة للشركة وتعتمد فيها علي الابتكار والخبرات لذلك تهتم الشركة بكافة التفاصيل من أجل أن يكون منتجها عالي الجودة يناسب كافة احتياجات العملاء».

ونجحت الشركة في الانتهاء من بيع المرحلة الأولى والثانية من مشروعها الجديد GATES PRIVÉ أمام المدرسة البريطانية عند مدخل زايد 4، بعد طرحه بأسبوعين فقط نظرا للإقبال غير المسبوق من العملاء علي شراء وحدات المشروع والذي يقع علي مساحة 17 فدان، ضمن خطة الشركة التوسعية غرب القاهرة. يعد مشروع GATES PRIVÉ يعد جئة الشيخ زايد، ويعتمد علي المساحات الخضراء والأشجار النادرة والمناظر الطبيعية الخلابة التي تعطي مزيجا من الراحة النفسية في ظل وجود تصميمات مختلفة تضيفي المزيد من السعادة والرفاهية لعملاء الشركة، فضلا عن خدمات ما بعد البيع وإدارة المنتجات وإدارة خدمة المشروع هي أولى اهتمامات الشركة. أكد حسن نصر، الرئيس التنفيذي لشركة جيتس للتطوير العقاري، أن المشروع يعتبر من

16



لديها رؤية واضحة
لتقديم مشروعات
عقارية مبتكرة ومميزة
في السوق العقاري

أهم المشروعات، خاصة أنه علي بعد خمس دقائق من بوابة مصر إسكندرية الصحراوي وربيع ساعة من المهندسين، وهو موقع متميز جدا يعتمد علي فكرة عيش المستقبل في الحاضر من خلال توفير كافة أنواع الرفاهية واستخدام الذكاء الصناعي وكل عوامل البيئة في تحقيق الاستدامة في المشروع، ويتميز بتصميمات متفردة وضعها مكتب رائف فهمي، الاستشاري الهندسي الكبير، بما له من خبرات طويلة في المجال، اعتمد فيها علي تصميمات تجمع ما بين العراقة والحداثة مستخدما كل عوامل الاستدامة تضع به الشركة مفهوما جديدا للمشروعات الخضراء لإرضاء طموح العميل تماشيا مع خطة الدولة 2030.

وأضاف أن يعد المشروع من المشروعات متعددة الاستخدامات سكنية وتجارية عالية الجودة لتلبية توقعات عملائنا في السوق المصري، مشيرا إلى أن وفكرة المشروع مبني علي المساحات الخضراء الواسعة كما أن تصميم المباني المعماري مبني علي فكرة الخصوصية والرفاهية، ويوجد محلات تجارية ومقراة للبنوك والشركات المالتي ناشيونال، ونادى اجتماعي وممشى رياضة ولاند سكيب ومساحة خضراء تصل لحوالي 75% من مساحة المشروع حيث أن المساحة البنائية فيه حوالي

15%. وهو الأمر الذي ظهر جليا في الانتهاء من حجز المرحلتين الأولى والثانية في أقل من أسبوعين.

يتميز المشروع بالتصميمات الفريدة وغير المكررة، بالإضافة إلى الجودة والسرعة في الأداء مع احترام العميل في الالتزام بمواعيد التسليم، بالإضافة إلي أنه يتميز بـ موقع متميز وخدمات راقية وشركة منفذة علي اعلي مستوي من الاحترافية، ليصبح تحفة إبداعية جديدة بهدف إقامة كمبوند غاية من الخصوصية والرفاهية تم التخطيط بعناية، فالمشروع يعبر عن رؤية الشركة في تقديم منتج جديد يستحوذ علي السوق العقاري وينافس بقوة ليحتل مرتبة مميزة بين المشروعات الخضراء التي تعتمد علي الاستدامة والذكاء

ويهدف المشروع خلق بيئة عمل إيجابية ومنتجة تركز علي الاستثمار والتنمية طويلة الأجل بوحدة ذكية تستخدم تكنولوجيا الجيل الرابع توفر كل الخدمات التي تعتمد علي التكنولوجيا لتوفير الوقت والمال والجهد، بقيمة استثمارية تتخطي 2 مليار جنية تصل عدد وحدات المشروع إلى 97 وحدة سكنية عبارة عن فيلات وتاون هاوس وتوينز تبدأ مساحات الفيلات من 252 م وحتى 309 والتاون هاوس تبدأ من مساحات 188 م، ويضم المشروع

مول تجاري على مساحة 12 ألف متر. مصممه بطريقة مذهلة وفقاً لأعلى معايير التصميمات المعاصرة.

وأضاف الرئيس التنفيذي لشركة جيتس للتطوير العقاري أن الشركة لديها رؤية واضحة لتقديم مشروعات عقارية مبتكرة ومميزة في السوق العقاري، بالتعاون مع نخبة من الخبراء والمتخصصين لتنفيذ هذه المشروعات، واستطاعت الشركة خلال السنوات القليلة الماضية من أن تحتل مكاناً متميزاً ما بين الشركات العقارية في مصر، من خلال تقديم مشروعات عقارية ذكية، ليكون مشروع «GATES PRIVÉ» قيمة مضافة للسوق العقاري، وفرصة استثمارية فريدة لكافة العملاء، خاصة وأن الاستثمار في العقار هو الملاذ الآمن الذي أثبت قوته على مر التاريخ، والشركة لها خبرة قوية في مجال التطوير العقاري، وتمتلك الشركة سابقة أعمال تعد الأقوى في تاريخ الإنشاءات والبناء في مصر على مدار 28 عاما، خاصة وأنها تمتلك مجموعة من الشركات التابعة لها والتي تعمل في مجالات أخرى غير العقارات منها شركات تعمل في مجال التشييد والبناء، وشركات تعمل في مجاله إدارة المرافق وهو ما يميز شركة جيتس ويعطي قيمة مضافة كبيرة لمشروعاتها.

17

سرعة التنفيذ

هوم تاون للتطوير العقاري..
تسابق الزمن لتنفيذ المشروعات

ضياء الدين فرج: سرعة التنفيذ بالمشروعات
تقضي على الفجوة بين سعر البيع وتكلفة التنفيذ



بالسوق، وكذلك الالتزام بمواعيد التعاقد المبرم مع شركة العاصمة الإدارية الجديدة: كلها عوامل تدعم استمرار التنفيذ مهما كان حجم التحديات الاقتصادية العالمية التي تؤثر على كافة اقتصاديات العالم.

وأوضح أن مشروع «لأفاييت مول» يعد أكبر Mall Mega في العاصمة الإدارية الجديدة، حيث يجمع بين الأنشطة التجارية والترفيهية، ويقع على مساحة 23 ألف متر مربع، بالإضافة إلى 25 ألف متر لاند سكيب، ويقام على مبنين، بالقطعتين «1-2» بمنطقة الـ Down Town أمام فندق الماسة وجوار المحطة المركزية للمونوريل مباشرة.

وأضاف أن ارتفاع المشروع عبارة عن دور أرضي و5 طوابق مكررة، بالإضافة إلى 2 بدروم، وتم التعاقد مع شركة DMA للمشروع، ويضم المول حوالي 600 محل تجاري و85 مطعمًا أو كافيه، بواقع 80 ألف متر مساحة بيعية ومنطقة ألعاب للأطفال، ومنطقة تزلج على الجليد ونافورة راقصة، مما يجعل زيارة المول تجربة تسوق وترفيه رائعة.

«بلغت نسبة الإنشاءات في مشروع «لأفاييت مول» بالعاصمة الإدارية الجديدة إلى 50%، وذلك ضمن الخطة الزمنية المحددة لدى الشركة والمتفق عليها مع العملاء، بحسب شركة هوم تاون للتطوير العقاري»

أكد ضياء الدين فرج، رئيس مجلس إدارة شركة هوم تاون للتطوير العقاري، أن سرعة التنفيذ بالمشروعات تقضي على الفجوة بين سعر البيع وتكلفة التنفيذ، خاصة في حالة ارتفاع أسعار مواد البناء واختلاف التسعير عما كان محددًا مع تسويق المشروع، لافتًا إلى أن نجاح الشركة في تنفيذ مشروع «لأفاييت مول» بمعدلات مرتفعة قضى على هذه الفجوة. وأضاف أن ارتفاع معدلات التنفيذ والتشغيل في العاصمة الإدارية وقرب انتقال الحكومة بالكامل إليها، يشجع على زيادة حجم التنفيذ بالمشروعات المختلفة وخاصة التجارية منها، لسرعة التشغيل والاستفادة من معدلات التشغيل المتوقعة بالعاصمة الإدارية تزامنًا مع وجود حياة كاملة في العاصمة الإدارية. ولفت إلى أن الحفاظ على ثقة العملاء في اسم الشركة، وتعزيز مصداقيتها

نسبة الإنشاءات في «لأفاييت مول»
50% بالعاصمة الإدارية الجديدة



خدمات استثمارية

«إربن لينز» تختار «سَفِلز» مستشارًا عقاريًا حصريًا

لضمان أن يتسم مخطط المشروع بالكفاءة وسهولة الوصول إليه، إلى جانب تقديم التوصيات بشأن الخدمات ووسائل الترفيه والمرافق الخاصة بالمشروع.

من جانبه، علق كاتسبي لاندجر باجيت، رئيس سَفِلز مصر قائلاً: «يسعدنا أن نخترنا إربن لينز كمستشار عقاري حصري لمشروعاتنا في مصر. فخيرتنا الواسعة في سوق العقارات سواء محلياً أو إقليمياً أو عالمياً، تجعلنا واثقين أن خدمات سَفِلز ستشكل قيمة إضافية كبيرة لمشاريع إربن لينز».

حضر مراسم توقيع الاتفاق المهندس فادي إميل عبدالله، الرئيس التنفيذي لشركة إربن لينز، والمهندس شادي إميل عبدالله، مدير العمليات في إربن لينز، وحامد فتوح، المدير العام للشركة وكاتسبي لاندجر باجيت، رئيس سَفِلز مصر، إلى جانب زينب عادل، رئيسة قسم الاستشارات الاستراتيجية في سَفِلز وعمر عبد العزيز، مدير المشروع.

يذكر أن إربن لينز لم تطلق عملياتها في مصر إلا هذا العام فقط، وتوسعت الشركة بشكل كبير عبر تنفيذ ثلاثة مشاريع ضخمة في العاصمة الإدارية الجديدة والتجمع الخامس بالقاهرة الجديدة وبإجمالي استثمارات 11 مليار جنيه مصري. وتقوم الشركة بدراسة خطواتها المستقبلية بعناية، والشروع في تنفيذ المشاريع الجديدة التي تتماشى مع رؤيتها.

وقعت شركة إربن لينز، إحدى شركات مجموعة إميل عبد الله للاستثمارات، وشركة سَفِلز، إحدى أهم الشركات في مجال الاستشارات العقارية على مستوى العالم، اتفاقاً حصرياً تقوم سَفِلز بمقتضاه بتقديم خدمات الاستشارات الاستراتيجية وخدمات مراجعة التصميم لكافة مشاريع إربن لينز؛ ليفلز وإيست لين ومشروعهم قيد الطرح بشوارع التسعين الشمالي في القاهرة الجديدة. قال المهندس فادي إميل، الرئيس التنفيذي لشركة إربن لينز، بالشراكة، أن البروتوكول مع «سَفِلز» يهدف إلى الاستفادة من خدماتها الاستشارية، كما أنه جزء من خطة الشركة لتطوير رؤيتها لسوق العقارات، وكذلك تطوير أداء منصاتهما وتعزيز مفهوم البناء الحديث والمتكامل. ويُعد الاتفاق نقلة نوعية نحو تحقيق استراتيجية الشركة في التوسع والاستعانة بالمتخصصين والخبراء لتقديم حلول متكاملة وإدارة كفؤ لمشروعاتنا.

ستعمل سَفِلز على أن توفر لـ «إربن لينز» دراسة شاملة للسوق ومزيج مناسب من المُستأجرين وإستراتيجية تأجير لمشاريع إربن لينز الثالث، ليفلز وإيست لين ومشروعهم قيد الطرح بشوارع التسعين الجنوبي بالتجمع الخامس. وستعرض على إربن لينز شروط التأجير المقترحة لكافة وحداتها التجارية، بالإضافة إلى تقديم خدمات مراجعة التصميم،

صورة عصرية

LMD وأورنج مصر توقعان مذكرة تفاهم لتقديم خدمات الاتصال والإنترنت لمشروعَي 3Sixty و One Ninety



في إطار جهود شركة LMD كواحدة من أكبر الشركات الرائدة في مجال التطوير العقاري لتقديم كل ما هو جديد من خدمات مبتكرة لعملائها بمشروعاتها المختلفة، أعلنت LMD عن توقيعها مذكرة تفاهم مع شركة أورنج مصر للاتصالات لتزويد مشروعَي 3Sixty و One Ninety بمنطقة شرق القاهرة بمجموعة من خدمات الاتصالات والتكنولوجيا الذكية عبر خدمة Triple Play التي توفرها شركة أورنج.

أول مشروع بمصر يحصل على حق استخدام علامة تجارية عالمية في قطاعها السكني مثل W Residences Cairo



المساحات الخضراء والمفتوحة Urban Park ومنطقة مخصصة للأعمال التجارية. Cairo Design District في حين يتمتع مشروع 3Sixty بموقع فريد من نوعه بقلب الجولدن سكوير بالقاهرة الجديدة، يقام على مساحة 55 ألف متر مربع، بإجمالي استثمارات 4 مليار جنيه، والمشروع يضم وحدات متنوعة المساحات إدارية وعيادات ومطبات تجارية، كما تمتلك LMD عدد من المشروعات العقارية والتي يبلغ إجمالي استثماراتها 50 مليار جنيه، وكان آخر المشروعات التي أطلقتها الشركة مشروع "Steih8t" أول مشروع سكني ومتعدد الاستخدامات للشركة على مساحة 500 فدان بواحدة من أفضل المناطق بمنطقة شرق القاهرة ومشروع Zoya Ghazala Bay بمساحة 150 فدان بالساحل الشمالي بمركز منطقة سيدي عبد الرحمن.

أحدث الحلول في مجال المباني الإدارية والوحدات السكنية الذكية والتي تلعب دورًا كبيرًا لتوفير نمطًا رئيسيًا من أنماط الحياة الذكية المستدامة. يقدم مشروعَي 3Sixty و One Ninety صورة عصرية للمجتمعات العمرانية الشاملة، ويقام One Ninety بموقع استراتيجي وحيوي للغاية بأول شارع التسعين الجنوبي بالقاهرة الجديدة، على مساحة 13.5 فدان، بإجمالي استثمارات 8 مليار جنيه وبعد أول مشروع بمصر يحصل على حق استخدام علامة تجارية عالمية في قطاعها السكني مثل W Residences Cairo، والذي يعد أول تواجد لها في إفريقيا بالكامل بإجمالي عدد 300 وحدة وتتنوع الوحدات بيت شقق فندقية وفيلات وبنتهاوس، إلى جانب أشهر الفنادق W Cairo و Aloft Hotels و Autograph Collection Hotels ومنطقة

المنطقة من مختلف العملاء. فيما قال هشام مهران، نائب الرئيس التنفيذي لقطاع الأعمال لشركة أورنج مصر، سعداء بالتعاون مع كيان كبير مثل شركة LMD لتكون المزود والمشغل لخدمات الاتصالات بمشروعاتها المتميزة والتي تقدم بعد جديد للمشروعات الذكية المتكاملة في مصر، وسوف نسعى لتوفير أفضل الخدمات لمشروعَي 3Sixty و One Ninety معتمدين على خبرتنا الطويلة والمهارات العالمية التي تتمتع بها أورنج لتقديم أعلى مستوى من خدمات Triple Play، والتي تعمل على توفير أحدث حلول الاتصالات المتكاملة وتقديم جميع الخدمات الرقمية التي تيسر حياة المقيمين بالمجتمعات العمرانية الذكية لتحسين جودة الحياة بها وفقًا لأحدث المواصفات العالمية، ذلك بالإضافة إلى قدرات أورنج في تقديم

3Sixty و هما تطبيق عملي لذلك، مؤكدا حرص الشركة منذ بداية تنفيذها على التعاون مع كبريات الشركات العالمية في كل جزء منهما، إضافة إلى ما يتمتع به هذين المشروعين من موقع فريد من نوعه بقلب منطقة شرق القاهرة وتصميمات عبقرية حرصنا على أن تتكامل بها جميع عناصر الاستدامة من بنية تحتية تكنولوجية وخدمات ومرافق تدار بأحدث المعايير العالمية بما يضمن حياة مستقرة لسكاني المشروع وبيئة عمل صحية يستطيع من خلالها أصحاب الأعمال تحقيق أعلى إنتاجية وتحقيق أعلى العوائد الاستثمارية، لم نكتفي بذلك بل راعينا أن يشمل كلا المشروعين منطقة تجارية متكاملة توفر متعة حقيقة لروادها. كما ستكون شركة أورنج مسؤولة عن تقديم خدمات Wi-Fi لمنطقة البيع بالتجزئة بالمشروعين مع تحليل بيانات كاملة وتحليلات تسويقية حول رواد هذه

منظومة متكاملة تشمل وضع مخططات رئيسية وتصميمات عصرية، إضافة إلى مجموعة متكاملة من الخدمات باستخدام أحدث التقنيات والتطبيقات التكنولوجية بكافة مشروعاتنا، من خلال التعاون مع أفضل الخبراء في كل المجالات لضمان تقديم أفضل خدمة لعملائنا مع الاهتمام التام بتطبيق الاستدامة بمشروعاتنا والعمل على توفير الطاقة لتكون هذه المشروعات مثالا حقيقيا للمجتمعات العمرانية الذكية التي تضمن لقاطنيها حياة عصرية تتكامل بها كافة عناصر الخصوصية، وأضاف أن تعاوننا مع شركة أورنج ليس الأول بل هو امتداد لتعاون مستمر كواحدة من أفضل الشركات في مجال خدمات الاتصالات عالية الجودة وهو ما يجعلها الاختيار الأمثل لتحقيق التكامل بين الشركتين. وأشار «سلطان» إلى أن مشروعَي One Ninety

بموجب الاتفاق بين LMD أورنج سوف تتاح خدمات Triple Play للمنطقة السكنية لتوفير خدمات الإنترنت المنزلي والتليفون الأرضي والبيث التلفزيوني عبر الإنترنت IPTV، كما سيتم تقديم خدمات Wi-Fi للقاطنين بالمنطقة السكنية، وتزويد منطقة الأعمال بخدمات الإنترنت فائق السرعة وخدمة VPN لنقل البيانات بأمان تام وخدمات الاتصال الدولي وتطبيقات SD-WAN وحلول تبادل البيانات M2M إلى جانب الخدمات الصوتية مثل التليفون الثابت وخدمة ال IP phone وغيرها من الخدمات التكنولوجية المتقدمة التي تيسر منظومة العمل وتحسن من كفاءة العمليات التشغيلية. قال المهندس عمرو سلطان، الرئيس التنفيذي لشركة LMD، نعتد بمشروعاتنا على توفير كل عناصر الراحة والرفاهية وتوفير مستوى معيشة رفيع المستوى وغير مسبوق لعملائنا من خلال

تعاون مثمر

«تطوير مصر» تسند أعمال مقاولات في «المونت الجلالة» لشركة الخرافي ناشيونال



وتعليمية كجزء من المشروع في المراحل المتقدمة.

وينفذ مشروع المونت الجلالة بموقع استراتيجي بالقرب من الطرق والمحاور الرئيسية والمشروعات القومية الكبرى، وتصميم مميز على ساحل البحر الأحمر يتيح لكل الوحدات رؤية متميزة أما للبحر أو الكريستال لاجون وجبال البحر الأحمر، كما يأتي ذلك في ضوء ثقة «تطوير مصر» بالاقتصاد المصري، مما شجعها لضخ استثمارات ضخمة لزيادة الناتج القومي وتوفير المزيد من فرص العمل.

قال الدكتور أحمد شلبي، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر، إن إدارة الشركة اختارت إسناد أضخم عقد مقاولات في تاريخ «تطوير مصر» لشركة الخرافي ناشيونال؛ بهدف زيادة معدلات تسليم الوحدات لعملائها من 1500 إلى 2000 وحدة سنوياً.

ومن جانبه، قال المهندس باهر أيوب، نائب أول الرئيس والرئيس التنفيذي للمشروعات وعضو مجلس إدارة شركة شركة تطوير مصر. وقع الاختيار علي شركة الخرافي ناشيونال لما لديها من باع طويل في تنفيذ المشروعات القومية الضخمة بمعدلات قياسية وجودة عالمية، مما سينعكس على تنفيذ مراحل مشروع المونت الجلالة بالشكل المخطط له. فيما أشار المهندس إيليا صابر، المدير التنفيذي لشركة الخرافي ناشيونال، إلى أن إطار التعاون مع شركة تطوير مصر يفتح آفاقاً جديدة ويعد إضافة بناءً للشركتين مما سينعكس بالتأكيد على تقدم ونجاح المشروع والذي يعد خطوة في طريق التعاون المستمر والناجح في المستقبل. كما أكد على إنهاء الأعمال الموكلة لشركة الخرافي ناشيونال وانجازها طبقاً للجدول الزمنية المتفق عليها وهذا لما للشركة من قدرات ضخمة وموارد وكفاءات أهلتها دائماً لإنجاز المشاريع القومية والعملقة بمعدلات تنفيذ قياسية وجودة عالمية.

ويتمتع المشروع بموقع متميز في العين السخنة وقريب من العاصمة الإدارية ومن محور قناة السويس ومن مدينة الجلالة، والتي أصبحت نقطة التنمية في شرق مصر، وتم نحت المشروع بأكمله في جبال الجلالة بتصاميم مستوحاة من مدينة بورتوفينو بإيطاليا، كما يحتوي المشروع على أول كريستال لاجون مقامة على الجبل في العالم، ويضم «Base Camp» وهو منتجع جبلي لتسلق الجبال تم إنشاؤه من قبل المتسلق والمغامر الشهير عمر سمرة، وبدأ تشغيله تجريبياً إضافة إلى أنشطة تجارية وترفيهية عديدة، كما يتم دراسة إنشاء مشروعات إدارية



أحمد شلبي: الاتفاقية تتيح زيادة معدلات تسليم الوحدات من 1500 إلى 2000 وحدة سنوياً



في ظل تزايد الطلب على مشروع المونت الجلالة بمدينة العين السخنة، وقعت شركة تطوير مصر اتفاقية مع شركة الخرافي ناشيونال لإسناد أعمال مقاولات بالمشروع بقيمة 1.5 مليار جنيه، لتسريع وتيرة الأعمال الإنشائية بمراحل المشروع المختلفة.

ستتولى شركة الخرافي ناشيونال تنفيذ أعمال إنشائية ضخمة بمراحل مشروع المونت الجلالة المختلفة أبرزها: مرحلة «فيا» التي تمتد على مساحة 16 فدائاً وتتميز بطراز معماري فريد يضاهي الجزر اليونانية وأسلوب إنشائي وهندسي يشبه جزيرة سانتوريني الشهيرة وتضم 504 وحدة تطل جميعها على مياه البحر الأحمر الساحرة، وثلاث مراحل من منطقة «مايستا» والتي تعتبر أعلى نقطة في المشروع على ارتفاع 210 متر فوق سطح البحر مما يوفر أجواءً مناخية رائعة وإطلالة ساحرة على البحر، كما تحاط هذه المنطقة بسور خاص لمنح الخصوصية لسكانها.

كما تتضمن الاتفاقية بدء أعمال تنفيذ مرحلة سيستيانا التي تعتبر من أكثر المراحل الحصرية والفاخرة في المونت جلالة، تقام على مساحة 13.5 فدان تضم 58 وحدة فقط بين فيلات وتوين هاوس بمساحات متنوعة من 205 حتى 500 متر مربع بارتفاع عن سطح البحر يتراوح بين 98 إلى 128 متر، وتطل كل الوحدات على البحر والكريستال لاجون، كما تضم «كلوب هاوس» وحمام سباحة ومنطقة ألعاب للأطفال، وهي أيضاً مرحلة مسورة داخل المشروع.

يقع مشروع المونت الجلالة بمنطقة جبال الجلالة بالعين السخنة على مساحة 2.2 مليون متر مربع (535 فدائاً)، ويضم المشروع 10 آلاف وحدة متضمنة عدداً من الوحدات الفندقية، بالإضافة إلى عدد من الفنادق العالمية.

بصمة مميزة

خطة توسعية طموحة لشركة TLD-The Land Developers
 عمر الطيبي: نقدم منتجات عقارية مختلفة ومتميزة
 تماشيًا مع جهود الدولة في التطوير العمراني



تستهدف شركة TLD-The Land Developers التوسع في السوق العقاري المصري خلال الفترة المقبلة، من خلال خطة توسعية طموحة بشرق وغرب القاهرة، لتقديم منتجات عقارية مختلفة ومتميزة تواكب التغيرات السوقية، تماشيًا مع جهود الدولة في التطوير العمراني في إطار خطة مصر 2030 والمخطط الاستراتيجي القومي للتنمية العمرانية بمصر 2052 بحسب عمر الطيبي، الرئيس التنفيذي لقطاع التشغيل لشركة TLD-The Land Developers.

أرجع عمر الطيبي تحريك الأسعار بمشروع «أرمونيا» بالعاصمة الإدارية الجديدة، إلى أن الشركة كان لها رؤيتها ورفعت الأسعار بنسبة 35%، قبل تحرير سعر الصرف، مشيرًا إلى أن تداعيات التضخم ظهرت بالفعل في النصف الثاني 2021 وتحديدًا بعد رفع الفيدرالي الأمريكي سعر الفائدة، وهنا بدأ التركيز أكثر في الأحداث العالمية، خاصة أن مصر تستورد كثير من المواد الخام التي تدخل في الصناعة المرتبطة بالبناء، وقال لدينا هناك قسم خاص في الشركة لمتابعة التطورات التي تحدث في العالم، التي من الممكن أن تؤثر علينا على المدى البعيد، خاصة أن السداد في مشروعاتنا يصل إلي 7 و8 سنوات، لذلك لدينا من دراسة نسب المخاطر التي تتغير كل فترة حسب متغيرات السوق.

ولفت «عمر الطيبي» إلى أنه منذ بداية ارتفاع الفوائد وبعد دراسة تأثيره على التكلفة الإنشائية بدأنا نحدد نسب المخاطر المناسبة، ورفعنا السعر بما يتناسب مع المخاطر، وبعدها جاء تحرير سعر الصرف الثاني والثالث، ولم نرفع الأسعار بأكثر من 10% على مدار عام، بالإضافة إلي 35% قبل التويعم ليصل إجمالي الزيادة 45%، بما يحافظ



سعر العقار المصري أقل من المثل له
 بالخارج مما يشجع الأجنبي على الشراء

لأنها تحمل أكبر نسبة مخاطر، والثاني أدوات التمويل بسبب تغيرات أسعار الفائدة المستمرة خلال الفترة الأخيرة، ولابد أن يعمل المطور بوتيرة سريعة تحسبًا لتأثيرات هذه المخاطر خلال مراحل التنفيذ. وأكد «عمر الطيبي» أن الشركة تعمل طبقًا للجدول الزمني المحدد في مشروع أرمونيا في كل المراحل التي تم طرحها وبيعها، وسيتم تسليم أول مرحلة بالكامل شهر يونيو 2023، وعددهم 350 وحدة، وبخلاف 700 وحدة سكنية تحت الإنشاء حاليًا، من إجمالي 1000 وحدة تم بيعها. ومن جانب التمويل، قال أن الشركة في المراحل الأخيرة في الاتفاق مع أحد البنوك في مصر، على تمويل جانب من إنشاءات المشروع لسرعة التنفيذ.

وعن مشروع سهل حشيش، قال الرئيس التنفيذي لقطاع التشغيل لشركة TLD-The Land Developers أن الشركة في مرحلة التعاقد مع المقاولين للبدء في الإنشاءات يناير 2023، بما يعادل 200 مليون جنيه في المرحلة الأولى لتنفيذ 45 وحدة كمرحلة أولى. وتصل إجمالي مساحة المشروع إلى 45 ألف متر مربع، مقسم إلي 85 فيلات مستقلة، توين أو تاون هاوس، بالإضافة إلى 60 شقة فندقية.

وأشار «عمر الطيبي» إلى أن تحسن مركز مصر على مؤشرات السياحة العالمية بشكل ملحوظ خلال الفترة الماضية، حتى من قبل الأزمة بين روسيا وأوكرانيا والأزمات العالمية وارتفاع سعر الطاقة وغيرها، عزز من اتجاه مصر للاستثمار في المناطق السياحية بشكل عام، لذلك كانت هناك نية للشركة للتوجه للاستثمار في مشروع سياحي سكني، وتفكيرنا ليكون أول مشروع للشركة في سهل حشيش لأنه خليج ليس له مثل في أي مكان بالعالم، كما أن المناخ في البحر الأحمر

معتدل أغلب أيام العام، مما يجعل التفكير في تملك وحدات سكنية بسهل حشيش فكرة جذابة بشكل عام للمصريين والأجانب أيضا الذين يبحثون عن وجهة تصلح لهم طوال العام، كما أن هناك توجه خلال الفترة الأخيرة لتملك وحدات بالبحر الأحمر، وهو ما شجعنا بعد دراسة وقراءة المشهد وعودة السياحة من جديد للعودة للاستثمار في القطاع السياحي، مشيرًا إلى أن واحدة من الأسباب التي تغش السياحة أيضا سعر الصرف، خاصة أن العقار المصري، أصبح سعره أقل بكثير من المثل له بالخارج، وهو ما يشجع الأجنبي الذي تعود علي السياحة في مصر، من شراء وحدة فندقية وسكنية في مصر.

وأضاف لذا أطلقنا Bayou il في سهل حشيش بالبحر الأحمر، بحجم استثمارات كلية للمشروع بلغت نصف مليار جنيه. وهو مشروع سكني فندقي ساحلي، يتم تطويره على مساحة 45 ألف متر مربع، ويأتي المشروع في إطار خطة الشركة التوسعية بالقطاع العقاري والاستثمار في وجهات جديدة تماشيًا مع أهداف الدولة للتنمية السياحية وخطة التنمية العمرانية. وهو مشروع فندقية سكنية ومنتج عقاري غير مسبوق يستهدف دعم ملف السياحة والتصدير العقاري وتحفيز حركة السياحة وجذب رأس المال الأجنبي بمنطقة البحر الأحمر، مضيًا أن قطاع الإسكان السياحي يشهد رواجًا لرغبة العملاء في امتلاك وحدات بالمناطق الساحلية، والتي ستكون وجهة لهم طوال العام.

يضم المشروع 85 وحدة ما بين فيلات مستقلة، توين أو تاون هاوس، بالإضافة إلى 60 شقة فندقية، بتصميم عالمي من شركة L35 Madrid، كما يقدم مشروع Bayou il فيلات كاملة التشطيب على أعلى مستوى مع حمامات سباحة خاصة

4
 مليار جنيه محفظة
 استثمارات الشركة..
 ومحفظة الأراضي 52 فدان

500
 مليون جنيه مبيعات خلال
 عام 2022. وتوسعات
 بشرق وغرب القاهرة خلال
 الفترة المقبلة

بجميع الفيلات وشقق فندقية مفروشة بالكامل، بالإضافة إلى حمام سباحة كبير، ومطعم بجانب حمام السباحة، صالة ألعاب رياضية ومنتج صحي. كما يعتمد تصميم المشروع على جودة المساحات المشتركة والمناظر الطبيعية والمساحات الخضراء ويوفر التصميم شبكة متكاملة من الشوارع المخصصة للمشاة جنبًا إلى جنب مع منتزه promenade مركزي بمساحات شاسعة من الحدائق والخضرة يغطي عليها البحيرات المائية. يقع Bayou il في موقع استراتيجي بسهل حشيش وهو المشروع الوحيد في المنطقة الذي يوفر مدخل مباشر للشاطئ خاص بالملك، كما يبعد المشروع 9 دقائق فقط من مدينة سهل حشيش القديمة، و6 دقائق من المارينا.

ويحرص المشروع على الالتزام بكافة الاعتبارات البيئية واعتبارات الاستدامة حيث أن تصميم المشروع مستوحى من البيئة المحيطة ليتعايش ويتكامل داخل هذه البيئة، وينعكس ذلك في كافة مكونات المشروع وكافة المواد المستخدمة في البناء بألوانها وخاماتها ليكون مشروع مستدام مع الطبيعة الخلابة بدون أي تأثير بشري أو سلبي على البيئة.

وأضاف عمر الطيبي أن الشركة استطاعت خلق بصمة مميزة في السوق العقاري المصري خلال فترة وجيزة، مدعومة بخبرات شركة الطيبي للتطوير العقاري بالسوق المصري الممتدة لأكثر من 16 عام منذ 2006 وهو الأمر الذي عزز من قدرات TLD لتصبح واحدة من الشركات الرائدة في القطاع العقاري، ووصلت محفظة استثمارات الشركة حتى الآن إلى 4 مليار جنيه ومحفظة أراضي بحجم 52 فدان موزعة بين مشروع أرمونيا بالعاصمة الإدارية ومشروع Bayou il بسهل حشيش.

استراتيجية جديدة

«غرفة التطوير العقاري»

تستعرض استراتيجية العام الجديد



المستشار أسامة سعد الدين: نستهدف إضافة 350 عضوية جديدة للغرفة خلال 2023

الشركات العقارية من الجهات المختلفة، وذلك بالإضافة إلى المشاركة في عدد من الفعاليات الهامة التي استعرضت خلالها الشركات أبرز مشروعاتها ومنتجاتها العقارية المختلفة. وأوضح أن الغرفة نجحت خلال العام الماضي من المشاركة في عدة فعاليات منها المشاركة في الملتقى والمعرض الأول للصناعة بجناح على مساحة 500 متر ضمن فعاليات المعرض، بمشاركة حوالي 14 شركة تطوير العقاري، موضحا أن الشركات استعرضت مشروعاتها المختلفة التي تعكس الطفرة العمرانية التي تشهدها مصر حاليا. والمشاركة في المؤتمر السنوي للاتحاد الأفريقي لتمويل الإسكان في نسخته 38، وهو إحدى الفعاليات الهامة التي حرصت الغرفة على التواجد بها. ونوه إلى أنه من المستهدف خلال 2023 إضافة 350 عضوية جديدة للغرفة، حيث يبلغ عدد الأعضاء الحاليين في الغرفة 862 عضواً دائماً، كما أصبح عدد الشركات تحت التأسيس 1908 شركات، كما أن عدد الشركات تحت الفحص بهيئة الاستثمار بلغ 4668 شركة. وأكد أن الغرفة دائمة الدراسة لوضع السوق العقاري والظروف الاقتصادية المحيطة بالقطاع وتأثيرها على عمل الشركات، مع المتابعة المستمرة لطلبات الشركات العقارية والتنسيق المستمر مع باقي الأطراف المرتبطة بالسوق العقاري لدراسة مطالب الشركات والتعامل السريع معها للحفاظ على حركة الشركات العقارية.

الراهن لملف تصدير العقار، وتقييم الوضع الحالي لهذا الملف والتحديات التي لا تزال قائمة أمامه، وكذلك أبرز الجهود المطلوبة لتنشيطه، باعتباره آلية هامة تحتاجها الدولة حالياً لتوفير عملة صعبة. والمشاركة بالمناقشات والجلسات الحوارية وإصدار تشريع من وزارة المالية لتخفيف الضرائب على الوحدات المؤجرة في المولات والمراكز التجارية من 14 إلى 1%، وهو ما يفيد العملاء المستثمرين في هذه المحلات التجارية ويفيد أصحاب المولات، ويساهم في جذب مستثمرين جدد لهذا النوع من المشروعات الاستثمارية. بالإضافة إلى تشكيل لجنة لدعم المطورين العقاريين في التعامل مع الجهات الحكومية وحل مشكلات القطاع، وتم الاستعانة في هذه اللجنة بالمسؤولين المختصين بالدولة كخبراء لدراسة المشكلة من كافة محاورها والوصول لحلول جذرية لها. أما عن أبرز ملامح المسؤولية المجتمعية للغرفة خلال العام المنصرم: فقد تبرعت الغرفة بمبلغ مليون جنيه لصالح الأسر الأكثر احتياجاً وذلك في إطار مسؤولية مؤسسات الدولة تجاه المجتمع ودعمها للأسر الأكثر احتياجاً، حيث إن فكرة المسؤولية المجتمعية قائمة على النهوض المجتمعي ككل، وتحسين كافة الظروف المعيشية والاقتصادية. وتابع المستشار أسامة سعد الدين، المدير التنفيذي لغرفة التطوير العقاري، إن الغرفة قامت بجهود قوية خلال العام الماضي لتلبية مطالب

استراتيجية خاصة بالسوق العقاري، هو أحد العوامل التي تعزز المناقشة المستمرة لوضع القطاع للحفاظ على استمرار عمله. وأشاد بالدور الحيوي لهيئة المجتمعات العمرانية وسرعة إصدار الترخيص والقرارات الوزارية للمشروعات، بحيث أصبح ما يتم إصداره في شهر يعادل ما كان يتم إصداره في سنة كاملة في وقت سابق، وحالياً أصبح يتم إصدار نحو 220 قراراً وزارياً سنوياً وهو رقم ضخم يساهم في زيادة معدلات التنمية ويدعم النشاط الاستثماري ويجذب مستثمرين جدد للقطاع العقاري. ولفت إلى أن القطاع العقاري قطاع استراتيجي واعد يساهم بنحو 20% في الناتج الإجمالي المحلي، كما يساهم في توفير حوالي 5 ملايين فرصة عمل، ويعد محورياً أساسياً في خطة التنمية العمرانية الشاملة التي تنفذها الدولة حالياً في كافة أنحاء الجمهورية. وقال إن الغرفة نجحت في تحقيق العديد من الإنجازات خلال العام المنتهي، وهي: موافقة مجلس الوزراء على منح مهلة إضافية للتنفيذ لمدة 6 أشهر للشركات العقارية بدون احتساب أي غرامات في التأخير، نتيجة التغييرات الاقتصادية العالمية التي أثرت على القطاع، وهو ما تم بناء على طلب تقدم به المهندس طارق شكري، رئيس مجلس إدارة غرفة التطوير العقاري لمجلس الوزراء ووزارة الإسكان والمرافق والمجمعات العمرانية، مما يجعله مكسباً إضافياً نجحت الغرفة في تحقيقه للقطاع العقاري بالكامل. وعقد اجتماعات مع رئيس الوزراء ومسؤولي البنك المركزي والمطورين العقاريين لوضع آلية خاصة بتغيير فلسفة التمويل العقاري في البنوك، لتكون قائمة على ضمانات الوحدة وليس قدرة المشتري الائتمانية، وهي خطوة هامة تساهم في تنشيط ملف التمويل العقاري بالكامل. كما تم عقد اجتماعات متكررة لمناقشة الوضع

التسويق المحلي والخارجي، ولمراعاة توجهات العملاء المتزايدة للاعتماد على التسويق الإلكتروني. وأكد ضرورة التركيز على متابعة إجراءات قانون الاتحاد المصري للمطورين العقاريين وتجنيد كافة إمكانيات الغرفة حتى يظهر هذا الكيان الجديد، والذي يعول عليه القطاع بالكامل لوجود كيان قانوني مسئول عن هذا القطاع. ومخاطبة وزارة الإسكان حول موقف مبادرات التمويل العقاري بفائدة 3 و8% من البنك المركزي لوزارة المالية، بحيث يتم استيضاح موقف هذه المبادرات ووجود تغييرات في تطبيقها أم لا. وأشار إلى وضع دليل عقاري يشمل كافة المطورين العقاريين مع تصنيفهم بحسب القدرات المالية والفنية وسابقة أعمال كل شركة، وهو ما يفيد السوق العقاري ويفيد العميل في معرفة المطور الذي يقوم بالشراء منه، مما يحافظ على قوة السوق العقاري. كما استعرض مجلس إدارة غرفة صناعة التطوير العقاري باتحاد الصناعات المصرية أبرز النجاحات التي حققتها الغرفة خلال 2022، اعتماداً على المتابعة المستمرة للتطورات السوقية، والتعاون المستمر مع لجنة الإسكان بمجلس النواب، والدعم الحكومي لمناقشة أبرز التحديات التي تواجه السوق العقاري، وذلك خلال المؤتمر الصحفي الذي انعقد بمقر الغرفة في اتحاد الصناعات. قال المهندس طارق شكري إن الغرفة تعمل بكامل جهودها لدعم شركات التطوير العقاري العاملة بالسوق، ومساعدتها في مواجهة أي تحديات، وذلك بالتعاون مع الجهات المعنية لحل أي مشكلات تواجه القطاع، مضيفاً أن الدعم الحكومي غير المسبوق للقطاع العقاري، ووجود تعاون مع الحكومة بكافة أجهزتها المعنية، هي عوامل داعمة لجهود الغرفة، كما أن مناقشة الحكومة للمطورين العقاريين قبل اتخاذ قرارات

طارق شكري: إنجازات قوية للغرفة خلال 2022 وخطط طموحة للعام الجديد

الفترة الحالية وسد الفجوة بين سعر البيع والقدرة الشرائية للعملاء. كما ستعمل الغرفة على وضع آليات غير تقليدية وإزالة المعوقات حتى يتم استغلال الفرص الواعدة للمنافسة العالمية من خلال تصدير العقار، مشيراً إلى أن ملف تصدير العقار أحد الملفات الرئيسية أمام الغرفة في العام الجديد لدعم السوق العقاري والاقتصاد المصري بالكامل. كذلك التحضير لعمل معارض دولية للقطاع لتسويق تصدير العقاري، بحيث يتم اختيار المعارض التي يتم من خلالها تسويق النهضة العمرانية في مصر، والتعريف بتميز المنتج العقاري المصري، مؤكداً دعم خطط الشركات العقارية لتحقيق التوازن بين تكلفة التنفيذ وأسعار البيع وقدرتها على مواصلة تسويق مشروعاتها دون توقف. وأشار رئيس مجلس إدارة غرفة صناعة التطوير العقاري باتحاد الصناعات المصرية إلى استمرار العمل على تغيير فلسفة التمويل العقاري في البنوك، لتكون قائمة على ضمانات الوحدة وليس قدرة المشتري الائتمانية، وهي خطوة بدأت الغرفة العمل عليها خلال 2022 وتستمر في مناقشتها والتواصل مع الجهات المعنية بها خلال 2023. كذلك البحث عن سبل تفعيل البيع الإلكتروني للعقار والاستعانة بالشركات المتخصصة في هذا الشأن، باعتبار التسويق الإلكتروني إحدى أدوات

«وضعت غرفة صناعة التطوير العقاري باتحاد الصناعات المصرية ملامح استراتيجية عمل العام الجديد، لسرعة تحقيق إنجازات بعدد من الملفات، ما يفيد السوق بالكامل ويعظم عوائد التنمية العمرانية، حسبما قال المهندس طارق شكري، رئيس مجلس إدارة غرفة صناعة التطوير العقاري باتحاد الصناعات المصرية، ووكيل لجنة الإسكان بمجلس النواب. أكد أن الغرفة مستمرة في عقد اجتماعات للوقوف على أبرز التحديات التي تواجه الشركات العاملة بالسوق، ومخاطبة الجهات المعنية وتقديم مقترحات والتوصل لحلول لهذه التحديات، ومتابعة العمل على الملفات المختلفة لحين التوصل لحل يحقق التوازن بين مصلحة كافة الأطراف العاملة بالسوق، ويدعم استمرار نشاط هذا القطاع الواعد. ومن أبرز الملفات التي ستعمل عليها الغرفة، ارتفاع أسعار مواد البناء وتأثيرها على تكلفة التنفيذ وأسعار البيع للشركات العقارية في ظل ثبات القدرة الشرائية، واقتراح حلول ومقترحات لتقديمها إلى وزارة الإسكان والمرافق والمجمعات العمرانية. ومن ضمن الحلول المقترحة زيادة فترة تنفيذ المشروعات لتقليل المخاطر الناتجة عن ارتفاع أسعار مواد البناء. وأضاف المهندس طارق شكري كما سيتم بدء مناقشات مع غرفة مواد البناء لتدشين تطبيق إلكتروني يتم وضع أسعار مواد البناء عليه، بحيث يتم من خلاله وضع أسعار استرشادية ونهائية لحماية السوق والشركات من وجود ارتفاعات غير مبررة في أسعار مواد البناء. ومن ضمن الملفات التي ستعمل عليها الغرفة خلال العام المقبل، وضع آليات جديدة بالتنسيق مع الجهات التمويلية والبنك المركزي ومجلس الوزراء بشأن التمويل العقاري للقطاع بفائدة أقل وإجراءات أسهل، وأشار «شكري» إلى أن التمويل العقاري يعد الآلية المناسبة لدعم السوق خلال

«أرك بلان» للاستشارات الهندسية.. رواد التخطيط أحمد عاشور: وضع مخطط تطوير محافظة الأقصر بالكامل وسط تحديات كثيرة

«تاريخ حافل بالإنجازات بدأ منذ عام 1980 بتأسيس مكتب «أرك بلان» للاستشارات الهندسية، على يد أستاذ العمارة والتخطيط العمراني بجامعة عين شمس، الدكتور المهندس أيمن عاشور، وعلى مدي 42 عاما من العمل المتواصل داخل مصر وخارجها، أصبح من أكبر المكاتب للاستشارات الهندسية، وساهم في العديد من المشروعات الكبرى سواء في مصر والدول العربية.»

تصميم ثلاث مدن في عمان.. وتخطيط المنطقة الصناعية الرابطة بين ثلاث دول بالخليج

لتحسين حياتهم المعيشية، وحماية الآثار والتي تعد ثروة تاريخية لمصر من السرقة، وهو كان التحدي الأكبر.

وذكر «عاشور» أن طريق الكباش الذي تم افتتاحه العام الماضي تحت مرئي ومسمع العالم، ولفت الأنظار للكنوز التي تمتلكها مصر بحضور الرئيس عبد الفتاح السيسي، الذي قام بنفسه بافتتاحه واهتم بمتابعة خطوات تطويره، كان من ضمن مخطط المحافظة.

وأشار إلي أن المحافظة كانت قبل التطوير عبارة عن عشوائيات، والمخطط العام للمحافظة وضع عام 2002، وبدأنا في المتابعة والإشراف بعد وضع المخطط خلال تولي اللواء سمير فرج محافظ المدينة، واستمر العمل حتي 2009، وبعد أن ترك اللواء فرج المحافظة توقف العمل، وظل جزء من المخطط الذي قمنا بوضعه دون تنفيذ، ثم تم الاستئناف وتطوير طريق الكباش

أول محافظ للأقصر بعد فصلها إداريا من محافظة قنا آنذاك، وهو صاحب فكرة تطوير المحافظة التي كانت عاصمة مصر القديمة، وتحتها كنوز من العصر الفرعوني..

وأضاف كان لابد من إقناع سكان المحافظة بمثابة حجر الأساس في تطوير المحافظة وواجه التحديات الكبيرة من سكان المحافظة، وأصر علي تطويرها وهو كان تحدي كبير آنذاك، وأضاف إيماننا من الدكتور أيمن عاشور ساهم مع المحافظ وتواصل مع عوائل ومشايخ وكبار أبناء المحافظة، لإقناعهم بفكرة التطوير وأهميتها للمدينة كمنقلة حضارية تتناسب مع العصر الحديث، من طرق وأسواق وبنية تحتية وغيرها، وكذلك إقناع السكان بالخروج من بيوتهم التي كانت عبارة عن عشوائيات وتحتها كنوز من الآثار المردومة تحت التراب وتقبل فكرة التطوير

البداية كما يقول المهندس أحمد أيمن عاشور، الرئيس التنفيذي لشركة «ارك بلان» للتطوير العقاري، أن مكتب «أرك بلان» للاستشارات الهندسية، تأسس عام 1980 برئاسة الدكتور المهندس أيمن عاشور، وبدأ بعدد محدود من المهندسين المتميزين، ثم أنتقل إلي خطوة أكبر مع بداية التسعينات، والتي قدمنا فيها مشروعات أكبر وشاركنا في مشروعات كبرى حصلنا عليها عن طريق مسابقات، وفرننا بمركز أول في كثير من المشروعات منها مبني شركة «دلنا للتأمين» علي سبيل المثال وهي من المشروعات التي يعتز بها دكتور أيمن عاشور، وكانت انطلاقة للمكتب الهندسي كبيرة بزيادة عدد المشروعات والمهندسين والموظفين بما يتناسب مع حجم الأعمال.

وتابع «عاشور» أن المرحلة اللاحقة كانت نقلة نوعية للمكتب الهندسي بالفوز كمكتب استشاري هندسي في وضع مخطط تطوير محافظة الأقصر بالكامل كتصميم وإشراف، وحصلنا في المسابقة أيضا علي المركز الأول، وبعد وضع المخطط الذي كان من الصعب تقبل سكان المحافظة فكرة التطوير وتغيير ملامح المحافظة، بما يتلاءم مع أهميتها كأكبر محافظة سياحية وثقافية في مصر تمتلك معظم الآثار المصرية القديمة، المقسمة إداريا إلي خمسة شياخات، تحت قيادة اللواء سمير فرج، الذي كان



وضع تصميم
المخطط العام
للعاصمة الإدارية
والإشراف علي
التنفيذ ضمن 4
مكاتب هندسية

صناعية داخل مصر منها علي سبيل المثال وليس الحصر، المناطق الصناعية بميت غمر، والصف وبها بالتعاون مع وزارة الاستثمار والهيئة الهندسية.

وفي عام 2016 وبعد التوسع العمراني في مصر، بقيادة الرئيس عبد الفتاح السيسي وإنشاء أول عاصمة إدارية في مصر وهي «العاصمة الإدارية الجديدة» توسعنا في أعمالنا وشاركنا بالتحالف مع كبري المكاتب الاستشارية في مصر، في وضع تصميم المخطط العام للعاصمة وكذلك الإشراف علي التنفيذ، لتكون أربع مكاتب هندسية واستشارية، ثم بعد ذلك تم تقسيم التخطيط والإشراف بين المكاتب الاستشارية الأربعة، ومنطقة «الداون تاون» كانت تخطيط وإشراف «أرك بلان»، كذلك حي R3 تصميم وإشراف علي التنفيذ، وكذلك مدينة الميديا سيتي بالعاصمة. كذلك محطة السوبر جيت للعاصمة وأتوبيس النقل الداخلي بالعاصمة.

قال أن من المشروعات المهمة التي لاقت إعجاب جماهيري، تصميم وإشراف تنفيذ محطة «عدلي منصور» التي تم افتتاحها في يولييه الماضي، بالقرب من موقف العاشر، وكذلك المحطة التبادلية للعاصمة، بين المترو والسكة الحديد والـ LRT الذي يوصل بالعاصمة الإدارية الجديدة ويمر بمدينة العبور، وبدر والشروق

المتحدة تم افتتاحه عام 2013، ومكتب أخر بدبي، ومكتب بالمغرب العربي تم افتتاحه عام 2019، ثم فرع آخر بسلطنة عمان افتتح عام 2012، وشاركنا في مشروعات متنوعة سواء تصميم أو تطوير، والمكتب عمرة ما يقرب من 10 سنوات في السلطنة ولنا سابقة أعمال كبيرة.

وأضاف عاشور أن من المشروعات الهامة خارج مصر، والتي قام مكتبنا بتخطيطها، والعمل كاستشاري لها المنطقة الصناعية التي تربط بين ثلاث دول بالخليج، وهي من المناطق الصناعية الكبرى، إضافة إلي تصميم ثلاث مدن في عمان، وحدائق كبري ومكتب عمان من المكاتب المتميزة بالخارج وحققنا إنجازات كبيرة، وأشرف علي مشروعات ضخمة استراتيجية.

وأشار «عاشور» إلي أن المكتب الهندسي الاستشاري خطط وأشرف علي مشروعات

بإرادة القيادة السياسية للدولة. وأضاف «عاشور» أن المكتب قام بوضع مخططات لمشروعات مهمة وذات قيمة تصميم وإشراف «أرك بلان» المكتب الهندسي للاستشارات الهندسية، منها علي سبيل المثال وليس الحصر، مبني بنك «البركة» بشارع التسعين، وكذلك تطوير ممشي محافظة الغردقة السياحي، وكذلك مشروع «دار مصر» مع هيئة المجتمعات العمرانية.. وغيرها من المشروعات المميزة، ومنها مشروعات قومية كبري.

وعن توسعات «أرك بلان» خارج مصر.. قال المهندس أحمد عاشور أن الدكتور أيمن عاشور بعد التسعينات قرر التوسع وفتح عدد من الأفرع للمكتب الهندسي خارج مصر، وصل عددهم حتي الآن 6 مكاتب، ومكتب في إنجلترا، ومكتب استشاري بالشارقة بدولة الإمارات العربية



أدوات رقمية

«وادي دجلة القابضة» تختار حلول RISE with SAP في مجال التحول الرقمي

31

مما ينعكس على المساهمة البناء لهذه القطاعات في مواكبة أهداف رؤية مصر 2030 وتحقيق أهداف التنمية الرقمية». من جانبه، قال المهندس رامي الحاج الرئيس التنفيذي لتقنية المعلومات لمجموعة شركات وادي دجلة، أن هذه الشراكة تقع ضمن الأولويات الاستراتيجية للمجموعة لتطوير أنظمة المعلومات والتحول الرقمي، لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا مع تأمين البيانات في ظل التحديات الكبرى أمام مخاطر اختراق أنظمة المعلومات، مع إتاحة الفرصة لإدارة نظم المعلومات لتطوير نظم البيانات التحليلية وجعلها في متناول صانعي القرارات بالشركة، والاستفادة منها في تحسين خدمات الشركة وتقديم أفضل الحلول لعملائنا». وأضاف واجهنا في السنوات السابقة تحديات كثيرة في ظل التغيرات العالمية، ومنها تحديات اقتصادية، وسياسية وأمنية؛ فكان أمر حتمي أن نسعى لحلول متقدمة بالشراكة مع شركة SAP لتحسين أداء إدارات العمليات اللوجيستية، وسلاسل التوريد، وإدارة التدفق النقدي والموارد البشرية، وسنظل دائماً نسعى لتقديم المشروعات التي تساهم في تطوير المجتمع المصري و في بناء مجتمع صحي وإنشاء مناخ جيد للتواصل الاجتماعي.

الوصول بالمنتجات والخدمات إلى الأسواق. وقال الدكتور ريمون عهدي، نائب العضو المنتدب لشركة وادي دجلة للتنمية العقارية، «تماشياً مع نهج شركة وادي دجلة للتنمية العقارية الجديد لتكون أكثر تقدماً، فقد قمنا بزيادة الإنتاجية عن طريق الاعتماد على التطورات التكنولوجية والتقنيات الجديدة ولم يكن بإمكاننا القيام بذلك بدون SAP»، واعتماداً على وحدات SAP المتكاملة والحلول المرنة، قمنا بحل السؤال المتداول: «كيف تدير عملك بسلسلة؟» وأضاف من خلال بناء مراحل تطور مشاريعنا التنفيذية كاملة وربطها على SAP، اكتسبنا رؤية للبيانات تسمح لنا بالمراقبة والتحليل والتحسين، مما جعل القرار لدينا أسهل». فيما قال محمد سامي المدير التنفيذي لشركة SAP مصر، تأتي شراكتنا مع وادي دجلة القابضة تويجاً للنجاح الكبير الذي حققناه في المرحلة الأولى من تعاوننا المشترك لترسيخ معايير التحول الرقمي وتحقيق الاستفادة لدى واحدة من أبرز شركات القطاع الخاص بمصر، نوفر للشركة عبر منصة «رايز ويز إس إيه بي» فرصة واعدة من شأنها دعم معدلات النمو لأعمالهم التجارية وتحقيق أهدافهم المستقبلية. أضاف نعي أهمية دورنا في توفير حلول ذكية للمنشآت الاقتصادية وقطاع الأعمال المصري،

استكمالاً لمسيرة التحول الرقمي وتعظيم الاستفادة من الأدوات الرقمية الحديثة في رفع كفاءة وجودة أنظمة التشغيل بما يتوافق مع رؤيتها المستقبلية، اختارت شركة وادي دجلة القابضة، الرائدة في إنشاء المرافق الرياضية والتطوير العقاري والمشروعات الصناعية، باقة حلول وتطبيقات منصة «رايز ويز إس إيه بي» (RISE with SAP)، من شركة SAP عملاقة التقنية العالمية. توفر الحلول السحابية الجديدة من SAP فرصة جيدة للطاقت البشرية في شركة وادي دجلة لمتابعة العمليات اللوجيستية والتحكم الكامل في العملية التشغيلية دون الالتفات إلى متابعة أنظمة عمليات إدارة الموارد البشرية وإصدار التقارير وآليات التشغيل وغيرها من آليات مراقبة وإدارة جودة العمل. وتوفر منصة «رايز ويز إس إيه بي» (RISE with SAP) لشركة وادي دجلة حل تخطيط الموارد المؤسسية والاستفادة من مزايا الحوسبة السحابية، علاوة على تقديم حلول مبتكرة لإدارة الموظفين وتحسين الرؤية والقدرة على التحكم في جميع العمليات والأنشطة، وتُعدّ «رايز ويز إس إيه بي» من المنتجات المصممة خصيصاً لتلبية متطلبات المؤسسات وتمكينها من إحداث التحول الحقيقي في أعمالها، وتسريع وقت



30

ليصل للعاصمة، وهي من المشروعات القومية الضخمة. بالإضافة إلى مدينة حدائق العاصمة، والتي وضعت المخطط العام لها، مؤكداً أن تاريخ المكتب كبير، وهدفنا المساهمة في التنمية الهندسية بالدولة، وثقة الجهات المختلفة بالدولة منحت لنا القوة والدعم في تقديم خبرات من كبرى المهندسين سواء في مصر، أو خارج مصر. وأضاف «عاشور» تعد شركة ارك بلان Archplan Developments من الشركات الصاعدة، حيث إنها خرجت من مكتب «ارك بلان» المتخصص في التصميمات المعمارية، وتتميز مشروعاتها بالدقة في التصميمات والتخطيط المثالي، وتسعى طوال الوقت إلى مواكبة التطورات التي تحدث في السوق العقاري وتقديم ما يحتاج إليه المستثمرون من وحدات ترضي طموحهم، وقد ساهمت تلك العوامل في أن تصبح واحدة من أهم شركات العقارات في مصر. وأضاف عاشور أن «أرك بلان»، أحد أبرز المطورين العقاريين في السوق المصرية ورائدة من رواد التخطيط والتنمية العمرانية، تهتم في رؤيتها بتطوير العاصمة الإدارية، علي نفس منهج مكتب «أرك بلان» للاستشارات الهندسية، التي رسمت وصممت المخطط العام للعاصمة

الإدارية الجديدة علي أسس الاستدامة الخضراء، وأن تكون مدينة ذكية تهتم بالمشاة والتشجير في المقام الأول، وتهتم الشركة بحقوق العميل ومصالحه علاوة على التزامها بالجدول الزمني لتنفيذ المشروعات» حسبما قال المهندس أحمد أيمن عاشور، الرئيس التنفيذي لشركة «ارك بلان» للتطوير العقاري. وقال «عاشور» أن الشركة أعلنت عن بيع جميع الوحدات الخاصة بمشروع الكور فيردى بالعاصمة الإدارية الجديدة والمقام على مساحة 3400 متر مربع. ويعد هذا المشروع هو أول مبنى في العاصمة الإدارية مستدام وصديق للبيئة وأول مبني في الشرق الأوسط يصمم وينفذ بفكرة urban Forest، بالتعاون مع المعماري الشهير ورائد في مجال الغابة الخضراء الحضرية «STEFANO Beori»، ويدمج المشروع بين أحدث التقنيات واحتياجات العملاء والمستثمرين حيث قام بتصميمه الاستشاري الهندسي العالمي استيفانو بويري مؤسس مبدأ كبرى المهندسين سواء في مصر، أو خارج مصر.

شركة بولاريس العالمية للمناطق الصناعية تعد أول منطقة صناعية متكاملة في مصر تحت مسمى «بولاريس»، وأنشأت عام 2007، كان أول عقد بنظام المطور الصناعي وأول منطقة صناعية لها في مدينة 6 أكتوبر، علي مساحة مليوني متر مربع، ثم حصلت علي قطعة أخرى بمدينة 6 أكتوبر أيضا عام 2008 بإجمالي مساحة 1.1 مليون متر مربع، ثم انقطع الطرح من الجانب الحكومي، حتي 2018 وبمجرد ما فتح الطرح حصلت الشركة علي قطعة أرض جديدة بمدينة السادات واستحوذت علي قطعة أرض بمساحة 1.4 مليون متر مربع، لتقترب محافظة الأراضي الصناعية التي تملكها شركة «بولاريس» في ثلاث مناطق صناعية إلي 5 مليون متر مربع.



تطوير وترفيق

«بولاريس العالمية للمناطق الصناعية» أول منطقة صناعية متكاملة في مصر

باسل شعيرة: نتفاوض حاليا مع الحكومة لتخصيص مساحة بالمنطقة الصناعية بمدينة أكتوبر الجديدة.



وتشغيلها بالفعل، «بوصلة 2» في مرحلة التنظيف والتسليم أول يناير 2023، و«بوصلة 3» حاليا تحت الإنشاء وتم بيعها بالكامل، وأخيرا «بوصلة 4» في مرحلة تجهيز الرخص الخاصة بها، كلاهما في مدينة أكتوبر، وتم تخصيص قطعة أرض أخرى في مدينة السادات تحت مسمى «بوصلة 5» وجاري بدأ الإجراءات في عمل الرخص الخاصة بها.

وحول التنمية في الصعيد، أشار نائب المدير العام لشركة بولاريس العالمية للمناطق الصناعية إلي أن الدولة هي من تدير ترفيق المناطق الصناعية بالصعيد، وطرح أراضي مدعومة من الدولة لجذب الاستثمارات بالصعيد، بحوافز مميزة، وهذا الأمر يصعب علي مطور صناعي من القطاع الخاص، لأن الأمر مكلف جدا، وفي النهاية القطاع الخاص هدفه تحقيق

مقارنة بإجمالي المساحة الفعلية. وعن المنطقة الصناعية بمدينة السادات قال تم الانتهاء من تطويرها وترفيقها، وتم بيعها بالكامل ومع بداية العام يبدأ التشغيل الفعلي للمنطقة.

وأضاف «شعيرة» تماشيا مع رؤية الدولة واهتمامها للصناعات الصغيرة والمتوسطة، خططنا لمشروع يناسب الصناعات المغذية تحت مسمى مشروع «بوصلة» لإنشاء وحدات صغيرة تبدأ من 400 مترا جاهزة للتشغيل، ويتم تسليمها جاهزة، ومن الممكن استخدامها كمصانع أو مخازن، وبفضل الله، نجحت التجربة ولاققت قبول كبير، ومتاح التوسع وفتح أكثر من وحدة ومضاعفة المساحة حسب رغبة العميل ونوعية الصناعة. مشيرا إلي أنه تم بيع كامل الوحدات بمدينة 6 أكتوبر «بوصلة 1» تم تسليمها

«ستتحول مصر لمنطقة استراتيجية عالمية كصناعة واستثمار، فمصر نمتلك المقومات الجاذبة، وبالفعل كما ذكرت الخطوة الأصعب من المرافق تمت، يتبقى التفعيل بخطوات جادة». بحسب تصريحات باسل شعيرة، مدير عام مجموعة «بولاريس العالمية للمناطق الصناعية» في مصر، وأضاف أن مصر بها خيرات كثيرة، وسوق جاذب وقوي وقوة شرائية ضخمة تصل إلي 120 مليون نسمة، وهناك رغبة جادة جدا من المستثمرين، ولكنه طالب بضرورة توفير إجراءات أكثر مرونة وتفعيل القوانين الجاذبة للاستثمار، مشيرا إلى اللغة الجادة من جانب الحكومة للاهتمام والتوجه بقوة للصناعة، ولكنه قال نحتاج الإرادة وتفعيل الحوافز الجاذبة والقوانين دون عراقيل استثمارية.

وأضاف باسل شعيرة أن الشركة ملتزمة بالتنفيذ، وبالفعل انتهينا من ترفيق وتخطيط وبيع وتسليم المناطق الثلاث قبل الجدول الزمني المحدد، وهو ما يميز الشركة في السوق المصري، وهناك مساحات محدودة جدا في منطقة بولاريس الدولية بمدينة 6 أكتوبر في حدود 40 إلي 50 ألف متر، وهي مساحة صغيرة

مدير عام مجموعة «بولاريس العالمية» للمناطق الصناعية مصر ستتحول لمنطقة استراتيجية عالمية كصناعة واستثمار



تقديمها لهيئة التنمية الصناعية، والهيئة اهتمت جدا بالدراسة وتم تعميمها علي باقي المناطق الصناعية بعد ذلك من ضمن الشروط، كنا حريصين علي عدم دخول الصناعات الملوثة للبيئة داخل بولاريس.

وعن رؤية الشركة. أكد أن تجربة الشركة في مدينة 6 أكتوبر والسادات جيدة جدا، ومنتظر فتح طرح تراخيص لمناطق صناعية جديدة، ولا نحدد مناطق محددة، ونحن كشركة نطلب مساحات أراضي مناسبة للتوسع خاصة بعد الانتهاء من ترفيق الثلاث مناطق التي حصلنا عليها، وأضاف أن الشركة تتفاوض حاليا مع الحكومة لتخصيص مساحة بالمنطقة الصناعية بمدينة أكتوبر الجديدة وهي منطقة واعدة جاذبة للاستثمار، ومنتظر آلية التعاقد التي تحددها هيئة التنمية الصناعية.

وعن التحديات التي تواجه المطور الصناعي.. قال أن أكبر تحدي كان فترة كورونا ثم حرب عالمية وتضخم، لكن حاليا لا يوجد مفر الخروج من النفق الحقيقي بالصناعة، واتجاه الدولة من قبل كورونا كان بشكل جاد متجه للاهتمام بالصناعة وجذب استثمارات ضخمة. وأكد أنه لا بد من أن نحجز لنا مكان في العالم، ولو لم ننتهز الفرصة الآن، سيكون الأمر صعب ونحن حققنا الصعب بعمل بنية تحتية وشبكة طرق ضخمة ومرافق، ونحن جاهزون للتوسع الصناعي الآن، والقياد السياسية جادة جدا في كل اللقاءات التي يتحدث فيها الرئيس عن أهمية الصناعة.

وعن الأضرار التي وقعت علي المصانع تأثرا بالادقتصاد العالمي. قال أنه بالطبع هناك مصانع توقفت، والبعض الآخر خفض حجم الإنتاج، ليس بسبب الطلب، ولكن بسبب عدم توافر العملة وتوقف الاستيراد لبعض مدخلات الإنتاج فهناك طلب ولا يوجد سلعة منتج، ولا يوجد مصنع واحد توقف بسبب ارتفاع الأسعار، بينما بسبب عدم وجود الخامات الكافية للتصنيع.

أرباح، وهو يبحث عن عميل جاد ويمتلك من الخبرة والملاءة المالية التي يستطيع البناء والتشغيل، خاصة أن الصناعة استثمار طويل الأجل، ونحن يهمنا العميل الجاد لنحافظ علي نسبة التشغيل والاستمرارية، فالمطور الصناعي يحصل علي قطعة أرض خام من الحكومة ويبدأ في التخطيط والمرافق وغيرها وتوفير الخدمات المناسبة، ثم يبدأ في بيعها.

وعن هيكل المساهمين بالشركة. قال أن هيكل المساهمين بالشركة ثلاثة هم شركة «مفيس» انجليزية، ومجموعة الزامل السعودي، وشركة سيالك «مصرية».

وعن إجمالي حجم محافظة الأراضي بالشركة.. قال «شعيرة» إن محافظة الأراضي ما يقرب من 5 مليون متر تم تطويرها وتسويقها بالكامل، بإجمالي حجم مبيعات ما يقرب من خمسة مليار دولار تم جذبها بهذه المناطق الصناعية الثلاثة، والعائد ليس داخل المنطقة الصناعية بولاريس فقط، وبينما التطوير يصل للمناطق المحيطة أيضا. ولفت إلي أنه لا يوجد مطور صناعي واحد لم ينجح في تطوير المنطقة التي تم تخصيصها له، ولكن الجودة فقط.

وعن آلية التسويق للمناطق الصناعية.. قال أن البداية تسويق للدولة، والحوافز والمميزات التي سيحصل عليها المصنع من هذه الدولة، ثم بعد ذلك يبدأ التسويق للمدن الصناعية المناسبة للنشاط، ثم المطور الصناعي والخدمات التي يقدمها.

وعن خدمات ما بعد البيع، قال أن هناك شركة متخصصة تشغيل وصيانة للمناطق الصناعية تم تأسيسها منذ 15 عاما، وهي التي تتولي التشغيل ما بعد البيع، والمصنع ليس له أي علاقة بما هو خارج مصنعة نحن نتولي كل شيء حتي باب المصنع.

وعن عدد ومساحات المصانع بالمناطق

الصناعية الثلاثة. قال «شعيرة» أن عدد المصانع فيما يقرب من 500 مصنع، والمساحات متنوعة هناك مثلا 200 مصنع يتراوح ما بين 300 إلي 500 متر تقريبا، وهناك 5000 متر وحتى 250 ألف متر للصناعات الكبيرة، ونحرص دائما علي اختبار الصناعات التي تتناسب مع بعضها في مكان واحد. وأضاف كل المصانع التي داخل أسوار المناطق الصناعية التابعة لشركة «بولاريس» جادة وتعمل بكامل طاقتها ولا يوجد مستثمر واحد يشتري قطعة بهدف التصنيع، هذا الفكر غير موجود تماما.

وعن مؤتمر المناخ.. قال أن استراتيجية الشركة من البداية تأسست علي فكر عالمي، ومن 15 عاما كان هناك اهتمام بدراسة الأثر البيئي، مع أساتذة متخصصين في جامعة القاهرة، وتم

تكامل لا تنافس

الشركة الشرقية «إيسترن كومباني» و«المتحدة للتبغ-UTC».. تكامل.. لا تنافس

بدء الشركة المتحدة للتبغ «UTC» تصنيع منتجات السجائر بعد حصولها على الرخصة الجديدة، لن يؤثر على إنتاج أو إيرادات الشركة الشرقية، وكنا ندرس متغيرات السوق منذ ثلاث سنوات.. بحسب هاني أمان، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للشركة الشرقية «إيسترن كومباني».. وقال أن الشركة لا تتنافس مع «المتحدة للتبغ UTC» الحاصلة على الرخصة الجديدة للدخان، بل هناك تكامل وتعاون بين الشركتين، مشيراً إلى أن رخصة السجائر الجديدة ألزمت الشركة الفائزة أن تساهم فيها الشرقية للدخان بـ 24% من رأسمالها، على أن تلتزم الشركة المتحدة بسداد قيمة الرخصة كاملة ولا تحسب حصة الشرقية للدخان منها، إضافة إلى أن الشركة المتحدة تعمل في أصناف مميزة وغالية السعر «السجائر الأجنبية» التي لا يتم إنتاجها تحت العلامة التجارية لـ «إيسترن كومباني» وعلي العكس الشركة المتحدة لن تنتج الأصناف الشعبية التي يتم إنتاجها من الشرقية «إيسترن كومباني».

هاني أمان: الانتهاء من نقل 24% من حصة الشرقية في الشركة الجديدة.. وأصبحنا شركاء في الأرباح

وأضاف هاني أمان أنه تم الانتهاء من إجراءات نقل ملكية حصة «إيسترن كومباني» في الشركة الجديدة بعد إجراءات عديدة وموافقات مختلفة من كل الجهات المعنية بالدولة.

تكامل.. لا تنافس

وحول الإجراءات التي ستتم بعد حصول الشرقية «إيسترن كومباني» على صك ملكيتها بنسبة 24% من الشركة الجديدة، أشار هاني أمان، إلى أن الشركة الشرقية «إيسترن كومباني» بعد الحصول على صك الملكية، أصبحت شريكاً في الأرباح بنسبة 24%، ويمثلها عضوان بمجلس إدارة الشركة «المتحدة للتبغ»، وهو ما منح الشركة فرصة للتواجد بشكل قانوني ورسمي في تشكيل مجلس الإدارة المكون من 7 أعضاء عضوان من الشركة الشرقية «إيسترن كومباني» وتم اختيارهم من خلال أول جمعية عمومية للشركة المتحدة، وهما تامر جاد الله رئيس مجلس الإدارة، وهاني أمان الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب، وخمسة أعضاء ممثلين عن الشركة المتحدة للتبغ «UTC».

الخبرات، في الوقت الحالي، وهو أمر واقع، ومن الأفضل أن تتواجد مع الشريك الرئيسي صاحب العلامة التجارية، والذي يمتلك الحصة السوقية الأكبر، في إنتاج هذه الصناعة الجديدة وتعاون سويًا ونعمل معاً، مما يساهم في نقل خبرات الشريك الأجنبي للشركة الشرقية، بالإضافة إلى الاستفادة من الأرباح التي سيحققها الشريك في هذه الشريحة التي لم نعمل بها من قبل، هذا التواجد في صالح الشركة الشرقية بنسبة 100%.

وأضاف الرئيس التنفيذي للشركة الشرقية «إيسترن كومباني» أن الشركة لم تشارك في ثمن الرخصة التي حصلت عليها الشركة المتحدة، وحصة إيسترن كومباني 24% من الرخصة دون مقابل، حسب شروط الرخصة التي طرحت للاستثمار.

والجانب الإيجابي أيضاً، أن الشركة الشرقية، عند تقييم سعر أسهمها ستضاف في حصتها الـ 24% من رأس مال الشركة المتحدة عند التقييم السوقي للشركة، لتضاف إلى أملاك وأصول الشركة الشرقية «إيسترن كومباني».

وأكد أن «إيسترن كومباني» تحتفظ بالنسبة الأكبر في الحصة السوقية من السجائر الشعبية ولدينا تنوع في المنتجات التي يحتاجها العميل بسعر مناسب للطبقة الشعبية، وبالتالي لا يوجد منافسة بل هناك تكامل بيننا، خاصة أننا شركاء بنسبة 24% وبالتالي مستفيدين من حصتنا في الرخصة الجديدة، مع شركة عالمية لديها منتجات متنوعة لم ننتجها بالإضافة إلى أنها أكبر شركة في العالم في إنتاج السجائر الإلكترونية بنظام «التسخين» والرخصة الجديدة مسموح بها إنتاج السجائر الإلكترونية بجميع أنواعها سواء بنظام «التسخين أو الفيب»، وهو ما لم ننتج حتى الآن، كما أننا لا نمتلك خبرة في هذا المجال تحديداً، وفيليب موريس هم أصحاب الفكرة نفسها من إنتاج السجائر الإلكترونية عن طريق التسخين ويمتلكوا خبرات طويلة وأيضاً أسواق عالمية يستطيعوا الانتشار بها.

وتابع «أمان» أن شركة فيليب موريس صاحبة فكرة التدخين بنظام التسخين، وتعمل منذ سنوات على الأبحاث والتجارب السريرية وتمتلك أكبر مركز بحثي في العالم في سويسرا في هذا المجال، بالإضافة إلى أنهم وصلوا لهذا الإنتاج بعد سنوات من الأبحاث والتجارب وإنفاق مليارات الدولارات لينفردوا بهذا المنتج.. لكن بالنسبة للشركة الشرقية لا نمتلك هذه



وضعنا سيناريوهات لمتغيرات السوق ومنها الرخصة الجديدة قبل 3 سنوات

اقتصادي مدروس دون المساس بحق طرف علي الآخر، وهو ما عملت عليه بغرض التكامل وتعظيم الصناعة، وليس التنافس.

خارطة الطريق

وحول التعاون مع الشركة المتحدة ومستقبل الصناعة، قال العضو المنتدب للشركة الشرقية «إيسترن كومباني» حالياً الشركة المتحدة استأجرت أحد المصانع بالشركة الشرقية داخل منطقتها الصناعية بمدينة 6 أكتوبر، والتي كانت تستخدمها في إنتاج خطوط السجائر الخاصة بفيليب موريس سابقاً، وهو ضمن الإطار المتفق عليه

وأضاف من خلال مشاركة الشركة الشرقية في مجلس إدارة الشركة المتحدة للتبغ، سنعمل مع أعضاء الشركة المتحدة على رسم خارطة الطريق لهذه الصناعة الاستراتيجية، والهدف مشترك هو نجاح التجربة وتعظيم أرباح الطرفين، وأوضح أمان أنه متفائل من هذه الشراكة التي ستخلق سوق جديد ومتكامل في أنواع متعددة جديدة علي السوق المصري.

الدولار والاستثمار

وعن أسعار الدولار وارتفاع أسعار مدخلات الإنتاج.. قال هاني أمان أن العالم يشهد الآن أزمة اقتصادية ناتجة عن الحرب الروسية الأوكرانية، مما تسبب في عدم وضوح الرؤية المستقبلية، فأى تغير في الحالة الاقتصادية في أي دولة، يؤثر بالتبعية علي القرارات الاستثمارية للشركات الكبيرة، بل لكل قطاعات الدولة، لذا لابد أن تكون الشركات حريصة في اتخاذ القرار الاستثماري لحين وضوح الرؤية للمستقبل، ولكن إذا كان الاستثمار نتيجة دخول مستثمر خارجي جديد يدر عملة صعبة داخل البلاد، بالطبع يكون القرار أفضل، لكن التعامل بالعملة الموجودة بالفعل في توسع استثماري كبير لابد أن يكون بحذر شديد.

الشركة لم تتحمل أعباء مالية في سعر الرخصة الجديدة.. وشركاء في الأرباح بنسبة 24%

وقال الرئيس التنفيذي، لـ «إيسترن كومباني» أن هدفنا التكامل كما ذكرت، لنجاح تجربة الدولة للتوسع في الصناعة، وخلق رؤى تكاملية تخدم الصناعة، وسنبداً النقاش حول سبل التعاون مع الشركة المتحدة للتبغ UTC التي فازت بالرخصة، لكي يستفيد منها الطرفان في المستقبل، دون المساس بمصالح الآخر، وذلك في إطار من التكامل وليس التنافس، وهو الإطار الذي حددته الرخصة، وكان حريص علي مصالح الشركة الشرقية والشركة الجديدة بنفس

المسافة، وكذلك الحفاظ علي الشركة الشرقية في احتفاظها واستحواذها علي أنواع معينة من الدخان في السوق المصري، ومنح الفرصة للشركة الجديدة من تعظيم الصناعة بمنتجات جديدة، منها التدخين الإلكتروني، والتصدير للأسواق المحيطة، والتي أصبح العالم كله يتجه إليها بشكل كبير.

مشيراً إلى أن أهمية هذه الصناعة الاستراتيجية، والتي تحظى باهتمام كبير من جانب الدولة، وتم تنظيمها وطرحها بشكل

المسافة، وكذلك الحفاظ علي الشركة الشرقية في احتفاظها واستحواذها علي أنواع معينة من الدخان في السوق المصري، ومنح الفرصة للشركة الجديدة من تعظيم الصناعة بمنتجات جديدة، منها التدخين الإلكتروني، والتصدير للأسواق المحيطة، والتي أصبح العالم كله يتجه إليها بشكل كبير.

مشيراً إلى أن أهمية هذه الصناعة الاستراتيجية، والتي تحظى باهتمام كبير من جانب الدولة، وتم تنظيمها وطرحها بشكل

بتحلم تكبر؟؟.. مع بنك مصر هتقدر

دلوقتي تقدر تكبر مشروعك مع تمويل المشروعات متناهية الصغر من بنك مصر وانت في مكانك وبأقل المستندات

- تمويل يبدأ من 30 ألف جنيه وحتى 250 ألف جنيه في أسرع وقت وبأقل المستندات.

- مدة القرض من 6 شهور وحتى 36 شهر ويسدد على أقساط شهرية.



الرقم الصريحي: 316-005-200

تطبيق الشروط والأحكام

فدعم على
التمويل اونلاين
من خلال مسح رمز
الاستجابة السريع
QR CODE



19888

www.banquemisr.com

f t i y in



عضوان من « الشرقية » في مجلس إدارة الشركة المتحدة.. ونعمل على رسم خارطة الطريق للصناعة

استجابة عدد كبير للخروج مبكر، وأكد أن ما شجعنا علي التفكير في هذا الأمر، فترة «كورونا»، ووجود عدد كبير من العمال في أجازات استثنائية، ولم يتأثر الإنتاج بل حققت الشركة أرباحاً أفضل.

وقال أن إجمالي ما خرج منذ انتقال الشركة إلي قانون 159 ما يقرب من 5 آلاف عامل، ما بين المعاش الطبيعي والمبكر، وقبل الانتقال من قانون 203 سابقاً المنظم لشركات قطاع الأعمال العام، إلي العمل بقانون 159 المنظم للقطاع الخاص، كان العامل الذي يحال إلي المعاش يتم تعيين عامل آخر مكانه، وهو كان بمثابة عرف بالشركة، لكن منذ انتقال الشركة للعمل بقانون 159 تم إيقاف أي تعيينات جديدة منذ أربع سنوات تقريبا

الخروج المبكر على المعاش. وأشار إلى خروج أكثر من 3 آلاف عامل خلال الفترة الأخيرة، ضمن خطة الشركة في إعادة الهيكلة، وعندما فكرنا في برنامج المعاش المبكر، فكرنا في برنامج يبيق باسم الشركة، ويلبي مطالب العاملين، ويكون محفز لمن يفضل الخروج والحصول علي مكافأة كبيرة والبحث عن عمل آخر، المهم ألا يكون من العمالة الفنية التي تحتاجها الشركة، وبالفعل كان هناك استجابة كبيرة، وتم البرنامج تحت رعاية وزارة القوي العاملة، واللجنة النقابية العامة والخاصة، وتم الاتفاق علي كل بنود الاتفاقية، وهو ما شجع عدد كبير علي الخروج مبكر، بمكافآت اقتربت من 1.8 مليار جنيه. وأشار «أمان» إلي أن التجربة كانت جيدة، بدليل

اجتماع مجلس الوزراء

وأضاف أن آخر اجتماع لرئيس مجلس الوزراء، أعلن فيه عدة قرارات وخطوات حكومية، مطمئنة للمجتمع الاقتصادي، والتي تعطي طاقة نور للتفكير في قرارات استثمارية جديدة للمستقبل، لكي نستطيع أن نتخذ قرارات سليمة للفترة المقبلة وعن الاستثمار داخل الشركة.. أشار إلى أن الشركة حالياً تشتري مدخلات إنتاج وقطع غيار لخطوط الإنتاج، لكن لا تشتري ماكينات جديدة، لأن هذا يندرج تحت خطط التوسعات الاستثمارية، وهذا ليس الوقت المناسب، و يحتاج تدبير عملات أجنبية، ورأينا أنه من الأفضل أن نترتب لحين وضوح الرؤية في تدفق الأموال الخارجية

التصنيع للغير

وعن تأثير تصنيع الشركة الجديدة لمنتجاتها خارج الشركة الشرقية، قال الرئيس التنفيذي للشركة الشرقية «إيسترن كومباني» لا شك أن حصتنا من الرخصة الجديدة لا يعادل خروج خطوط الإنتاج للشركة الأجنبية، وبالنسبة للشركة الشرقية، قال كان متوقعا انخفاض الدخل نتيجة الرخصة الجديدة، ولكنه أشار إلى أن الشركة وضعت قبل ثلاث سنوات وقبل فكرة طرح رخصة جديدة من الأساس عدة سيناريوهات لذلك، بمعنى الاستعداد لأي متغيرات في السوق، ومنها طرح رخصة جديدة، وهو الفكر الذي تعلمناه من العمل في الشركات العالمية. وأضاف تمكنا من تعويض الدخل الذي كان يدخل من المصنع الأجنبي بطرق أخرى، من خلال تحسين كفاءة العاملين وتدريبهم، وتحسين الفاعلية، وإجراءات إدارية بترشيد بعض النفقات وتحسين كفاءة المدخلات والمخرجات، وهو ما جعلنا علي استعداد وقادرين علي تغطية خروج المنتجات الأجنبية، قبل خروجها.

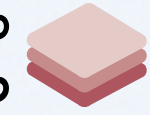
المعاش المبكر

وعن إجراءات خروج المعاش المبكر، أكد الرئيس التنفيذي للشركة الشرقية «إيسترن كومباني» أن الشركة حريصة على الاحتفاظ بالعمالة المنتجة، وتوفير حياة كريمة للعمالة التي تخرج عن طريق المعاش المبكر، مشيراً إلى أن الشركة كانت حريصة على خروج عادل للعمال وبرغبتهم، مؤكداً أنه لم يتم إجبار عامل على

استثمار ذكي

«تايم للفنادق».. تتوسع في مصر

محمد عوض الله الرئيس التنفيذي للشركة :
ضرورة التوسع في الشقق الفندقية



محمد عوض الله المدير التنفيذي لشركة «تايم للفنادق» يمتلك أكثر من 38 عامًا من الخبرة. عمل مع شركات الضيافة العالمية الرائدة بما في ذلك فنادق ومنتجات موفنيك، وهيلتون العالمية، وفنادق روتانا. بعد استكمال دراسته مسيرته المهنية ألتحق بالعمل لدى مجموعة فنادق ومنتجات موفنيك السويسرية، وأدار خلال عمله في فنادق هيلتون العالمية. في عام 2007 انضم إلى قسم الضيافة بأحد شركات الاستثمار الإقليمية بصفته نائب رئيس المنطقة، وفي عام 2012 شارك في تأسيس مجموعة تايم للفنادق حيث عُين في منصب الرئيس التنفيذي للمجموعة. ويتولى الآن المسؤولية الكاملة عن مرافق الشركة من فنادق ومنتجات وشقق فندقية وفنادق إكسبريس ومبان سكنية ونزل، وقيادة عملية التنمية المستقبلية والدفع بمحفظة مجموعة تايم للفنادق سريعة التوسع في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لتحقيق النجاح التجاري.

اتجاه المستثمرين للاستثمار في إنشاء فنادق للمحافظات أكثر ربحية من الفنادق السياحية والساحلية

مشيرا إلى أن إلي عدد العاملين يتخطى 1000 موظف من جنسيات مختلفة، ويتميزوا بخبرات واسعة في العمل في الفنادق العالمية، وقال نحرص علي اختيار العاملين من الدول التي نديرها. وعن استخدام الطاقة النظيفة والحفاظ علي البيئة في استخدام أدوات الضيافة، قال عوض الله أن الشركة تحرص علي التقليل من الأدوات الضارة للبيئة منها الاستخدام الأقل للبلاستيك في الغرف والمطاعم وغيرها، وتتجه لاستخدام الخامات المعاد تدويرها لحماية البيئة، إضافة إلي زجاجات المياه، استخدام الكهرباء، واستهلاك المياه وغيرها، وهو من أجل الحفاظ علي المجتمع الذي نعيش فيه وهو مسؤولية مجتمعية من الشركة للمجتمع، وحصلنا علي المركز الأول علي مدار 7 سنوات في غرفة الفنادق بدبي لالتزاماتنا بالشروط التي تم وضعها في الإدارة.

فنادق ريزيدنس في الإمارات، وفندق تايم أوك، وتايم جراند بلازا، وتايم أونيكس وتايم أسما بدبي، وفي الشارقة ندير عدد من الفنادق المميزة، منها تايم إكسبريس الخان، وتايم روبي الخان، بالإضافة إلي فندق تايم مون ستون في الفجيرة. وقال في مصر ندير فندق تايم كورال نوبيع، وفي في القريب سوف نشهد افتتاح الساحل الشمالي بفندق تايم مارينا وفي العاصمة الإدارية تايم النخيل ديلوكس. بالإضافة إلي فنادق السعودية حيث لدينا تايم الدمام و تايم المروج في الرياض و تايم تابوك و لدينا في قطر تايم راكو.

الإمارات عام 2012، وتأسست علي يد خبراء دوليين في مجال الفندقية. وقررت الشركة عام 2014 التوسع في مصر، وتم تأسيس شركة «تايم مصر». وأشار إلى توسع الشركة في أفريقيا والشرق الأوسط، منها قطر، السعودية والإمارات، والمغرب، ومصر لإدارة الفنادق بجميع الفئات بداية من 3 نجوم حتي 5 نجوم، وكذلك إدارة الفنادق والغرف الفندقية بأنواعها. ولفت عوض الله أن عدد الغرف التي تتم إدارتها عن طريق مجموعة تايم لإدارة الفنادق تصل إلي 2000 غرفة تقريبا، في 17 فندقا، منهم خمس

والساحلية، وهو استثمار ذكي وتكلفته أقل بكثير من الفنادق الكبرى، مؤكدا استعداد الشركة لمساعدة أي مستثمر يرغب في إنشاء فنادق بالمحافظات بدراسة وتقديم مشورة وإدارة علي أعلى مستوى وأقل تكلفة وعمالة مدربة علي يد خبراء دوليين. بالإضافة إلى ضرورة التوسع في فكر الشقق الفندقية في مصر، خاصة أنها أصبحت مطلوبة للعائلات التي تأتي للسياحة وترغب في الخصوصية والحياة في شقة متكاملة مع خدمة فندقية خمس نجوم.

يذكر أن شركة تايم للفنادق بدأت العمل في

ثلاث نجوم وحتى خمس نجوم، مؤكدا أن مصر سوق واعد وموقعها الجغرافي جاذب لأي مستثمر للبحث عن فرصة، ليس فقط في القاهرة الكبرى أو المناطق الساحلية. وأكد عوض الله أهمية الاتجاه للمحافظات التي تفتقر لوجود فنادق سياحية فئة ثلاث نجوم، بخدمات مميزة وأسعار مناسبة لطبيعة المكان خاصة المناطق التي بها مدن صناعية كبرى، وأماكن تكرير بترول وغيرها لتوفير إقامة مناسبة للعاملين بالقطاعات الخاصة بالشركات بأسعار مناسبة، مؤكدا أن اتجاه المستثمرين للمحافظات سيحقق أرباح أكثر من الفنادق بالمناطق السياحية

«مصر مرت بخطوات رائعة نحو إصلاح اقتصادي مدروس، تحت قيادة سياسية واعدة ومنتظر المزيد منها تعديل بعض القوانين الجاذبة للاستثمار الأجنبي، وعلي رأسها تغيير قانون العمل بمصر لربط الإنتاج بالعامل» حسبما قال محمد عوض الله، الرئيس التنفيذي لشركة تايم للفنادق. قال أن الشركة تعاقدت بالفعل مع ثلاث فنادق في مصر، وهي «نوبيع والساحل الشمالي والعاصمة الإدارية الجديدة، مشيرا إلى أن الشركة تدرس بعض الفنادق الموزعة في المحافظات سيتم الإعلان عنها بعد الاتفاق النهائي، بداية من

إنجازات قوية

الشركات التابعة للقبضة للتأمين تحقق أرباحاً قياسية

باسل الحيني: نمو غير مسبوق في حجم النشاط والأرباح رغم الظروف الاقتصادية الصعبة

أكد باسل الحيني، العضو المنتدب التنفيذي لشركة مصر القابضة للتأمين، أن شركات مجموعة مصر القابضة للتأمين حققت إنجازات قوية في كافة المجالات رغم التحديات التي تواجهها الاقتصادات العالمية والمحلية، ويرجع ذلك لاهتمامنا بالنواحي الفنية لإدارة أنشطة شركات المجموعة (التأمين والاستثمار والعقارات) والتعامل باحترافية مع الأزمات، بالإضافة لتضافر جهود العاملين والإدارة معاً من أجل تحقيق المزيد من الأهداف المرجوة وفي مقدمتها مواصلة الريادة في المنطقة والمساهمة الفعالة في نمو الاقتصاد القومي.

جاء ذلك خلال الجمعيات العامة العادية وغير العادية للشركات التابعة لشركة مصر القابضة للتأمين، شركة مصر للتأمين، وشركة مصر لتأمينات الحياة، وشركة مصر لإدارة الأصول العقارية.

وأضاف أن مسئوليتنا تجاه الدولة وهي المالك لرأس المال تحتم علينا أن نستهدف تعظيم الربحية وزيادة الحصة السوقية ومعدلات النمو للشركات التابعة للمجموعة. وأوضح أن المجموعة نجحت في تنفيذ إستراتيجية متكاملة ونشطة لإدارة محفظة الاستثمارات المالية الضخمة ترتب عليها تعظيم قيمة المحفظة لتقفز لأول مرة في تاريخ المجموعة إلى ما يربو على 80 مليار جنيه متنوعة على أوجه الاستثمار المختلفة بما يدعم السياسة الاستثمارية للدولة المصرية، تدار بفعالية واحترافية طبقاً للرؤية المطبقة منذ أكثر من أربع سنوات بنتائج ممتازة تليق بأكبر مجموعة مالية غير مصرفية في مصر.

وأعلن «الحيني» أن شركات المجموعة حققت طفرة كبيرة في توطيد استخدام التكنولوجيا، وتطبيق منظومة متكاملة لنظم المعلومات على أعلى مستوى لخدمة عملاء المجموعة وتقديم أفضل المنتجات التأمينية وآليات تسويقها بما يتوافق مع متطلبات العملاء الباحثين عن اللدخار

والاستثمار بجانب التغطية التأمينية، إضافة للتركيز على التليات الترويجية للمنتجات التأمينية لتواكب التطورات العالمية والتكنولوجية في صناعة التأمين.

كما نجحت شركات المجموعة في تنفيذ أضخم مشروع للتطوير المؤسسي متزامن مع التحول الرقمي لشركات المجموعة يضع على قائمة أولوياته تنمية الموارد البشرية باعتبارها حجر الأساس بالشركات عبر الاهتمام بالتدريب وتنمية المهارات الإدارية والبيعية وإعداد صف ثاني وثالث مؤهل لقيادة الشركات مستقبلاً، وأن هذا التطور المؤسسي يتواكب مع أفضل الممارسات العالمية، وأضاف «الحيني» أن قرار لجنة الطروحات الحكومية بطرح شركة مصر لتأمينات الحياة في البورصة أصبح هدف قومي تسعى المجموعة

لتنفيذه بنجاح بالتعاون مع كافة الأطراف المشاركة بما فيها الوزارات المعنية والصندوق السيادي وتحت إشراف دولة رئيس مجلس الوزراء، ويدعم هذا النجاح المرتقب كون الشركة على قمة شركات تأمينات الحياة في سوق التأمين في مصر بما تملكه من مقومات تكنولوجية متقدمة وعناصر بشرية مدربة وتميزة على أعلى مستوى وحصّة سوقية ومعدل نمو يقود الشركة إلى مستقبل زاهر بالنتائج والإنجازات في جميع الأنشطة التأمينية والاستثمارية.

كما تواصل شركة مصر للتأمين مسيرتها الناجحة في إنجاز التحول الرقمي بها وترتبعها على قمة سوق تأمينات الممتلكات في مصر من خلال تقديم أفضل الخدمات التأمينية لعملائها وتوظيف التكنولوجيا الرقمية الحديثة في معظم الأنشطة التأمينية.

كما نوه باسل الحيني للأهمية التي توليها مجموعة مصر القابضة للتأمين لتنمية الثروة العقارية المملوكة لشركات المجموعة من خلال تنفيذ مشروعات عملاقة بالتعاون مع مطورين ومستثمرين عقاريين، وأيضاً تطوير العقارات ذات الطبيعة التاريخية الخاصة، بما يضمن استدامة رونقها وتميزها، ويحوّلها لمصدر للعائد المجزي. وفي مجال التصنيف الائتماني، نجحت شركات التأمين التابعة لشركة مصر للتأمين، وشركة مصر لتأمينات الحياة في الحفاظ على التصنيف الائتماني لهذا العام من مؤسسة التصنيف العالمية A.M. Best عند مستوى B++ للتصنيف المالي FSR و bbb للتصنيف الائتماني ICR مع نظرة مستقبلية «مستقرة» لكلا التصنيفين. وهذا تأكيد على ريادة شركات التأمين التابعة للمجموعة لسوق التأمين المصري. وأضاف كما نجحنا خلال هذا العام في رفع تصنيف القوة المالية «المحلي» لشركة مصر للتأمين من مؤسسة فيتش من مستوى (AA egypt) إلى مستوى (AA+ egypt). أخذاً

7.2 مليار جنيه أرباح مصر للتأمين

1.8 مليار أرباح مصر لتأمينات الحياة

241 مليون جنيه أرباح مصر لإدارة الأصول العقارية

طرح شركة مصر لتأمينات الحياة في البورصة هدف قومي نسعى لتحقيقه بنجاح



باسل الحيني



عمر جودة



أحمد عبد السلام عبد العزيز

في الاعتبار قوة ومتانة المركز المالي للشركة الأم «شركة مصر القابضة للتأمين».

واختتم «الحيني» أنه رغم الظروف الدولية الصعبة التي يمر بها العالم، تعاضت الأرباح إلى معدلات قياسية فاقت كل التوقعات وعلى جميع الأنشطة بفضل السياسات الناجحة التي انتهجتها المجموعة خلال الأعوام الماضية. وتوقع أن تستمر المجموعة في دعم الخزينة العامة بقوة في العام المالي المنتهى في 2022/6/30 بعدما كانت تلك المساهمة في العام الماضي مبلغ 4,5 مليار جنيه (أرباح وضرائب وتأمينات)، مذكراً أن الأرباح الموزعة للدولة كانت في عام 2018 مبلغ 750 مليون جنيه فقط.

مصر للتأمين

وأوضح عمر جودة، العضو المنتدب التنفيذي لشركة مصر للتأمين، أن الشركة حققت جملة أرباح خلال العام المالي 2022/2021 بلغت 10.4 مليار جنيه مقابل 9.6 مليار جنيه محققة خلال العام المالي السابق بزيادة 797 مليون جنيه وبنمو 8.3%. وبلغت جملة التعويضات المسددة من شركة مصر للتأمين خلال العام المالي 3.9 مليار جنيه مقابل 3.6 مليار جنيه خلال عام المقارنة بنمو 9.6%. وأضاف «جودة» أن إجمالي استثمارات الشركة بلغت 39.7 مليار جنيه

مقابل مبلغ 33.2 مليار جنيه بنمو 19.8%، وأن حقوق المساهمين بلغت 22.7 مليار جنيه مقابل 19.0 مليار جنيه بنمو 19.8%، كما بلغت حقوق حملة الوثائق 15.2 مليار جنيه مقابل 13.7 مليار جنيه بنمو 10.5%. وأرتفع صافي أرباح العام المالي ليبلغ 2.738 مليار جنيه مقابل 2.256 مليار جنيه بنمو 21.4%.

مصر لتأمينات الحياة

من ناحية أخرى، أكد د. أحمد عبد السلام عبد العزيز، العضو المنتدب التنفيذي لشركة مصر لتأمينات الحياة، أن الشركة حققت إجمالي أرباح خلال العام المالي 2022/2021 بلغت قيمتها 9.2 مليار جنيه مقابل 7.7 مليار جنيه خلال العام السابق له بزيادة 1.5 مليار جنيه وبنمو 18.8%. وأوضح أن إجمالي استثمارات الشركة 43.1 مليار جنيه مقابل مبلغ 37.1 مليار جنيه خلال الفترة نفسها بنمو 16.4%، وبلغت حقوق المساهمين 10.3 مليار جنيه مقابل مبلغ 9.5 مليار جنيه، بنمو 7.7%، بينما بلغت حقوق حملة الوثائق 32.7 مليار جنيه مقابل 27.4 مليار جنيه بنمو قدره 19.2%. وأرتفع صافي أرباح العام المالي المنتهى في 2022/6/30 إلى 1.846 مليار جنيه مقابل 1.619 مليار جنيه بنمو 14.0%.

مصر لإدارة الأصول العقارية وأكد محمد عمر الفاروق، جلال العضو المنتدب التنفيذي والقائم بأعمال رئيس مجلس الإدارة لشركة مصر لإدارة الأصول العقارية، أن الشركة نجحت في تحقيق إيرادات نشاط لعام 2022/2021 بلغت 694.1 مليون جنيه مقابل 390.6 مليون جنيه مقارنة بالعام لسابق له، بنمو 77.7%، كما بلغ مجمل الربح للعام المالي في 30 يونيو الماضي 378.1 مليون جنيه مقابل 209.6 مليون جنيه خلال الفترة نفسها من العام الماضي بنمو 80.4%.

وبلغت حقوق المساهمين 1.334 مليار جنيه في 30 يونيو الماضي مقابل 1.231 مليار جنيه خلال الفترة نفسها من العام الماضي بنمو 8.4% وبلغ صافي أرباح للعام المالي 2022/2021 241.5 مليون جنيه مقارنة بـ 130.2 مليون جنيه في العام السابق له بمعدل نمو 85.5%. وافقت جمعية شركة مصر لإدارة الأصول العقارية على قبول الاستقالة المقدمة من محمد جلال كعضو منتدب تنفيذي وقائم بأعمال رئيس مجلس الإدارة مع توجيه مجلس الإدارة باتخاذ ما يلزم لاستمرار انتظام العمل بالشركة، وأشادت الجمعية بالمجهودات التي قام بها خلال فترة توليه مسؤولية الشركة وما تحقق خلالها من نتائج وإنجازات متمنين له التوفيق.

تطور تكنولوجي

مصر للتأمين تطلق تطبيق على الهاتف المحمول لإصدار وثائق تأمين السيارات وحياة كريمة

عمر جودة.. الشراكة الإستراتيجية مع إيجي إنشورتيك ستقود مسيرة مصر للتأمين للتحويل الرقمي



عمر جودة: لدينا استراتيجية طموحة لتحقيق التحول الرقمي

لتوطين التكنولوجيا والتحول الرقمي والشمول المالي. مشيراً إلى استفادة شركة مصر للتأمين من استخدام التقنيات المتطورة والخدمات الذكية لمنصات شركة إيجي إنشورتيك بما في ذلك إدارة المطالبات التأمينية والمعايير الإلكترونية وإصدار الوثائق التأمينية والمدفوعات الرقمية؛ حيث تقدم شركة إيجي إنشورتيك التكنولوجيا التي توفر عددًا كبيراً من التقارير وتحليلات نتائج الأعمال، مما يساهم كثيراً ويساعد الإدارات المختلفة لشركات التأمين على اتخاذ قرارات مبنية على أسس حقيقية وسليمة، بالإضافة إلى استخدام التكنولوجيا في التسويق والتواصل مع العملاء من خلال توفير تطبيق محمول وقواعد بيانات العملاء التي تتيح للشركة معرفة المزيد عن العميل وعاداته ورغباته واحتياجاته، وتقديم الحلول التأمينية التي تناسبه وهي كلها أمور تزيد من رضا وولاء العملاء وتهدف إلى تحسين تجربتهم التأمينية.

للحصول على كافة الخدمات التأمينية في أسرع وقت وبأقل مجهود، وتهدف شركة إيجي إنشورتيك إلى تقديم معيار فريد للخدمات الرقمية في قطاع التأمين في مصر، والتي تربط جميع أصحاب المصلحة لإتمام الإجراءات المطلوبة إلكترونياً وباستخدام أحدث التقنيات، مؤكداً توفير كل الجهود والخبرات وأحدث التقنيات لتغطية شريحة أكبر من المستفيدين وتحسين جودة الخدمات الرقمية المقدمة وزيادة رضا العملاء.

فيما قال د. أحمد نائل، العضو المنتدب للقطاع التجاري بشركة إيجي إنشورتيك، أن الاتفاقية تأتي في إطار استراتيجية الدولة 2030

التأمينية والتغطيات مقابل قسط سنوي بسيط 75 جنيهاً من خلال التطبيق بأبسط الخطوات والإجراءات دون الحاجة إلى التوجه لأي فرع من فروع الشركة، وقال جاري خلال الفترة المقبلة استكمال تنفيذ منظومة تعويضات السيارات من خلال التطبيق بعدما حصلت الشركة على الموافقات اللازمة حتى يتمكن العميل من إتمام كافة خطوات العملية التأمينية من إصدار وتعويض بكل سهولة ويسر.

وأضاف المهندس أحمد عيسى، الرئيس التنفيذي لشركة إيجي إنشورتيك، تتمثل رؤيتنا في تقديم خدمات غير مسبوقة للتسهيل على المتعاملين وتوفير منصات تكنولوجية متطورة



الشركة بأسرع وقت واقل إجراءات فيمكن العميل من اتخاذ كافة خطوات إصدار وثيقة تأمين السيارات وحساب قسط التأمين واختيار وقت ومكان المعاينة وكذلك الدفع online عن طريق العديد من شركائنا من شركات الدفع الإلكتروني، وكذلك إصدار وثيقة تأمين حياة كريمة التي توفر للعملاء العديد من المزايا

الخدمات التأمينية عبر منصات ذكية لتقديم تجربة رقمية استباقية لعملاء مصر للتأمين ويمكن كامل العملية التأمينية، وأضاف يأتي هذا التعاون ضمن خطة الشركة لميكنة كافة فروع التأمين الخاصة بالأفراد كتأمين السيارات والحوادث الشخصية «حياة كريمة» بهدف توفير الخدمة التأمينية لشريحة كبيرة من عملاء

في إطار سعي الشركة لتعظيم الاستفادة من التطور التكنولوجي والوصول لأكثر عدد من الشرائح المختلفة للعملاء، أطلقت شركة مصر للتأمين، تطبيق على الهاتف المحمول خاص بإصدار وثيقة تأمين السيارات ووثيقة حياة كريمة، بالتعاون مع شركة إيجي إنشورتيك للتطبيقات الإلكترونية وخدمات السوفت وير.

وأكد باسل الحيني، رئيس مجموعة مصر القابضة للتأمين، أن إطلاق شركة مصر للتأمين التطبيق يعزز التوجهات الإستراتيجية للمجموعة لتطوير أنشطتها وتقديم أفضل الحلول التأمينية المبتكرة في مصر والاستفادة من التطور التكنولوجي للوصول للعملاء بشكل أسرع وتحسين آلية التعامل مع العملاء، ويتوافق كلياً مع سعي المجموعة لتحديث الخدمات التأمينية بإيجاد طرق تسويقية سريعة وفتح قنوات اتصال متعددة مع العملاء، وأضاف يأتي ضمن تنفيذ المجموعة لأكثر خطة للتحويل الرقمي في تاريخ المجموعة.

فيما أكد عمر جودة، عضو مجلس الإدارة المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مصر للتأمين، أن الشراكة الاستراتيجية مع شركة إيجي إنشورتيك ستقود مسيرة مصر للتأمين للتحويل الرقمي، وتساعد على توفير أحدث التقنيات وأدوات الذكاء الاصطناعي لتوفير



الخدمات التأمينية الجديدة متاحة لجميع فئات المجتمع، ويتم التعاقد على الوثائق من خلال فروع البنك الأهلي المصري المتاح بها الخدمة



وخططهم المالية، موضحًا أن هذا التعاون أثمر من قبل على إطلاق وثيقة «معاش بكرة»، وهو ما يتم سعيًا للوصول لكبر قاعدة من العملاء من مختلف فئات المجتمع المصري ونشر ثقافة التأمين والادخار والاستثمار على نطاق أوسع، وهو ما يسهم بشكل كبير في تحقيق رؤية الشركة التي تهدف إلى تأمين الأسر المصرية ضد المخاطر ومساعدتهم على تحقيق أهدافهم المالية.

والتي بلغ عددها 250 فرع منتشرة على مستوى الجمهورية حتى الآن مقارنة بـ 14 فرع فقط في بداية طرح المنتج، ومن المخطط كذلك أن يصل عدد الفروع إلى 300 فرع في بداية 2023. ومن جانبه، قال الدكتور أحمد عبد العزيز، العضو المنتدب التنفيذي لشركة مصر لتأمينات الحياة، أن إطلاق الباقة الجديدة من منتجات التأمين البنكي تتناسب مع احتياجات واختيارات العملاء

تحقيق نجاح منذ بداية التعاقد عن طريق مبيعات تصل إلى أكثر من 200 ألف وثيقة، تبدأ مدة الوثائق من 5 سنوات وحتى 30 سنة بأقساط دورية وفقا لاختيارات العميل بما يتناسب مع احتياجاته المالية توافقًا مع مدد الوثائق ومبلغ التأمين. وأشار إلى أن الخدمات التأمينية الجديدة متاحة لجميع فئات المجتمع، ويتم التعاقد على الوثائق من خلال فروع البنك الأهلي المصري المتاح بها



تعاون مشترك بين البنك الأهلي المصري ومصر لتأمينات الحياة لإطلاق خدمات التأمين البنكية

مصر الثلاثية، مصر استثمار وريادة) تأتي لإتاحة خدمات تأمينية جديدة تخدم جميع فئات المجتمع، بهدف تقديم الحماية والاستثمار للعميل عند انتهاء الوثيقة طبقا لمعدلات استثمار الشركة أو مبلغ التأمين في حالة الوفاة أو العجز حسب شروط الوثيقة، بالإضافة إلى وثيقتين تقدمتا الحماية فقط (مصر حماية ومصر حماية بلس). وأضاف أن هذا التعاون يعد استثمارًا للنجاح الذي تم تحقيقه، والذي أثمر عن

ميسرة تتناسب مع خططهم المالية ومتطلبات حياتهم بمزايا تأمينية تحقق لهم حياة لائقة وأمنة، مشيرًا إلى أن مثل تلك الشراكات تساهم في تحقيق أهداف الشمول المالي ونمو الاقتصاد الوطني. وأشار يحيى أبوالفتوح، نائب رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري، إلى أن إطلاق الباقة الجديدة من منتجات التأمين البنكي والتي تضم أربع وثائق (مصر استثمار، مصر حماية واستثمار،

أطلق البنك الأهلي المصري بالتعاون مع شركة مصر لتأمينات الحياة خدمات التأمين البنكية الجديدة، امتدادًا للشراكة الاستراتيجية بينهما، والتي أطلقت في فبراير 2020 من خلال منتج «معاش بكرة»، والذي يقدم حصريًا من خلال فروع البنك الأهلي المصري. وأكد هشام عكاشة، رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري، أن البنك دائمًا ما يضع مصلحة عملائه على رأس أولوياته من خلال توفير حلول استثمارية

قوة البنوك

3.7 تريليون جنيه أصول البنك المركزي المصري بنهاية نوفمبر الماضي

ارتفع حجم أصول البنك المركزي المصري إلى 3.699 تريليون جنيه بنهاية نوفمبر الماضي، مقارنة بـ 3.480 تريليون جنيه بنهاية أكتوبر 2022. وسجلت أصول الذهب 173.658 مليار جنيه بنهاية نوفمبر 2022، مقابل 195.062 مليار جنيه بنهاية أكتوبر 2022، بحسب تقرير البنك المركزي. كما سجلت الأرصدة لدى صندوق النقد الدولي 7.105 مليار جنيه، مقابل 11.664 مليار جنيه بنهاية أكتوبر 2022، وارتفعت مساهمات البنك المركزي في رؤوس أموال مؤسسات التمويل الدولية إلى 16.190 مليار جنيه، بنهاية نوفمبر الماضي، مقابل 15.895 مليار بنهاية أكتوبر 2022. وكشفت القوائم المالية للبنك المركزي ارتفاع حجم مساهماته في رؤوس أموال مؤسسات التمويل الدولية إلى 16.190 مليار جنيه بنهاية نوفمبر الماضي مقابل 15.895 مليار جنيه بنهاية أكتوبر الماضي.

كما أظهرت بيانات المركز المالي للبنك المركزي ارتفاع حجم مساهماته في رؤوس أموال شركات تابعة وشقية إلى 28.028 مليار جنيه بنهاية نوفمبر الماضي مقابل 27.959 مليار جنيه بنهاية أكتوبر الماضي. وأشار التقرير إلى أن إجمالي أصول القطاع المصرفي بخلاف البنك المركزي سجلت 10.823 تريليون جنيه بنهاية سبتمبر 2022. وبلغت قيمة الأوراق المالية واستثمارات البنوك في أذون الخزانة 4.085 تريليون جنيه بنهاية سبتمبر الماضي بينما سجلت أرصدة الإقراض والخصم للعملاء نحو 3.695 تريليون جنيه بنهاية سبتمبر الماضي. وأظهر التقرير أن إجمالي رؤوس أموال البنوك بخلاف البنك المركزي المصري بلغ 288.804 مليار جنيه بنهاية سبتمبر الماضي، بينما بلغ

10.8

تريليون جنيه أصول
القطاع المصرفي..
و288.8 مليار جنيه
رؤوس الأموال

7.819

تريليون جنيه ودائع
القطاع المصرفي
بنهاية سبتمبر
الماضي.. والقروض
2.9 تريليون

93

مليار جنيه أرباح
البنوك.. و10 بنوك
تستحوذ على 78
% من الأرباح

مليار بنهاية يونيو الماضي، وسجلت إجمالي أصول القطاع المصرفي بخلاف البنك المركزي 10.823 تريليون جنيه بنهاية سبتمبر 2022 وقال البنك المركزي المصري إن حجم التعاملات اللحظية التي تمت بين البنوك خلال العام الحالي حتى شهر نوفمبر، حيث تخطت 109 تريليونات جنيه خلال عام 2022، بمعدل نمو بلغ 65%.

وبلغ عدد عمليات التعاملات بين البنوك 2.5 مليون عملية، كما سجلت التعاملات اللحظية بين البنوك العام الماضي حوالي 66 تريليون جنيه، بعدد عمليات بلغت 2.8 مليون عملية، وسجل معدل نمو وصل إلي 15% لنفس الفترة. ووصلت قيمة تسوية التي تمت بغرفة مقاصة الشيكات إلى 2.08 تريليون جنيه، لـ 9.993.659 عملية. وسجلت نسبة النمو السنوي لقيمة العمليات 9%.

وبلغت عدد عمليات التسويات خلال 2021 حوالي 10.689.453 عملية، بقيمة 1.91 تريليون جنيه، بمعدل نمو سنوي في عدد العمليات حوالي 8%، في حين سجلت نسبة النمو السنوي لقيمة العمليات 16%.

إجمالي ودائع القطاع المصرفي 7.819 تريليون جنيه بنهاية سبتمبر 2022. وسجلت أرصدة الإقراض والخصم للعملاء 2.919 تريليون جنيه، فيما سجلت الاحتياطيات 324.832 مليار جنيه، أما عن المخصصات بلغت 165.908 مليار جنيه. وأشار التقرير إلى أن المركز المالي الإجمالي لأكبر 10 بنوك، بخلاف البنك المركزي، سجل 8.432 تريليون جنيه بنهاية سبتمبر 2022.

وأكثر 10 بنوك تستحوذ على 78.29 % من أرباح القطاع المصرفي، حيث سجلت 73.125 مليار جنيه بنهاية سبتمبر 2022. وسجل صافي أرباح البنوك بالقطاع المصرفي نحو 93.396 مليار جنيه بنهاية سبتمبر 2022، مقابل 56.8

4.8 مليار جنيهه أرباح بنك القاهرة قبل الضرائب في الربع الثالث من العام

حقق بنك القاهرة 4.8 مليار جنيهه أرباحا قبل الضرائب بنهاية الربع الثالث من عام 2022 مقارنة بـ 4.3 مليار جنيهه خلال الفترة نفسها من عام 2021، بنمو 11%، كما وصل صافى الأرباح إلى 2.9 مليار جنيهه مقابل 2.7 مليار بنمو 7%. فيما بلغ صافى الدخل من العائد 9.2 مليار جنيهه بمقارنة بـ 7.7 مليار جنيهه بنهاية الربع الثالث من عام 2021 بنمو 19%، كما ارتفع صافى الدخل من الأتعاب والعمولات بنحو 21% ليسجل 1.7 مليار جنيهه مقارنة بـ 1.4 مليار جنيهه، مما أدى إلى نمو الإيرادات التشغيلية بنسبة 19% لتصل إلى 11.3 مليار جنيهه مقارنة بـ 9.5 مليار جنيهه خلال فترة المقارنة.



19%
نسبة نمو الإيرادات التشغيلية

15%
معدل معيار كفاية رأس المال المجمع

63.3
مليار جنيهه
محفظه قروض الشركات الكبرى والبنوك

المركزي المصري وسعي البنك ل طرح وابتكار حلول مصرفية رقمية تلبي احتياجات وتطلعات مختلف الشرائح تحقيقاً لأهداف الشمول المالي ونشر الوعي المصرفي بين كافة فئات المجتمع سواء عملاء البنوك وغير العملاء عبر استخدام خدمات التكنولوجيا المالية Fintech بطريقة آمنة لتشجيعهم وحثهم على استخدام الحلول التكنولوجية المبتكرة وخاصة فئة الشباب.

وفي مجال التأمين البنكي، يقدم البنك مجموعة متنوعة من الحزم والبرامج التأمينية ذات المدد المتفاوتة وطرق الدفع المصممة لتلبية احتياجات العملاء المختلفة وذلك بالتعاون مع أليانز- مصر، حيث بلغ إجمالي النمو في محفظة التأمين البنكي 20% مقارنة بنهاية عام 2021، وذلك توكباً مع خطة البنك في توفير كافة الخدمات والحلول لخدمة القطاع العائلي العريض الذي يتمتع به بنك القاهرة، وفي ضوء سياسة البنك الرائدة أيضاً في تقديم أفضل خدمة ممكنة لطمأنة العملاء في كافة الأوقات والظروف فإنه بالتعاون مع شركة اليابان-مصر تم تصريح الشركة للعملاء بأن التغطيات التأمينية على الحياة تشمل فيروس كورونا ضمن تغطياتها الأساسية.

ألف تاجر حتى الربع الثالث من عام 2022 بالمقارنة بنهاية عام 2021 وارتفع استخدام العملاء لمحفظة القاهرة كاش للتجار لحوالي 7.29 مليار جنيهه خلال الربع الثالث من العام الجاري 2022 مقارنة بـ 1.1 مليار خلال نفس الفترة عام 2021.

وبلغ إجمالي عدد البطاقات بنهاية الربع الثالث من عام 2022 نحو 172 ألف بطاقة بزيادة قدرها 8% وبرصيد يقدر بنحو 892 مليون جنيهه بنسبة زيادة قدرها 30% بالمقارنة بنهاية 2021، فيما بلغت عدد بطاقات الخصم والمدفوعة مقدما بأنواعها في نهاية الربع الثالث من عام 2022 نحو 2.7 مليون بطاقة بأنواعها المختلفة (الخصم المباشر والمدفوعة مقدما وبطاقات المرتبات) بزيادة مقدارها 7.7% بالمقارنة بنهاية 2021، كما تزايد الإقبال على استخدام البطاقات اللاتلامسية لدى التجار.

وفي سياق متصل، حصل بنك القاهرة على الموافقة النهائية من البنك المركزي المصري لإطلاق بطاقة «تيلدا» المدفوعة مقدماً بالتعاون مع شركة تيلدا (الشركة المصرية المتخصصة في تطوير التطبيقات المالية والتكنولوجية) بما يتوافق مع توجيهات البنك

وأنضم بنك القاهرة إلى مساهمي شركة أيباج IBAG لخدمات تحويل الأموال في مصر، بعدما اشترى حصة من كل من شركة الأهلي كابيتال القابضة-الذراع الاستثماري للبنك الأهلي المصري، وبنك مصر. حيث أستحوذ على 10% من حصص بنكي الأهلي ومصر لتصل مساهمة البنوك الثلاثة في الشركة إلى 40% بواقع 15% للبنك الأهلي و15% لبنك مصر، مقابل 60% لشركة ويسترن يونيون العالمية.

وبلغت محفظة ودائع العملاء 37.5 مليار جنيهه بمعدل 19% لترتفع من 198.3 مليار جنيهه بنهاية ديسمبر 2021 إلى 235.8 مليار جنيهه بنهاية سبتمبر 2022.

وشهدت خدمتي الموبايل البنكي والإنترنت البنكي خلال الربع الثالث من عام 2022 طفرة في عدد العملاء المشتركين وصولاً إلى حوالي 419 ألف عميل بنسبة نمو بلغت 62%، كما بلغت نسبة نمو قاعدة عملاء «قاهرة كاش» 10% بنهاية الربع الثالث من عام 2022 بالمقارنة بنهاية عام 2021، كما شهدت خدمات القبول الإلكتروني عبر رمز الاستجابة السريع QR-Code تحقيق معدل نمو يصل إلى 17% تقريباً بإجمالي عدد تجار يصل إلى 225

وحققت محفظة قروض الشركات الكبرى والبنوك ارتفاعاً لتصل إلى نحو 63.3 مليار جنيهه بنهاية الربع الثالث من عام 2022 مقارنة بـ 54.4 مليار جنيهه بنهاية عام 2021 بنسبة نمو بلغت 16%. وارتفعت الحدود النقدية لمحفظة قطاع التمويل الهيكلي والقروض المشتركة حتى الربع الثالث من عام 2022 بقيمة 4 مليار جنيهه.

وفي مجال تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، بلغ إجمالي المحفظة 15.6 مليار جنيهه في نهاية سبتمبر 2022 مقارنة بـ 11.7 مليار جنيهه بنهاية عام 2021 بنسبة نمو بلغت 33%.

وارتفعت محفظة قروض التجزئة بنحو 5.1 مليار جنيهه بمعدل نمو 13% عن العام المالي 2021 لتصل إجمالي المحفظة إلى نحو 43.5 مليار جنيهه بنهاية الربع الثالث من عام 2022. كما ارتفعت محفظة القروض متناهية الصغر بنهاية الربع الثالث من 2022 نحو 6.63 مليار جنيهه مقابل 5.58 مليار جنيهه بنهاية العام 2021 بنسبة نمو بلغت 19%، مما أدى إلى ارتفاع عدد عملاء المحفظة بنحو 16.3% خلال الفترة، كما تم منح 104 ألف قرض جديد حتى نهاية الربع الثالث من العام الجاري.

قال طارق فايد، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لبنك القاهرة: إن استمرار تسجيل معدلات النمو الإيجابية يعكس مدى نجاح خطة العمل التي ينتهجها البنك، مشيراً إلى أن نمو الإيرادات التشغيلية للبنك تحقق نتيجة لتنوع الخدمات المصرفية المقدمة للعملاء، كما جاء نتيجة لنمو حجم محفظتي القروض والودائع.

وأكد استمرار البنك في الاستثمار في البنية التحتية وزيادة حجم الإنفاق وبصفة خاصة التكنولوجية والبشرية بهدف تقديم أفضل مستوى من الخدمات المصرفية للعملاء، موضحاً أن قيمة المصروفات الرأسمالية من عام 2018 حتى نهاية سبتمبر 2022 بلغت 4.26 مليار جنيهه.

وبلغ معدل معيار كفاية رأس المال المجمع 15%، وحقق البنك عائداً على متوسط حقوق الملكية بمعدل 18.5%. كما بلغ إجمالي الأصول 297 مليار جنيهه مقارنة بـ 255 مليار جنيهه بنهاية عام 2021 بنسبة نمو بلغت 16%. وارتفع إجمالي محفظة القروض للعملاء والبنوك بنحو 19 مليار جنيهه لتصل إلى 129 مليار جنيهه بنهاية سبتمبر 2022 بنسبة نمو 17%.



تمويل مشترك

6.3 مليار جنيه تمويل مشترك من تحالف بنك مصر و«التجاري الدولي» لمجموعة «بنية»

محمد الإتربي: بنك مصر سيواصل تمويل تلك المشروعات لتنشيط ودعم الاقتصاد المصري

عاكف المغربي: حرص البنك على المشاركة في المبادرات التي تهدف إلى التوسع في تمويل تلك المشروعات الحيوية

عمرو الجنايني: البنك يقدم خدمات مصرفية مبتكرة تواكب أحدث الأساليب المصرفية العالمية في تمويل قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات

أحمد مكى: حجم التمويل يعكس الثقة التي تتمتع بها المجموعة لدى مؤسسات التمويل المحلية والدولية

تساهم في مزيد من النمو الذي حققته المجموعة في مجالات البنية التحتية والبيانات السحابية ومراكز البيانات الضخمة، لافتاً إلى أن التمويل يلقي مزيداً من المسؤولية على المجموعة لتعظيم دورها في دعم الاقتصاد المصري. تقدم «بنية» من خلال منظومتها الاحترافية والمؤسسية المتطورة، باقة من المنتجات والخدمات والحلول الرقمية، تتضمن خدمات الاتصالات والتقنية والخدمات السحابية والحلول المرتبطة بالأمن المعلوماتي، وتنفيذ مراكز البيانات الكبرى، وتصميم وتنفيذ الأبراج التشاركية والأنظمة التكنولوجية المتكاملة باستخدام أحدث التقنيات.

تم إسناده لها من مشروعات خلال الفترة المقبلة لتطوير البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات وتعزيز بناء القدرات وتشجيع الابتكار وضمان الأمن المعلوماتي، وتعزيز مكانة مصر على المستويين الإقليمي والدولي. وأكد المهندس أحمد مكى، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة «بنية»، أن حجم التمويل يعكس الثقة التي تتمتع بها المجموعة لدى مؤسسات التمويل المحلية والدولية. وأضاف أن التمويل يأتي دعماً للمجموعة وخطتها التوسعية في مشروعات التحول الرقمي التي بدأتها الشركة في عام 2018، ولكي

المشروعات العملاقة المتعلقة بالقطاعات الحيوية في كافة المجالات باعتباره من أكبر البنوك العاملة في السوق المصرية، ومن هذه القطاعات قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات لأهمية الاستراتيجية للاقتصاد المصري للتطور والقدرة على تحقيق تنمية مستدامة.

وأضاف أن أحد أهم استراتيجيات البنك تقديم خدمات مصرفية مبتكرة، والتي تواكب أحدث الأساليب المصرفية العالمية في تمويل قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وأوضح أن التمويل الذي يقدمه البنك بالتعاون مع بنك مصر لمجموعة «بنية» سيُتيح تنفيذ ما

مصر، مشيراً إلى تنفيذ استراتيجية البنك في تعزيز دوره في دعم التنمية الاقتصادية والمساهمة في تمويل المشروعات الوطنية العملاقة، وحرص البنك على المشاركة في المبادرات التي تهدف إلى التوسع في تمويل تلك المشروعات الحيوية.

يذكر أن بنك مصر يساهم في دعم خطط الإصلاح الاقتصادي، خاصة في الموضوعات التي تحتل صدارة اهتمامات الجهاز المصرفي، مثل دعم قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في إطار كون تلك المشروعات ذات قيمة مضافة عالية تنعكس إيجاباً على الاقتصاد المصري، كما تؤدي إلى خلق المزيد من فرص العمل في مختلف القطاعات وتلبية احتياجات المشروعات التنموية والمدن الذكية داخل مصر.

وقال عمرو الجنايني، الرئيس التنفيذي للقطاع المؤسسي بالبنك التجاري الدولي-مصر CIB، أن عقد التمويل يأتي في إطار الدور الريادي للبنك التجاري وحرصه على دعم وتنفيذ

قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في مصر الذي ازدهر بصورة واضحة على مدى السنوات القليلة الماضية، مؤكداً أن البنك سيواصل تمويل تلك المشروعات لتنشيط ودعم الاقتصاد المصري، توافقا مع توجه الدولة للنهوض بجميع القطاعات الاقتصادية، وإلى حرص بنك مصر دائماً كونه مؤسسة مصرفية رائدة على الدخول في المبادرات والبروتوكولات التي تهدف لتقديم خدمات تتناسب مع احتياجات كافة شرائح العملاء، حيث يعمل بنك مصر دائماً كمحفز للتنمية الوطنية والإستراتيجية، لإيمانه بالاستدامة والتطوير المستمر.

ومن جانبه، قال عاكف المغربي، نائب رئيس مجلس إدارة بنك مصر، أن مساهمة بنك مصر في تمويل هذا المشروع تعد استكمالاً لدوره الرائد في دعم الاقتصاد المصري وانطلاقاً من حرص البنك على المساهمة في تحقيق رؤية مصر 2030، ودعم خطط الدولة نحو التحول الرقمي وتطوير البنية التحتية للاتصالات في

منح تحالف بنك مصر والبنك التجاري الدولي تمويلاً مشتركاً لصالح مجموعة «بنية» بمبلغ 6.35 مليار جنيه لتمويل مشروعات مسندة للمجموعة في قطاع البنية التحتية التكنولوجية لقطاع الاتصالات في مصر. اشترك البنكان في منح التمويل ودور بنكي الحساب مناصفة بينهما، في حين اضطلع بنك مصر بدور وكيل التمويل، قام البنك التجاري الدولي بدور وكيل الضمان.

وأشار محمد الإتربي، رئيس مجلس إدارة بنك مصر، إلى أهمية دور الكوادر المدربة في إجراء الدراسات اللازمة لمثل هذا المنح بكفاءة عالية، وأشاد باحترافية فرق العمل المتخصصة من العاملين في القطاعات المعنية في بنكي مصر والتجاري الدولي وتسهيل كافة إجراءات التمويل المشترك، حيث كان لهم دوراً فعالاً في إتمام هذا التمويل بنجاح وكفاءة في مختلف مراحله، كما أشاد بالتعاون المثمر من جانب بنكي مصر والتجاري الدولي الذي أسفر عن إتمام التمويل بنجاح. مشيراً إلى إيمان بنك مصر بإمكانات

تحول رقمي

بروتوكول تعاون بين البنك الأهلي المصري والغرفة التجارية للقاهرة



شركة جديدة

إنشاء «أرض مصر للصوامع والتخزين» برأس مال مرخص 500 مليون جنيه

من جانبه، أشاد علاء فاروق، رئيس مجلس إدارة البنك الزراعي المصري، على الجهود التي تبذلها وزارة التموين للحفاظ على أصولها، خاصة الصوامع منها بعد زيادة القدرة التخزينية للمح إلى 3.6 مليون طن، مشددا على استمرار التعاون والتنسيق بين البنك والوزارة في تحقيق الشراكات الناجحة، وقال أن البنك لديه من الأصول والتي سيتم إدارتها واستغلالها بالشكل الأمثل والذي سيعود بالنفع على جميع الأطراف المعنية، ولا سيما في الأنشطة التخزينية واللوجستية بالتعاون مع وزارة التموين ممثلة في الشركة المصرية القابضة للصوامع والتخزين، والشركة العامة للصوامع والتخزين.

45% للشركة القابضة للصوامع والتخزين

40% للبنك الزراعي المصري

15% للشركة العامة للصوامع والتخزين

الوجستية وغيرها من الأنشطة الأخرى التي ترتبط بها من خلالها أو بالمشاركة مع الغير، وإدارة نشاط الخدمات اللوجستية للشركة أو للغير وما يتعلق به من أنشطة أخرى، وبما يحقق أغراض الشركة، بالإضافة إلى فتح منافذ لبيع وتسويق وتوزيع السلع والمنتجات، وكذلك أعمال التخزين خاصة الحبوب وعلى رأسها القمح باعتبارها إحدى السلع الاستراتيجية المهمة التي تهتم بها الدولة للحفاظ عليها. وشدد وزير التموين الداخلية على ضرورة التعاون الوثيق لإدارة الأصول بشكل جيد بما يحقق ربحية تخدم في النهاية المواطن وتحافظ على توافر السلع وتداولها وتسويقها لصالح الدولة بالشكل الجيد.

وقع البنك الزراعي المصري اتفاقية مساهمين مع الشركة المصرية القابضة للصوامع والتخزين والشركة العامة للصوامع والتخزين، لإنشاء شركة تحت اسم «أرض مصر للصوامع والتخزين»، برأس مال مرخص 500 مليون جنيه، والمصدر 50 مليون جنيه، بمساهمة 45% للشركة القابضة للصوامع والتخزين، 40% للبنك الزراعي المصري، 15% للشركة العامة للصوامع والتخزين كمرحلة أولى، وبحسب اللواء شريف باسيل، رئيس مجلس إدارة الشركة القابضة للصوامع والتخزين، أن تشمل المرحلة الثانية مساهمات الشركة القابضة بـ 82 هنجرا، والبنك الزراعي بـ 72 شونة، والمرحلة الثالثة تشمل مساهمات 6 صوامع معدنية، 3 صوامع حقلية، 9 قطع أراض بعد توفيق أوضاع ملكيتهم من قبل البنك الزراعي المصري والهيئة العامة للسلع التموينية.

وقال الدكتور على المصيلحي، وزير التموين والتجارة الداخلية، إن إنشاء الشركة يهدف إلى إنشاء وتجهيز وإدارة وصيانة وتشغيل واستغلال وتأجير الصوامع والمخازن والهاجر والبنابر والمستودعات والساحات الجمركية والمناطق



النمو وزيادة المعروض من المنتجات في السوق المحلية وتعميق التصنيع، إضافة إلى خلق مزيد من فرص العمل، ودعم الشمول المالي لجميع فئات المجتمع. ومن جانبه، أشاد إبراهيم العربي، رئيس الغرفة التجارية للقاهرة، بدو البنك الإيجابي في دعم وتمويل المشروعات القومية والمساهمة في التحول الرقمي لها، مشيرا إلى أنه سيتم دراسة توفير ممثل من الغرفة للتواجد ببعض فروع البنك لتوفير خدمات الغرفة، ومنها استخراج السجلات التجارية للشركات، بالإضافة إلى توفير مكتب لممثل البنك ببعض مقار الغرفة، لتلقي طلبات توفير الخدمات المصرفية للأفراد والشركات وتحويلها لأقرب فرع لهم. وأضاف يحيى أبو الفتوح، نائب رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري، أن البروتوكول يشمل توفير المنتجات والخدمات المصرفية لأصحاب المشروعات والأفراد، مثل فتح

يدعم البنك الأهلي المصري الشمول المالي، وتفعيلا لإستراتيجية البنك الساعية للوصول إلى كافة شرائح المجتمع، وقع البنك بروتوكول تعاون مع الغرفة التجارية بالقاهرة. يهدف البروتوكول إلى توفير خدمة التحصيل الإلكتروني للاشتراكات السنوية والرسوم التي تحصلها الغرفة بفروع البنك المنتشرة، ودعم التحول الرقمي وتقديم حلول تمويلية إلكترونية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر. وأكد هشام عكاشة، رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري، التزام البنك باستكمال دعمه للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر عبر طرح برامج ونماذج مبتكرة للخدمات المصرفية المالية وغير المالية التي تخدم نموها المستدام من خلال تيسير الاقتراض ودعم التحول الرقمي وتقديم حلول تمويلية إلكترونية، نظرا لدور تلك المشروعات في سد احتياجات السوق المحلي، لتحقيق

ريادة الأعمال

بنك التعمير والإسكان يطور أنشطة مراكز تطوير الأعمال غير المالية

يولي بنك التعمير والإسكان أهمية كبرى لقطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ويسعى لترسيخ مفهوم ريادة الأعمال باعتبارها قاطرة النمو الاقتصادي من خلال خفض معدلات الفقر والبطالة ورفع معدلات النمو والاستدامة.. لذا فعل البنك دور مراكز خدمات تطوير الأعمال غير المالية، بهدف دعم رواد الأعمال وزيادة عدد المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع الشركات الناشئة والقائمة في القطاعات الاقتصادية المستهدفة، من خلال تحويل الأفكار الإبداعية للشباب ورواد الأعمال إلى مشروعات حقيقية علي أرض الواقع، ودعم المشروعات القائمة بالفعل بكافة سبل الدعم الفني والبشرية التي يوفرها البنك، بهدف تعزيز المنتج المحلي وخلق صناعة وطنية تنافسية قادرة على المنافسة في السوق الوطني لتحل محل نظيرتها المستوردة، بالإضافة إلى فتح أسواق جديدة على الصعيد الدولي وخلق فرص عمل.

يأتي ذلك استجابة لتوجيهات البنك المركزي للقطاع المصرفي بدعم الشركات الناشئة والصغيرة والمتوسطة، واستغلال الطاقات الكامنة لدى الشباب المبتكر وتقديم الدعم اللازم لإنشاء مشروعات جديدة وخلق فرص عمل، بما يسهم في زيادة النمو الاقتصادي ودفع عجلة التنمية.

وقام مركز تطوير الأعمال ببنك التعمير والإسكان، بعدة أنشطة تعريفية من خلال زيارات ميدانية للعديد من المؤسسات، وبالتعاون مع إدارة الشمول المالي بالبنك وزار فريق العمل بالمركز «المؤسسة العربية لضعاف السمع» بهدف التعريف بأهمية الشمول المالي، ونشر التوعية بأهمية فتح الحسابات البنكية والمحافظ الإلكترونية وتم تقديم الندوة التعريفية بلغة الإشارة لعدد أكثر من 100 فرد من ضعاف السمع. كما تم تقديم خدمة التشبيك بين المؤسسة العربية لضعاف السمع ومشروع دمج الذي يتباه مركز تطوير الأعمال بالبنك، وهو منصة إلكترونية لخدمة ذوي الهمم وتقديم خدمات



تخاطب بلغة الإشارة وتعديل السلوك"، كما قدم مركز تطوير الأعمال خدمة التشبيك لمشروع دمج مع وزارة التخطيط لتقديم التيسيرات اللازمة للمشروع لتعزيز تواجده في دولة الإمارات. إكسبو المنعقد في دولة الإمارات.

كما أعد مركز تطوير الأعمال ببنك التعمير والإسكان بالتعاون مع إدارة الشمول المالي، ندوات تثقيفية لعدد أكثر من 100 متدرب، بهدف تقديم خدمات التدريب وبناء القدرات والتوعية بالخدمات غير المالية التي يقدمها البنك لرواد الأعمال، بالإضافة إلى تقديم محاضرات للتعريف بدراسات الجدوى وخطة العمل، مع الاستعانة بأئمة ونماذج واقعية من الخبراء ورواد الأعمال الناجحين في هذا المجال. كما تم عقد اجتماع بين مركز تطوير الأعمال بالبنك مع أكاديمية HUB بجامعة عين شمس، لبحث سبل التعاون بين الطرفين لتقديم الخدمات لطلاب الجامعة وتزويدهم بخدمات

غير مالية وخلق بيئة استشارية ملائمة لتحسين بيئة عملهم وتمكينهم من إقامة مشروعات خاصة بهم، بالإضافة إلى تعزيز تواصلهم مع كافة مقدمي الخدمات وتطوير الأعمال، بما يسهم في تحقيق النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل.

ومن جانبه، أشاد حسن غانم، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك التعمير والإسكان، بجهود البنك المركزي في توجيه البنوك نحو تغيير الثقافة المصرفية، ليتضمن العمل المصرفي التوسع في تقديم خدماته ليشمل تقديم الخدمات الغير مالية، والذي يعد خطوة مكملة لمهام البنوك المصرية، مما يسهم في تعزيز الدعم المقدم للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال، وتحقيق الاستفادة للمشروعات الراغبة في النمو والتوسع، مما يؤدي إلى تحقيق التنمية الاقتصادية ودفع عجلة التنمية في مصر.

حلول رقمية

QNB «الأهلي» يوقع عقدا مع «نتورك إنترناشيونال»

وقع بنك QNB الأهلي عقدا مع شركة نتورك إنترناشيونال «نتورك» عقداً لمدة 10 سنوات، لتوفير عمليات السداد وتقديم خدمات برمجة التطبيقات الداعمة لخطة تحول البنك الرقمية بعيدة المدى.

يمثل الاتفاق مع «نتورك إنترناشيونال» جزءاً من استراتيجية البنك الرقمية التي تهدف إلى تعزيز خدماته للعملاء وزيادة تواجدهم في السوق المصرفي المصري. ستتيح خدمات «نتورك» لـ QNB الأهلي توفير حلول الدفع الرقمية بما يشمل حلول البطاقات الائتمانية والتجارية الإلكترونية التي تستقطب الجيل القادم من العملاء.

وبتوقيع هذا التعاون مع «نتورك»، سيصبح أمام QNB الأهلي فرصة للاستفادة من سنوات الخبرة الطويلة التي تتمتع بها «نتورك إنترناشيونال» في مجال حلول المدفوعات الإلكترونية على مستوى أسواق شمال إفريقيا.

كما سيمكن الاتفاق QNB الأهلي من الاستفادة بالبنية التحتية الرقمية المتطورة التي تتمتع بها «نتورك إنترناشيونال»، فضلاً عن البروتوكولات الأمنية القوية والتي تجنب البنك الاستثمار المباشر في البنية التحتية اللازمة لمعالجة المدفوعات الإلكترونية، والاستفادة من الخدمات التكنولوجية التي تتميز بها واجهات برمجة التطبيقات الخاصة بـ «نتورك»، والتي ستتيح لبنك QNB الأهلي تقديم نظام متكامل من الخدمات الفرعية، بحيث تسمح بالتكامل المرن بين أي عدد من التطبيقات المتطورة، مع ضمان أقصى تدفق للعائدات النقدية خلال العشر سنوات القادمة. ومن جانبه، أكد محمد بدير، الرئيس التنفيذي لبنك QNB الأهلي، أنه من خلال الدور الريادي الذي يلعبه البنك في دعم التحول الرقمي



التجاري. وأشار إلى أن التعاقد يمثل نقطة انطلاق محورية في التعامل مع استثمارنا في منطقة شمال إفريقيا، بالنظر إلى أهمية الدور الذي يلعبه بنك قطر الوطني الأهلي على مستوى قطاع البنوك في المنطقة، وتتطلع إلى زيادة قدراتنا فيما يتعلق بالابتكارات التكنولوجية والبنية التحتية اللازمة لتقديم الحلول التكنولوجية المناسبة والحرص دائماً على رضا العملاء.

ووفقاً للاتفاقية الاستراتيجية مع بنك QNB الأهلي، تشمل العديد من المنتجات البنكية المختلفة والتي لها تأثيراً كبيراً على تعاملات البنك التجارية تتم بواسطة البطاقات الائتمانية أو بأي وسيلة أخرى من وسائل الدفع الإلكتروني، بما يسمح للبنك من توفير منتجات سداد متميزة لجميع العملاء.

وخلق سوق أقل اعتماداً على المدفوعات النقدية، فإن البنك يثق في النمو السريع في مجال المدفوعات الإلكترونية من خلال منصات التحول الرقمي والتجارة الإلكترونية الخاصة بـ «نتورك إنترناشيونال» لما أثبتته من كفاءة في هذا المجال. وأضاف سيتيح لنا التعاقد مجالاً لتحقيق كل الطموحات حيث أننا حريصون على تقديم أفضل الخدمات المبتكرة والمتطورة التي تتناسب مع تطلعات واحتياجات جميع عملائنا.

فيما أعرب الدكتور رضا هلال، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي بـ «نتورك إنترناشيونال - إفريقيا» عن سعادته بهذا التعاون مع أحد أكبر المؤسسات المالية في مصر، والذي يعكس ترابط العلاقة والدعم المقدم لمسار البنك نحو التحول الرقمي

جائزة عالمية

أورنج مصر تحصد جائزة أفضل مزود إقليمي
لخدمات الحوسبة السحابية من Telecom Review

منحت Telecom Review، المنصة الإعلامية الرائدة في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، أورنج مصر جائزة أفضل مزود إقليمي لخدمات الحوسبة السحابية.

تسلمت الجائزة مها ناجي، نائب الرئيس التنفيذي لقطاع الاتصال المؤسسي والعلاقات العامة والإعلام بشركة أورنج مصر، خلال حفل تكريم عقد على هامش النسخة 16 من قمة Telecom Review لقادة قطاع الاتصالات والتكنولوجيا والتي استضافتها دبي بالإمارات.

يذكر أن جوائز Telecom Review 2022 تمنح لعدد محدود من الشركات الإقليمية والدولية في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات بناء على معايير وقدرات معترف بها وقابلة للقياس، ويتم اختيار الفائزين في كل تصنيف من قبل لجنة مستقلة مكونة من 15 خبيراً.

وتعد أورنج مصر واحدة من رواد خدمات الحوسبة السحابية على المستوى الإقليمي، وتمتلك خطط توسعية لتصميم وتطوير مراكز البيانات الأفضل في فئتها سواء المملوكة لها، أو المصممة لصالح المؤسسات الأخرى من عملاء أورنج، حيث تركز أورنج مصر على تنوع مجموعة خدماتها وتطويرها، كما تعمل على بناء وتشغيل وإدارة أكبر مركز بيانات في إفريقيا للحكومة المصرية في العاصمة الإدارية الجديدة، باستثمارات تزيد عن 135 مليون دولار، والذي يهدف إلى تعزيز البيانات واستضافة جميع منصات المدن الذكية التابعة للعاصمة الإدارية بطريقة مؤمنة ومتكاملة وذلك لمدة خمس سنوات بالتعاون مع أكثر من 20 مورداً، وأكثر من 2000 مهندس لتقديم خدمات متنوعة مثل الأمن السبراني، وخدمات الحوسبة السحابية المتعددة، وتحليلات البيانات والذكاء الاصطناعي والتنقل الذكي والبحث والتطوير وغيرهم من الخدمات.

علاوة على ذلك، تقدم أورنج مصر لعملائها مجموعة فريدة من حلول الحوسبة السحابية من خلال مركز أورنج للبيانات في الإسكندرية،

والذي ازداد الطلب عليها زيادة هائلة في الآونة الأخيرة. ولهذا، أعدت الشركة خطة استراتيجية حديثة تهدف لتعزيز سعة مركز البيانات لتلبي احتياجات العملاء، ومواجهة الهجمات الإلكترونية التي تترك العالم بأسره. من خلال مثل هذه المشاريع، احتلت أورنج مصر مكانة رفيعة كشريك مميز لإدارة الأنظمة للمشاريع الاستراتيجية المهمة في كل من القطاعين العام والخاص، وأصبح لها خبرة متميزة في تقديم خدمات متنوعة لعملائها.

ومن خلال جوائزها السنوية، تُطلع Telecom Review عدد كبير من القراء العالميين المهتمين بقطاع التكنولوجيا، على الشركات المتفانية والملتزمة تجاه صناعة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وتقوم بتكريم قادة القطاع على عملهم الفعال والجاد على مدار العام.

والذي ازداد الطلب عليها زيادة هائلة في الآونة الأخيرة. ولهذا، أعدت الشركة خطة استراتيجية حديثة تهدف لتعزيز سعة مركز البيانات لتلبي احتياجات العملاء، ومواجهة الهجمات الإلكترونية التي تترك العالم بأسره. من خلال مثل هذه المشاريع، احتلت أورنج مصر مكانة رفيعة كشريك مميز لإدارة الأنظمة للمشاريع الاستراتيجية المهمة في كل من القطاعين العام والخاص، وأصبح لها خبرة متميزة في تقديم خدمات متنوعة لعملائها.

ومن خلال جوائزها السنوية، تُطلع Telecom Review عدد كبير من القراء العالميين المهتمين بقطاع التكنولوجيا، على الشركات المتفانية والملتزمة تجاه صناعة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وتقوم بتكريم قادة القطاع على عملهم الفعال والجاد على مدار العام.



نجاح جديد

بنك مصر يحصل على شهادة الأيزو
في مجال المراجعة الداخلية

حصل بنك مصر، قطاع المراجعة الداخلية، على شهادة الأيزو «ISO 9001:2015» في مجال المراجعة الداخلية من قبل TUV southwest المتخصصة والرائدة دولياً في مجال الاختبار والتفتيش والتدقيق والمعرف بها من قبل الهيئة المصرية العامة للمواصفات والجودة،

يتم منح هذه الشهادة بعد تحقق الجهة المانحة من التدقيق والمراجعة لكافة السياسات والإجراءات الداخلية وأنها تتماشى مع المعايير والأسس المعتمدة دولياً في نظم الإدارة العالمية.

وأشار محمد الإترابي، رئيس مجلس إدارة بنك مصر، إلى أن الشهادة تعد تأكيداً على نجاح البنك وفعاليته في إدارة عملياته وخدماته المصرفية وانعكاساً لريادته في إدارة عملياته وتقديم كافة الخدمات المصرفية لقاعدة

عملائه العريضة البالغة أكثر من 13 مليون عميل بالكفاءة والجودة المطلوبة، بما يخدم ويحمي الاقتصاد القومي، ويدعم دور البنك في مجال التنمية المستدامة بكافة عناصرها، البيئية، المجتمعية والحوكمة (ESG) وأيضاً دوره في تحقيق الاستقرار المالي والمصرفي وتعظيم العائد على رأس المال المستثمر.

ومن جانبه، قال محمد يحيى أحمد، رئيس قطاع المراجعة الداخلية ببنك مصر، أن ذلك التقدير الدولي يأتي كنتيجة مباشرة لدعم الإدارة العليا بالبنك ولجنة المراجعة ومجلس الإدارة ومجهود جميع الزملاء العاملين بقطاع المراجعة الداخلية.

ويعد حصول البنك على هذه الشهادة الدولية استكمالاً لنجاحات البنك في مجال المراجعة الداخلية، سبق للبنك الحصول على جائزة أفضل بنك في مجال المراجعة الداخلية - مصر لعامي

عبد الله: الحلول
التي يتم عرضها
بجناح فودافون خلال
فترة المؤتمر جزء
من جهود الشركة
على المستوى
الدولي والمحلي
في رقمنة قطاعات
الدولة



تماشيًا مع رؤية مصر 2030 والاستراتيجية الوطنية للتغير المناخي 2050

فودافون تستعرض أحدث الحلول التكنولوجية العالمية والمحلية بمؤتمر المناخ COP27.. وتهدف لتحقيق مجتمع رقمي شامل مستدام

الشركات التي تبنت إجراءات تهدف للحفاظ على البيئة، وحرصت على إبرام الشراكات والمساهمة في المبادرات الحكومية بهدف الوصول إلى منظومة بيئية رقمية مستدامة.

أضاف عبد الله: « تعتبر فودافون من أولى شركات القطاع الخاص التي أولت اهتمامًا بالغًا بقضية التصدي لتغيرات المناخ، واستكمالًا لخططنا في مجال الاستدامة البيئية وتماشيا مع رؤية مصر2030 والاستراتيجية الوطنية للتغير المناخي 2050، والتي تهدف إلى تحقيق النمو الاقتصادي المستدام، حرصنا على المشاركة في قمة المناخ لتقديم أهم الحلول التكنولوجية لترشيد وكفاءة استخدام الطاقة لتحقيق أهداف ومبادئ التنمية المستدامة.»

وعن الحلول التي تعرضها فودافون بالجناح، قال عبد الله: «الحلول التي نستعرضها خلال فترة المؤتمر جزء من جهود الشركة على المستوى الدولي والمحلي في رقمنة قطاعات الدولة، من خلال استراتيجية تعتمد على الطاقة النظيفة ومصادرها المتجددة، وذلك إيمانًا بأهمية التفاعل الذكي مع أنظمة التكنولوجيا المتنوعة لمواكبة التحديات المستقبلية للاستدامة البيئية، وعلى رأسها قطاع الزراعة والري وذلك لارتباطه ارتباطًا وثيقًا بالأمن الغذائي الذي يتصدر أجندة المؤتمر.» ومع دخول الجناح يستطيع الزوار فهم المنظومة الرقمية الزراعية المستدامة التي تقدمها فودافون، بداية من الحلول التي من شأنها أن تقلل الانبعاثات واستخدام موارد الطاقة غير المتجددة، وصولًا إلى تقديم حلول تهدف إلى ثقل الثقافة الرقمية لدى المزارع وتشجيعه على الاعتماد على حلول تكنولوجية مناخية تدعم الحفاظ على البيئة وتحسن أيضًا من كفاءة الإنتاج.

ومن أهم الحلول التي تم استعراضها داخل جناح فودافون من حلول الاعتماد على إنترنت الأشياء «IoT»، هي تقنية Fleet Analytics:



لمنصتي AgriTec و Connected Farmer وهي منصات تعمل على ربط المزارع بالموردين وبسوق العمل، ومده بأحدث المعلومات، والتي من شأنها أن تطور من العملية الإنتاجية وتقلل من تأثيرها على البيئة.

وتعزيزًا لجهود الشركة في الاعتماد على الموارد المتجددة وبالأخص الطاقة الشمسية، والتي بدأتها منذ العديد من السنوات، قامت الشركة بعرض نموذج للمزارع يعتمد في حياته اليومية وفي إدارة أعماله الزراعية على توليد الكهرباء من الطاقة المتجددة من خلال أسطح المباني، وهي خدمة تقدمها «فوداكوم - VODACOM» لعملائها، ولم تكتفي الشركة بعرض الحلول التكنولوجية النظيفة التي تعتمد عليها بل إضافةً لذلك ربطت الشركة طرق دفع رسوم خدمات الطاقة المتجددة M-pesa وهي خدمة الدفع الإلكتروني التي تعمل بها فوداكوم بالتعاون مع الحكومات الأفريقية.

Tractor tracking، التي تساهم في تقليل استخدام الوقود وتقليل البصمة الكربونية، إلى جانب تحديث ورقمنة الخدمات الزراعية بالاعتماد على التقنيات الحديثة في القطاع الزراعي، ومنها تطبيقات الاستشعار عن بُعد «lot Ultra Fire Detecion» والتي من شأنها الكشف بسرعة عن أي حرائق قبل حدوثها، وبالتالي تقليل الأضرار الناتجة عن أي حرائق.

كما يتم عرض مجموعة من حلول الزراعة والري الذكية، وذلك لمدى أهميتها في الارتفاع بالقطاع الزراعي وزيادة الإنتاجية، ومن أهم قصص النجاح لفودافون في هذا الشأن هي تجربة «فوداكوم - VODACOM» في تقديم منصة زراعية متكاملة للمزارع MyFarmWeb يستطيع من خلالها التحكم في جميع خطوات العملية الزراعية والموارد المستخدمة من طاقة ومياه بالاعتماد على إنترنت الأشياء «IoT Solutions»، ذلك إلى جانب استعراض الشركة



كما أشار الإعلان إلى الجهود التي قامت بها شركة «فودافون مصر» خلال الفترة الماضية للحفاظ على البيئة، إذ تبنت استراتيجية رقمية مستدامة داخل جميع فروعها ومراكز البيع، مثل تطبيق التجربة الرقمية باستخدام أرقام الانتظار والفواتير الرقمية للحد من طباعة الأوراق داخل الفروع، كذلك استبدال الأكياس البلاستيكية بالورقية، وتحويل شرائح موظفي الشركة للـ ECO-SIM، فضلًا عن الحملة التوعوية التي أطلقتها الشركة قبل المؤتمر والتي تحث من خلالها شركائها وعملائها على تقليل بصمتهم البيئية والعمل معًا للتصدي لتغير المناخ ونتائجه.

في هذا السياق، أعرب محمد عبد الله، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة فودافون مصر، عن فخره بأن تكون شركة فودافون مصر هي الشريك الاستراتيجي لمؤتمر المناخ COP27، لافتًا إلى أن فودافون مصر من أوائل

تلعب التكنولوجيا دورًا رئيسيًا في تنمية وتطوير جميع القطاعات على مختلف المستويات، ونجحت العديد من شركات القطاع في تطوير عنصر التكنولوجيا لخلق حلول رقمية مبتكرة، بهدف التصدي لمشكلة تغير المناخ وتحقيق النمو الاقتصادي المستدام. وتماشيا مع رؤية مصر2030 والاستراتيجية الوطنية للتغير المناخي 2050، تشارك فودافون بمؤتمر المناخ COP27 كشريك استراتيجي إيمانًا من الشركة بأن هذا الحدث والذي يتم استضافته على أراضي مصرية يمثل فرصة محورية للعالم أجمع للعمل معًا لتسريع وتيرة خطة العمل المناخية.

ولم تقتصر مشاركة فودافون على رعاية الحدث، بل عملت الشركة على تقديم الدعم الكامل للحكومة المصرية في تجهيز مؤتمر المناخ COP27 على أعلى مستوى، بدايةً من تطوير وتحسين الشبكة في شرم الشيخ، إلى توفير خدمات الاتصالات المتطورة لربط المؤتمر والزائرين، بالاعتماد على أحدث خدمات الاتصالات والشبكات الرقمية، كما شهد الدكتور محمد شاكر المرقيبي، معالي وزير الكهرباء والطاقة المتجددة توقيع مذكرة تفاهم بين شركة فودافون وهيئة تنمية واستخدام الطاقة الجديدة والمتجددة لبدء المناقشات بشأن إمكانية استخدام الطاقة الكهربائية المتجددة المنتجة من مشروعات الهيئة لتغذية مكونات شبكتها.

إلى جانب ذلك تقدم «فودافون» خدمة عملاء خاصة لمؤتمر المناخ COP27 لدعم الحاضرين ومساعدتهم في الاستفسارات عن المؤتمر، إلى جانب قيام الشركة وبالتزامن مع بدء فعاليات المؤتمر بتوزيع شريحة المحمول الصديقة للبيئة الـ ECO-SIM على جميع الحاضرين. وقد تفقد معالي رئيس الوزراء الدكتور/ مصطفى مديبولي، ومعالي وزير البيئة الدكتور/ ياسمين فؤاد جناح فودافون خلال اليوم الأول

من المؤتمر، والذي استعرض مجموعة من أهم الحلول التكنولوجية المطبقة عالميًا ومحليًا لدعم الحفاظ على البيئة وترشيد الاستهلاك والاعتماد على مصادر الطاقة المتجددة. وقامت فودافون بعرض تلك الحلول في صورة نموذج لتبسيط وتسهيل طريقة العرض للزوار. وتم اختيار المزارع كنموذج لشرح أهمية الحلول التكنولوجية وتأثيرها على التغير المناخي، بالإضافة إلى تأثيرها على قضية الأمن الغذائي.

بالتزامن مع انعقاد مؤتمر المناخ COP27 أطلقت فودافون حملة إعلانية بمشاركة الفنان أسر ياسين، تحت شعار «أصغر تغيير يعمل فرق كبير»، لتوعية الجمهور بأن تغيير العادات اليومية يمكن أن تكون سببًا إيجابيًا في حماية البيئة والتغيير المناخي، ودعت الحملة الإعلانية إلى تقليل استخدام البلاستيك، والاتجاه لاستخدام المنتجات الموفرة للطاقة والكهرباء، وترشيد استخدام المياه للمحافظة على موارد البيئة،

تكنولوجيا المستقبل

«CairoICT2022» يختتم فعالياته بزيادة
31% للعارضين وحضور 102 ألف زائر

اختتم المعرض والمؤتمر الدولي للتكنولوجيا للشرق الأوسط وإفريقيا «CairoICT2022» فعاليات الدورة السادسة والعشرين بنسبة نمو 31% وبحضور 102 ألف زائر، وبمشاركة 318 مسنولاً وخبيراً. شهد المعرض 42 جلسة لمؤتمرات ناقشت عدد من القضايا الراهنة الأكثر أهمية في مجالات الأمن السيبراني والتكنولوجيا المالية والشمول المالي والتحول الرقمي وقطاعات التأمين والأقمار الصناعية والميتافيرس وتكنولوجيا الصناعة والمدن الصناعية الحديثة، بحسب أسامة كمال، رئيس شركة تريدفيرز انترناشيونال المنظمة لمعرض «CairoICT»، كما شهد المعرض توقيع 15 مذكرة تفاهم لمشروعات تنموية كبرى.

نيفين القباج تطلق «منصة الخير»
للقطاع الخاص بالتعاون مع «إي فينانس»



من جانبها، أطلقت نيفين القباج، وزيرة التضامن الاجتماعي، «منصة الخير» الموجهة لشركات القطاع الخاص لتخصيص جزء من إيراداتها لأعمال خيرية محددة يتم اختيارها سنوياً. وأوضحت أن المنصة تتيح للشركات مميزات متعددة إلى جانب كونها جزءاً من المسؤولية المجتمعية للشركات، فالمنصة الجديدة ستسمح للشركات بالظهور باعتبارها راعياً في جميع أنشطة الوزارة، بما يمثل مميزات إضافية لشركات القطاع الخاص. وأكدت «القباج» أن هناك طفرة في مصر الرقمية والوزارات كلها بشكل عام، مؤكدة إن تعزيز الميكنة يمثل عاملاً كبيراً للوصول إلى العدالة الاجتماعية.

وأضافت أن مصر تحقق طفرة في جميع المجالات المقدمة للمواطنين، وولفت إلى أنه تم الانتهاء من منظومة إلكترونية تضم الجمعيات الأهلية بالكامل. وكشفت أنه سيتم الإعلان عن تلك المنظومة الرقمية قريباً، حيث يمكن من خلالها حصر جميع المستفيدين من أنشطة تلك الجمعيات وتبرعاتها. وأوضحت أنه تم فتح الباب للجمعيات للتسجيل، وحصر نحو 34 ألف جمعية من

عطوة أحمد عطوة:
الزراعة الرقمية من
أولويات التحول
الرقمي في المجتمع
المصري

إجمالي 55 ألفاً قبل الحصر، وهو ما يؤكد أهمية تلك المنصة لحصر أنشطة الجمعيات والتعرف على مصارفها للحيلولة دون أي مخاطر أمنية ناتجة عن أنشطتها. وأشارت إلى أهمية الأدوات الرقمية فيما يتعلق بتقديم الخدمات لذوي الإعاقة الذين يحصلون على خدمات وفق بطاقات. وأعلنت الوزيرة أن التضامن الاجتماعي عقدت شراكة مع الاتصالات لتوفير فرص عمل للأشخاص ذوي الإعاقة.

ولفتت إلى أنه تحت مظلة تكافل وكرامة 10,3 مليون أسرة بعدد 37 مليون مواطن يتم تحديثها للوصول إلى 50 مليون مواطن. وأوضحت أن التعاون مع «إي فينانس» سمح بإطلاق 6.5 مليون بطاقة ميزة لأصحاب المعاشات و4.5 مليون بطاقة لمشروع تكافل وكرامة، بالإضافة إلى مليون بطاقة للإعاقة ونصف مليون للمشروعات الصغيرة والمتوسطة بإجمالي 10 ملايين بطاقة ميزة بالتعاون مع «إي فينانس».

الزراعة الرقمية

وناقشت جلسة «تعظيم استخدام التكنولوجيا الرقمية في الزراعة» آليات استخدام حلول التكنولوجيا الحديثة في تحسين الإنتاج الزراعي في السوق المصري، معتمدة على أنظمة الذكاء الاصطناعي وتطبيقات المحمول التي ساهمت بشكل كبير في تحسين هذا الإنتاج خلال السنوات الأخيرة.

وأكد الدكتور عطوة أحمد عطوة، بالمركز القومي للبحوث الزراعية، إن الزراعة الرقمية من أولويات التحول الرقمي الحادث في المجتمع المصري.

ولفت الدكتور محمد الحلو، رئيس وحدة CIS جامعة النيل، إلى أن استخدام التكنولوجيا ومن ضمنها الهواتف الذكية كان أحد الحلول لمشكلات القطاع الزراعي. مشيراً إلى أن مشروع عيادة الزراعة الذكية وهي بديل للمرشد الزراعي الذي كان يمثل الطبيب الخاص بالزراعة، ومن خلال مشروع عيادة الزراعة الذكية الذي تم تنفيذه بالتعاون مع شركة أورنج مصر يمكن للفلاح تشخيص الأمراض التي تصاب بها الأراضي الزراعية وتحديد العلاج عن طريق أنظمة الذكاء الاصطناعي.

وقال الدكتور مصطفى العطار، الأستاذ المساعد بجامعة النيل، إن التكنولوجيا تقدم حلولاً للمزارع في تحسين الإنتاجية، مشيراً إلى أن الذكاء الاصطناعي هو تحليل دقيق للبيانات وعن طريقها يمكن تحسين مستوى المنتجات الزراعية.

فيما قال الدكتور عمرو عبدالخالق، نائب رئيس أكاديمية البحث العلمي، إن المجتمع الزراعي المصري له طبيعة مختلفة، ولابد من

سامح إمام: الدولة
تعمل على تحديث
مستمر لأنظمة
ومعايير وإستراتيجيات
الأمن السيبراني

التطورات بما يتناسب مع احتياجات وإمكانيات المزارع المصري. وأكد ضرورة تكاتف الجهود وعمل التحالفات من جانب الجهات الأكاديمية والبحثية بمشاركة كل الجهات المعنية على أن تحدد هذه التحالفات أدوار كل جهة من الجهات المتعاونة مع بعضها لتحقيق التكامل العلمي في الإنتاج الزراعي.

الأمن السيبراني

تطويع التكنولوجيا في خدمة الزراعة في مصر وليس بالنظر لهذه التطورات على أنها مجرد أبحاث علمية تتوقف عند النتائج النظرية فقط لهذه الأبحاث، لضمان استمرارية نتائج هذه

تطويع التكنولوجيا في خدمة الزراعة في مصر وليس بالنظر لهذه التطورات على أنها مجرد أبحاث علمية تتوقف عند النتائج النظرية فقط لهذه الأبحاث، لضمان استمرارية نتائج هذه



42 جلسة خلال مؤتمرات المعرض بمشاركة 318 مسئول وخبير.. وتوقيع 15 اتفاقية

استخدامها بصورة أخرى، مع الأخذ في الاعتبار توافر عناصر التحرك من مواصلات وخلفه، وكيفية الاستغلال الأمثل للطاقة ومعرفة مدى التوفير الذي تتيحه التكنولوجيا في الموارد الأساسية كالكهرباء والمياه، وهو نموذج مطبق حالياً علي أرض الواقع في العاصمة الإدارية الجديدة.

من ناحيته، أوضح محمد فتحي، مدير المبيعات الإقليمي في مصر والمملكة العربية السعودية بشركة دل تكنولوجي، أن مصر تفتقد انتشار التغطية لوسائل وخدمات الاتصالات خاصة الحديثة في بعض المناطق. وأشار إلي أن تحسين وسائل المعرفة الرقمية يحتاج إلي من يجيد استخدامها، وهو ما يتطلب التركيز علي زيادة الوعي بين أفراد المنظومة بالكامل من أول المستخدم، ولابد أن يكون هناك احتياج حقيقي لاستخدام التكنولوجيا، ويتمثل دور الدولة والقطاع الخاص في نشر الوعي اللازم الذي ينصب في النهاية لصالح المواطن مما يتطلب ضرورة تعليم الأفراد ليس فقط توفير التكنولوجيا وإنما طريقة استخدامها ومميزاتها.

المتاحة وبناء مركز للخدمات باستخدام الميتافيرس أسوة بما يتم تنفيذه في دولة الإمارات، مشدداً علي أن أي محرك رئيسي لعمليات التطوير يبدأ من المواطن، والذي بالتبعية يشجع ويحرك الجهات لزيادة الخدمات المتاحة التي تخدم في النهاية هذا المواطن. وأكد محمد مصيلحي، المدير الإقليمي لقطاع المدن الذكية بشركة Honeywell Building، أهمية توافر عناصر الأمن والأمان واستخدام التكنولوجيا التي تحقق ذلك، والتي تتيح لها خدمات أكثر من توفير الأمن نستطيع

علي الشهادة الجامعية لتنمية المهارات لديه باستخدام الطرق التكنولوجية الحديثة. وأكد أن العاصمة الإدارية الجديدة تعد بداية للفكر الجديد في مصر لتحويل حياة المواطن المصري إلي حياة أكثر ذكاءً وتطوراً.

وقال مازن فايد، رئيس قطاع الصناعة الحكومية بمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا بشركة مايكروسوفت مصر، إن هدفنا تصميم هيكل يوفر حياة أفضل علي المواطن دون تحميل الحكومة أعباء إضافية، وهنا العديد من الخطوات التي تمت بداية من الميكنة، حيث تعد إتاحة التكنولوجيا من أسهل الجوانب التي تساهم في تحقيق حياة أفضل ولكن تكمن أبرز التحديات في كيفية دعم وتشجيع المواطن علي استخدام الخدمات الرقمية الجديدة وقيمتها المادية التي ستعود عليه، ومن ثم تحقيق ما يسمى بالمدن المستدامة.

وأكد أهمية إدخال واستخدام التقنيات الحديثة مثل الذكاء الاصطناعي واستغلال المعلومات المتاحة بالطرق الحديثة، والتي تساعد متخذي القرار في الوقوف علي القرارات الصحيحة. وطالب بأن تكون هناك حوكمة للمعلومات

المصرفي والطاقة.

وأشار ديفيد جوزيف، مسئول تأمين المدفوعات بشركة Valumentor، إلي وجود فوائد كثيرة في تنفيذ مفهوم إطار العمل الموحد في مجال الأمن السيبراني، وهو فرصة لزيادة الاستثمارات لائقاً إلي أن الأمن السيبراني أصبح حالياً ليس اختيارياً، نظراً لأن التعاملات الرقمية أصبحت جزءاً من المنظومة العالمية في القطاعات المصرفية وفي جميع القطاعات.

تقنيات من أجل الحياة

أكد طارق شكري، عضو مجلس النواب، أن التحول الرقمي لا يقتصر فقط على إتاحة الأجهزة والبرمجيات والحلول الذكية، وإنما هو عبارة عن رحلة طويلة بدءاً من المواطن وصولاً للحكومة.

وأشار خلال جلسة «تمكين التقنيات من أجل حياة أكثر ذكاءً» إلي نقص الوعي لدي المواطن بالمنفعة التي ستعود عليه من استخدامات الخدمات الذكية الحديثة. ونبه إلى ضرورة التغيير الاستراتيجي في رغبة المواطن للحصول



خبراء: نجاح آليات التحول الرقمي يبدأ من المواطن حتي يصل للحكومة

أمن المعلومات بشركة «إي فاينانس»، إن أكثر القطاعات اهتماماً بالأمن السيبراني هي القطاعات المالية والمصرفية، ولكن باقي القطاعات ليس لديها نفس الاهتمام، وهو ما دفع الحكومة المصرية لعمل حزمة من القوانين لتنظيم الخدمات الإلكترونية التي يتم تقديمها في جميع قطاعات الأعمال في السوق المصرية.

وأوضح أن مصر في حاجة إلي قواعد عمل منظمة تشمل جميع قطاعات الأعمال مثل قطاعات الصحة والتعليم والصناعة والقطاع

السيبراني بشركة سيسكو، أن الدولة المصرية عملت خلال السنوات الأخيرة على تشريع قوانين لإلزام الشركات باستخدام نظم التكنولوجيا الحديثة، مع ضرورة مطابقتها للمعايير الدولية. ولفت إلي وجود بعض القطاعات الناضجة في مجال الأمن السيبراني مثل القطاع المصرفي في استخدام وتقديم خدمات على درجة عالية من الأمن السيبراني. وأوضح أن الدولة تقوم بعمل تحديث مستمر لأنظمة ومعايير وإستراتيجيات الأمن السيبراني، في ظل التحول الرقمي الراهن ضمن جهود إطار العمل الموحد للأنظمة التكنولوجية في ظل التطورات التي تحدث حالياً داخل مصر في جميع المجالات وتحولها رقمياً بشكل آمن.

وقال المهندس أحمد سعبان، كبير مهندسي أمن المعلومات بشركة Cyshield، إنه يتم حالياً في مصر عمل معايير عمل للأنظمة الأمن السيبراني في عدد من القطاعات، مثل القطاع المصرفي وقطاع الطاقة وغيرهما بما يتناسب مع التطورات التكنولوجية الراهنة. وقال المهندس يحيى الجوهري، رئيس قطاع

حياد كربونكي

سيارات تويوتا اليابانية الجديدة مصنوعة بطاقة الرياح



65

السيارات وشاروين بوكباند جروب (سي. بي جروب) التايلاندية بحث سبل الوصول إلى الحياد الكربوني لأنشطتهما في تايلاند والإجراءات التي يمكن اتخاذها في المجالات التي ستساعد في خفض الانبعاثات الكربونية في مختلف عمليات الإنتاج والنقل واستخدام الطاقة بهدف تسريع الوصول إلى الحياد الكربوني. ويشمل التعاون الثنائي إنتاج الهيدروجين باستخدام الغاز الحيوي الذي يتم إنتاجه من المخلفات الزراعية، واستخدام شاحنات التوصيل التي تعمل بخلايا الوقود في أسطول سيارات سي. بي، وتقليص طرق التوصيل إلى أقل قدر ممكن باستخدام تكنولوجيا الاتصالات. وبحسب تويوتا فإن هذا التعاون مفتوح أمام انضمام أي شركاء جدد يملكون نفس الرؤية بالنسبة للحياد الكربوني.

«استراتيجية للوصول إلى الحياد الكربوني وضعتها مجموعة تويوتا موتور كورب أكبر منتج للسيارات في اليابان». لذا تعتمز المجموعة بدء تشغيل أحد مصانعها في إقليم آيشي الياباني بطاقة الرياح جزئياً في إطار خطتها للوصول إلى الحياد الكربوني في مختلف مصانعها. توفر توربينات الرياح التي تعتمز تويوتا تشغيلها ستنتج حوالي 43 جيجاوات/ ساعة كهرباء سنوياً لتوفر أكثر من 15% من الكهرباء التي يحتاجها مصنع تاهارا الذي ينتج سيارات لكزس الفارهة، ليصبح مصنع تويوتا أحد أكبر المصانع التي تعمل بطاقة الرياح على مستوى اليابان. يذكر أن استخدام توربينات الرياح لتشغيل المصانع أمر نادر في اليابان. كما بدأت شركتا تويوتا موتور كورب اليابانية لصناعة



أسعار السيارات 150 ألف جنيه زيادة لفولكس فاجن.. و120 ألف لآودي.. و50 ألف لميتسوبيشي

64

فيما زادت أسعار 4 طرازات من شيري هي أريزو 5، تيجو 3، تيجو 7، وتيجو 7 برو. وقدرت تلك الزيادات السعرية ما بين 5 إلى 20 ألف جنيه لبعض الفئات المطروحة داخل السوق المصري. وتضمنت القائمة السعرية الجديدة لسيارات هافال H6 وجوليون زيادة بقيمة تتراوح بين 25 إلى 40 ألف جنيه لمختلف الفئات. ورفع «أبو غالي موتورز» أسعار سيارات جيلي «أوكافانجو» و«كول راي». بقيمة تتراوح بين 99 إلى 169 ألف جنيه لبعض الفئات. فيما أعلنت مجموعة «جي بي أوتو»، الوكيل المحلي للعلامة التجارية «شانجان»، عن زيادة أسعار سيارات «شانجان CS35 PLUS» بقيمة تتراوح بين 74 إلى 90 ألف جنيه لبعض الفئات خلال نوفمبر الحالي. فيما أعلنت شركة «دايموند موتورز»، الوكيل المحلي للعلامة التجارية «ميتسوبيشي» في مصر، عن طرح سيارات ميتسوبيشي إكلييس كروس موديل 2023 بزيادات سعرية تتراوح بين 50 إلى 60 ألف جنيه لبعض الفئات. ارتفع سعر سكودا فابيا في مطلع ديسمبر من 100 إلى 115 ألف جنيه، لتصل الفئة الأولى دايناميك إلى 700 ألف جنيه، والفئة الثانية إمبيشن 785 ألف جنيه، والفئة الثالثة مونتي كارلو بسعر 850 ألف جنيه. وبسعر متوقع 345 ألف جنيه، كشفت شيفرولية عن طرح أفيو 2023 بنسخة هاتشباك صغيرة 5 أبواب فقط.

شهد سوق السيارات ارتفاعات خلال شهر ديسمبر متأثر بتداعيات الحرب الروسية الأوكرانية ونقص الدولار، مما أدى إلى ارتباك السوق. ترصد «الصفقة الاقتصادية» الزيادات الأخير في أسعار السيارات وسط توقعات بزيادة الأسعار في الربع الأول من عام 2023. ارتفع سعر سيارات فولكس فاجن بقيمة تتراوح بين 150 إلى 215 ألف جنيه مصري، وذلك وفقاً لآخر قائمة سعرية أصدرها وكيل العلامة في مصر. ويبلغ سعر الفئة الأولى مليون و150 ألف جنيه، الفئة الثانية 1.3 مليون جنيه، والفئة الثالثة 1.36 مليون جنيه. فيما شهدت أسعار سيارات أودي زيادات جديدة في أسعار بقيمة تتراوح بين 119 إلى 350 ألف جنيه لبعض الفئات. وشهد طراز «A6» أعلى زيادة سعرية بقيمة بلغت 350 ألف جنيه لتباع للمستهلك بنحو 2.5 مليون جنيه، بدلاً من 2 مليوناً و150 ألفاً خلال نوفمبر الماضي. أقرت شركة «كيان إيجيب» الوكيل المحلي للعلامات التجارية «سكودا، وسيات»، زيادات جديدة في أسعار طرازات سيات بقيمة تتراوح بين 30 إلى 110 آلاف جنيه لبعض الفئات، وشهدت أعلى زيادة سعرية على سيارات «أنيكا» بقيمة تتراوح بين 105 إلى 110 آلاف جنيه. في حين قدرت أقل زيادة سعرية لطرازات «سيات أرونا» بنحو 30 ألف جنيه لمختلف الفئات.

أسهل أسرع

اشترى وثيقة تأمين السيارات من خلال التطبيق بخم

10%



*تطبق الشروط والاحكام

www.misrins.com.eg

MISRINSURANCEOFFICIAL

رقم التسجيل الضريبي 300-008-404



19114

البيان طبق على موافقة الهيئة العامة للرقابة المالية بالرجوع إلى رقم 13/96/2022
الهيئة العامة للرقابة المالية - مصر - شارع التحرير - القاهرة - 11511



قوة جارية



مرسيدس تطلق AMG G 63 للطرق الوعرة

في حين يبلغ معدل الاستهلاك 4.4 لتر/100 كلم، والتزمت مجموعة «مرسيدس-بنز» بتصنيع سياراتها الكهربائية في تايلندا بعد توقيع اتفاقية لاستيراد سياراتها التي تعمل بالبطاريات- في إطار خطة حكومية لتعزيز وضع الدولة الواقعة في جنوب شرق آسيا كمركز نظيف لصناعة السيارات. وستحصل شركة صناعة السيارات الفاخرة على عدد كبير من المزايا بما في ذلك تخفيض رسوم الاستيراد وضرائب المبيعات عن كل سيارة كهربائية تنقل إلى البلاد من قبل وحدتها التايلندية حتى نهاية عام 2023.

والكتل الصخرية وكذلك الخوض في المياه بعمق 90 سم بدون مشاكل. أوضحت الشركة الألمانية، أن سيارتها الهجين Plug-in الجديدة تعتمد على منظومة دفع تتألف من محرك تربو ثنائي الأسطوانات V8 سعة 4 لتر وبقوة 450 كيلووات/612 حصان ومحرك كهربائي على المحور الخلفي بقوة 140 كيلووات/190 حصان، مع عزم دوران أقصى يبلغ 1430 نيوتن متر. ويمكن للسيارة S 63 AMG الهجين السير لمسافة 33 كلم بالطاقة الكهربائية الخالصة،

أطلقت شركة مرسيدس أيقونتها S 63 AMG الجديدة، التي تعتبر أقوى سيارات الفئة S على مر العصور بفضل قوتها البالغة 590 كيلووات/802 حصان. وبفضل هذه القوة الهائلة ينطلق السيارة من الثبات إلى سرعة 100 كلم/س في غضون 5 ثوان، بينما تقف سرعته القصوى على أعتاب 210 كلم/س. أما معدل استهلاك الوقود فيبلغ 20.1 لتر/100 كلم. وتتميز السيارة بلصوص أرضي يبلغ 35 سم، وبالتالي يمكنه العبور فوق جذوع الأشجار

أناقة التصميم

هوندا تكشف عن رباعية دفع أنيقة وقوية

وحساسات مسافات وكاميرات أمامية وخلفية. وجهزت السيارة بمحركات بنزين توربينية بسعة 1.5 لتر وعزم 193 حصاناً، ونظامي دفع أمامي ورباعي، كما سيطلق منها نسخ بمحركات هجينة، ونسخ تعمل بمحركات كهربائية.

شاشتين، شاشة قبالة السائق، وشاشة لمسية كبيرة في منتصف الواجهة، كما حصلت على أنظمة مولتيميديا حديثة، وأنظمة تدفئة وتبريد للمقاعد. الحوادث، ونظام للحفاظ على الثبات على المنحدرات والمنعطفات، ونظام تثبيت السرعة، ونظام النقطة العمياء لتفادي الحوادث، وحساسات للضوء والمطر،

كشفت هوندا عن سيارة Breeze الجديدة التي صممت لتكون مركبة أنيقة وعملية وتوفر لركابها أفضل معايير الرفاهية. تميزت السيارة الجديدة بتصميم أكثر أناقة مقارنة بنماذج Breeze السابقة إذ حصلت على واجهات معدلة، وتغيير فيها تصميم الفتحات الهوائية وممتصات الصدمات، وتصميم المصابيح والجناح الهوائي على مؤخرة الهيكل.



وجاءت Breeze بهيكل بطول 4 أمتار و71 سنتيمتراً، بعرض 186 سم، وارتفاع 168 سم، ووجهت بمصابيح متطورة تعمل بتقنيات LED، كما يمكن الحصول عليها بنسخ مجهزة بصفين أو 3 صفوف من المقاعد. وداخلها تشبه هذه السيارة سيارات CR-V بعض الشيء، إذ جهزت بواجهة قيادة متطورة فيها

Mixed-Use Destination
at West of Cairo.

cred

Residential
Branded Homes
Commercial

16533

ever

Tax ID: 720 875 232