

المجلة الاقتصادية

العدد الخامس - يناير/ فبراير 2021



مصر تنطلق
2021

إجمالي التمويل
خلال إطلاق الخدمة
منذ 50 يوماً تخطى

1.5 مليار
جنيه



أونلاين دون
الذهاب للبنك

أسرع وقت
5 أيام

أبسط الخطوات
و الإجراءات

افتتاحية

رسالة إلى العاملين بقطاع الأعمال العام لا تبكي علي اللبن المسكوب



بقلم:
إيمان عريف

لعب القطاع العام دوراً مهماً في حياة المصريين، قلع صناعية ساهمت في تطوير الصناعة المصرية وتوفير حياة كريمة للمصريين، سواء في الحرب أو السلم. وشهدت نهاية الخمسينيات وفترة الستينيات ازدهار القطاع العام، وشهدت تلك الفترة حالة تأمين واسع لأنشطة القطاع الخاص، وتحويلها إلى قطاع عام في المجالات المختلفة.

لكن منذ إنشاء القطاع العام لم يكن يدار على أسس اقتصادية، لكنه أُدير على أسس سياسية، تحملت الشركات خسائر عديدة نتيجة لذلك، فالدولة وهي تقدم السلع المدعومة كانت تُحمل الشركات قيمة هذا الدعم، كما تحولت شركات القطاع العام إلى «جراج» للبطالة المقنعة، وصرف أرباح للعاملين في شركات خاسرة، فكانت التعيينات تتم في المصانع دون الاحتياج إليها، مما حمل الشركات تكلفة عالية جعلتها غير قادرة على المنافسة في السوق.

ومع بدايات الخصخصة، في التسعينات تعرض القطاع العام لعمليات بيع بأقل من قيمته الحقيقية، فضلاً عن وقف الاستثمارات في الشركات حتى أواخر التسعينات مما أدى إلى تدهور التلات والمعدات وتقادمها.

فأزمة شركات القطاع العام ليست وليدة اليوم بل متوارثة منذ إنشائها، فسوء الإدارة العنوان الأبرز لأزمة القطاع العام، أحياناً إدارات فاشلة وأخري فاسدة، والنتيجة نزيف مستمر لأموال الدولة وخسائر تتضاعف عاماً بعد عام، حتى وصلت بعض الشركات إلى طريق مسدود، فتعطلت التلات والمعدات المتهاكلة وتآكل رأس المال، وتراكمت الديون.

وعندما أدركت الدولة تضخم الأزمة واستنزاف الموارد والطاقة دون جدوي.. وقررت إصلاح ما أفسدته الزمن، بإجراءات صعبة في محاولة للحفاظ علي ما تبقى من الشركات، خرج أصحاب الشعارات والمصالح.. والرموز الخادعة.. ومنهم أيضاً لا يعي أسباب الأزمة ولا يفهما.. ليفرد عضلاته من أجل الأضواء والشهرة.. بالفتوي والتهامات والتسخين والتصعيد دون وعي.

حزينة علي العمال.. نعم.. ولكن لا تبكي علي اللبن المسكوب.. وأنت شاركت في سكب.. الكل شارك بداية من عصر عاطف عبيد وانطلاق قطار الخصخصة.. استمراراً لما بعد ثورة يناير وتعيين أقارب ومعارف ومحاسيب العاملين بالشركات في عصر الإخوان، حتى تضاعف عدد العمال التي لا يستطيع تحملها كبري الكيانات الاقتصادية في العالم واستنزفت كل موارد الشركات والمصانع بين رواتب ومكافآت وبدلات وجوافز وبدل تغذية ومناسبات وأعياد... إلخ.

أطالب الدولة بالحفاظ علي ما تبقى ومحاولة إنقاذ ما يمكن إنقاذه من صناعات استراتيجية وتعظيمها.

وأطالب من العمال، العمود الفقري للصناعة، العمل ثم العمل ثم العمل للنهوض بمصانعكم وارتفاع معدل الإنتاج للحفاظ علي ما تبقى من أجل مستقبل أبناءكم.. اللهم قد بلغت.. اللهم فاشهد.

البنك الزراعي المصري ييفتح لك



باب رزق

قروض صغيرة لتربية الطيور - تربية الاغنام و الهاعز
الصناعات الريفية و الحرف اليدوية - التجارة الريفية

عايز تكبر مشروعك الصغير أو تبدأ مشروع جديد

أحصل على

٢,٠٠٠ جنيه حتى ١٠,٠٠٠ جنيه

وإبدأ مشروعك

- الجيزة - برقاش / اهباه
- الفيوم - سنورس
- بنى سويف - وهامر / امناسيا
- الإسكندرية - العشر الاف / النوبارية
- البحيرة - دهيتوم / كوم حجاج
- مطروح - هرسى مطروح
- أسيوط - وير / القوسية
- قنا - دشنا
- الاقصر - ارنوت الحيط / ارنوت
- الوادى الجديد - هوط / الداخه
- اسوان - البصيله بحري / ادفو
- البحر الاحمر - الفردقه
- الهنيا - دروم / هلوي
- سوهاج - عنيس / مينه
- الغريه - العزيزيه / سهنود
- الشرقيه - الصنائين / جنيا القوج
- الاسماعيليه - المحسبه / التل الكبير
- السويس - الجنان
- بورسعيد - بحر البقر
- دهياط - الروضة / فارسكور
- الدقهليه - نقبطه / المنصوره
- القليوبيه - كفر الزرعين / بنها
- المنوفيه - هيت برم / قويسنا
- كفر الشيخ - الهرايعين / كفرالشيخ
- شمال سيناء - الشيخ لويده
- جنوب سيناء - الطور

بدأنا في ٢٦ قرية في كل المحافظات

الصفحة الاقتصادية

مجلة اقتصادية شهرية

العدد 5 - يناير - فبراير 2021

صاحب الامتياز ورئيس مجلس
الإدارة ورئيس التحرير
إيمان عريف

إخراج وتصميم
شريف زهير

رئيس قسم التصوير
محمد سويلم

جرافيك
محمد رمضان

المراسلات

ع ش ابن خلدون
الهرم - الدور ٦

تليفون:
01008007198

E-mail:
safqanews@gmail.com

web:
www.safqa.news

أسعار المجلة

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

تصدر برقم 1162332
ترخيص أجنبي - لندن

داخل العدد



14 على الشرباني: إقرار نظام خاص
بعمليات البيع على الخارطة
يهدف لضمان حق المستثمر



36 هانى أمان: خطة الشركة لإلغاء
التعامل النقدي بجميع
معاملاتها على المدى الطويل



52 إحياء شركة «النصر»..
وتوطين صناعة السيارات
الكهربائية في مصر



47 البنك الزراعي: يطلق مبادرة
لتسوية الديون المتعثرة

بتكلفة 360 مليار جنيه..
أول قطار كهربائي سريع
في مصر

P.38

توليد رأس المال اقتصاد السيسي انقذ مصر من الانهيار

نجح الرئيس عبد الفتاح السيسي في قيادة الاقتصاد المصري منذ توليه سدة الحكم، عبر استعادة مركزية دور الدولة في صنع القرار الاقتصادي وتطوير القطاع الخاص لخدمة إستراتيجية للدولة للاستثمار الرأسمالي من خلال اهتمامه بتوليد رأس المال. وعبر سنوات حكمه تمكن هذا النموذج من عبور مصر للأزمات الاقتصادية، خاصة بعد انتشار جائحة كورونا، بعدما قامت مصر بتطبيق برنامج الإصلاح الاقتصادي بالاتفاق مع صندوق النقد الدولي.

تولى الرئيس السيسي الحكم بعد إزاحة حكم الإخوان في أعقاب ثورة 30 يونيو، والاقتصاد المصري على شفا الانهيار، فكافة المؤشرات الاقتصادية والمالية شهدت انخفاضاً شديداً منذ ثورة 25 يناير 2011.

يذكر أن مصر شهدت نموذج رأسمالية الدولة الذي أسسه الرئيس جمال عبد الناصر عام 1961، وأطلق عليه لقب «الاشتراكية العربية»، وفي عهد الرئيس الراحل أنور السادات بدأت مراحل التحول إلى الرأسمالية والانفتاح الاقتصادي، وفي عهد الرئيس الأسبق حسني مبارك، استمر هذا النموذج والذي عرف بالشركات الطفيلية مع القطاع الخاص من العام 1991 فصاعداً.



موارد حكومية
ضخمة لإنشاء
العقارات لتوليد
الإيرادات ودفع النمو
الاقتصادي وجذب
المستثمرين من
القطاع الخاص



«ثراء» أداة لجلب استثمار القطاع الخاص إلى الكيانات والمشاريع العامة

المعادن الثقيلة مثل التيتانيوم والزركونيوم بقيمة تصدير متوقعة تبلغ 176 مليون دولار سنويًا. كما استحوذ على حصة في التنقيب عن الذهب ووسع دوره في إنتاج وتسويق الفوسفات والأسمدة.

إخضاع القطاع الخاص

أعدت إدارة السيسي اصطفاً لعلاقتها مع القطاع الخاص. فالدولة هي المستثمر الوحيد في البنية التحتية العامة ومصدر حصة كبيرة من إجمالي أعمال القطاع الخاص، وخاصة بالنسبة إلى الشركات الكبيرة والمتوسطة. وتوسع إدارة السيسي وراء استثمارات القطاع الخاص، ولكن بحسب شروطها هي فقط. وترى أن توليد الدخل وتوفير السلع بأسعار معقولة لفئات مجتمعية مختارة هو ذات أهمية سياسية كبرى، وتوظف سيطرة الدولة على الأراضي والتجارة الخارجية والموارد الطبيعية لتحقيق أقصى قدر من هذه الغايات.

رأسمالية الدولة

سعى السيسي إلى جذب رؤوس أموال القطاع الخاص إلى المشاريع التي تقودها

يشير إلى ظهور الصندوق كأداة لجذب الاستثمار الخاص بطرق تحافظ على سيطرة الدولة على الأصول.

إصلاح الاقتصاد

في منتصف العام 2019، تلقت مصر آخر قسط بقيمة مليار دولار من القرض البالغ 12 مليار دولار الذي قدمه صندوق النقد الدولي في العام 2016، مُستكملةً بذلك البرنامج المتفق عليه بنجاح. نفذت مصر إصلاحات عدة لطالما صعب على الحكومات المصرية السابقة إنجازها، من بينها تحرير سعر الصرف، وخفض الدعم على الوقود والغذاء، ورفع أسعار الفائدة لتعويض الأثر التضخمي لتخفيض قيمة العملة. كما كانت هناك بداية مشجعة لإصلاح بيئة الأعمال من خلال تحديث بعض القوانين والقواعد التنظيمية.

عملت اتفاقية صندوق النقد الدولي أيضًا على تنشيط حكومة الرئيس عبدالفتاح السيسي، التي نفذت مشاريع بنية تحتية كبرى وتوجهت إلى مجتمع الاستثمار الدولي بثقة. وكان اكتشاف حقل غاز عملاق داخل حدود

الدولة. وقد أكد رئيس الوزراء في العام 2015 بأن العاصمة الإدارية الجديدة لن تكلف الدولة المصرية «مليماً واحداً»، حيث سيتم تمويلها من خلال التمويل التجاري بالشراكة مع شركات خاصة ومستثمرين أجانب. وبرز صندوق مصر السيادي «ثراء» كأداة للرئيس لجلب استثمار القطاع الخاص إلى الكيانات والمشاريع العامة، مع إعطاء الدولة اليد العليا. تأسس الصندوق في العام 2018 ومن المفترض أن يكون مسرماً لوضع أصول حكومية مختارة تحت سيطرة القطاع الخاص جزئياً. وكشفت شركة العاصمة الإدارية للتنمية العمرانية عن عزمها نقل ملكية أصول بقيمة 50 مليار جنيه إلى صندوق ثراء، وفي فبراير 2020، وافق صندوق ثراء أيضاً على إدراج عشر شركات تابعة لجهاز مشروعات الخدمة الوطنية في محفظة أصول للترويج والاستثمار، ما

مضاربة متاحة للجميع إلى فرص استثمارية كبيرة تكون فيها الدولة المساهم الرئيس، فالطلب على الشقق في المدن الساحلية الجديدة لا يزال مرتفعاً.

البنية التحتية

يهدف الرئيس السيسي أيضًا إلى إنشاء مناطق ومجمعات رئيسة للصناعة والنقل والخدمات، تتركز في منطقة قناة السويس بمحاذاة ساحل البحر الأحمر. حيث تم إنفاق أكثر من 600 مليار جنيه «ما يقرب من 40 مليار دولار» في منطقة قناة السويس وشبه جزيرة سيناء.

الصناعات الاستخراجية

وبني جهاز الخدمة الوطنية مشاريع الصوب الزراعية وتربية الأسماك في مناطق مكتظة بالسكان منذ العام 2014، كما بنى جهاز مشروعات الخدمة الوطنية مصانع للرخام والجرانيت بسعة إنتاجية تفوق حجم إجمالي الإنتاج الوطني، وقد استحوذ الجهاز على حصة الأغلبية في الشركة العامة التي تسيطر على موقع الرمال السوداء في مصر، الذي ينتج

الاقتصادي وجذب المستثمرين من القطاع الخاص. يشمل هذا الجهد بناء ثلاث مدن «ذكية» وتدلّ التسمية على أنها تستخدم التكنولوجيا الرقمية لتحسين كفاءة الطاقة. تستهدف هذه المدن العملاء من الطبقة المتوسطة العليا بمساكن فاخرة على شاطئ البحر، تقليدًا لنموذج دبي. وتستهدف مشاريع حضرية أخرى أسر الطبقة المتوسطة الأقل ثراءً، ويستهدف غيرها العمال في المناطق الصناعية الجديدة.

وتشير التقديرات إلى إن تكلفة المشاريع القومية تصل إلى 4 تريليونات جنيه مصري (أكثر من 200 مليار دولار) من التمويل الحكومي خلال الفترة من 2014 إلى 2019. واستحوذت المرحلة الأولى من بناء العاصمة الإدارية الجديدة على ما يقرب من 10% من إجمالي الإنفاق (300 مليار جنيه مصري، أو 19.05 مليار دولار) بحلول يناير 2020، ومن المتوقع أن تبلغ الكلفة خلال خمس سنوات 58 مليار دولار بحلول 2022.

إن الحجم الهائل للمشاريع القومية في عهد السيسي يميزه عن غيره، كما هو الحال بالنسبة إلى محاولة توجيه سوق العقار من كونها

أما النموذج الذي تكون تحت إشراف السيسي، فبدأ منذ توليه الحكم، حيث لجأ إلى جهاز الخدمة الوطنية بعد إجماع القطاع الخاص عن الاستثمار في معظم المجالات وانهايار الاستثمار الأجنبي خلال هذه الفترة، فلم يكن أمام السيسي سوي العمل على توليد رأس المال.

يكشف التحول في النشاط الاقتصادي والتجاري في عهد السيسي عن ملامح هذا التطور. فتم توظيف نحو 5 ملايين شخص. مما ساعد في توليد النمو الاقتصادي وتحسين كفاءة المالية العامة، وعزز أيضًا قبضة الدولة المصرية.

ويخدم النشاط الاقتصادي في النموذج الجديد خمسة مجالات هي: التطوير العقاري، وإنشاء مجمعات الصناعة والنقل، واستخراج الموارد الطبيعية، والعلاقات مع القطاع الخاص، وزيادة رأسمال القطاع العام بواسطة الاستثمارات الخاصة.

العقارات

استثمر السيسي موارد حكومية ضخمة في إنشاء العقارات لتوليد الإيرادات ودفع النمو



توجيه سوق العقار من المضاربة المتاحة للجميع إلى فرص استثمارية كبيرة

بالسفير الإيطالي بالقاهرة جامبولو كاتيني، أن التنفيذ المتقن لبرنامج الإصلاح الاقتصادي والتعامل بمنهجية استباقية، ساعد كثيراً في احتواء تداعيات أزمة «كورونا»، وتخفيف حدة الصدمة.

وأوضح أن الحكومة دخلت مرحلة «الجائحة» بموقف أقوى مما كانت عليه قبل عامين، مما يؤكد أننا نسير على الطريق الصحيح، وقد حققنا مستهدفاتنا المالية والاقتصادية قبل أزمة «كورونا»؛ مما جعل لدينا دوافع كثيرة لاستكمال مسيرة الإصلاح والتطوير لتحسين مستوى المعيشة، ومواصلة جهود دعم القطاعين الصناعي والزراعي لتلبية احتياجات المواطنين خاصة في ظل «الجائحة».

وأكد حرص الحكومة على تحفيز بيئة الاستثمار، لتشجيع المستثمرين على التوسع في أنشطتهم الإنتاجية؛ بما يسهم في جذب استثمارات جديدة، وتوفير المزيد من فرص العمل، لافتاً إلى أننا نتطلع لتعزيز علاقات التعاون الثنائي بين مصر وإيطاليا، خاصة في المجال الاقتصادي، بما يخدم مصالح الشعبين، إضافة إلى تبادل الخبرات الدولية في مكافحة فيروس «كورونا» المستجد.

ولعب البنك المركزي المصري ومبادراته ودورها في دعم الصناعة والقطاع الخاص وعملية ضخ السيولة التي تمت بحرفية بحيث لم تؤثر على معدلات التضخم، مع الالتزام بعدم وقف برنامج خفض الفائدة، كما نجح في تشجيع القطاع الخاص على الاقتراض والتشغيل ما أدى إلى نمو معدلات الائتمان للقطاع الخاص بنسب تراوحت بين 17 و18 في المائة، فضلا عن مبادراته لمساعدة المتعثرين، كما نجحت سياسات «المركزي» في الحفاظ على الاستثمارات الأجنبية الساخنة لتمويل الغطاء الدولارى وهو ما يعد شهادة جودة.

الاقتصاد مستقر

ومن جانبه قال الدكتور محمد معيط، وزير المالية إن الاقتصاد المصري مستقر، وما زال قادر على مواجهة تداعيات أزمة فيروس «كورونا» المستجد. وأضاف خلال لقائه

توقعات العام الجديد

توقعت المجموعة المالية هيرميس القابضة أن يواصل الاقتصاد المصري أداءه القوي خلال عام 2021، رغم استمرار تفشي فيروس كورونا عالمياً، مؤكدة أن نجاح الاقتصاد المصري في تحقيق نمو إيجابي في العام الماضي في الوقت الذي توقفت فيه غالبية الأنشطة الاقتصادية في العالم يعتبر إنجازاً كبيراً له.

فالاقتصاد المصري يدخل العام الجديد 2021 وهو لا يزال يقف على أرض صلبة اقتصادياً ومالياً بفضل عملية الإصلاح الاقتصادي، ما سيساعده على الاستمرار في مواجهة تداعيات جائحة «كورونا» وسيتمكن من تمويل مختلف القطاعات دون أعباء إضافية كبيرة.

وسانددت الاستثمارات العامة الاقتصاد وعوضت تراجع الاستثمارات الخاصة، فنحو 75% من الاقتصاد المصري قائم على الطلب المحلي وقد عوضت الاستثمارات العامة والدعم الذي وجهته الحكومة للمتضررين تراجع الطلب خلال أزمة كورونا وهو ما يعكس تنوع الاقتصاد الذي ساعد على خلق هامش للتدخل بعكس كثير من الدول كاللارجنتين وفيتنام ودول الخليج.

ورغم تداعيات فيروس «كورونا» على مستوى العالم أجمع، تصدرت مصر دول الأسواق الناشئة في احتواء معدل التضخم خلال العام الجاري، طبقاً للبيانات الصادرة عن مجلس الوزراء المصري.

ووفق صندوق النقد الدولي، فإن مصر حققت أكبر تراجع سنوي في معدل التضخم بالأسواق الناشئة في 2020، مقارنة بعام 2019، بتراجع بلغ 8.2 نقطة مئوية. ومن بين آثار خطة الإصلاح الاقتصادي، تراجع معدلات التضخم إلى 5.7 بالمائة خلال العام الماضي 2019-2020 مقارنة بـ13.9 بالمائة في عام 2018-2019.

كما عكست مؤشرات البطالة صمود وتطور الاقتصاد المصري على نحو واسع، فوفقاً للبيانات الصادرة عن الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء في مصر مؤخراً، فإن معدل البطالة «تراجع إلى 7.3 بالمائة في الربع الثالث من العام الجاري، مقارنة بـ7.8 بالمائة قبل عام». وارتفع الاحتياطي النقدي لمصر إلى 40 مليار دولار حتى نهاية أكتوبر الماضي، بحسب بيانات البنك المركز المصري.

شارف البرنامج على نهايته، كان العجز المالي قد تقلص، وانخفض التضخم بشكل كبير عن المعدل الذي بلغه بعد تخفيض قيمة العملة. من منظور صندوق النقد الدولي والأسواق المالية الدولية، كان برنامج مصر ناجحاً بشكل معقول لأنه ساعد في تخفيض حدة الاختلالات والتشوهات على صعيد الاقتصاد الكلي وفي استقرار الأوضاع المالية.

الاقتصاد وكورونا

صمد الاقتصاد المصري في وجه جائحة كورونا وتدابيرها الشديدة، فهو صاحب ثاني أكبر معدل نمو اقتصادي على مستوى العالم في 2020، بنسبة نمو بلغت 3.6 بالمائة، متجاوزاً بذلك توقعات صندوق النقد الدولي. وتعكس صلبة الاقتصاد المصري مختلف المؤشرات الاقتصادية، بفضل «خطة الإصلاح الاقتصادي» التي اتبعتها الحكومة، والتي وازنت فيها بين الإجراءات الاقتصادية الصعبة والبرامج الحمائية، وهي الخطة التي انتشلت الاقتصاد المصري من مسارات خانقة ومؤشرات متدنية في وقت سابق، بعد سلسلة التطورات السياسية التي شهدها البلد منذ عام 2011.

مصر الدولية في البحر الأبيض المتوسط في بداية البرنامج الممول من الصندوق بمثابة دفعة جيدة إلى الأمام. كذلك، كان رد الفعل الرسمي من دول الخليج ومن أوروبا إيجابياً للغاية وجلب المزيد من الأموال.

والأهم من ذلك أن مستثمري الأسواق الناشئة، الغارقين في بحر من أسعار الفائدة المنخفضة أو السلبية، توافدوا على سندات الخزنة المصرية التي اقترنت بأسعار فوائد تفوق العشرة في المائة يصبحها الحد الأدنى من مخاطر سعر الصرف، وعلى عروض سندات الدين بالعملة الأجنبية «اليوروبوندرز» التي أصدرتها مصر بمعدلات متوسطة نسبياً. ولهذا، أصبحت البلاد خلال هذه الفترة إحدى أكثر الوجهات المقصودة لتدفقات رأس المال قصيرة الأجل في الأسواق الدولية.

ساعدت عودة الاستقرار في مصر بعد اضطرابات الربيع العربي المقلقة وما تلاها من أحداث، في إنعاش قطاع السياحة إلى حد ما وكذلك في تحفيز نشاط القطاع الخاص المرتبط بمشاريع البنية التحتية الحكومية. كذلك، تعافى النمو الاقتصادي إلى معدل يزيد عن 5 في المائة وتحسنت آفاق العمالة. وحين

إقبال كبير على العقارات

الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر: الاستثمار في العقار آمن

أحمد شلبي: غياب التمويل أبرز التحديات التي تواجه القطاع العقاري



تشغيل المرحلة الأولى من مشروع المونت جلاطة شاملة الكريستال لاجون العام الحالي

«كورونا» قامت «تطوير مصر» بتجهيز إجمالي عدد 1000 وحدة للتسليم خلال عام 2020 في كل من مشروع المونت جلاطة وفوكا باي. وأشار «شلبي» إلى أهم القرارات التي اتخذتها الحكومة خلال العام الماضي، تجنب الإغلاق التام لعدم الإضرار بالاقتصاد، فلا يخفى على أحد أن الإغلاق التام للمنشآت لمواجهة تفشى فيروس «كورونا» سيكون له تبعات مدمرة على الاقتصاد، فعلى الأخذ بجميع الإجراءات الاحترازية بما يضمن استمرار العمل في مواقع الإنشاء والتصنيع، للحفاظ على استمرار دوران عجلة التنمية الاقتصادية ومعدلات النمو. وأضاف: رغم التأثيرات السلبية الناتجة عن تفشى فيروس «كورونا» المستجد والتي أثرت على العالم كله، أثبت القطاع العقاري أنه الوعاء الآمن للمستثمر، رغم تراجع نسب المبيعات بشكل كبير منذ الربع الثاني من 2020 وحتى الآن، لذلك فالاستثمار في العقار هو الأفضل دائما وأبدا، فهو لا يشهد انخفاضا في السعر، عكس الذهب وما يشهده من تذبذب، كما أن خفض الفوائد البنكية عزز من جاذبية الاستثمار في العقار.

في مشروع المونت جلاطة تحت اسم «فيا» و«إلرا»، وإطلاق مرحلة جديدة في مشروع بلومفيلدز تحت اسم «The Vues»، وكذلك نجحنا في تشغيل مشروع «فوكا باي» خلال صيف 2020 بشهادة أكثر من 70 أسرة من ساكني المشروع، وأخيرا وليس آخرا، التشغيل المبدئي لأول Base Camp في مصر داخل مشروع المونت جلاطة المقام على جبل الجلاطة بالعين السخنة، ويقام هذا المشروع من خلال شراكة مع رائد الأعمال والمغامر الشهير عمر سمرة، وتم افتتاحه بشكل مبدئي خلال الربع الأخير من عام 2020. ويتضمن المشروع المقام في قلب الجبل أماكن للتخييم والإقامة وبعض الأنشطة الترفيهية والجبلية والرياضية كالتسلق واليوجا وعدد من المطاعم، بالإضافة إلى مسارات مخصصة للمشبي بين الجبال. لكن أيضا كان هناك إيجابيات خلال عام 2020 تمثلت في التنمية غير المسبوقة التي تنفذها الدولة حاليا ودورها في تعزيز أهمية القطاع العقاري وتأثيره في الناتج المحلي، وكذلك دورها في توفير ملايين فرص العمل واستيعاب العمالة بجميع أنواعها وتخصصاتها، ورغم انتشار جائحة

الخاصة بالحصول على الأراضي. وأشار الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر إلى أن أزمة «كورونا» لا زالت تمثل تحديا كبيرا للقطاع العقاري بشكل عام وشركة «تطوير مصر» بشكل خاص، إلا إن الشركة استطاعت أن تتجاوز هذا التحدي نتيجة لامتلاكها المقومات التي تمكنها من تسيير العمل باحترافية وخبرة سوقية عالية، انطلاقا من العمل بمبادئ الابتكار والعمل الجماعي والالتزام، ويظهر ذلك بقوة في نتائج الشركة فقد تمكنت تطوير مصر من تحقيق 100% من مستهدفاتها لعام 2020 والتي تتمثل في مبيعات تعاقدية بقيمة 6 مليارات جنيه مصري، فرغم جميع الصعوبات والتحديات التي واجهتها شركة «تطوير مصر» خلال عام 2020، إلا أن الشركة استطاعت تحقيق العديد من الإنجازات والتي تتمثل في استمرار أعمال البناء في جميع مشروعات الشركة مع اتباع جميع الإجراءات الاحترازية والوقائية الصارمة التي تضمن سلامة جميع العاملين بالشركة، كذلك تجهيز 1000 وحدة سكنية للتسليم في كل من مشروع «المونت جلاطة» و«فوكا باي»، كما تم إطلاق مرحلتين جديدتين

وأضاف «شلبي»: كما تتضمن الخطة أيضا الانتهاء من التوقعات النهائية الخاصة بعقود المدارس، وأول فرع لجامعة أمريكية في مصر وهي جامعة نيو جيرسي للتكنولوجيا (NJIT) في المنطقة التعليمية المقامة على مساحة 90 فدان بمشروع بلومفيلدز بمستقبل سيتي، ومن المخطط بدء تشغيل المرحلة الأولى من المنطقة التعليمية بحلول نهاية عام 2022. وتستهدف شركة «تطوير مصر» في عام 2021 تحقيق مبيعات تعاقدية بقيمة 6 مليارات جنيه، وكذلك تسليم 1000 وحدة سكنية قابلة للزيادة في مشروع المونت جلاطة وفوكا باي. أما بالنسبة للاستثمارات الجديدة فتتوى الشركة ضخ استثمارات بقيمة 3 مليارات جنيه مصري مقسمة بواقع 2 مليار جنيه في المونت جلاطة، و500 مليون جنيه في فوكا باي، و500 مليون في بلومفيلدز. وقال «شلبي»: من أهم مخططات الشركة هذا العام هي زيادة محفظة الأراضي عن طريق الحصول على قطعتي أرض بمدينة الشيخ زايد والساحل الشمالي حيث سنقوم بالإعلان عن مزيد من التفاصيل فور الانتهاء من الإجراءات

والمكاتب الحكومية إليها، وهذا من شأنه خلق المزيد من النمو والحركة في المشروعات السكنية، وبالإضافة إلى ذلك فقد حقق الاقتصاد المصري معدلات جيدة في ظل الأزمات التي نعيشها، فأظهر الناتج المحلي الإجمالي نمواً بنسبة من 2.9% في عام 2013/2014 الي 5.6% في عام 2018/2019. كما بدأت العملة المصرية في الارتفاع مقابل الدولار. ومع استقرار الأوضاع الاقتصادية، تحرص شركات التطوير العقاري على المحافظة على ثبات أسعارها خلال العامين المقبلين، بما يتماشى مع القدرة الشرائية لعدد كبير من المواطنين. ومن المؤكد أن مصر جاهزة لانطلاق اقتصادية كبرى في ظل الاستثمارات الضخمة التي دخلت إلى السوق. وكشف الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر عن الخطة الاستراتيجية للشركة لعام 2021، والتي تشمل تشغيل المرحلة الأولى من مشروع «المونت جلاطة» شاملة الكريستال لاجون، وهي أول كريستال لاجون في العالم تقام على الجبل، وكذلك تشغيل المرحلة الثانية من «فوكا باي» شاملة الكريستال لاجون.

طالب دكتور أحمد شلبي، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة «تطوير مصر»، بحل المشكلات التي يواجهها حاليا السوق العقاري المصري، مثل ثبات القدرة الشرائية وارتفاع الأسعار، مشيراً إلى أن أبرز التحديات التي تواجه القطاع العقاري حالياً هي غياب التمويل العقاري والذي أصبح شيئاً أساسياً لاستمرار القطاع، فالتمويل العقاري يعتبر ضرورة لكل الأطراف في السوق العقارية، فخطوة الدولة لمضاعفة الرقعة العمرانية لن تتم بالسرعة المطلوبة في ظل غياب منظومة التمويل العقاري، كما يعد التمويل العقاري وسيلة أساسية لزيادة فرصة العقار المصري في التصدير للخارج، فهو الآلية التي يستخدمها العميل في جميع أنحاء العالم للحصول على طلبه. وأضاف: «رغم جميع التحديات والالتزامات الحالية، فهناك إقبال كبير وملحوظ على القطاع العقاري، وهو مؤشر للتفاؤل بالعام الجديد». متوقفاً أن يشهد 2021 نقلة نوعية، تتمثل في بداية الحياة في مدن الجيل الرابع مثل «العلمين الجديدة والجلاطة والعاصمة الإدارية الجديدة»، حيث سيتم نقل العديد من الوزارات وأجهزة الدولة

فرص استثمارية

رئيس مجلس إدارة شركة تبارك للتطوير العقاري:
العقار الملاذ الآمن للاستثمار

على الشرباني: إقرار نظام خاص بعمليات البيع على الخارطة يهدف لضمان حق المستثمر



نستهدف زيادات مبيعات الشركة بنحو 25% مقارنة بعام 2020



أتوقع حدوث طفرة في القطاع العقاري السعودي ونبحث عن فرص بديلة في الدول الإفريقية

15

امتصاص الأزمة واستعادة السوق نشاطها خلال فترة محددة، والتعايش مع هذا المرض، من منطلق ضرورة معاودة العمل واستئناف الأنشطة وفتح المطارات ضمن إجراءات احترازية، وهذا ما قامت به الحكومة وأدى لاستعادة الثقة وعودة الحركة السياحية والفعاليات والمؤتمرات كالسابق، مما سينعكس إيجابياً على الاقتصاد القومي وتحقيق المزيد من معدلات النمو في الناتج المحلي الإجمالي للعام الماضي ليصل إلي 3.8% ومع استمرار عجلة الإنتاج حتى خلال الموجة الثانية من الجائحة، وأتوقع أن ينمو الناتج المحلي الإجمالي ليصل 5.5% خلال هذا العام.

• وبالنسبة لشركة تبارك للتطوير العقاري .. كيف تعاملت مع الأزمة؟

- شركة «تبارك» لها تاريخ كبير في السوق منذ أكثر من 40 عاماً، حيث قامت الشركة باستثمار 16 مليار جنيه. وانتهينا بالفعل من بيع 6500 وحدة وتسليم 4500 وحدة في 10 مشروعات سكنية السنوات الماضية. وخلال العام الماضي عملنا على عدد من

فالمرونة كلمة السر للحفاظ على بقاء واستمرار عمل الشركات العقارية خلال الفترة الراهنة بحيث يتم تقديم وطرح منتجات عقارية وبرامج سداد تتلاءم مع القدرة الشرائية الراهنة للعملاء، وتوقعات العملاء، بالإضافة إلى المرونة في التعامل مع أقساط العملاء ودراسة كل حاجة على حدة لضمان استمرار عمل السوق.

• سنة 2020 لم تكن سهلة على العالم بسبب كورونا.. ما هي قراءتكم الاقتصادية للعام المقبل؟

- أثرت جائحة «كورونا» على العديد من الأسواق العالمية نتيجة إجراءات الإغلاق وتوقف الأعمال، لكن بالنسبة لمصر لم تتجاوز عملية الإغلاق الشهر الثالث فقط، واتخذت الحكومة العديد من الإجراءات الاقتصادية للحفاظ على معدلات النمو وتخفيف الآثار السلبية على الشركات، فتم تمديد فترة السداد إلى ستة أشهر وتأجيل القروض وتخفيض الفائدة وزيادة مدة التنفيذ، إلى جانب اعتماد الطريقة الاحترازية في التعامل مع الوباء. كل ذلك شكل عوامل ساعدت على

• ما توقعاتك لسوق العقارات في العام الجديد؟

- رغم حالة التباطؤ التي شهدتها السوق العقاري خلال المرحلة الماضية نتيجة أزمة «كورونا» إلا أن هناك العديد من العوامل التي تبشر بقدرة هذا العام على تحقيق مستهدفات البيع للشركات، ومنها الطلب الحقيقي المؤجل لشراء العقارات بسبب الجائحة، واستمرار عمل الشركات في مواقع المشروعات، والجهود الحكومية في تسريع وتيرة الأعمال بالعاصمة الإدارية والمدن الجديدة وانتقال عدد كبير من الوزارات والمنشآت الحكومية للعاصمة بدءاً من العام المقبل، فضلاً عن مجهودات الحكومة في تسريع وتيرة التحول الرقمي وتجهيز البنية التحتية وشبكة الطرق وانخفاض فائدة البنك مع الودائع يوجه الاستثمار للعقار.

• هل الاستثمار في العقار آمن؟

- العقار يظل ملاذ آمن للاستثمار وخاصة خلال الأزمات مقارنة بباقي الأوعية الادخارية، وهو ما يجعل الإقبال عليه كما هو دون تراجع ملحوظ.

أكد على الشرباني، رئيس مجلس إدارة شركة تبارك للتطوير العقاري، أن الإجراءات التي اتخذتها الدولة في أعقاب تفشي وباء كورونا لعبت دوراً مهماً في تنشيط الاقتصاد والحفاظ على معدلات النمو، متوقفاً أن يشهد السوق العقاري نشاطاً ملحوظاً خلال العام الجديد، مؤكداً أن العقار سيظل الملاذ الآمن للاستثمار خاصة في ظل الأزمات. ودعا الشرباني في حوارهِ إلى «الصفقة الاقتصادية» إلى إقرار نظام خاص بعمليات البيع على الخارطة يهدف لضمان حق المستثمر، من خلال تجميد نسبة 5 في المئة في البنك من القيمة الإجمالية للمشروع، وتفعيل قانون التمويل العقاري وتوحيد عدد من القوانين المعمول بها حالياً وتوحيد الأجهزة الرقابية في جهاز واحد ... وإلى نص الحوار

14



الإجراءات الحكومية لعبت دورا مهما في لتنشيط الاقتصاد والحفاظ على معدلات النمو

نمتلك 5 مليون متر مربع.. والبدء في تنفيذ مشاريع في سفنكس والساحل الشمالي والعاصمة الإدارية الجديدة خلال الخمس أعوام المقبلة

17

16

والأوروبية والخليجية بهدف ضمان حق المستثمر، من خلال تجميد نسبة 5 في المئة في البنك من القيمة الإجمالية للمشروع، بحيث أنه في حال لم يتمكن المطور من استكماله لسبب معين، تقوم الدولة بتنفيذه، بالإضافة إلى ضرورة تفعيل قانون التمويل العقاري وتوحيد عدد من القوانين المعمول بها حاليا وتوحيد الأجهزة الرقابية في جهاز واحد من المقترح أن تكون وزارة الإسكان أو جهاز حماية المستهلك، وهذا من شأنه تحقيق المزيد من التطور والنمو في سوق العقارات.

• في رأيكم، هل المرحلة مناسبة لتوسع الشركات جغرافيا؟ وكيف تقومون خطة التوسع التي قمتم بها؟

- الوقت مناسب حاليا للتوسع وقد نفذنا مشروعا في المملكة العربية السعودية، كوننا نتوقع حدوث طفرة في القطاع العقاري السعودي ونبعث عن فرص بديلة في الدول الإفريقية. وبعد الانتهاء من المشروع الحالي، سندخل في مشروعات جديدة انطلاقا من أهمية التوسع الجغرافي والتعريف بالمهارات والخبرات التي نمتلكها.

والاستقرار السياسي والاقتصادي الحالي يشجع علي الاستثمار والاستقرار الأمني وحجم الطلب المتنامي بالرغم من الطفرة العقارية السابقة إلا أن السوق مازال يستوعب أكثر من المتاح حاليا واهتمام الدولة بإنشاء مدن جديدة وقوة الشركة في السوق حاليا وسرعة تنفيذ مشروعاتها جعل الطلب متنامي على منتجاتها السكنية التي تمت تنفيذها من محفظة الأراضي والتي لا تتعدى 25% منها.

• ما هي التحديات التي يعانها القطاع العقاري؟

تعرضنا لبعض التحديات منها التمويل بسبب ارتفاع نسب الفائدة، ففي الخارج نسب الفائدة لا تتعدى 5% أما في مصر تصل إلى 10%، أما التحدي الأخر فكانت الأراضي، فأكثر محفظة أراضي تمتلكها هيئة المجتمعات العمرانية وإذا تم إتاحة الأراضي بأسعار منخفضة وتم عمل تسهيلات للمطورين سيكون بإمكانهم توفير إسكان متوسط.

ونطالب باستمرار إقرار نظام خاص بعمليات البيع على الخارطة كما هي الحال في الدول



قمنا ببيع 100% من المرحلة الأولى والثانية بإجمالي عدد وحدات 800 وحدة وسوف نطرح في الفترة المقبلة مرحلة Family Zone، فإستراتيجية الشركة في 2020 الانتهاء من بيع 1100 وحدة في Capital East و383 في فانتازيا. كما نستهدف زيادات مبيعات الشركة بنحو 25% مقارنة بعام 2020 عن طريق التسليم والتسهيلات التي تناسب جميع الفئات والوحدات الجاهزة، كل ذلك يساعد على زيادة المبيعات. • تمتلك الشركة محفظة أراضي كبيرة. فما خطة الشركة لاستغلال تلك الأراضي؟

- تمتلك شركة تبارك حوالي 5 مليون متر مربع في سفنكس بالقاهرة، رأس سدر، الساحل الشمالي، وتعتزم الشركة البدء في تنفيذ مشاريع على محفظة الأراضي الخاصة بها في سفنكس والساحل الشمالي والعاصمة الإدارية الجديدة خلال الخمس أعوام المقبلة.

وتخطط الشركة في خلال خطتها الخمسية أن تقوم بتنفيذ حجم أعمال يعادل ما تم تنفيذه في الأربعون عاما السابقة، مستفيدة من المناخ

المشروعات منها، مشروع Avenue 90، والذي يضم أكثر من 1450 وحدة سكنية إضافة إلي مساحات تصل إلى 60 ألف متر تجارية وترفيهية 25 ألف متر مساحات إدارية، وكذلك مشروع Capital East في مدينة نصر 1700 وحدة سكنية و20 ألف متر مساحات تجارية.

أيضا مشروع فانتازيا رأس سدر على مساحة 365 ألف متر مربع والذي يشمل 600 وحدة سكن سياحي في مرحلته الأولى والثانية، ومشروع أعالي الرياض الذي يحتوي على 250 وحدة سكنية.

وقد بدأ تسليم الوحدات في المشاريع الأربعة اعتبارا من نهاية سبتمبر الماضي، وكان المخطط تسليم 1000 وحدة سكنية مع نهاية 2020 ولكن نظرا لظروف «كورونا» وعدم تواجد أغلب المشترين «دول عربية» وسوف نهي تسليم الـ 1000 وحدة مع نهاية مارس 2021.

ومن أكبر المشروعات الذي تم الاستثمار فيها خلال عام 2020 هو مشروع Avenue 90 بتكلفة استثمارية تصل إلى أكثر من 5.2 مليار جنيه، وقد



نظرة إيجابية

كورونا تدفع بـ «ماونتن فيو» إلى القمة

عمرو سليمان: تعاملنا مع الجائحة بشكل إيجابي والقطاع العقاري هو الحصان الراجح للاستثمار

زيادة في الاستثمارات
والمبيعات تلامس 10 مليار جنيه
140%



عمرو سليمان

ستشمل التسليمات عدد من الوحدات المختلفة في مشاريع متنوعة. يأتي التسليم في الأوقات المتفق عليها نتيجة تكريس جهود إنشائية كبيرة في المواقع، حيث أن هناك أكثر من 5000 عامل يعملون وفقاً لنظام مناوبات دورية على مدار اليوم، بالإضافة إلي استخدام أحدث الآلات المستخدمة والمعروفة بجودتها عالمياً في مجال الإنشاءات وتقديم أفضل جودة تنفيذية للمشروع. وأكد رئيس مجلس إدارة النمو ماونتن فيو أنه المتوقع للاقتصاد المصري خلال العام الحالي سيصل إلى 3.5%، مما سيعود بالنفع على جميع القطاعات وخاصة القطاع العقاري بمختلف أنشطته، سواء النشاط التجاري أو الإداري أو السكني. كما انه من المتوقع أن يصل متوسط مساهمة القطاع العقاري في الناتج المحلي إلى نحو 20% بشكل مباشر وغير مباشر، كما أن هناك نحو 100 صناعة مرتبطة به، مما يعني أن تحقيقه للنمو يدفع كل القطاعات الأخرى للنمو.

وحقت الشركة مبيعات تعاقدية بقيمة 450 مليون جنيه في جميع المشروعات القائمة خلال أبريل الماضي لتسجل بذلك رقم قياسي جديد هو الأعلى في تاريخها. كما حققت الشركة مبيعات بقيمة مليار جنيه مصري عقب طرح مشروع MV Park، The Lake في شهر مايو الماضي فقط. ويعد بدء التسليمات في مشروع iCity التجمع الخامس، هو أهم خطط الشركة في هذا الصدد، حيث بدأ تسليم المرحلة الأولى من الوحدات. كما

والذي يعد المشروع الوحيد في منطقة رأس الحكمة الذي يتمتع بخدمات متكاملة في قطاعات التجزئة والترفيه والرعاية الصحية، حيث يتوافر فيه السوبر ماركت والمطاعم والكافيهات إلى جانب العيادات الصحية ومحطة وقود، وقامت الشركة أيضاً بإطلاقها مشروع «بولاريس»، والذي يعتبر أول المشروعات التجارية والإدارية للشركة، في شهر نوفمبر الماضي باستثمارات تبلغ 200 مليون جنيه.

بعقودنا مع العملاء، ووضعت الشركة خطط سداد جديدة تلائم القدرة الشرائية للعملاء خصوصاً خلال الفترة الراهنة بسبب أزمة «كورونا» ولدينا مشروع Youth Development program الذي نستهدف استكماله وإقامة برامج ورحلات تثقيفية مختلفة. وتحرص ماونتن فيو على العمل الجاد والالتزام رغم التحديات الحالية، وذلك إيماناً منا بثقة شركائنا والساكين ومالكي الوحدات، ولذا استمرت في خطة الطروحات ومشروعات جديدة، فأطلقت الشركة مشروع جديد خلال الفترة الماضية، MV Park. The Lake في مدينة السادس من أكتوبر، والذي حقق مبيعات تصل إلى مليار جنيه. يقع المشروع على مساحة 70 فداناً، ويحتوي على إجمالي 1800 وحدة، بإجمالي استثمارات 4 مليار جنيه. كما طرحت الشركة المرحلة الأولى من Crete Islands ضمن مشروعها برأس الحكمة، والذي يعتبر أحدث مشروعاتها المبتكرة والمتكاملة على مساحة 428 فدان، باستثمارات تصل إلى 4

في كافة مشروعاتها، مما أدى إلى تحقيق ارتفاع ملحوظ في معدل مبيعاتها خلال عام 2020 بقيمة تتخطى 10 مليار جنيه. وأضاف «سليمان» يظل القطاع العقاري هو الحصان الراجح للاستثمار لما يمتلكه من مؤهلات وعناصر جاذبة أبرزها اعتماد القطاع على الطلب الحقيقي ووجود زيادة سكانية مستمرة بحاجة لتوافر وحدات تتناسب مع الشرائح المختلفة، وجاءت أزمة «كورونا» لتؤكد على قوة القطاع العقاري. فرغم أزمة «كورونا» إلا أن عمليات البيع للوحدات السكنية استمرت، رغم أنه ليس بنفس نسب البيع خلال نفس الفترة من العام الماضي، ولكن استمرار وجود حركة مبيعات يعكس قوة السوق العقاري المصري. وتستهدف شركة ماونتن فيو خلال العام الجديد التوسع في المشروعات التجارية بمشروع «Heartwork» ونستهدف أيضاً ضخ استثمارات في عملية البناء للتسليم في المواعيد والالتزام

عدلت شركة ماونتن فيو استراتيجيتها في أعقاب جائحة «كورونا»، وتعاملت مع الأزمة بشكل إيجابي باعتبارها فرصة لتحقيق النمو، ونجحت على مدار العام الماضي في تحقيق نجاحاً كبيراً، تمثل في زيادة حجم الاستثمارات التي ضختها الشركة في عمليات البناء لتزيد بنسبة 140% عن النسبة المتوقعة من قبل الإدارة. واتجهت الشركة إلى التسويق الرقمي virtual sales كخطة بديلة في بداية أزمة «كورونا»، وفترات الحظر لتسهيل عملية المبيعات والتواصل مع عملاء «ماونتن فيو»، وكانت أحد الأساليب الجديدة والمبتكرة هو دعم فريق المبيعات بأدوات رقمية مثل مكالمات Zoom وغيرها من أجل استكمال عملهم والتواصل مع العملاء في أمان كامل، بحسب المهندس عمرو سليمان، رئيس مجلس إدارة شركة ماونتن فيو. فرغم العقبات التي واجهها العالم هذا العام، نجحت الشركة في إنجاز وتسليم عدد 1130 وحدة



عام الإنجازات

الرئيس التنفيذي لشركة كاسيل للتطوير العمراني:
زيادة المبيعات خلال عام 2021

أحمد منصور: 10 مليار جنيه استثمارات الشركة .. ومليار جنيه المبيعات



من أبرز الإيجابيات التي شهدتها عام 2020 الإعلان عن تدشين أول جمعية لمستثمري ومطوري العاصمة الإدارية الجديدة مجموعة مطوري العاصمة الإدارية

المدن الذكية التي تشهد رواجًا كبيرًا حاليًا بمختلف دول العالم، وكل هذه الأمور كانت ولا تزال مؤشرًا قويًا على قدرة القطاع العقاري المصري في مواجهة كافة التحديات.

• وما توقعات القطاع العقاري لعام الجديد؟

- القطاع العقاري قطاع مهم وحيوي بالنسبة للفرد والدولة والمجتمع والمؤسسات المالية، فلا يمكن لإنسان أن يعيش دون سكن ولا يمكن لمجتمع أن تتناسق علاقاته دون أحياء سكنية مخططة ومتكاملة الخدمات، ولا يمكن لنشاط تجاري أو صناعي أو خدمي أو زراعي أن يقوم دون عقار، وهو ما جعل القطاع العقاري في كل الدول المتقدمة، القطاع الأكبر من حيث الحجم ومن حيث مساهمته في إجمالي الناتج المحلي، بل أنه يمثل القاعدة الصلبة التي تستند إليها اقتصاديات تلك الدول والضمانات الأكثر أمانًا التي تنتقل من خلاله رؤوس الأموال من قطاع لآخر.

لدى ثقة كبيرة بمستقبل القطاع العقاري المصري وقدرته الكبيرة على مواجهة جميع العقبات، فالسوق المصري من أكثر الأسواق استقرارًا، والأكثر جذبًا للاستثمار العقاري بالمنطقة، خاصة مع استكمال الشركات للعديد من مشروعاتها وافتتاح العديد من المدن الجديدة والذكية التي تنقل القطاع إلى مرحلة جديدة تمكنه من المنافسة على الصعيد المحلي والعالمي في ظل ما توفره الدولة من دعم كبير لتحفيز القطاع العقاري.

كما أن جميع المؤشرات تشير إلى أن الإقبال على العقارات في مصر وتحديداً في العاصمة

منصات كاملة متاحة طوال الوقت في ظل إغلاق الفعاليات التسويقية الكبرى في مختلف بلدان العالم ليس فقط للوصول إلى العملاء المتوقعين في الخارج ولكنه ضروري على المستوى المحلي أيضًا في ظل إجراءات التباعد الاجتماعي، وقد اعتمدت شركة «كاسيل للتطوير العمراني» على الوسائل الحديثة كافة في التسويق للوصول إلى العملاء وهو ما ساهم في إنجاح خطتنا البيعية فقد تمكنا من تحقيق ما يزيد عن مستهدفاتنا خلال 2020 رغم الظروف.

ومن الإيجابيات الجوهرية ما قامت به الحكومة على مدار العام وما تم اتخاذه من إجراءات ساهمت بصورة كبيرة في إعادة الاستقرار إلى السوق، بدءًا من الإجراءات الاحترازية والمبادرات التي تزامنت معها، وأيضًا العودة التدريجية إلى الحياة الطبيعية. كما أدت التحديات التي ظهرت في السوق إلى زيادة حدة المنافسة بين الشركات، إلا أن طبيعة كل مشروع وتصميمه وما يتميز به من خدمات ونظم السداد المختلفة كان العامل الأساسي في اتخاذ قرارات الشراء، سواء للسكن الشخصي أو الاستثمار.

ومن أبرز الإيجابيات التي شهدتها عام 2020 الإعلان عن تدشين أول جمعية لمستثمري ومطوري العاصمة الإدارية الجديدة مجموعة مطوري العاصمة الإدارية، والتي ستسهم بشكل كبير في تنظيم العلاقة فيما بين الشركات العقارية بعضها البعض وفيما بينها وبين جهات الولاية وإدارة المدينة، وأيضًا التحول الكبير في فكر المطورين العقاريين والتوجه نحو تنفيذ

جنيه في 2021 للحصول على أراض جديدة وتكثيف العمل في المشروعات الحالية فنحن نخطط أن يتم تنمية محفظة الأراضي الخاصة بالشركة خلال 6 إلى 8 سنوات.

• هل تأثر السوق العقاري خلال جائحة «كورونا»؟

- التحديات التي تواجه السوق العقاري قائمة منذ 10 سنوات، فقد مر السوق بعدة أزمات وفي كل مرة يستعيد عافيته في وقت قصير نظرًا لطبيعة الطلب في مصر، كذلك الحال العام الماضي في ظل أزمة انتشار فيروس «كورونا» وتداعياته على الاقتصاد في العالم ومصر، وكالمعتاد تعافى سوق العقارات في مصر بسرعة بعد فترة ترقب وتأنى في اتخاذ قرارات الشراء، فمع بداية الربع الثالث من العام عاد النشاط مجددًا إلى السوق، واستعادت الشركات معدلاتها البيعية بالتدريج وكان مشروع العاصمة الإدارية أقل المشروعات تأثرًا بالمبيعات في العاصمة، سواء سكني أو إداري أو تجاري، شكلت نحو 40% من جميع مبيعات العقارات بالسوق المصرية خلال 2020.

وكان تحدي توفير السيولة هو الأبرز في السوق، والذي يتطلب تفعيل التمويل العقاري بصورة أكبر خلال المرحلة المقبلة والذي يشجع العميل على الشراء وبالمقابل منظومة التمويل المصرفي لشركات التطوير العقاري تتطلب إعادة النظر فيها، كذلك تأثر ملف تصدير العقارات، ولكن هناك فرصة إيجابية لإنعاش هذا الملف بتغيير إستراتيجية العمل للتركيز على مفهوم التسويق والبيع الإلكتروني، مما يوفر للشركات

توقع المهندس أحمد منصور، الرئيس التنفيذي لشركة «كاسيل للتطوير العمراني»، أن يشهد السوق العقاري انتعاشًا خلال العام الحالي، مشيرًا إلى أن المؤشرات تؤكد أن الإقبال على العقارات في مصر، وتحديداً في العاصمة الإدارية، سيشهد زيادة ملحوظة في حجم المبيعات خلال العام الجاري 2021 مع انتقال مزار الحكومة إليها، ودخول القطاع الخاص في المدن الذكية سيساهم بشكل كبير في تغيير خريطة العمران وتحقيق فلسفة عمرانية معاصرة على أرض الواقع. وأشار في حوار له «الصفحة الاقتصادية» إلى أن خفض سعر الفائدة في منظومة التمويل العقاري وتعديل شروط التمويل المصرفي لشركات التطوير العقاري، وظهور قانون اتحاد المطورين العقاريين، سيساعد على تنظيم السوق العقاري. وقال إن الشركة تستهدف زيادة استثماراتها إلى 10 مليار جنيه خلال العام الحالي، مشيرًا إلى أن المبيعات تجاوزت المليار جنيه عام 2020.. وإلى الحوار.

من تنفيذ 35% من إنشاءات المرحلة الأولى في مشروع «كاسيل لاند مارك» و10% من المرحلة الثانية، كما تم الانتهاء من أعمال الحفر بالمرحلة الثالثة، وبدأنا أيضًا عمليات الحفر بالمول التجاري «كاسيل جيت» والمرحلة الرابعة، ونستهدف البدء في تسليم المرحلة الأولى من «كاسيل لاند مارك» في أغسطس من عام 2022، كذلك نسابق الزمن في أعمال الإنشاءات بمشروعنا الثاني بالعاصمة «ايست سايد» بنشاط تجاري إداري طبي وقد تم الانتهاء من أعمال الحفر به ومن المقرر الانتهاء من إنشائه خلال عام ونصف.

• وما خطة الشركة الاستثمارية خلال العام الجديد؟

- نتوقع رفع استثماراتها لتصل إلى 10 مليارات

إنهاء الاتفاق على شراء قطعة أرض مساحتها 80 فدانًا بالساحل الشمالي.

• ما حجم المبيعات التي حققتها الشركة خلال عام 2020؟

- نجحنا في تحقيق مبيعات تجاوزت المليار جنيه، هو المستهدف للعام الماضي منها 600 مليون جنيه بالنصف الأول من العام، وهو ما أعطى للشركة دفعة كبيرة في خطتها الإنشائية وساعدها على تنفيذ الأعمال التي كانت تسعى إليها. وتحرص الشركة على الالتزام التام بمواعيد التسليم والجدول الزمنية المحددة لمشروعاتها، لذلك قمنا بالبدء في العمل بمشروع «كاسيل لاند مارك» بالعاصمة الإدارية قبل 3 أشهر من الموعد المحدد له ولم يتأثر حجم التنفيذ في الموقع بتداعيات أزمة «كورونا»، فقد تم الانتهاء

• في البداية.. هل تأثرت الشركة بجائحة «كورونا» خلال العام الماضي؟

- رغم التحديات كان عام 2020 عام الإنجازات الإنشائية في مشروعاتنا، وقد طرحنا المرحلة الرابعة من مشروعنا «كاسيل لاند مارك» في معرض «سي تي سكيب»، كما قمنا بعمل دراسات مستفيضة لفرص التوسع في مناطق جغرافية مختلفة، وسنعلن قريبًا جدًا عن مشروعات جديدة للشركة، فقد حصلنا مؤخرًا على أرض جديدة بمنطقة الداون تاون بالعاصمة الإدارية الجديدة بجوار فندق الماسة على مساحة 3 آلاف و900 متر مربع بنشاط تجاري إداري، وفي الغالب سيكون بها مقر الشركة، كما استلمت الشركة أرض بمدينة 6 أكتوبر على مساحة 12 ألف متر لإقامة مشروع تجاري إداري، ونقرب من

الدولة قدمت العديد من التيسيرات لدعم الاقتصاد مثلما حدث مع قطاع السياحة والصناعة والإنشاءات متضمنة قطاع المقاولات والتطوير العقاري



مثل تقديم حوافز للمطورين المتواجدين في المدن الجديدة، وتوفير أراضي بنظام الشراكة في العاصمة الإدارية الجديدة بشروط ميسرة مما يمكن المطور من تقديم منتج عقاري يتناسب مع العميل المستهدف وقدرته الشرائية.

• كلمة توجيها في نهاية عام مثير للجدل وبداية عام جديد؟

- في البداية أتمنى للجميع عامًا سعيدًا يغمره الأمل والتفاؤل بعد ما شهدناه جميعًا من توتر وصعوبات بالعام الماضي 2020، ولكننا استطعنا مواجهة جميع تحدياته متعاونين لتخطي المرحلة الصعبة، فما واجهه الاقتصاد المصري في هذه الفترة كان تحديًا كبيرًا لكننا استطعنا أن نثبت للعالم أننا دائمًا ما نكون على قلب رجل واحد لتجاوز أي أزمة بسلام، وأن نكون منافسًا قويًا بجميع المحافل، فجميع المؤشرات تؤكد على أن مصرنا قادمة بقوة فهي تمتلك من المقومات ما يؤهلها للمنافسة عالميًا، وقد استطعنا بفضل منظومة الإصلاح الاقتصادي تحقيق معدلات نمو متقدمة وأن نكون ضمن أسرع 10 اقتصاديات نموًا في العالم في 2020، وأن نحقق معدل نمو مرتفع مقارنة بالتوقعات لاقتصادنا وصل إلى 3.5%، وفقًا لتقرير صندوق النقد الدولي، ويجب أن نستمر قدمًا للوصول بمصر إلى مصاف الدول المتقدمة.

العمرائية وشركة العاصمة الإدارية للتنمية العمرانية للمطورين للحصول على الأراضي ولا زالت هناك حاجة لتوفير أراضي بنظام الشراكة لتشجيع المطورين للدخول في عدد من المشروعات في وقت واحد والإسراع بعجلة التنمية، وقرارات البنك المركزي بتخفيض سعر الفائدة تدريجيًا على مدار العام وإيقاف شهادات الاستثمار ذات العائد 15%، والعديد من المحفزات المهمة، آخرها كان قرار مجلس الوزراء باعتماد الأسس والمحددات لمشاركة المطورين العقاريين من القطاع الخاص في تنفيذ وحدات سكنية ضمن برنامج الإسكان الاجتماعي، ونحن مهتمون بشكل خاص بهذا القرار وندرسه حاليًا نظرًا للخبرة الكبيرة التي تمتلكها شركتنا الشقيقة المتخصصة في المقاولات والتي اكتسبتها من خلال تنفيذ عدد كبير من مشروعات الإسكان الاجتماعي لصالح هيئة المجتمعات العمرانية تؤهلها لدخول هذا المجال بقوة.

ونحن في انتظار أن يشهد العام الجاري 2021 خفض أكبر في سعر الفائدة في منظومة التمويل العقاري وتعديل شروط التمويل المصرفي للشركات التطوير العقاري، وظهور قانون اتحاد المطورين العقاريين الذي سيساعد على تنظيم السوق العقاري، وإصدار الدولة لمبادرات تمويلية أخرى بالتزامن مع تسهيلات في طرح الأراضي

الإدارية سيشهد زيادة ملحوظة في حجم المبيعات خلال العام الجاري 2021 مع انتقال مقر الحكومة إليها وبداية الحياة بها، ودخول القطاع الخاص في المدن الذكية سيساهم بشكل كبير في تغيير خريطة العمران وتحقيق فلسفة عمرانية معاصرة على أرض الواقع، فضلًا عن أنه يساعد في إعادة موقع الريادة لمصر في مجال التخطيط العمراني، ويرفع من قدرتها التنافسية في القطاع العقاري في منطقة الشرق الأوسط. ويخلق فرصًا استثمارية عظيمة مما سيؤدي إلى حدوث طفرة كبيرة بالسوق العقاري ككل، وهو ما يمنحنا نظرة تفاؤلية لمستقبل القطاع العقاري المصري.

• في تقييمك ما أهم القرارات التي اتخذتها الحكومة خلال عام 2020؟، وأهم القرارات التي تنتظرها خلال العام الجديد؟

- الدولة قدمت العديد من التيسيرات لدعم الاقتصاد مثلما حدث مع قطاع السياحة والصناعة والإنشاءات متضمنة قطاع المقاولات والتطوير العقاري، فالإجراءات والتدابير التي أقرتها لدعم القطاع العقاري خلال 2020 ساهمت بشكل كبير في الحفاظ على قوة القطاع العقاري في مصر وتحفيز الشركات العقارية على الاستثمار وتقديم منتجات عقارية متميزة تتناسب مع متطلبات العملاء، ومن أهم هذه القرارات التيسيرات التي قدمتها هيئة المجتمعات

بإجمالي استثمارات 23.5 مليار جنيه

«المراسم للتطوير العمراني»

تتجح في تسليم المرحلة الأولى من مشروع «فيفث سكوير» في التجمع الخامس بمعدلات إنجاز قياسية

السكنية لعملائها بالفعل في مشروع «فيفث سكوير»، والتي تتميز بأنها كاملة التشطيب ومزودة بأجهزة التكييف وذات جودة وتصميمات جذابة وعصرية بما يتيح إمكانية البدء في السكن فور تسليم الوحدات. ويأتي ذلك حرصًا منها على الالتزام بتعهداتها، وحفاظًا على مصداقية الشركة والثقة الكبيرة التي أولها لها عملاؤها الكرام. وقد برهنت الشركة على التزامها الدائم بأقصى معايير الجودة وذلك من خلال حصولها على العديد من الشهادات العالمية مثل: ISO 9001:2015، و ISO 14001:2015، و ISO 45001:2018.

وحرصًا من «المراسم» على تقديم أفضل تجربة سكنية، فقد استعانت بخبرات متميزة في تطوير وإدارة المجمعات السكنية بمعايير عالمية لتتناسب مع العملاء من السوق المصرية والعالمية من خلال تقديم الخدمات السكنية المختلفة مثل الصيانة والنظافة والأمن وخدمة الإيجار لوحدات الملاك لتنمية استثماراتهم، وذلك حفاظًا على راحة عملائها وتوفير حياة عصرية داخل مجمع سكني متكامل ومتطور. يضاف إلى ذلك خدمات التسوق على مستوى عالمي في المول التجاري «The Mall»، الذي يضم أكثر من 300 متجر ليصبح نقطة تجمع لأفضل العلامات التجارية المحلية والعالمية، كما يضم مجمع سينمات وهايبر ماركت ومنطقة مطاعم وكافيهات ومناطق ترفيهية ومنطقة ألعاب للأطفال، إلى جانب مواقف سيارات مخصصة لأكثر من 3500 سيارة تتضمن ما يقرب من 100 موقف لذوي الاحتياجات الخاصة. وقد تم تصميم «The Mall» بطراز معماري حديث بحيث لا يؤثر على المناطق السكنية في العقاري «فيفث سكوير Fifth Square» وليكون بحق وجهه وملتقى مجتمع القاهرة الجديدة.

تحت عنوان «الالتزام شعار المراسم»؛ أعلنت شركة «المراسم الدولية للتطوير العمراني» عن بدء تسليم الوحدات السكنية الخاصة بأولى مراحل مشروعها العقاري «فيفث سكوير Fifth Square» بالتجمع الخامس، حيث تم إطلاق المشروع عام 2017 بإجمالي استثمارات تقدر بنحو 23.5 مليار جنيه. ويعد هذا الإنجاز علامة فارقة في سجل الشركة؛ حيث تمكنت «المراسم» من تنفيذ أعمال المشروع وفقًا للجدول الزمنية المحددة رغم الظروف السلبية لجائحة كورونا، وتم بالفعل بدء تسليم الوحدات في 15 نوفمبر 2020.

ويمتد مشروع «فيفث سكوير» على مساحة 158 فدان في المربع الذهبي الواقع في شارع التسعين الشمالي، ويعتبر محط أنظار الكثيرين نظرًا لموقعه الجغرافي المتميز، فهو يقع على بعد 5 دقائق فقط من الجامعة الأمريكية و2.7 كيلومتر من طريق القاهرة السويس الصحراوي، وتم تصميمه بما يتناسب مع المفهوم العصري للتطوير العمراني، حيث يمكن اعتباره مدينة بذاتها لما يتوفر فيه من وحدات سكنية مختلفة من الفيلات والشقق كاملة التشطيب، وعناصر الترفيه المتمثلة في المساحات الخضراء والحدائق والملاعب وحمامات السباحة والنوادي الاجتماعية.

ومع بدء تسليم الوحدات؛ أعربت الشركة عن فخرها بما لديها من خبرة عالمية في مجالات التشييد والبناء والتنمية العمرانية تضعها ضمن قائمة كبار المطورين العقاريين في مصر. فمنذ دخولها السوق العقارية المصرية التزمت شركة «المراسم» بمعايير عالمية حازت بها على رضا عملائها، مما أدى إلى نجاحها في تصدير العقار بما يتفق مع سياسة الدولة فأصبح لدى الشركة عملاء في الدول العربية والأوروبية وصولًا إلى أمريكا وكذلك الشرق الأقصى والصين. وقد التزمت «المراسم» بتسليم الوحدات



الصعود إلى القمة

«سيتي إيدج» تستهدف التحول إلى شركة قابضة بنهاية 2023

24

يظل القطاع العقاري الحصان الرابح للاستثمار لما يمتلكه من مؤهلات وعناصر جاذبة أبرزها اعتماد القطاع على الطلب الحقيقي ووجود زيادة سكانية مستمرة بحاجة لتوافر وحدات تتناسب مع الشرائح المختلفة، وأكدت جائحة «كورونا» قوة القطاع العقاري، ورغم الجائحة استمرت عمليات البيع للوحدات السكنية بما يعكس قوة السوق العقاري المصري.

ووضعت شركة «سيتي إيدج» استراتيجية للعام المقبل، تزامناً مع توقعات صندوق النقد والبنك الدوليين أن يحقق الاقتصاد المصري نمواً بنسبة 3.5% خلال العام الحالي، مما سيعود بالنفع على جميع القطاعات، وخاصة القطاع العقاري بمختلف أنشطته سواء النشاط التجاري أو الإداري أو السكني. ومن المتوقع أن يصل متوسط مساهمة القطاع العقاري في الناتج المحلي إلى نحو 20% بشكل مباشر وغير مباشر، فهناك نحو 100 صناعة مرتبطة بالقطاع العقاري، ما يعني أن تحقيقه للنمو يدفع كل القطاعات الأخرى للنمو. وتسعى «سيتي إيدج» أن تكون «مطور

والسكني والفندقي. كما تعزز شركة «سيتي إيدج» إنشاء ثلاثة أبراج بأرض القاهرة الجديدة بارتفاعات 20 طابقاً بعد الحصول على موافقة الجهات المعنية. وتعمل «سيتي إيدج» على عدة محاور وهي التطوير العقاري وتسويق مشروعات لصالح هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة وغيرها بالإضافة إلى إدارة الأصول.

مشروعات جديدة

تطور «سيتي إيدج» مشروع «إيتابا» و«إيتابا سكوير»، وحصلت الشركة مؤخراً على 300 ألف متر مربع في القاهرة الجديدة من هيئة المجتمعات العمرانية، وهي من المشروعات التي تتولى الشركة تطويرها لصالحها، والتي ستقسم إلى 50% للنشاط السكني و50% أنشطة متعددة. وتفاضل «سيتي إيدج» حالياً بين أكثر من مكتب استشاري هندسي لتصميم المشروع ونخطط لطرح مشروع القاهرة الجديدة خلال عام 2021. وتستهدف الشركة تطوير أرض القاهرة الجديدة على أربع أجزاء التجاري والإداري

ونجحت «سيتي إيدج» خلال العام الماضي في زيادة المبيعات إلى 11 مليار جنيه، لتتخطى مبيعات عام 2019، رغم تأثير فيروس «كورونا»، وتستحوذ مشروعات العلمين على 7 مليارات جنيه من المبيعات بمعدل 65% وتمثل الأبراج 50% من المبيعات ومزارين 50%، مليار جنيه مبيعات «إيتابا»، بمعدل 10%، و3 مليار جنيه مبيعات العاصمة الإدارية بمعدل 20%، والمنصورة الجديدة 5% من المبيعات المستهدفة للشركة عام 2020.

إنجازات المشروعات

حققت «سيتي إيدج» إنجازات عديدة في المشروعات التي تعمل بها، ففي العلمين الجديدة، تم إطلاق المرحلة الثانية من مشروع «مزارين أيلاندز» عقب النجاح الكبير الذي حققته المرحلة الأولى، والتي شهدت بيع جميع الوحدات، مما يؤكد زيادة الطلب على مشروعات هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة والتي تسوقها «سيتي إيدج»، التي ترسخ لمفهوم منطقة الساحل الشمالي الجديد ودعم فكرة «الحياة طوال السنة» وتغيير مفهوم الساحل الشمالي من وجهة لقضاء العطلات إلى منطقة سكنية على مدار العام. وفي العاصمة الإدارية الجديدة، كانت «سيتي إيدج» أول من ينير العاصمة الجديدة من خلال طرح ما بين 1500 إلى 2000 وحدة كاملة التشطيب وجاهزة للانتقال في خلال شهر للبيع في مشروع «المقصد» الذي يتم

مفاوضات مع البنوك للاستفادة من مبادرة البنك المركزي للتمويل العقاري خلال الفترة المقبلة

الجديدة في العقار والمشروع الذي يخطون للسكن به، بالإضافة إلى الاستفادة من تلك التجربة في حالة حدوث أزمات مشابهة في المستقبل.

وسوف تستفيد «سيتي إيدج» من مبادرة البنك المركزي، للتمويل العقاري خلال الفترة المقبلة، عبر عدد من البنوك يتم التفاوض معها للحصول على جزء من التموليات الموجهة للسوق العقارية طبقاً لتلك المبادرة، وأبرزهم البنك المصري الخليجي، وبنك قناة السويس، وشركة الأولى للتمويل العقاري، وستحصل «سيتي إيدج» على تمويلات من كل بنك تتراوح بين مليار جنيه ومليار ونصف المليار جنيه، سنوياً لبيع وحداتنا التي نسوقها للدولة، في العديد من المدن الجديدة.

أبرز التحديات

ألقت أزمة انتشار فيروس «كورونا» بظلالها على العالم أجمع، وكانت تداعيات الأزمة في مصر هي الأقل وطأة، وتعتبر أزمة «كورونا» فرصة جيدة للمستثمرين العقاريين للاستفادة من التسهيلات المالية التي قدمتها الدولة والبنك المركزي لدعم الاقتصاد المصري بشكل عام، كما أنها أتاحت الفرصة للمطورين العقاريين للتفكير بشكل أكبر وأكثر عمقاً حول متطلبات العملاء

11

مليار جنيه مبيعات الشركة العام الماضي.. ومحفظة أراضي تصل إلى 700 ألف متر

شراكة مع الدولة

الرئيس التنفيذي لشركة «الأهلي صبور العقارية»: 2021 عام الازدهار العقاري
المهندس أحمد صبور: نستهدف العمل بمدن الجيل
الرابع في العاصمة الإدارية والعلمين الجديدة

أكد المهندس أحمد صبور، الرئيس التنفيذي لشركة «الأهلي صبور العقارية»، حرص الشركة خلال عام 2021 على أن تكون معظم مشروعاتها بنظام الشراكة مع الدولة، والعمل بمدن الجيل الرابع خاصة العاصمة الإدارية والعلمين الجديدة، مع الالتزام بسرعة إنجاز المشروعات والتسليم. وأضاف في حوار له إلى «الصفقة الاقتصادية» أنه من المخطط طرح مراحل جديدة للبيع بمشروعاتنا الجاري العمل بها مثل «ذا سيتي أوف أوديسيا» و«كيفا» و«جايا» و«ريفت مول». وقال: إن سوق العقارات بدأ في استعادة عافيته في أعقاب القرارات التي اتخذتها الدولة لدعم القطاع العقاري والاقتصاد المصري ككل مما ساهم في تقليل حدة تأثيرات الأزمة. وإلى نص الحوار.



طرح مراحل جديدة للبيع
فى «ذا سيتي أوف
أوديسيا» و«كيفا»
و«جايا» و«ريفت مول

والتسهيلات المختلفة التي أقرتها جهات الولاية على الأراضي، من أهم ملامح إيجابيات العام الماضي والتي سيستمر أثرها للأعوام القادمة وستكون سبباً في زيادة حجم الاستثمارات العقارية بالتزامن مع خطة التوسع العمراني الذي تنفذها الدولة، بالإضافة إلى حزمة التيسيرات التي أقرها البنك المركزي ومن أهمها خفض سعر الفائدة على الادخار والاقتراف فقد كانت خطوة جيدة من الدولة لمساعدة الشركات العقارية والمستثمرين في تخطي الأزمة، حيث أن سعر الفائدة يتناسب تناسباً عكسياً على معدلات التنمية.

كما أثبت عام 2020 قوة السوق العقاري في مصر فقد تخطى تداعيات فيروس «كورونا» وبدأ في استعادة عافيته في فترة وجيزة، وأنه مهما كانت الظروف سيبقى الطلب في مصر قائماً خاصة على الوحدات السكنية استناداً إلى قوة الطلب في السوق المتمثلة في التركيبة السكانية لمصر، وأن المصداقية والجديّة هما أهم عوامل التميز والاستمرار والتي مكنت العديد من الشركات من تحقيق نسب جيدة جداً من مستهدفاتها البيعية.

ومن الإيجابيات أيضاً توجه المطورين بصورة أكبر نحو المدن الذكية والاهتمام بشكل وتصميمات المشروعات بما يتلاءم مع احتياجات العملاء و تطبيق التعاملات الرقمية والإلكترونية، بالإضافة إلى التسهيلات المختلفة التي أقرتها لجذب العملاء لشراء الوحدات بالمشروعات، وهو ما خلق سوق جيد خلال النصف الثاني من العام.

ما الخطى الجديدة والاستراتيجيات الموضوعية لعام 2021؟

تحرص الشركة خلال العام الجاري 2021 على أن تكون معظم مشروعاتها بنظام الشراكة مع الدولة والعمل بمدن الجيل الرابع خاصة العاصمة الإدارية والعلمين الجديدة، مع الالتزام بسرعة إنجاز المشروعات والتسليم.

كذلك من المخطط طرح مراحل جديدة للبيع بمشروعاتنا الجاري العمل بها مثل «ذا سيتي أوف

الربع الأخير من عام 2022، والكومباوند الثاني «ذا ريدج» مساحته 220 فدائاً منها 67 فدائاً للمرحلة الأولى، والمشروع يتم تنفيذه على 3 مراحل، ويضم 2012 وحدة منها 410 وحدات بالمرحلة الأولى، وسيبدأ تسليم المشروع خلال الربع الأخير من عام 2023، ومشروع «أريا» الذي ينفذ بالشراكة مع شركة «منازل» الكويتية، على مساحة 108 أفدنة، ويضم 1977 وحدة، يجرى حالياً تنفيذ أعمال الخرسانات في المرحلة الأولى، وسيبدأ التسليم شهر يونيو من عام 2022.

ما هي أبرز الإيجابيات والتحديات خلال العام؟
شهد القطاع العقاري خلال عام 2020 العديد من المتغيرات التي كان لها أثر ملحوظ على القطاع ومبيعات الشركات، ومن أبرز هذه التحديات بالطبع جائحة «كورونا»، وما نتج عنها من حالة قلق من جانب الشركات على إمكانية الاستمرار في استكمال تنفيذ المشروعات والالتزام بالجدول الزمني المعلن، وأيضاً القدرة على تسويق منتجاتهم العقارية المختلفة وتحقيق المستهدفات البيعية من أجل توفير السيولة المالية اللازمة لاستكمال مشروعاتهم.

ورغم ذلك كان لهذا العام الصعب 2020 بكل أبعاده الكثير من الإيجابيات، فالقرارات التي اتخذتها الدولة لدعم القطاع العقاري والاقتصاد المصري ككل ساهمت في تقليل حدة تأثيرات الأزمة، حيث كان للتواصل بين المستثمرين والحكومة

سكوير» و«لافينير» في «مستقبل سيتي» بنهاية 2021، جرى تسليم المرحلة الأولى من مشروع «جرين سكوير»، ونبدأ في تسليم المرحلة الثانية شهر يونيو 2021، ومشروع «لافينير» تم الانتهاء من تنفيذ 80% من المرحلة الأولى، و70% من المرحلة الثانية، و60% من المرحلة الثالثة، ويبدأ تسليم المرحلة الأولى في مارس 2021، بالإضافة إلى مشروع «أمواج» بالساحل الشمالي والذي سنبداً بتسليم المرحلة الخامسة والأخيرة منه صيف 2021.

ونكثف أعمال الإنشاءات بمشروع «جايا» في الساحل الشمالي ومساحته 284 فدان، ويضم 3012 وحدة سكنية ما بين فيلات وتوين ودوبلكس وشاليهات وكبائن، فقد بدأنا في أعمال التسويات به بالإضافة إلى أعمال الخرسانات والمباني للمرحلة الأولى، ومن المتوقع أن يتم بدء التسليم في الربع الثاني من العام 2022.

وبالنسبة للمشروعات الأخرى في «مستقبل سيتي» أكبرها مشروع «ذا سيتي أوف أوديسيا» بالشراكة مع شركة المستقبل للتنمية العمرانية، يقام على مساحة 528 فداناً و تم تخطيطه ليضم 7 كومباوند، تم طرح «آير وآير باركس» على مساحة 80 فدان، بتكلفة إنشائية 2.19 مليار جنيه، فقد بلغت نسبة الإنجاز في منطقة الفيلات نحو 24%، ويضم المشروع وحدات سكنية وتاون هاوس بمساحات مختلفة، وسيبدأ التسليم خلال

عام 2020؟

رغم تداعيات انتشار فيروس «كورونا» على القطاع العقاري والاقتصاد في مصر فقد تمكنا بفضل تاريخ شركة «الأهلي صبور» في السوق المصرية والعلاقة الوطيدة والثقة التي نشأت بيننا وبين عملائنا من خلال حرص الشركة على سرعة التنفيذ والالتزام بمواعيد التسليم والمواصفات المتفق عليها وتوفير خدمات إدارة المشروعات، وتقديم نظم تسويقية مرنة لجذب العملاء، حققنا 80% من حجم المبيعات المستهدفة خلال 2020.

ما حجم الإنجازات التي تمت للمشروعات وما هو حجم التسليمات بها؟

نحرص دائماً على زيادة حجم مشروعاتنا المنفذة بالسوق العقاري وتوزيعها الجغرافي بمنتهى الدقة من حيث مواصفات التشييد والبناء و الالتزام بمواعيد التسليمات والجدول الزمنية المحددة لها، وذلك استناداً إلى الطاقات التطويرية التي نمتلكها والتي تمكنا من تنفيذ أكثر من مشروع في وقت واحد، فعلى التوازي تقوم «الأهلي صبور» حالياً بتنفيذ عدد من المشروعات المهمة بمختلف المناطق الحيوية في شرق القاهرة والساحل الشمالي بخلاف مشروع «كيفا» في السادس من أكتوبر.

إن العمل يجرى على قدم وساق في جميع مشروعات الشركة القائمة الثمانية، فنحن ملتزمون بتسليم 2500 وحدة بمشروع «جرين

بمباني مكونة من الدور الأرضي بالإضافة إلي 2 متكرر، وسيتم البدء في تسليم المرحلة الأولى في النصف الثاني من عام 2023، وقد انتهت الشركة من تسويق المرحلة الأولى منه بالكامل في 48 ساعة شهر مارس 2020، بإجمالي مبيعات 1.3 مليار جنيه تقريبا وتم البدء في التنفيذ بالمشروع أكتوبر 2020.

ما حجم المبيعات التي حققتها الشركة خلال

في البداية، ما أهم المشروعات الجديدة للشركة خلال عام 2020؟

مشروع «كيفا» بقلب مدينة السادس من أكتوبر هو أحدث مشروعات الشركة بالشراكة مع هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة، بتكلفة إنشائية 2.02 مليار جنيه بخلاف المنطقة التجارية، على مساحة 144 فدان يتم تنفيذه وتسليمه على 4 مراحل، ويضم 1138 وحدة تتنوع بين فيلات مستقلة وتوين وتاون هاوس وشقق سكنية





وثيقة
تأمين
السفر

وثيقة تأمين
المسئولية
للأطباء



حمل تطبيق

MISR
INSURANCE

وتمتع بالحماية
التأمينية



لتحميل تطبيق MISR INSURANCE

ملتزمون بتسليم 2500
وحدة فى «جرين سكوير»
ولفينير» فى «مستقبل
سيتى» بنهاية 2021

المستويات، وهو ما يتطلب منا الكثير من العمل والجهد فمصرنا الحبيبة تستحق ذلك، وما شهدناه بالسنوات الأخيرة من مجهودات من قبل الدولة يفرض علينا جميعاً مساندتها والعمل سوياً بدءاً من نصل للهدف المرجو ووضع مصر في مصاف الدول الكبرى فنحن نمتلك المقومات التاريخية والجغرافية والديموغرافية والتكنولوجية ما يؤهلنا للمنافسة بكافة المجالات وأن يكون لنا مكان مميز على الخريطة العالمية للدول المتقدمة.

• ما أهم القرارات التي اتخذها الجانب الحكومي خلال عام 2020 وأهم القرارات التي تنتظرها خلال العام الجديد؟

- إن حزمة المحفزات التي أقرتها الحكومة في 2020، ومنها قرارات تخفيض الفائدة التي أقرها البنك المركزي في 2020، وإعادة هيكلة منظومة البناء والتراخيص والقضاء على البناء العشوائي بالإضافة إلى الدور الحيوي لوزارة الإسكان في طرح الأراضي، وتخفيض سعر الفائدة على مبادرة التمويل العقاري لمتوسطي الدخل، وغيرها من القرارات الهادفة لدعم قطاعات الاقتصاد المختلفة جميعها في صالح القطاع وساهمت في دعم القدرة الشرائية للمواطنين، ومنح الشركات العقارية القدرة على استكمال وتنفيذ مشروعاتهم وهذا ما ترك أثراً إيجابياً كبيراً على القطاع العقاري بشكل عام.

ونأمل في المرحلة القادمة أن يسهم التعاون فيما بين الدولة والمطورين العقاريين في ظهور مجموعة من القرارات التي ستقدم دعم أكبر للقطاع وعلى رأسها صدور قانون اتحاد المطورين لإعادة تشكيل السوق وفقاً لقواعد تنظيمية مدروسة بعناية وخلق علاقة متوازنة بين المطورين والعملاء والدولة للحفاظ على حقوق جميع الأطراف، وعلى نفس القدر من الأهمية منظومة التمويل العقاري فرغم خفض الفائدة لا زلنا بحاجة للمزيد بالتزامن مع العمل على نشر الوعي لدى المواطن بثقافة التمويل العقاري وتشجيعه على التقديم عليه.

نموه بنحو 5.5 بالمائة خلال العام الماليين 2021-2022 و2022-2023 يؤكدان صلابة الاقتصاد المصري وفاعلية برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي تنتهجه الدولة، أضف إلى ذلك خطة الدولة لدعم التنمية العمرانية لتحقيق رؤية مصر 2030، والتحسين الذي شهده السوق العقاري في مصر في النصف الثاني من عام 2020 أعاد التفاؤل لجميع المصريين، وأعطى نظرة مستقبلية مشرقة لمستقبل القطاع العقاري المصري، وأتوقع أن يكون 2021 هو عام الازدهار العقاري، مع بدء تسليم المراحل الأولى في العديد من المشروعات العقارية، وافتتاح المرحلة الأولى من العاصمة الإدارية، ومدن الجيل الرابع ومنها العلمين الجديدة والمنصورة الجديدة وغيرها من المدن الذكية، كما أن الدعم المستمر من الدولة للقطاع والتسهيلات التي توفرها للشركات العقارية ستعمل على زيادة جذب الاستثمارات العقارية وتعزيز قدرة القطاع بشكل كبير، فالجميع يعلم أهمية القطاع العقاري ودوره الكبير في دعم اقتصاديات الدول.

• ما الكلمة التي توجهها في نهاية عام مثير للجدل وبداية عام جديد؟

- بدايةً، كل عام ومصرنا الحبيبة وشعبها الكريم بألف خير، وأتمنى من الله أن يكون 2021 عام يسر وبركة على الجميع، يحمل معه الخير والبهجة عقب عام كان من أصعب الأعوام التي مرت علينا من أوقات عصيبة وتحديات كبيرة ونأمل بالعام الجديد 2021 أن نستمر فيما بدأناه في مسيرة التنمية الشاملة بالوطن والوصول به نحو حاضر جديد مفعم بالكثير من النجاحات والإنجازات على كافة

أوديسيا» و«كيفا» و«جايا» و«ريفت مول». ونظراً لأهمية التعاون وتضامير الجهود بين المطورين العقاريين في هذه الفترة من أجل تحقيق انتعاش في السوق العقاري المصري، كان التحالف مع شركة هايد بارك للتطوير العقاري لتولى عمليات المبيعات وتطوير الخطط التسويقية الخاصة بمشروع «جاردينيا سيتي»، هذا التحالف الذي أختاره أقوى بنكين في مصر البنك الأهلي وبنك مصر استناداً إلى خبرة شركة الأهلي صبور في السوق المصري وإمكانياتها في وضع الخطط التسويقية وتحقيقها دائماً لنسب المبيعات المستهدفة مدعومة بسمعتها القوية وثقة عملائها بها على مدار 26 عاماً.

إن تولى شركتنا بالتحالف مع شركة هايد بارك لمنظومة تسويق مشروع «جاردينيا سيتي»، أكبر المشروعات العقارية التي توفر وحدات كاملة التشطيب وجاهزة للتسليم لأول مرة بالسوق العقاري المصري، يعد خطوة كبيرة نحو استهداف شريحة كبيرة من الأسر المصرية وخاصة الشباب للحصول على وحدات سكنية ملائمة بشروط ميسرة من خلال مبادرة البنك المركزي للتمويل العقاري، كما يعد بداية للتحالفات القوية التي يحتاجها السوق العقاري المصري خلال الفترات القادمة.

• ماذا عن توقعات القطاع العقاري للعام الجديد؟

- إن تصنيف صندوق النقد الدولي لمصر رابع أفضل للاقتصاديات أداء على مستوى العالم في عام 2020 وتحقيقها لمعدل نمو استثنائي وصل إلى 3.6% العام الماضي والتوقعات باستمرار

عقارات

«كورونا» والعقارات.. تغيير في المواصفات والتسويق

العضو المنتدب لشركة «إيوان للتطوير العقاري» يرسم ملامح سوق العقارات

المهندس وليد مختار: انتعاش السوق العقاري.. خروج الشركات الصغيرة واندماج كيانات عقارية



وليد مختار

نتظر إصدار قانون اتحاد المطورين العقاريين.. ومراجعة قواعد التخصيص المباشر للأراضي وتبسيط إجراءات الحصول على الجنسية والإقامة لتسهيل تصدير العقار

دعمت بشكل كبير استمرار الاستثمار العقاري، واستمرار تراجع الدولار مقابل الجنيه، والمبادرات الخاصة بالتمويل العقاري.

وأضاف ننتظر إصدار قانون اتحاد المطورين العقاريين لتنظيم عمل الشركات العقارية. وقانون تنظيم السوق العقاري. ومراجعة قواعد التخصيص المباشر للأراضي لتقديم مزيد من التيسيرات للمطورين العقاريين. وتبسيط إجراءات الحصول على الجنسية والإقامة لتسهيل تصدير العقار. وحل مشكلات التمويل العقاري المرتبطة بالإجراءات المعقدة والتي تستغرق وقتاً طويلاً يصل إلى 3-6 أشهر بالإضافة إلى ارتفاع سعر الفائدة. والعمل على إدخال المسوقين العقاريين ضمن قانون المطورين العقاريين لتنظيم منظومة العقارات بشكل متكامل.

ونأمل أن يبدأ العمل على استحداث آليات جديدة للتمويل العقاري تتوافق مع النموذج المصري في التنمية واستحداث آلية جديدة لتشمل الوحدات تحت الإنشاء. ووضع إستراتيجية تنمية عمرانية شاملة، بما يمكن من تنمية مساحات واسعة وفق آلية محددة. كما نتطرق إلى دعم الحكومة القطاع الخاص من خلال تأجيل تحصيل مستحقاتها لدى الشركات، وفي الوقت نفسه سرعة صرف أي مستحقات لها حتى تستطيع تجاوز الجائحة، وزيادة الإنفاق الحكومي لزيادة الطلب ومن ثم انتعاش الاقتصاد.

وأشار العضو المنتدب لشركة «إيوان للتطوير العقاري»، أنه مع نهاية العام، وبداية العام الجديد، لا يزال يتعين علينا إعادة تقييم أنماط حياتنا كأفراد وقيمتنا كشركات وتغييرها للأفضل بعد ما شهدناه هذا العام من أزمات وتغيرات غير مسبوقة. علينا تطوير فكر أفضل وحلول أمثل تساعدنا على تحطيم تلك الأزمات في العام الجديد، وتقودنا نحو مستقبل صحي وسليم. وبالفعل بدأنا العمل تدريجياً على تحسين منهجيتنا للتعامل مع التحديات المختلفة التي تظهر في السوق، ونضع استراتيجيات مبتكرة تساعدنا على الاستمرار في التغلب على العقبات التي قد نواجهها. ومع بداية عام 2021، نبدأ رحلة جديدة نحو تطوير أعمالنا تسخير مواردها في سبيل إنشاء مجتمعات صحية ومتميزة تمنح عملائنا الحياة الفريدة التي يطمحون إليها.

مشروع «ماجادا الجليلة» بمنطقة العين السخنة، وهي النسبة المستهدفة لهذا العام لتسويق المرحلة الأولى للمشروع والمقرر تسليمها في عام 2024، ونستهدف تحقيق 8 مليار جنيه مبيعات المشروع خلال السبع سنوات المقبلة. وضخت الشركة هذا العام استثمارات بقيمة 2 مليار جنيه.

كما قامت الشركة بتسليم عدد كبير جداً من وحدات 3 مشروعات هم «اتريو - ألما- جدار»، وبدأنا الأعمال الإنشائية للمرحلة الأولى من مشروع «ماجادا الجليلة» كما أننا تعاقدنا مؤخراً مع شركة AKC لتطوير منطقة الشاطئ وتشغيل المرافق والمطاعم وأنشطة الألعاب المائية وإنشاء فندق مارتما باي الأول بمدينة الجليلة العين السخنة.

وبلغت نسبة التسليم 72% بالمئة من مشروع جدار، و31% من مشروع اتريو، بالإضافة إلى 25% من مشروع إلما، وتطوير البنية التحتية والطرق الخاصة بتلك المشروعات بشكل كبير جداً وخلال العام لتصل نسبة إنتهاء المشروعات إلى 95% و85% و40% بالترتيب.

وأكد العضو المنتدب لشركة «إيوان للتطوير العقاري» أن قرار تخفيض الفائدة بنسبة 3% التي اتخذها البنك المركزي في بداية جائحة كورونا،

العقاري تحسين وتحقيق نسبة من المبيعات المقررة لعام 2020 والرجوع إلى وتيرة منتظمة لسير العمال على المشروعات بعد تراجع فيروس كورونا في صيف 2020.

وتمكنت الشركة على مدار العام، رغم التحديات التي واجهها الاقتصاد المصري والقطاع العقاري ككل، بالعمل على التأقلم مع الأوضاع الجديدة ودراسة الاحتياجات الجديدة للسوق العقاري والاستمرار في تنويع محفظة الاستثمارات، وأطلقت الشركة مشروعاً جديداً بالقاهرة الجديدة في النصف الأول من 2020، بالإضافة إلى استكمال العمل في «ماجادا الجليلة» المشروع السكني المتكامل الأول بمدينة «الجليلة - العين السخنة» ليصبح أحد أبرز مشروعات الشركة التي تتميز بالتصميمات المتميزة والأفكار المبتكرة مثل فكرة هندسة البناء الصحي.

وقال المهندس وليد إنه رغم التقلبات التي مر بها القطاع العقاري على مدار العام نتيجة جائحة «كورونا»، استطاعت شركة «إيوان» تحقيق نسبة كبيرة من خطتها لهذا العام سواء على مستوى المبيعات أو إطلاق المشروعات الجديدة وتسويقها، واقتربت الشركة من الإنتهاء من تسويق 25% من

قلصت الشركات العالمية مثل «تويتر- جوجل- ابل - فيس بوك ... إلخ» المساحة المكتبية بنسبة 50% وطبقت سياسة العمل من المنزل، وفي بعض دول العالم يذهب موظف من كل 3 للعمل، وأعلن بعضها تطبيق سياسة العمل من المنزل حتى عام 2021 والبعض الآخر قرر العمل من المنزل بشكل نهائي. مما سيقضي على شركات التطوير العقاري مراعاة التصميمات الجديدة للمنازل التي ستكون أكبر في المساحة ومتطورة في التصميمات التي تستغل كل مساحة و فراغ، كما أنها ستراعي تخصيص مساحة مكتبية تناسب العمل والدراسة عن بُعد، مما يستلزم تزويد العقار بكل ما هو حديث من تكنولوجيا الاتصالات المستمرة على مدار اليوم. وسيتجه المطور العقاري إلى تبني الحلول والوسائل التكنولوجية في جميع أعماله وخاصة التسويق، حيث ستكون النسبة الأكبر من تسويق المنتج العقاري «أون لاين».

وقال العضو المنتدب لشركة «إيوان للتطوير العقاري»: إن القطاع العقاري شهد تحديات غير مسبوقة سببها جائحة «كورونا» وسرعة انتشار الوباء الذي هدد صحة المواطنين من العمال والموظفين مما أثر على سير الأعمال والاحتفاظ بالموظائف وعدد العمالة وعملية تنفيذ وتسليم المشروعات، ولكن القطاع العقاري صمد أمام تلك الجائحة بفضل اتخاذ الدولة الإجراءات الاحترازية اللازمة والتي أتبعها الشركات العقارية لحماية موظفيها وتبني الحلول السريعة للتأقلم مع التغيرات المفاجئة وهو من الإيجابيات، وشملت تلك الإيجابيات تكاتف هيئات المجتمع لدعم المستشفيات والأطباء والطبية ودور رعاية المسنين لمجابهة انتشار لعدوى. وأضاف بفضل اتباع تلك الحلول استطاع القطاع

مرة أخرى لمنطقة غرب القاهرة بعد ما شهدته من مشروعات كثيرة على رأسها المتحف المصري الكبير، والذي سيضيف بعداً جديداً للمنطقة ويجعلها مرة أخرى في بؤرة الاستثمارات العقارية. لكن المهندس وليد يتوقع خروج عدد كبير من الشركات الصغيرة من السوق لعدم استطاعتها أن تفي بالتزاماتها وتسليم مشروعاتها في مواعيدها. وكذلك اندماج كيانات عقارية لمواجهة تداعيات ما بعد كورونا. وسيكون هناك استحواذات من الشركات الكبرى في حق الشركات المتعثرة.

يقول المهندس وليد إنه نتيجة لأزمة «كورونا»، سيحدث تغييراً كبيراً في مواصفات المنتج العقاري، مشيراً إلى اتجاه العالم للعمل والدراسة عن بُعد. فالعمل سيكون في معظمه من المنزل، فقد

يرسم المهندس وليد مختار، العضو المنتدب لشركة «إيوان للتطوير العقاري»، ملامح السوق العقاري خلال العام الجديد، متوقعاً انتعاش السوق العقاري وشركات التطوير العقاري في كافة المناطق التي تحرص الدولة على تعميمها وتطويرها، خاصة المدن الذكية المنتشرة عبر الجمهورية، ومنطقة العين السخنة والجليلة. وسيشهد السوق العقاري عودة الشركات العقارية

وعاء إدخاري

رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات مرسيلا: انتعاش السوق
شريف حليو: 500 مليون جنيه
إستثمارات جديدة خلال 2021



شريف حليو

تطوير المرحلة الأولى من مشروع «حياة مرسيلا» أول مدينة سكنية بالنظام الرأسي في التصميم في الإسكندرية.

كما كثفت المجموعة من نشاطها لإنهاء إجراءات التراخيص والدراسات الفنية والمالية لمشروع «مرسيلا - مدينة نصر» والمزمع طرحه في الربع الثاني من 2021 بالشراكة مع شركة «أملاك» لتمويل الإماراتية» وبإستثمارات تتجاوز الـ 10 مليارات جنيه، وتوفر أكثر من 20 ألف فرصة عمل مباشرة وغير مباشرة على سنوات عمر المشروع.

يذكر أن مرسيلا شاركت في أكثر من معرض عقاري محلي ودولي عام 2020، أبرزهم معرض «عاصمة الأمل» المتخصص في مشروعات العاصمة الإدارية، والذي شهد تسجيل مبيعات قياسية لمشروع «جولدن يارد العاصمة الإدارية» بما يتجاوز 500 مليون جنيه، مما أسهم بشكل كبير في الحفاظ على المعدلات البيعية الخاصة بالشركة على مدار العام رغم سكون السوق العقاري بشكل كبير في فترة انتشار الموجة الأولى من فيروس كورونا المستجد.

وأضاف خبرات المجموعة وسواعد وخبرات أبنائها استطاعت مرسيلا موازنة المعادلة الصعبة وفي وسط حزمة من الإجراءات الاحترازية بالمواقع الإنشائية سلمت المجموعة أكثر من 750 شاليه وفيلد بالمرحلة الثانية من مشروعها الرائد «مرسيلا بيتش 4» سيدي عبد الرحمن على أن يتم تسليم المرحلة الثالثة من المشروع في 2021، وبلغ حجم المبيعات المحققة خلال 2020 مليار و200 مليون جنيه.

وأشار رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات مرسيلا إلى أن 2020 كان عامًا إستثنائيًا لنا ولقرناتنا من شركات التطوير العقاري المصري، فقد واجهنا عددًا من التحديات، لعل أبرزها الحفاظ على معدلات

في مشروعات الشركة المختلفة بالساحل الشمالي والعاصمة الإدارية والإسكندرية، بنحو 500 مليون جنيه، كما تعتزم الشركة خلال عام 2021 تسليم المرحلة الثالثة والأخيرة من أحد أهم إستثمارات المجموعة «مرسيلا بيتش 4» بالساحل الشمالي، واستكمال أعمال تطوير مشروع «حياة مرسيلا» بالإسكندرية تمهيدًا لتسليمه، وبدء الأعمال الإنشائية لمشروع «كاسكاديا» الساحل الشمالي تمهيدًا لتسليمه خلال 3 سنوات. كما تعتزم شركة مرسيلا طرح مرحلة بيعية جديدة في مشروعها الرائد «جولدن يارد - العاصمة الإدارية»، بالإضافة إلى إطلاق مشروع «مرسيلا - مدينة نصر» أمام النادي الأهلي مباشرة.

وقال شريف حليو: إن مجموعة شركات مرسيلا عكفت خلال 2020 على تطوير حقيبة متنوعة من المشروعات السكنية والسياحية وأبرزها مشروع «مرسيلا بالعاصمة الإدارية - جولدن يارد» بتطوير مشترك مع إحدى شركات وزارة قطاع الأعمال «شركة مصر للإستثمار والتنمية العمرانية» والتابعة لمساهمات شركات التأمين المصرية، بالإضافة إلى مشروع «كاسكاديا - الساحل الشمالي» والمرحلة الثانية لمشروع «مرسيلا بيتش 4» بمنطقة سيدي عبدالرحمن علوة على

البناء في مرحلة إنتقالية مدتها 6 أشهر مع صدور الاشتراطات البنائية الجديدة، والتي ستوضح ملامح البناء في مصر، علوة على إصرار الحكومة على تقديم الحلول الجذرية التي تخدم المطور والمستثمر والمواطن والاقتصاد، ومنها تسهيلات التمويل العقاري وتكثيف أعمال البنية التحتية وهيكلة الطرق والمرافق للمدن الجديدة.

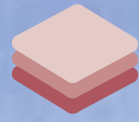
وقال رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات مرسيلا: إن شركات التطوير العقاري أصبحت أكثر استعدادًا في مواجهة الموجة الثانية من الفيروس، من حيث جاهزيتها بسبل العمل عن بُعد والتكثيف من تواجدتها مع عملائها بصفة مستمرة «أونلاين» وأتوقع أن يستعيد الاقتصاد المصري قوته بالكامل بحلول 2022.

وأضاف أن الشركة تعتزم ضخ إستثمارات جديدة

أكد شريف حليو، رئيس مجلس إدارة مجموعة شركات مرسيلا، أن جائحة «كورونا» أكدت أن العقار سيظل الوعاء الإدخاري الأكثر أمنًا بمختلف التحديات والازمات، خاصة بعد تعرض الأوعية الإدخارية الأخرى كأسواق الذهب لتذبذب سعري متكرر، علوة على التراجع المتكرر والكبير في أسعار الفائدة على شهادات الإستثمار في البنوك. متوقعًا أن يشهد 2021 إنتعاشًا للسوق العقاري مع انحسار الجائحة أو السيطرة عليها على أقل تقدير مع توفر لقاح لفيروس كورونا وتخفيف قيود وتداعيات الإغلاق العالمي.

وأشار إلى عدة عناصر توحى بالتفاؤل وترسم ملامح لانتعاش عقارية قادمة، أبرزها عودة أعمال

استكمال أعمال تطوير مشروع حياة
مرسيلا بالإسكندرية.. وبدء الأعمال
الإنشائية بمشروع كاسكاديا
الساحل الشمالي



التنفيذ في المشروعات الجارية في ظل الإجراءات الاحترازية وتخفيض العمالة بالمواقع الإنشائية إلى النصف، علوة على عدم استقرار المدفوعات المالية للملاك، مما أثر على نسب تحصيل الأقساط من العملاء بصورة نسبية، بالإضافة إلى تذبذب العملاء في اتخاذ قرار الشراء خوفًا من استمرار جائحة «كورونا» وتبعياتها الاقتصادية، بما تسبب في تعذرهم عن السداد والعدول عن استثمار فوائدهم المالية في العقار.

وثن شريف حليو أداء الحكومة المصرية في تقديم جميع العوامل التحفيزية التي من شأنها إنجاح المشروعات القومية وعلى سبيل المثال أن الحكومة المصرية سخرت كل السبل والإمكانات لجذب الإستثمارات بمختلف أنواعها وفي مقدمتها القطاع العقاري للعاصمة الإدارية إدراكًا منها لدور المراكز الحيوية والخدمية في تحقيق رواج لمبيعات المشروعات العقارية بالعاصمة الإدارية علوة على الانتقال المتوقع لمختلف كيانات الحكومة للعاصمة الإدارية بدءًا من مارس 2021.

وقال: من أهم القرارات التي انتظرها خلال 2021 هو اكتمال الصورة النهائية للاشتراطات البنائية لمختلف مدن ومحافظات الجمهورية ووضوح معالم خريطة الساحل الشمالي الغربي وجميع الأراضي التي انتقلت تبعيتها إلى هيئة المجتمعات العمرانية، بالإضافة إلى المزيد من القرارات والتسهيلات الممنوحة التي من شأنها دفع عجلة الاقتصاد بشكل عام والقطاع العقاري بشكل خاص.

مؤشرات إيجابية

تخفيض أسعار توريد الكهرباء
وتوحيد وخفض سعر الغاز الطبيعي للصناعة

14

مليون و757.3 ألف متر
أراضي صناعية تم طرحها
بـ 13 منطقة صناعية عبر
خريطة الاستثمار الصناعي
.. ومنح 11 ألف و597
رخصة تشغيل لمنشآت
صناعية

1404

مصنع جديد بدأت الإنتاج
الفعلي بتكلفة استثمارية
357 مليون جنيه وتوفر
281 ألف فرصة عمل

كتبت - سماح كرم

يعد قطاع الصناعة رافداً رئيسياً ومحورياً في تنفيذ خطط الدولة للتنمية المستدامة، من خلال مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي وتوفير فرص العمل، وقالت نيفين جامع، وزيرة التجارة والصناعة، إنه رغم التداعيات السلبية لانتشار فيروس «كورونا» عالمياً غير أن الصناعة المصرية حققت نجاحات خلال عام 2020 تمثلت في الحفاظ على معدلات الإنتاجية وقطع شوط كبير في بدء تعميق حقيقي لعدد كبير من الصناعات، الأمر الذي ساهم في زيادة الاعتماد على المنتجات الوطنية كبديل للمنتجات المستوردة والتي كانت تكبد موازنة الدولة مبالغ طائلة.

وبلغ معدل النمو الصناعي 6.3% خلال العام المالي 2020/2019، كما بلغت مساهمة الناتج الصناعي حوالي 17.1% من الناتج المحلي الإجمالي مقارنة بحوالي 16.4% خلال العام المالي 2019/2018، حيث بلغت قيمة الناتج الصناعي حوالي 942 مليار جنيه مقارنة بحوالي 847 مليار جنيه في العام السابق بزيادة بلغت 95 مليار جنيه.

كما بلغت قيمة الاستثمارات الصناعية العامة حوالي 49 مليار جنيه خلال العام المالي المنقضي 2020/2019 وهو ما يمثل حوالي 10.3% من إجمالي الاستثمارات العامة، كما ساهم قطاع الصناعة في توفير التآلف من فرص العمل خلال عام 2020 رغم الظروف والتحديات الصعبة التي واجهها الاقتصاد العالمي، وبلغت نسبة العمالة في قطاع الصناعة حوالي 28.2% من إجمالي العمالة المصرية، وهو الأمر الذي انعكس إيجابياً على

كما تم الإعلان عن طرح 7 مجمعات صناعية جديدة بإجمالي 1657 وحدة بمحافظة الإسكندرية والبحر الأحمر والغربية وبني سويف والمنيا وسوهاج والأقصر بتكلفة استثمارية 4 مليار و676 مليون جنيه، بمساحات تتراوح ما بين 48 متر إلى 792 متر، وتشمل أنشطة الصناعات الهندسية والغذائية والكيمياوية والنسيجية ومواد البناء فضلاً عن الملابس الجاهزة والبلاستيك، وتقديم عدد من التسييرات غير المسبوقة لتشجيع المستثمرين وبصفة خاصة صغار المستثمرين للحصول على وحدات بالمجمعات الصناعية الجديدة وبدء مشروعاتهم الصناعية، حيث تم تخفيض سعر كراسة الشروط من 2000 جنيه إلى 500 جنيه و300 جنيه في بعض الحالات وكذا إلغاء التكاليف المعيارية لدراسة الطلبات وتكاليف مقابل تقديم العروض مع إتاحة مدة الإيجار لعشر سنوات قابلة للتجديد. وجاري حالياً الانتهاء من 6 مجمعات أخرى من ضمن خطة الوزارة الهادفة إلى إنشاء 13 مجمع صناعي جديد بإجمالي 4317 وحدة صناعية كاملة المرافق والخدمات تتيح ما يقرب من 43 ألف فرصة عمل.

وبلغ عدد المصانع التي بدأت الإنتاج الفعلي خلال عام 2020 نحو 1404 مصنع في مختلف الأنشطة الصناعية باستثمارات تبلغ 357.2 مليون جنيه وتوفر 281 ألف فرصة عمل جديدة في 26 محافظة. كما تم منح 11597 رخصة تشغيل لمنشآت صناعية خلال عام 2020 وتم طرح 14.7 مليون متر مربع أراض صناعية في 2020 عبر خريطة الاستثمار الصناعي بـ 13 منطقة صناعية هي مدن (العاشر من رمضان والسادات وبرج العرب - القطامية - بورسعيد - الإسماعيلية - قنا - المنيا - أسيوط - الوادي الجديد - طيبة بالأقصر والمحلة» بالإضافة إلى



نيفين جامع

انخفاض معدل البطالة ليصل إلى حوالي 10.1% في عام 2020 مقارنة بمعدل 13.1% خلال عام 2015

وكان من أهم القرارات التي صدرت العام الماضي، تشكيل لجنة تفضيل المنتج الصناعي المصري برئاسة وزيرة التجارة والصناعة، وتوحيد وخفض سعر الغاز الطبيعي للصناعة إلى 4.5 دولار/مليون وحدة حرارية. وتخفيض أسعار بيع الطاقة الكهربائية الموردة للأنشطة الصناعية على الجهود الفائقة والعالية والمتوسطة خارج وداخل أوقات الذروة بواقع عشرة قروش لكل كيلو وات/ ساعة.

طرح 7 مجمعات صناعية جديدة
بإجمالي 1657 وحدة بـ 7 محافظات

القطاع الصناعي أو الخدمي في مجالات الجودة. وإصدار 16 شهادة صلاحية لجهات التأهيل والتدريب. وإصدار 26 شهادة اعتماد لمراكز تدريب. ومراجعة نظم الجودة في عدد 3 منشآت صناعية. وتأهيل 14 جهة حكومية وشركات طبقاً لمتطلبات المواصفات الدولية والعالمية. وتوقيع 13 بروتوكول تعاون وعقود مع عدد من الجهات والشركات في مجالات الخدمات الاستشارية والتدريبية في مجال الجودة. فضلاً عن إجراء (397) تفتيش دوري لمنشآت تنتج (517) منتج. ومنح تراخيص جديدة لعلامة الجودة لعدد (18) منشأة تنتج (32) منتج. وتجديد تراخيص لعلامة الجودة لعدد (98) منشأة تنتج (211) منتج. وإصدار عدد (53) شهادة مطابقة لعدد (31) منشأة. ودراسة مستندات مراحل بخارية لعدد (48) منشأة. ومنح علامة المطابقة لعدد (1220) علامة لعدد (13) منشأة تنتج (8) منتجات.

المتصلة بالشبكة Egypt-PV» الذي ينفذه مركز تحديث الصناعة بالمركز الأول من بين أفضل المشروعات المقدمة عالمياً ضمن فئة «خفض الانبعاثات الكربونية» في المسابقة السنوية «E Awards» لعام 2020 في دورتها الحادية والعشرين والتي ينظمها معهد الطاقة البريطاني. كما تم تقديم 1321 خدمة لعدد 628 عميل يمثلون 11 قطاع صناعي هم قطاعات الصناعات الهندسية، الغذائية والحاصلات الزراعية، الكيماوية، الغزل والنسيج، والملابس الجاهزة الطباعة والتغليف، الخشبية والأثاث، الدوائية والطبية، مواد البناء، الجلود، التجمعات الصناعية والحرفية والخدمات المرتبطة بالصناعة. وفي مجال المواصفات والمقاييس: تم إصدار عدد 714 مواصفة قياسية. وفي مجال الجودة، تم تنفيذ 18 دورة تدريبية لعدد 194 متدرب و3 دبلومات لعدد 48 متدرب من المؤسسات والجهات والشركات سواء في

بني سويف). وطرحت أيضاً 4.2 مليون متر مربع أرض مرفقة عبر خريطة الاستثمار الصناعي خلال عام 2020. بالإضافة إلى الانتهاء من المرحلة الأولى لمشروع مدينة الجلود بالروبيكي بإجمالي 213 وحدة إنتاجية لـ 195 مستثمر على مساحة 176 فدان، كما تم الانتهاء من ترفيق 69 فدان بالمرحلة الثانية للمشروع. و اعتماد 200 مليون جنيه لتأهيل محطة الصرف الصناعي بمدينة الجلود بالروبيكي لاستيعاب التوسعات المستقبلية، وتسليم الوحدات الإنتاجية الخاصة بمصانع الغراء المنقولة من منطقة مجري العيون إلى مدينة الجلود بالروبيكي وذلك لعدد 41 مستفيد بإجمالي 47 وحدة مقامة على مساحة 23 ألف متر مربع بمساحة إجمالية تبلغ 18 فدان وبتكلفة إجمالية 200 مليون جنيه. وفي مجال تحديث الصناعة فاز المشروع المصري «نظم الخلايا الشمسية الصغيرة

البداية فاي بورسعيد

«إيسترن كومباني» تطبيق منظومة التحصيل الإلكتروني

هاني أمان: خطة الشركة لإلغاء تنفيذ التعامل النقدي بجميع معاملاتها على المدى الطويل

كشف هاني أمان، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة الشرقية «إيسترن كومباني» عن خطة الشركة على المدى الطويل لإلغاء تنفيذ التعامل النقدي بجميع معاملاتها، بدءاً من وكلاء التوزيع وصولاً إلى أصحاب الأكوام والقطاعات، من خلال الدفع الإلكتروني ومحفظة الهاتف المحمول والكروت الائتمانية، لتتم عملية الشراء بواسطة البنوك تسهيلاً من الشركة لعملائها وتحريك الأموال داخل منظومة مصرفية آمنة. مشيراً إلى أن الشركة تهدف إلى تغطية التعاملات النقدية اليومية لمعاملات الشركة والتي تصل إلى مليار جنيه يومياً على مستوى دورات التوزيع المختلفة.

وأضاف هاني أمان أنه جاري تجربة المنظومة بمحافظات بورسعيد على أن يتم تطبيقه تباعاً بجميع محافظات الجمهورية لتوفير المزيد من السهولة لتسريع دورة التحصيل التي سينضم إليها أكبر عدد من التجار في السوق المصري ويتم إدراجهم داخل تطبيق المنظومة. وأوضح أن الشركة الشرقية وقعت بروتوكول تعاون مع البنك الأهلي يستهدف ميكنة المتحصلات المالية للشركة من الموزعين والتجار وتوفير حلول تكنولوجية لتعاملات الشركة المالية مع عملائها من خلال برنامجاً جديداً للمدفوعات الرقمية يهدف لدعم سوق المشروعات الصغيرة والمتوسطة، في مبادرة تعد هي الأولى من نوعها في مصر، وفي تطبيق مبتكر لمفهوم الشمول المالي.

وأضاف أمان أن هذا البرنامج الذي يتم تطبيقه لأول مرة في مصر، سيتيح لعملاء الشركة من جميع التجار، ميكنة مدفوعاتهم بما يسهل تعاملاتهم اليومية وضمهم لمظلة القطاع المصرفي.

وحول تطبيق منظومة الشمول المالي، أوضح العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة الشرقية أن مجلس إدارة الشركة يهتم بتطبيق مفهوم الشمول المالي تنفيذاً لسياسات الدولة حيث تعمل الشركة في تجارة إستراتيجية وقال هدفنا الحفاظ على مقدرات الدولة ومن قوة منتجاتنا و انتشارها في السوق المصري يجعلنا نستهدف قيادة السوق الاستهلاكي مشيراً إلى أن حجم توزيع منتجات الشركة اليومي يبلغ أكثر من 11 مليون عبوة سجائر أي 3.5 مليار عبوة سجائر سنوياً تقريباً وهو ما



هاني أمان

يجعل الشركة الشرقية قاطرة لسوق القطاع الاستهلاكي في مصر للتحويل إلى النظام اللانقدي والعمل على منظومة مميكنة متكاملة. وأوضح أمان أن الشركة الشرقية تستحوذ على أكثر من 72% من سوق الدخان في مصر، مضيفاً أن الشركة تسعى لرفع الحصة السوقية وزيادة حجم المبيعات خلال الفترة القادمة حيث تم رصد أكثر من مليار جنيه

استثمارات خلال العام منها زيادة خطوط الإنتاج لتعزيز الحصة السوقية في كافة قطاعات التصنيع وأيضاً التركيز على سوق معسلات النكهات وتبغ سجائر اللف. وقال إنه تم إضافة أصناف جديدة من السجائر بالنكهات وجاري إضافة أصناف أخرى خلال الفترة المقبلة وذلك تلبية لاحتياجات المستهلكين من تلك الأصناف المتنوعة. مؤكداً أن الشركة تستعد لإنتاج السجائر بالتسخين وقريباً ستشهد الشركة انطلاق أول منتجاتها من السجائر بالتسخين بعد الانتهاء من المفاوضات الخاصة بهذا الشأن سواء بالإنتاج المباشر أو المشترك. وحول مدى تأثير الشركة بجائحة كورونا، قال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة الشرقية أن الشركة شكلت لجنة مخاطر لمواجهة الأزمة عقب تفشي الجائحة في شهر مارس الماضي وتم وضع إستراتيجية لإنهاء العام المالي السابق وخروج الشركة بصورة جيدة وأمنة من تداعيات الأزمة حيث نجحنا في تحقيق الخطة الربحية على الرغم من تأثير الخطة البيعية بسبب التداعيات وتم توزيع أرباح للمساهمين بنسبة زيادة 42% عن العام السابق.

وما زالت لجنة المخاطر تعمل على وضع إستراتيجيتها لتخطي الأزمة بالوجة الثانية التي يمر بها الجميع حيث حققنا نتائج أعمال بالربع الأول مرتفعة بصافي ربح قدره 1.16 مليار جنيه مقابل 1.06 مليار جنيه في نفس الربع من العام السابق بنسبة زيادة 10%، وبزيادة ربع سنوية قدرها 75% كما حققت الشركة مجمل ربح سنوي قدره 1.61 مليار جنيه مقابل 1.49 مليار جنيه لنفس الربع من العام السابق بزيادة قدرها 8%، وبزيادة ربع سنوية قدرها 41.4% وأيضاً حققت الشركة إجمالي إيرادات ربع سنوية بمقدار 3.95 مليار جنيه مقابل 3.71 مليار جنيه في الربع المقارن بزيادة قدرها 6.5%، وبزيادة ربع سنوية قدرها 28%.

أيضاً مؤشرات الربع الثاني جيدة وفي اتجاه تصاعدي حيث تستهدف الشركة رفع معدل الإنتاج اليومي وهو ما تم ملاحظته خلال شهر سبتمبر وأنتجت الشركة لأول مرة 6 مليارات سجائر، وهو ما لم تحققه الشركة إنتاجياً في شهر واحد. أيضاً تستهدف الشركة زيادة حجم المبيعات لتحقيق إجمالي مستهدف خلال العام بزيادة 6% نمواً بيعياً و 10% زيادة في الأرباح.

نتائج أعمال الشركة الشرقية «إيسترن كومباني» 2020/2019 مقارنة بالعام المالي السابق

رغم التحديات التي واجهتها الشركة الشرقية «إيسترن كومباني» وما زال بسبب جائحة كورونا، إلا أن الشركة استطاعت تحقيق نتائج أعمال مثمرة خلال العام المالي 2020/2019



انتاج المعسل

12.3 ألف طن
2020/2019
1.7% نسبة الزيادة

12.1 ألف طن
2019/2018

انتاج السجائر

84.2 مليار سيجارة
2020/2019
1.1% نسبة الزيادة

83.3 مليار سيجارة
2019/2018

ما يؤول للخزانة العامة للدولة

68.2 مليار جنيه مقابل 65.3 مليار جنيه
عن العام المالي 2018/2019

ارتفاع في صافي الأرباح

3.8 مليار جنيه مقابل 3.7 مليار جنيه عن
العام المالي 2018/2019

إجمالي المبيعات
54.6 مليار جنيه

398 مليون جنيه استثمارات في
احلال و تجديد مصانع الشركة

التصنيع للغير
2.5 مليار جنيه

نتائج أعمال الربع الأول من العام المالي الجاري مقارنة بالربع المثل من العام السابق

مجمل الربح

1.61

مليار جنيه

بنسبة زيادة 8% وزيادة 41.4%
على أساس ربع سنوي

إجمالي الإيرادات

3.95

مليار جنيه

بنسبة زيادة 6.5% وزيادة 28%
على أساس ربع سنوي

صافي الأرباح

1.16

مليار جنيه

بنسبة زيادة 10% وزيادة 75%
على أساس ربع سنوي

أول قطار كهربائي سريع في مصر السياسي: القطار يعزز جهود التنمية



المشروع يساهم في ربط العاصمة الإدارية والمدن الجديدة بشبكة سكك حديدية لنقل الركاب والبضائع

الجسر الترابي، مضيفاً أن نسبة مشغوليات قطار الصعيد 120% وخط أكتوبر- أسوان سيسير من جهة غرب النيل مروراً بالفيوم. وتابع: نربط السخنة بالبحر المتوسط لتكون بمثابة قناة السويس الجديدة وشركة سيمنز ستنفذ مشروعات قطارات الركاب والبضائع الجديدة ولدنيا إصرار على توطين الصناعة المصرية وتم التعاقد على 160 عربة قلاب.

وعن القطار الكهربائي السريع «العين السخنة - العلمين»، وضح وزير النقل، أنه سيكون شبكة قطارات كهربائية سريعة متكاملة بطول 1750 كيلو متر طولي، وسيكون القطار السريع للركاب والبضائع، بحيث يربط الخط الأول العين السخنة بالعاصمة الإدارية الجديدة والقاهرة والجيزة وأكتوبر والإسكندرية والعلمين الجديدة بطول 460 كيلو. أما الخط الثاني سيربط الموانئ الرئيسية البحر الأحمر بالبحر المتوسط من ميناء السخنة إلى ميناء الإسكندرية وميناء جرجوب غرب بمطروح، وسيتم المرور بمحطات لنقل الركاب ومحطات لتحميل البضائع، والخط الثالث من القطار الكهربائي السريع، يربط الفردقة وسفاجا بقنا والأقصر، والتي تعد مناطق بها صادرات من الفوسفات والألمونيوم في نجع حمادي، حيث ستشحن كل هذه البضائع من سفاجا إلى قنا ونجع حمادي، وكذلك سيتم تسيير قطار كهربائي تسهيل للسياح، وتحرّكهم من الفردقة ووصولهم للأقصر خلال ساعتين، كما سيكون هناك قطارات تجارية ستنقل البضائع من الأقصر للفردقة والعكس. فيما يربط الخط الرابع مدينة السادس من أكتوبر بمحافظتي الأقصر وأسوان وسينقل الركاب في 4 ساعات فقط، وذلك سيربط بين القطار السريع القادم من العلمين والسخنة وبين محافظتي الأقصر وأسوان غرب النيل، وذلك لإنشاء خط قطار للصعيد آخر موازي لغرب النيل وليس شرقه، بسبب ارتفاع نسبة الأشغال في الخط العادي،

ميركل، دعت الرئيس لزيارة البلاد وإجراء محادثات مستقبلية حول العلاقات الثنائية، والعلاقات المصرية الأوروبية، مضيفاً أن إجراء المحادثات يرجع إلى الدور المحوري الذي تلعبه مصر كدولة عامة ودور الرئيس السيسي خاصة في إفريقيا والشرق الأوسط، معرباً عن أمله في تحديد موعد الزيارة قريباً. وتابع، أن الاجتماع مع الرئيس شهد الحديث عن اقتصاد الهيدروجين، حيث تتمتع مصر بوفرة الغاز، إضافة إلى الحديث حول العديد من الأشياء الجيدة، مضيفاً الشركة تسعى لنقل البضائع والركاب بكفاءة وأمان، لافتاً إلى أنه اتفق مع الرئيس السيسي على خارطة الطريق لجعل مصر أكثر كفاءة في نقل البضائع والركاب، معرباً عن شرفه في مساعدة الرئيس والشعب والاقتصاد، لتحقيق رؤية الرئيس لتنمية البلاد اقتصادياً. وأوضح أن منظومة القطار الكهربائي السريع التي ستنفذها الشركة في مصر؛ تشجيعاً جيداً للشعب المصري للمضي قدماً في الاتجاه الصحيح، معقياً أن المشروع يمنح الشباب الأمل الذي يحتاجونه في المستقبل، مضيفاً أن القيمة الإجمالية للمشروع 360 مليار جنيه، أي ما يعادل 23 مليار دولار أمريكي، قائلاً إن المرحلة الأولى للمنظومة تربط البحر الأحمر بالبحر المتوسط عبر تنفيذ خط من مدينة العلمين إلى العين السخنة، لافتاً إلى أنه عرض نموذجاً للقطار السريع على الرئيس والدكتور مصطفى مدبولي، رئيس مجلس الوزراء، والفريق كامل الوزير، وزير النقل، مضيفاً أن القطار يمكن أن يمثل روح مصر، مضيفاً أن القطار المنفذ في مصر أحدث قطار مستخدم في ألمانيا ودول أخرى كروسيا، وبصدد العمل على مشروع عظيم، هو أمن جدا ونعمل على بناء وسائل نقل مستدامة.

لربط كل المدن الجديدة ومنها 6 أكتوبر والفيوم الجديدة وبني سويف الجديدة من خلال ظهرها الصحراوي، قائلاً: «القطارات فائقة السرعة ستقدم خدمة عالمية لجموع الركاب في كل ربوع مصر». وقال جو كايسر الرئيس التنفيذي لشركة سيمنز العالمية، إن مشروع القطار السريع سيوفر 15 ألف فرصة عمل في البناء و2000 فرصة عمل دائمة في المرحلة الأولى منه فقط، مضيفاً إلى أن القطار سيكون شبيهاً لما جرى تنفيذه في ألمانيا، وبشكل أساسي أحدث قطار فائق السرعة في ألمانيا. وأضاف، لدينا قائد قوي جداً وحازم وينفذ ما يقول ومتعاون جداً، وتعلمت منه درسا عن مهارات التفاوض، لافتاً إلى أن الرئيس السيسي معروف باهتمامه بالتفاصيل ويعرف تماماً جوهر الأمور، وتشرفت بنقل تحيات المستشار الألمانية له. وتابع: أننا على أعتاب الموجة الثانية للتنمية الاقتصادية، وتتمثل في البنية التحتية الخاصة بنقل الركاب والبضائع بكفاءة وأمان وفعالية، مضيفاً أن توفير الطاقة المستدامة وميسورة التكلفة كان هو أساس التعاون خلال الموجة الأولى مع مصر. وكان قال جو كايسر الرئيس التنفيذي لشركة سيمنز العالمية، إنه تعلم من الرئيس عبد الفتاح السيسي درسا حول مهارات التفاوض، مؤكداً أن الحوار بينهما حول منظومة القطار الكهربائي كان مفتوحاً وشديد الاحترام، مضيفاً أن تحول الشركة من مجرد مورد إلى صديق للدولة تطلب المزيد من الثقة، موضحاً أنها عملية تحتاج ترجمة الأقوال إلى أفعال. وأضاف، خلال اللقاء، أن الرئيس يتسم باهتمامه بتفاصيل الأمور، وإطلاعه جيداً على البنود والشروط، مضيفاً أن المستشار الألمانية أنجيلا

جهود التنمية في مصر، ويفتح آفاقاً مستقبلية وإعادة لتطوير التعاون مع «سيمنز» الألمانية في نظم النقل الحديثة. ومن جانبه، أكد كامل الوزير، وزير النقل، أن القطار السريع يربط بين العاصمة الإدارية والعين السخنة، مشيراً إلى أن منظومة القطار الكهربائي من المقرر أن تطول 1000 كيلو متر لتربط شرق مصر بالساحل الشمالي بتكلفة 360 مليار جنيه والخط الـ460 كيلو تكلفته ستكون 8.2 مليار دولار، مضيفاً أن شركة «سيمنز» الألمانية قدمت أقل سعر وفازت بالمشروع. وأضاف: حصلنا على 5 قطارات بـ150 مليون دولار هدية من «سيمنز» للرئيس السيسي والشعب المصري و15 محطة سيقوم بتنفيذها خمسة عشر شركة و50 شركة تعمل في إنشاء

مستوى الجمهورية، وتكلفة إجمالية قدرها 360 مليار جنيه. وكان الرئيس عبدالفتاح السيسي، قد التقى جو كايسر الرئيس المدير التنفيذي لشركة «سيمنز» بحضور مصطفى مدبولي رئيس مجلس الوزراء، وكامل الوزير وزير النقل. أكد الرئيس السيسي، خلال استعراض مجسم مشروع القطار الكهربائي، أن الخط الجديد سيمثل إضافة كبيرة لمنظومة النقل في مصر، سواء لحركة الأفراد أو لتسهيل التجار، ويربط بين ساحلي البحر الأحمر والمتوسط مروراً بالعاصمة الإدارية الجديدة وعدد آخر من المدن الرئيسية في الجمهورية. قال الرئيس السيسي، إنه بذلك يعزز

تواصل وزارة النقل العمل لإدخال وسائل مواصلات تكنولوجية حديثة وهي قطارات فائقة السرعة، مثل القطار السريع والقطار الكهربائي والمونوريل، لربط جميع المدن على مستوى الجمهورية ببعضها البعض، لتخفيف الزحام المروري، وتقديم جميع الخدمات المميزة لجمهور الركاب المسافرين. ووقعت وزارة النقل ممثلة في الهيئة القومية مذكرة تفاهم مع شركة «سيمنز» العالمية؛ لتنفيذ منظومة متكاملة للقطار الكهربائي السريع في مصر بإجمالي أطوال حوالى 1000 كم على



مسيرة النجاح

«فيتش» تمنح مصر للتأمين تصنيف «AA egypt» مع نظرة مستقبلية مستقرة



عمر جودة

حصلت شركة «مصر للتأمين»، ذراع مجموعة «مصر القابضة للتأمين» على تصنيف «AA egypt» مع نظرة مستقبلية مستقرة من شركة فيتش للتصنيف الائتماني. وهو أعلى تصنيف قد تمنحه «فيتش» لشركات التأمين والمؤسسات المالية في مصر.

ورفعت «فيتش» تصنيف الشركة باعتبارها أكبر شركة تأمين في السوق تمتلك قاعدة رأسمالية قوية وحقت أداء مالي متميز، وتمتلك استراتيجية استثمار رشيدة.

وأكدت مؤسسة «فيتش» أن «مصر للتأمين» تتميز بهيكل قوي لرأس المال وفقاً لنموذج رأس

المال الخاص بمؤسسة التصنيف العالمية، وحقت معدل ملاءة مالية مرتفع وفقاً لمعايير قانون التأمين المصري، كما تتميز الشركة بأداء مالي قوي، حيث يصل متوسط معدلات الخسارة

شاملة كافة المصروفات لأخر 5 سنوات نحو 90% فقط، في حين وصل متوسط العائد على حقوق المساهمين خلال تلك الفترة نحو 16%.

يذكر أن شركة مصر للتأمين شركة مملوكة للدولة، لها تعاملات على نطاق واسع على المستوى الإقليمي، وتتمتع بالعديد من المميزات التنافسية القوية التي أهلتها لذلك

التصنيف العالمي، ويبلغ إجمالي الأقساط التأمينية التي حققتها الشركة عن العام المالي المنتهي في 30 يونيو 2020 نحو 9.3 مليار جم

(تعادل نحو 584 مليون دولار أمريكي) منها نحو 15% من عملياتها التأمينية خارج مصر عن طريق إعادة التأمين الوارد أو من خلال فروعه الثلاث في

الكويت وقطر والإمارات وبصفة سوقية تجاوزت 45% بين أكثر من 38 شركة تأمين في مصر.

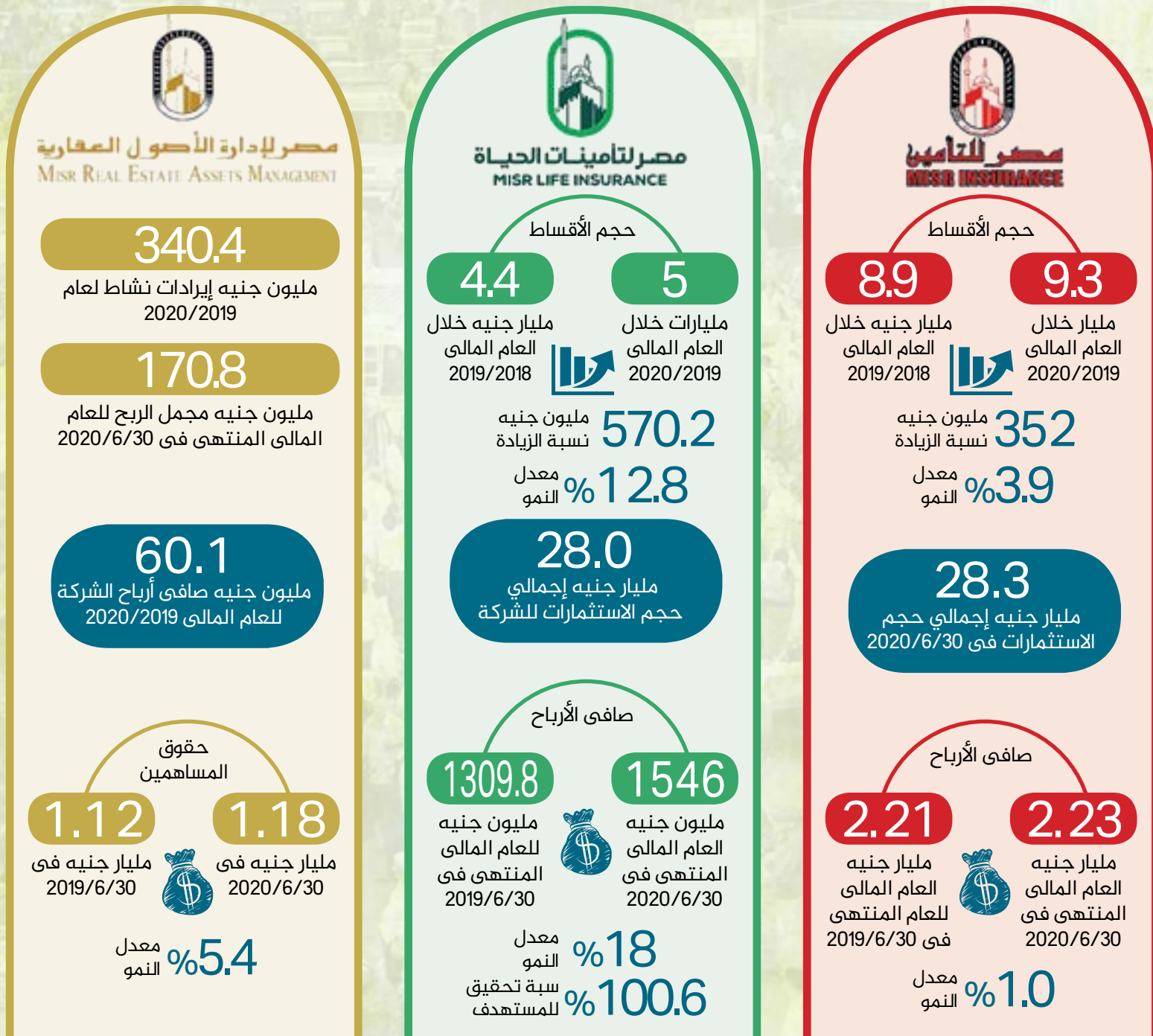
ويعد الدخل من الاستثمار من أهم عناصر الدخل

والربحية فيها من خلال سياسة استثمارية متحفظة تبلغ فيها الأدوات المالية ذات السيولة العالية نحو 52% من إجمالي المحفظة وخاصة الودائع في مختلف البنوك المصرية. وقال عمر جودة، عضو مجلس الإدارة المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة: إن هذا النجاح يعد تنويجاً لجهود الشركة ولإستراتيجيتها الطموحة التي تنتهجها، والتي تسعى من خلالها لتكون ضمن مصاف شركات التأمين العالمية من خلال التوافق مع المعايير العالمية وتعظيم الاستفادة مما تملكه الشركة من مميزات ومقومات. وأكد «جودة» أن الشركة في سعيها الدائم والطموح تحظى بكامل الدعم من وزارة قطاع الأعمال العام ومن شركة «مصر القابضة للتأمين» برئاسة باسل الحيني، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، والذي لا يألوا جهداً في مساندتنا ودعمنا الكامل لتحقيق أهدافنا المنشودة

والتطلع إلى المزيد من النجاحات والتميز. وبلغت محفظة الأقساط 9.34 مليار جنيه خلال العام المالي الماضي 2020-2019، مقابل 8.99 مليار جنيه خلال العام المالي 2019-2018 بزيادة قدرها 351.9 مليون جنيه وبمعدل نمو 3.9%. و سددت الشركة إجمالي تعويضات بقيمة 4.02 مليار جنيه خلال العام المالي الماضي 2020-2019، وهي أكبر تعويضات دفعتها أي شركة تأمين مصرية خلال هذا العام. وبلغ إجمالي استثمارات الشركة حوالي 28.3 مليار جنيه بنهاية يونيو الماضي، كما بلغت حقوق المساهمين بالشركة حوالي 14.4 مليار جنيه وبلغت حقوق حملة الوثائق نحو 13.1 مليار جنيه بنهاية العام المالي 2020-2019. وارتفع صافي أرباح الشركة بنحو 1%، ليسجل 2.23 مليار جنيه خلال العام المالي 2020-2019 مقابل 2.21 مليار جنيه خلال العام المالي 2019-2018.



نتائج أعمال مصر القابضة للتأمين وشركاتها خلال 2020/2019



دعم القطاع العقاري

بنك مصر والبنك الأهلي يطلقا مشروعهما
«جاردينيا سيتي» بطريق السويس
تحالف الأهلي صبور وهاید بارك «founders» تسوق للمشروع

تخصيص فرق عمل مدربة لخدمة الفئات المستهدفة من المشروع. كما صرح أمين سراج العضو المنتدب لشركة «هايد بارك للتطوير العقاري» أن مشروع «جاردينيا سيتي» يعد أحد أفضل المشروعات على الخارطة العقارية وي طرح نفسه بقوة على السوق المصري، التّن حيث تتمتع جاردينيا سيتي بموقع استراتيجي على محور السويس الحيوي، وعلى مقربة من جميع المناطق والأماكن الحيوية، كما أن جميع الوحدات مشطوبة بالكامل وجاهزة للسكن الفوري.

يقام المشروع على مساحة 513 فدان، وتحتل المباني 20% فقط من إجمالي المشروع، والتسويق له خلال هذه المرحلة يمثل فرصة لمزيد من الانتعاش للسوق العقاري، وهو ما تقوم به «Founders» كأولى مشاريعها التسويقية بالسوق العقاري.

كما لفت إلى أهمية التعاون بين المطورين العقاريين في هذه الفترة التي تحتم تضامير الجهود من أجل تحقيق انتعاشه في السوق العقاري المصري توافقًا مع توجه الدولة للنهوض من جديد بجميع القطاعات، مشيرًا إلى أهمية وجود شريك قوي مثل «الأهلي - صبور» لما يحقّه تلاقى الرؤى من تطوير مجال التسويق العقاري.

كما أشار الدكتور تامر عرفان، الرئيس التنفيذي للاستثمار بشركة الأهلي للتنمية العقارية صبور، إلى أنه لأول مرة يوجد هذا التحالف القوى والفريد بين أقوى بنكين بمصر البنك الأهلي وبنك مصر وكبار المطورين العقاريين شركة الأهلي للتنمية العقارية صبور وشركة هايد بارك للتطوير العقاري والذي يعد بداية للتحالفات القوية التي يحتاجها السوق العقاري المصري خلال الفترات القادمة.

طرح المشروع للبيع بالسوق المصرية. وقد عقب عاكف المغربي نائب رئيس مجلس إدارة بنك مصر قائلا «إن هذا المشروع سيّيح للأفراد خاصة الشباب إمكانية الحصول على وحدات سكنية ملائمة بشروط ميسرة من خلال مبادرة البنك المركزي للتمويل العقاري، هذا كما يقوم البنك بتقديم قرض التمويل العقاري ببرامجه المختلفة التي تتناسب مع مختلف الشرائح المجتمعية بشروط وأسعار آئد تنافسية».

وأكد يحيى أبو الفتوح، نائب رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري، أن المشروع تتجاوز إجمالي استثماراته إلى 26 مليار جنيه، مضيفًا أن مشروع جاردينيا سيتي ينطبق عليه جميع شروط مبادرة البنك المركزي للتمويل العقاري مما يتيح للمواطن طرق سداد مريحة تصل إلى 20 عام، ولهذا حرص بنك مصر والبنك الأهلي على توفير الفرص لحصول الراغبين في شراء الوحدات على تمويل عقاري بإجراءات وشروط سداد سهلة من خلال

قوية للسوق العقاري، خاصة أن قطاع العقارات من أهم القطاعات المؤثرة في الاقتصاد المصري، مشيرًا إلى أن مشروع جاردينيا مشروع فريد من نوعه، ويعد من أكبر المشروعات العقارية التي تتضمن وحدات كاملة التشطيب وجاهزة للتسليم لأول مرة بالسوق العقاري المصري وتتوافر فيه جميع عوامل جذب حقيقية للمشتري سواء من موقع متميز كامل الخدمات، وبنية تحتية جيدة ومباني مجهزة بأحدث الإمكانيات، ونود أن نعرب عن سعادتنا لاختيار هذا التحالف للقيام بعملية

شركة هايد بارك للتطوير العقاري ورئيس مجلس إدارة بنك الإسكان والتعمير، عن شعوره بالفخر إزاء اختيار تحالف الأهلي صبور وهاید بارك «Founders» من قبل البنك الأهلي وبنك مصر لتتولى مبيعات وتسويق مشروع «جاردينيا سيتي»، وهو ما يعكس مكانة وقوة الشركة على وضع وتنفيذ الخطط التسويقية من أجل تحقيق نسب مبيعات قوية، مشيرًا إلى أن كمبوند جاردينيا سيتي يحتل موقعًا متميزًا على طريق السويس ويقدم نحو 19,500 وحدة كاملة التشطيب مجهزة بجميع الاستعدادات للسكن الفوري. وأضاف أحمد صبور، الرئيس التنفيذي لشركة الأهلي صبور للتنمية العقارية، أن التحالف مع شركة هايد بارك للتطوير العقاري سيمثل دفعة

من التكديس السكاني. فيما قال هشام عكاشة، رئيس البنك الأهلي، إن البنك يستهدف من إطلاق هذا المشروع المتميز المساهمة في توفير تجمعات سكنية تتضمن وحدات تلبي احتياجات العملاء، حيث جمع بين جاهزية المشروع وتوافر الخدمات المتنوعة وتميز الموقع، وذلك وفقًا لتوجه الدولة الحالي لخلق مجتمعات جديدة ومتكاملة لتخفيف التكديس داخل التجمعات العمرانية القديمة بالقاهرة، وكذا الارتقاء بتفاصيل الخدمات التي يحصل عليها المواطن بشكل يومي، خاصة أن المشروع يخاطب شريحة كبيرة من الأسر المصرية والشباب المقبل على الزواج. ومن جانبه، عبر حسن غانم، رئيس مجلس إدارة

أطلق بنكي مصر والأهلي المصري مشروعهما العقاري الجديد «جاردينيا سيتي» بطريق السويس والطريق الدائري، ويتولى تحالف شركة الأهلي صبور مع شركة «Founders» التابعة لشركة هايد بارك للتطوير العقاري عمليات المبيعات وتطوير الخطط التسويقية الخاصة بمشروع «جاردينيا سيتي».

يقام المشروع على مساحة 513 فدان، ويضم حوالي 19500 وحدة تبدأ مساحتها من 120 متر مربع، بالإضافة إلى منطقة الفيلات تتكون من 100 فيلا مستقلة وحوالي 80 توين هاوس، لإضفاء رفاهية المساحات المتنوعة التي تبحث عنها العائلات، كما يضم المشروع مول تجاري مكون من ثلاثة مستويات على مساحة 100 ألف متر مربع، ومسجد وكنيسة مجهزين لاستقبال قاطني الكمبوند، ونادي رياضي على مساحة 45 فدان، وفندق فاخر يتكون من 120 غرفة، إلى جانب مدرسة يابانية إنترناشيونال تحتوي على 28 فصل دراسي، ومدرسة أخرى قومية تضم 42 فصل دراسي.

قال محمد الإبري، رئيس مجلس بنك مصر، إن البنك يسعى لدعم القطاع العقاري لما يمثله من توفير فرص استثمارية في مختلف الأنشطة سواء المباشرة أو غير المباشرة، والتي تتماشى مع خطط التنمية، مشيرًا إلى أن البنك يحرص على دعم خطط الدولة لتحقيق التنمية الشاملة وتوفير السكن الملائم للأفراد، بهدف التخفيف عن كاهل شرائح المجتمع المختلفة والارتقاء بمستوى معيشتهم، من خلال توفير برامج تمويلية متعددة للوحدات السكنية بما يتناسب مع احتياجات الأفراد المختلفة وذلك داخل نطاق المحافظات أو في نطاق مدن المجتمعات العمرانية الجديدة للتخفيف



يقام المشروع على
مساحة 513 فدان،
وتحتل المباني 20%
فقط من إجمالي
المشروع



تجاوز الأزمة

1.2 تريليون جنيه أصول
بنك مصر بنمو 27 %

حقق بنك مصر معدلات نمو مرتفعة متجاوزاً أزمة «كورونا»، فحسب المؤشرات الأولية للعام الماضي، وصل إجمالي الأصول إلى 1.2 تريليون جنيه مقابل 967 مليار جنيه في العام السابق بمعدل نمو 27%، حيث ارتفع صافي القروض للعملاء إلى 336 مليار جنيه مقابل 272 مليار بمعدل نمو 24%، نتيجة لنمو محفظة الأفراد والمشروعات الصغيرة بنسبة 59% ونمو محفظة المؤسسات الكبيرة والمتوسطة بنسبة 18%.

التحول من بنك تقليدي إلى بنك
يقود التحول الرقمي في القطاع
المصرفي في مصر

والمشاركة في (9) عمليات تمويلية بإجمالي حجم تمويل يصل إلى 81.33 مليار جنيه وذلك في العديد من القطاعات مثل (الاستثمار العقاري، المقاولات، البترول والغاز، مواد البناء والخدمات المالية) وتبلغ قيمة ضمان التغطية لبنك مصر في تلك العمليات 32 مليار جنيه تقريباً.

وفي ضوء الخطط التسويقية المكثفة التي ينتهجها البنك لجذب عملاء وعمليات تمويلية جديدة وكذلك التزام البنك بتنفيذ أهدافه الاستراتيجية والتنموية بهدف دعم الاقتصاد القومي في شتى المجالات والقطاعات، يسعى البنك حالياً لإتمام عدد 25 عملية تمويلية من العمليات التمويلية الكبرى المستهدفة وتحت الدراسة في عدة قطاعات مثل (الاستثمار العقاري، النقل البري والمواصلات، البترول والغاز، الحاصلات الزراعية، الأسمدة، البتروكيماويات، المقاولات، التعليم، السياحة... وغيرها) وتبلغ قيمتها حوالي 120.32 مليار جنيه بقيمة ضمان التغطية المتوقع لبنك مصر في تلك العمليات 28.21 مليار جنيه تقريباً، ويأتي ذلك تأكيداً لدوره باعتباره أحد البنوك الوطنية

الإسلامية المباشرة وغير المباشرة في مجال التسهيلات المشتركة وائتمان الشركات والمشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر إلى 15.1 مليار جنيه في 2020/6 مقابل نحو 8 مليار جنيه في 2019/6 بزيادة قدرها نحو 7.1 مليار.

كما يقوم بنك مصر بتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر من خلال فروعه المنتشرة بجميع المحافظات، وقد بلغت قيمة محفظة المشروعات الصغيرة والمتوسطة 36.4 مليار جنيه في يونيو 2020 مقابل 23.3 مليار جنيه في يونيو 2019 بزيادة قدرها 13.1 مليار جنيه وبمعدل نمو قدره 57%، وبلغ عدد عملاء محفظة المشروعات الصغيرة والمتوسطة 184 ألف عميل في يونيو 2020 مقابل 121 ألف في يونيو 2019 بزيادة قدرها 63 ألف عميل وبمعدل نمو قدره 52%.

وبالنسبة إلى تمويل الشركات الكبرى يعد بنك مصر من أكبر البنوك الوطنية الرائدة في تمويل كافة المشروعات بمختلف القطاعات، فقد استطاع بنك مصر خلال الفترة من 2019/07/01 وحتى 2020/06/30 الانتهاء من ترتيب وتمويل

صراف آلي بنهاية نوفمبر 2020، مجهزة ومزودة بأحدث التقنيات التكنولوجية تقدم خدمات السحب والإيداع، واستبدال العملات، وسداد الفواتير، والتبرعات، وكذا خدمات التحويل النقدي، كما يقدم البنك خدمات أخرى مستحدثة؛ حيث يعد بنك مصر أول بنك يوفر خدمة السحب والإيداع لمحافظ الهاتف المحمول الإلكترونية من خلال شبكة ماكينات الصراف الآلي الخاصة به.

كما يعد بنك مصر أول بنك يوفر تكنولوجيا الشراء من نقاط البيع والمواقع الإلكترونية برمز الاستجابة السريع QR Code لعملاء محافظ الهاتف المحمول، وكذلك قام البنك لأول مرة في مصر بميكنة الحصول على تمويل المشروعات متناهية الصغر من بنك مصر لتقديم الخدمة فوراً.

وفي مجال الصيرفة الإسلامية؛ كان لبنك مصر السبق لكونه أول بنك من بنوك القطاع العام ينشئ فروعاً خاصة بالمعاملات المصرفية الإسلامية (كثانية)، والتي بلغ عددها 44 فرعاً منتشرة في جميع أنحاء الجمهورية، وقد ارتفع حجم المحفظة الائتمانية بقطاع الصيرفة

مع خطة البنك المركزي لتعزيز جهود الشمول المالي من أهمها؛ التحول من المجتمع النقدي إلى المجتمع اللانقدي من خلال دعم وتحفيز استخدام وسائل الدفع الإلكترونية، بهدف خفض استخدام أوراق النقد خارج القطاع المصرفي ودعم وتحفيز استخدام الوسائل والقنوات الإلكترونية في الدفع بدلاً عنه.

يذكر أن بنك مصر يحتفظ بالمركز الأول للعام الخامس عشر على التوالي منذ بدء منظومة وزارة المالية لميكنة المرتبات في 2005، وذلك بين البنوك المشاركة في المنظومة بحصة سوقية بلغت 48% وبعده بطاقات بلغ 2.6 مليون بطاقة تخص الجهات الحكومية المتعاقدة مع البنك وعددها 1400 جهة، كما بلغت قيمة المرتبات لكلا القطاعين العام والخاص ما يزيد عن 98.5 مليار جنيه سنوياً يتم تحويلها عن طريق البنك.

ويمتلك البنك شبكة متطورة من آلات الصراف الآلي ATM تصل إلى نحو 3000 آلة

مقابل 37.8 مليار جنيه بزيادة 16.2 مليار جنيه بمعدل نمو 43%، كما تخطى عدد البطاقات المصدرة 9.4 مليون بطاقة تعمل أغلبها بنظام الشريحة الذكية Smart Chip، ليصبح بنك مصر في المركز الثاني في عدد بطاقات الدفع الإلكترونية بين البنوك المصرية، كما يصل عدد مواقع التجار المتعاقدين مع البنك إلى 874.21 موقع بجميع محافظات الجمهورية، ووصل حجم معاملات التجار المتعاقدين مع البنك (آلات POS - نظام التجارة الإلكترونية E-Commerce) إلى ما يزيد عن 21.8 مليار جنيه سنوياً.

ويعمل بنك مصر من خلال عدة محاور تماشياً

المساهمة في تطوير قرى
الصعيد الأكثر احتياجاً.. ودعم
الاحتياجات الطبية للمستشفيات
لمواجهة تداعيات كورونا

البنك الزراعي المصري يطلق مبادرة لتسوية الديون المتعثرة



47

أطلق البنك الزراعي المصري عن مبادرة لتسوية ديون العملاء المتعثرين بالبنك، تتيح تسوية كاملة لمحفظه القروض المتعثرة بالبنك التي تبلغ نحو 6.3 مليار جنيه، تتضمن إجمالي أصل مديونيات يبلغ نحو 9.3 مليار جنيه وإجمالي عوائد متراكمة يبلغ نحو 4.2 مليار جنيه، مستحقة على نحو 328 ألف عميل.

تأتي المبادرة في إطار دعم القطاع الزراعي في مصر ومئات الآلاف من صغار المزارعين، وبهدف تمكين العملاء المتعثرين بالقطاع من التعامل مجددًا مع القطاع المصرفي، وإعادة تمكينهم للعمل والإنتاج بما يساهم في توفير فرص أكبر للكسب وخلق فرص للعمل،

وبموجب هذه المبادرة الإعدام النهائي لكامل المديونية بالنسبة للعملاء الذين يبلغ أصل مديونياتهم 25 ألف جنيه أو أقل، وإسقاط كافة العوائد المتراكمة بعد التعثر، بالإضافة إلى الحذف من القوائم السلبية للبنك المركزي والشركة المصرية للاستعلام الائتماني I-Score، والتنازل عن جميع القضايا المتداولة بين البنك والعميل أو الأحكام (إن وجدت). ويبلغ إجمالي المستفيدين الذين تتضمنهم هذه الشريحة من العملاء نحو 307 ألف عميل ومعظمهم من صغار المزارعين، ويبلغ إجمالي أصل المديونيات التي سيتم إسقاطها عن هؤلاء العملاء نحو 415 مليون جنيه، بالإضافة إلى العوائد والتي تبلغ نحو 226 مليون جنيه.

كما سيتم بموجب المبادرة أيضًا إسقاط 50% من ديون العملاء المتعثرين ممن يبلغ أصل مديونياتهم أكثر من 25 ألف جنيه وحتى 10 مليون جنيه سواء للأفراد والشركات، بشرط سداد العميل 50% من أصل المديونية، مع إسقاط كافة العوائد، والتنازل عن جميع القضايا المتداولة، وإتاحة إعادة التعامل من جانب البنك مع العميل وفقًا لدراسة كل حالة على حده، ويبلغ إجمالي المستفيدين الذين تتضمنهم هذه الشريحة من العملاء نحو 21 ألف عميل بإجمالي أصل مديونيات قيمتها نحو 5.3 مليار جنيه بالإضافة إلى العوائد التي تبلغ نحو 2.2 مليار جنيه.

إسقاط 50% من مديونيات 21 ألف عميل ممن يبلغ أصل مديونياتهم أكثر من 25 ألف جنيه وحتى 10 مليون جنيه للأفراد والشركات

كما قام بنك مصر بالمشاركة في دعم مبادرة رئيس الجمهورية لمكافحة مسببات العمى بمبلغ 80 مليون جنيه من خلال دعمه لمشروع «نور حياة» الذي يقوم بتنفيذه صندوق تحيا مصر، بالإضافة إلى دعم وتجهيز العديد من الوحدات الطبية بالمستشفيات الجامعية والحكومية.

كما حرص بنك مصر على دعم الاحتياجات الطبية للمستشفيات بمحافظة مصر المختلفة بمبلغ 500 مليون جنيه لمواجهة تداعيات فيروس «كورونا» المستجد، هذا إلى جانب دعم وزارة الصحة لتوفير أجهزة أشعة مقطعية والتي تستخدم لتشخيص الإصابة بفيروس كورونا، والمساهمة في فرش مستشفى ميداني ضمن الإجراءات الخاصة بمكافحة الفيروس، كما ساهم البنك بـ 80 مليون جنيه ضمن حملة التبرعات التي قام بها اتحاد بنوك مصر لدعم المتضررين من جراء فيروس كورونا المستجد.

وفي مجال التعليم قام بنك مصر بدعم مدينة زويل للعلوم والتكنولوجيا وافتتاح مبنى بنك مصر بالمدينة استكمالًا للبروتوكول الذي قام البنك بتوقيعه لدعم مدينة زويل للعلوم والتكنولوجيا، ويحرص البنك على توفير منح دراسية للطلبة المستحقين.

وكذلك المساهمة في تطوير قرى الصعيد الأكثر احتياجًا بمتوسط 4 قرى سنويًا بإجمالي 39 قرية انتهى العمل بها في نوفمبر 2020 ومستمر العمل في 13 قرية في 5 محافظات وكذلك تحسين نوعية الحياة بالعشوائيات في 4 مناطق سنويًا بالتركيز على البرامج التعليمية والتنمية البشرية للأطفال والأمهات المعيلات وبرامج التوعية الصحية والتدريب التأهيلي ودعم مشروعات صغيرة للأمهات المعيلات.

ومع انتشار جائحة «كورونا» لم يتوقف العمل في تطوير القرى أو العشوائيات إنما تم زيادة الأنشطة المخططة وتطويرها لتناسب مع الظروف الصحية وضرورة الالتزام بالتباعد الاجتماعي مع الحفاظ على توفير حياة كريمة لأهالي هذه القرى.

كما تم دعم مبادرة إدارة شرطة الرعاية اللاحقة بقطاع الأمن الاجتماعي بوزارة الداخلية لتقديم مشروعات متناهية الصغر لأسر المسجونين والمفرج عنهم. هذا بالإضافة إلى الأنشطة المجتمعية السنوية التي تتضمن حملة دفا الشتا (توفير الملابس الشتوية والبطاطين) وحملة كساء وفرحة العيد (توفير ملابس العيد) وأهلاً بالمدارس (توفير الزي المدرسي والشنط المدرسية وتقديم المنح الدراسية).

المساهمات الهامة منها على سبيل المثال؛ دعم مستشفى شفاء الأورمان بمبلغ 300 مليون جم من خلال تبني المرحلة الثالثة من المستشفى، دعم مستشفى مجدي يعقوب للقلب الجديد بالقاهرة «حدائق أكتوبر»، كما قام بنك مصر بدعم مركز الأشعة بمستشفى الناس للأطفال بمبلغ 30 مليون جنيه لخدمة الأطفال من مرضى القلب، كما قام البنك بدعم مؤسسة أهل مصر للتنمية- مستشفى أهل مصر؛ وذلك لتجهيز عدد 14 غرفة في مستشفى أهل مصر لعلاج ضحايا الحروق بأحدث المعدات والأجهزة الطبية اللازمة وفقا لأفضل المستويات العالمية، هذا إلى جانب دعم مستشفى المنيا الجامعي لتنفيذ المرحلة الأولى بمبنى ملحق عمليات المستشفى والتي تشمل غرفتين للعمليات وغرفة عناية مركزة وغرفة إفاقة ومحور اتصال بين الملحق والمستشفى الرئيسي والمستلزمات الكهروميكانيكية والغازات والعيادات الخارجية، هذا بالإضافة إلى دعم البنك لمؤسسة بهية للاكتشاف المبكر وعلاج سرطان الثدي.

الرائدة في السوق المصرفي المصري. هذا ويتجه بنك مصر استراتيجية للتحويل من بنك تقليدي إلى بنك يقود التحويل الرقمي في القطاع المصرفي في مصر؛ وذلك إيمانًا بأن إدخال عناصر التحويل الرقمي في منظومة العمل المصرفي، سيساهم بصورة أكبر في تحسين تقديم الخدمات المصرفية والمالية، وقد قام البنك مؤخرًا بتدشين قطاع التحويل الرقمي؛ والذي يعد أول قطاع متكامل للتحويل الرقمي المصرفي ببنك مصر، حيث يتيح القطاع إنشاء نموذج مرن متزامن مع عصر التحويل الرقمي يتيح التحويل الرقمي بكافة العمليات البنكية، هذا وقد تم إطلاق أولى الخدمات الرقمية في ظل منظومة التحويل الرقمي الجديدة وتحت مظلة خدمات بنك مصر إكسبريس الإلكترونية «قرض المشروعات الصغيرة أونلاين - إكسبريس». ويلعب بنك مصر دور رائد في مجال المسؤولية المجتمعية باعتبارها إحدى أهم المحاور الرئيسية التي يؤمن بها، ففي مجال الصحة ورفع كفاءة المستشفيات قام بنك مصر بالعديد من

حرص بنك مصر على دعم الاحتياجات الطبية للمستشفيات بمحافظات مصر المختلفة بمبلغ 500 مليون جنيه لمواجهة تداعيات فيروس «كورونا» المستجد

46

فأى جائحة كورونا كنا معها

المصرف المتحد .. نتائج مبهرة لإدارة محترفة



أشرف القاضي

اتفاقية مع نقابة الصحفيين لتمويل شراء 1108 وحدة سكنية للنخبة الإعلامية. وفقاً لمبادرة البنك المركزي في أكتوبر الماضي.

الخدمات البنكية

وقع المصرف بروتوكول تعاون مع اتحاد الغرف التجارية لتقديم الخدمات البنكية الرقمية والتمويلية

إدارة تداعيات أزمة جائحة «كورونا» على القطاع المصرفي، يحتاج إلى خبرة مصرفية، امتلاكها المصرف المتحد، تحت قيادة أشرف القاضي، رئيس مجلس إدارة المصرف المتحد، مع مجموعة من الخبراء المصرفيين.

وباحترافية عالية تمكن «المصرف المتحد» من تجاوز الأزمة، بل استطاع تحقيق نتائج باهرة، جعلته نموذجاً يحتذى به سواء على الصعيد الداخلي أو الخارجي، مسجلاً العديد من الإنجازات توجت بـ6 جوائز محلية وعالمية.

أشرف القاضي يستعرض نشاط البنك خلال العام الماضي، فيقول: إن «المصرف المتحد» تمكن من إبرام العديد من الاتفاقيات مع مؤسسات اقتصادية محلية هامة، وأيضاً مؤسسات المجتمع المدني بهدف تقديم الخدمات المصرفية والاستشارات الفنية والتقنيات البنكية الحديثة، والتي تهدف في المقام الأول إعطاء قيمة مضافة للمواطن المصري. وتحسين حياته. وفقاً لرؤية الدولة المصرية والبنك المركزي.

ففي يناير 2020، أصدر «المصرف المتحد» خطاب ضمان لأول عملية توريق لصالح شركة «مدينة نصر للإسكان والتعمير»، في إطار جهود المصرف المستمرة لدعم الشركات المصرية وتعظيم قدراتها المالية والعمل على فتح آفاق جديدة للاستثمار في أسواق المال والبورصة المصرية.



وقع «المصرف المتحد» ونقابة الصحفيين بروتوكول تعاون لتمويل 1108 وحدة بالاسكان الاجتماعي



2

مليار جنيه للتمويل العقاري.. و500 مليون جنيه للتمويل المتناهي الصغر

49

المصرف المتحد ضمن أفضل 10 بنوك تقدم خدمات التمويل العقاري بالسوق المصري. كذلك المشاركة في الحملة القومية للمعاملات الرقمية من خلال التوعية بخدمات باقة «بنك علي الخط» من: إنترنت بنكي - موبايل بنكي - محفظة رقمية - وماكينات الصراف الآلي». فضلاً عن التوعية باستخدامات البطاقة الوطنية «ميزة» في إجراء جميع المعاملات المالية، وأيضاً عمليات الدفع الحكومية وغير الحكومية.

وأطلق المصرف منظومة الرقم المصرفي الدولي International Bank Account Number (IBAN)، والتي تأتي تنفيذاً لرؤية الدولة المصرية 2030 واستراتيجية البنك المركزي نحو تحول مصر لمركز إقليمي للأسواق المال والأعمال بمنطقة الشرق الأوسط. الأمر الذي يساهم في تعظيم فرص الصادرات المصرية بالأسواق الخارجية وزيادة التدفقات المالية للمصريين العاملين بالخارج. كذلك تيسير عمليات دخول مستثمرين أجانب.

المشروعات الصغيرة والمتوسطة

قال رئيس مجلس إدارة المصرف المتحد: إن أول القطاعات التي شهد عملية تطوير للفكر المصرفي وإدارة التمويل هي قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة، من خلال تقديم حزمة من الحلول التمويلية المتخصصة والخدمات الرقمية والاستشارات الفنية مع الحفاظ على استدامة النمو

لموجهة لفئات مجتمعية بعينها وهم: للمرأة والشباب، والادخار في كل من شهر مارس وأغسطس وأكتوبر، فضلاً عن الحملة المجتمعية الشاملة للشمول المالي خلال شهر أبريل 2020. وذلك للعام الرابع على التوالي.

كذلك شارك المصرف في المبادرة القومية لمساندة العملاء المتعثرين، مما ينعكس إيجابياً على تعزيز الصناعة المحلية وزيادة الإنتاج والقضاء على البطالة وتخفيف الأعباء عن المواطنين ومساندة الشركات المتعثرة على العودة للعمل مرة أخرى. كذلك التقليل من مخصصات البنوك للديون المتعثرة، مما يزيد من قدرة البنوك على توجيه هذه الأموال لصالح تمويل قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر، وبالتالي زيادة نسب تشغيل الأموال لصالح خطط التنمية المستدامة للدولة المصرية.

وقال رئيس مجلس إدارة المصرف المتحد إن المصرف شارك أيضاً في الحملة القومية للتمويل العقاري لإسكان محدودي ومتوسطي الدخل للمساهمة في تحريك السوق بأكثر من 35 صناعة قائمة على القطاع العقاري وتقليل التضخم، كذلك تكوين ثروة المواطن، ليصبح

لأعضاء الغرف التجارية والبالغ عددهم 5 آلاف عضو بهدف تعظيم مؤشر النمو الاقتصادي المصري وتنمية الاستثمارات المحلية.

خارج الصندوق

استطاع المصرف المتحد تحقيق المعادلة الصعبة بين 5 معايير لاستدامة النمو المؤسسي وهم الابتكار والتطوير المستمر والتدريب والعمل وزيادة الإنتاجية وبين استغلال الموارد المتاحة ليقدم منظومة مؤسسية ناجحة قادرة على المنافسة السوقية والاستحواذ على شريحة أكبر من سوق المعاملات البنكية المصرية.

المبادرات القومية

شارك المصرف المتحد بقوة في عدد من المبادرات القومية التي قادتها الحكومة والبنك المركزي والمجلس القومي للمدفعات، والتي تهدف إلى التحول الكامل لمجتمع غير نقدي وتحقيق الشمول المالي، كذلك تحول مصر لمركز إقليمي في المعاملات المالية والبورصة وأسواق المال والأعمال بمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا منها أربع حملات قومية للشمول المالي



«المصرف المتحد» يشارك في رعاية زفاف 25 فتاة غير قادرة من أبناء محافظة جنوب سيناء

والدرباح رغم من التأثيرات السلبية لجائحة «كورونا» علي الاقتصاد العالمي.

وعمل المصرف على تشجيع عملية التحول لمجتمع غير نقدي، من خلال العمل علي نشر ثقافة المعاملات المالية وزيادة الوعي المجتمعي بآليات العمل الرقمي، حيث كثف المصرف نشاطه الإعلامي والتسويقي لعملية التحول والعمل بتقنية الإنترنت البنكي للشركات، كذلك إدارة الثروات والسيولة النقدية cash management. أما في مجال التمويل المتناهي الصغر فقد شهد 2020 دخول «المصرف المتحد» بقوة في هذا القطاع الواعد بسلسلة من المنتجات المتخصصة والموجهة لفئات بعينها منها الشباب والمرأة. بهدف زيادة القاعدة الإنتاجية وتحقيق الشمول المالي وتقليل نسب البطالة، حيث خصص 500 مليون جنيه للتمويل المتناهي الصغر، وشارك بحزمة من التمويلات المتناهية الصغر في معرض «تراثنا» للحرف اليدوية السنوي.

ولم يكتفي «المصرف المتحد» عند هذا الحد في تقديم التمويل المالي اللازم لهذا القطاع، بل عمل علي تنمية سلاسل القيمة. وبالتحديد في مجال الإنتاج الزراعي، مما كان له أثر كبير علي خلق فرص عمل جديدة للشباب والمرأة في مجال المنتجات الزراعية مثل: التعبئة والتغليف والنقل والتسويق الغذائي والمنتجات الزراعية.

مراكز رواد النيل

تجهيز مبني «المصرف المتحد» بالعاصمة الإدارية الجديدة، باستثمارات تخطت 2 مليار جنيه استعداداً للانتقال في 2021 واستكمالاً لمسيرة النجاح والشراكة المجتمعية لتعظيم التوسع العمراني والاقتصادي المصري وفقاً لرؤية الدولة المصرية 2030. فقام المصرف بافتتاح ثاني مركز لرواد النيل لخدمة منطقة الصعيد بمحافظة المنيا، بعد افتتاح أول مركز بمنطقة الدلتا محافظة الدقهلية في يوليو 2019.

وأشار «القاضي» إلى أن «المصرف المتحد» من خلال مبادرة «رواد النيل» التابعة للبنك المركزي المصري الدعم الفني والمالي يعمل على دعم عدد



إطلاق النسخة المحدثة من المحفظة الرقمية

يعد «المصرف المتحد» من أوائل البنوك التي أطلقت المحفظة الرقمية في أواخر 2018 الماضي. وتتميز النسخة المحدثة بخاصية استخدام رمز QR Code Scan. فضلاً عن خاصية الدفع السريع Request to Pay. والتي تلقي قبولاً كبيراً بين العملاء سواء تجار أو مستخدمين، نظراً لأنها تقلل من التعاملات المالية، وتساهم في خفض تداول الكاش، وتحقق الشمول المالي. كما أطلق المصرف العديد من الخدمات والتحديثات لعدد من المنتجات الرقمية والبطاقات منها: إطلاق البطاقة اللاتلامسية، إطلاق خدمة التفعيل الذاتي علي خدمات الإنترنت البنكي والموبايل البنكي. وتم إطلاق 3 خدمات رقمية جديدة وحملة توعوية وهم: خدمة كود الأمان للبطاقات، بهدف عملية تأمين شاملة ودقيقة لتسويق العملاء عبر الإنترنت. كما أطلق خدمة شراء الأوعية الإيدخارية ذاتياً من ماكينات الصراف التلي.

مجال المسؤولية المجتمعية

وخلال أزمة جائحة كورونا، لم ينس المصرف المتحد المسؤولية الاجتماعية، وبحسب «القاضي» حصد قطاع المسؤولية المجتمعية بالمصرف المركز الرابع ضمن المؤسسات المالية والبنوك في مؤشر جريدة البورصة السنوي. حيث فاز طلاب كلية الهندسة قسم الهندسة المعمارية جامعة القاهرة - بالجائزة الأولى والثانية في المسابقة



مبني «المصرف المتحد» بالعاصمة الإدارية باستثمارات تخطت 2 مليار جنيه

مبادرة اتحاد بنوك

شارك المصرف في مبادرة اتحاد بنوك مصر القومية والتبرع بمبلغ 20 مليون جنيه لصالح صندوق تحيا مصر لدعم عمال اليومية وتوفير القدر عمال اليومية والمتضررين من جراء الأزمة والإجراءات الاحترازية. فضلاً عن قائمة من أعمال التطهير والتعقيم للقري والمدن والدعم الكامل لمنظومة الصحة لدعمها في مسيرة استكمال خطة الدولة للمحافظة علي صحة المواطنين.

صندوق تحيا مصر

قام المصرف المتحد بالاشتراك في مبادرة صندوق تحيا مصر لدعم عمال اليومية وتوفير القدر الأساسي من احتياجاتهم اليومية لدعمهم في تخطي الأزمة الراهنة.

محافظة جنوب سيناء

كما قام «المصرف المتحد» بالتعاون مع محافظ جنوب سيناء اللواء خالد فودة للقيام بأعمال الإغاثة لمتضرري أزمة السيول التي عانت منها محافظة جنوب سيناء ومنهم منطقة سانت كاترين.

مؤسسة صناع الخير

كذلك الاشتراك مع مؤسسة «صناع الخير» في مبادرة «حمية» لدعم غير القادرين ومساندتهم لتخطي أزمة «كورونا» من تطبيق لوسائل حماية صحتهم عن طريق تزويدهم بأدوات الوقاية الضرورية. فضلاً عن تطهير المنازل والمرافق العامة وأماكن معيشتهم وتقديم الدعم المادي لتلبية احتياجاتهم الأساسية.

فتح حساب موحّد

تم فتح حساب موحّد لإغاثة ودعم ومساندة متضرري الأزمات والكوارث تحت منظومة إيثار للتنمية المجتمعية بجميع فروع «المصرف المتحد» الـ 64 والمنتشرة بجميع أنحاء الجمهورية. فضلاً عن دعم ومساندة فريق عمل «المصرف المتحد» بشراء 4 أجهزة وتقديمهم لمستشفى سانت كاترين العام بمحافظة جنوب سيناء.

كما شارك في رعاية زفاف 25 فتاة من غير القادرين من أبناء محافظة جنوب سيناء، بالتعاون مع عدد من المؤسسات الأهلية ومديرية التضامن الاجتماعي.

ودشن «المصرف المتحد» حملة قومية كبرى للتنوعية الشاملة بفيروس «كورونا» المستجد. تضمنت الحملة 20 إجراء وقائي احترازي للوقاية من انتشار الفيروس بفروع المصرف المتحد الـ 65 والمنتشرين بجميع أنحاء الجمهورية منهم: الالتزام بعملية التطهير والتعقيم. فضلاً عن وضع علامات استرشادية علي الفروع وأمام ماكينات الصراف التلي لضرورة حفظ المسافات بين العملاء بعضهم وبعض وبين فريق العمل. كذلك التعقيم والتطهير لماكينات الصراف التلي الـ 220 والتي تغطي معظم أنحاء الجمهورية.

كما قام المصرف بتحسين فريق العمل بمختلف الفروع والمحافظات بقناع الحماية. وتطبيق نظام العمل عن بعد باستخدام أحدث التقنيات الرقمية. فضلاً عن اتباع القواعد فيما يتعلق بالمسافات النموذجية بين الزملاء داخل الإدارات أو الفروع. والانتقال إلى المواقع البديلة لمنع التجمعات. بالإضافة إلى استخدام كاشف جنوب سيناء برئاسة اللواء خالد فودة لفاعليات المسابقة، فضلاً عن استمرار برنامج رعاية العشر الأوائل من حفظة كتاب الله اجتماعياً وعلمياً علي مستوي محافظات الجمهورية. وأطلق المصرف حملة «مزداد الخير» حيث تبرعت مديرية بثمان لوحة هاند ميد في مزاد الخير لإجراء عملية قسرة بمؤسسة صناع الخير.

الدولية الابتكارية للزراعة العمرانية للمدن Urban Farm 2020 والتي أقيمت بإيطاليا 2020، بدعم من المصرف المتحد في إطار جهوده نحو تطبيقات الاقتصاد الأخضر والبيئة تحت شعار «اتحضر للأخضر».

وشارك المصرف في حملة «100 مليون صحة» بفرعه الـ 65، تحت رعاية رئيس الجمهورية للكشف عن الأمراض غير السارية، حيث تم الكشف على فريق عمل المصرف المتحد وأسرههم والخدمات المعاونة وجميع الشركات التابعة للمصرف وأيضاً العملاء بعدد من الفروع والإدارات. وقام المصرف وصناع الخير بالتعاون مع وزارة التربية والتعليم والتعليم الفني بفحص تلاميذ عدد من المدارس علي مستوي الجمهورية ضمن مبادرة «أولادنا في عيننا» بمحافظات القاهرة والفيوم وجنوب سيناء وسوهاج.

مسابقة القرآن الكريم السنوية

استمر «المصرف المتحد» في إجراء فاعليات مسابقة القرآن الكريم السنوية بـ 13 محافظة علي مستوي الجمهورية، وهذا العام انضمت محافظة جنوب سيناء برئاسة اللواء خالد فودة لفاعليات المسابقة، فضلاً عن استمرار برنامج رعاية العشر الأوائل من حفظة كتاب الله اجتماعياً وعلمياً علي مستوي محافظات الجمهورية.

وأطلق المصرف حملة «مزداد الخير» حيث تبرعت مديرية بثمان لوحة هاند ميد في مزاد الخير لإجراء عملية قسرة بمؤسسة صناع الخير.

إحياء شركة

وزير قطاع الأعمال العام يشهد توقيع اتفاقية تصنيع السيارة «نصر» الكهربائية

إطلاق مشروع توطین صناعة السيارات الكهربائية في مصر



الوزارة استندت إلى دراسات فنية وتجارية في سوق السيارات الكهربائية الحديثة، نتج عنها اختيار الصين واختيار شركة دونج فنج، واختيار موديل السيارة E70

الكهرباء لاستيعاب الزيادة المتوقعة في الاستهلاك وسياسات الدعم اللازمة والتي تمثل عاملاً مهماً في تشجيع المستهلك على تغيير الأساليب القديمة من وسائل النقل التي تم استخدامها لعدة عقود، والمرافق التجارية التي تدعم ظهور صناعة بهذا الحجم الكبير. وأوضح الوزير، أن الوزارة استندت إلى دراسات فنية وتجارية في سوق السيارات الكهربائية الحديثة، نتج عنها اختيار الصين واختيار شركة دونج فنج، واختيار موديل السيارة E70، مستهدفة الاستفادة من المردود الاقتصادي والبيئي وتحقيق النجاح المستدام، فضلاً عن مواكبة ذلك التوجه المتسارع الذي تتسابق إليه الصناعة العالمية.

وأضاف أنه في ضوء توجيهات الرئيس باستهداف الوصول إلى أكبر قدر ممكن من نسبة المكون المحلي، تستهل شركة النصر لصناعة السيارات إنتاجها للسيارة الكهربائية بنسبة توطین تبلغ 50%، ثم تتوسع الخطة لتعميق الصناعة بتأسيس مركز للبحوث والتطوير بمشاركة الكوادر الوطنية والشركات المصرية المتخصصة وبالتعاون مع المؤسسات الأكاديمية المصرية. حيث يتم حالياً الاتفاق على إنشاء مركز بحوث وتطوير مع شركة «دونج فنج» الصينية وشركة «برايت-سكايز» المصرية والاتفاق على أهداف ووسائل وطرق عمل مركز البحوث والتطوير المزمع إنشاؤه، مشيراً إلى أن المشروع يستهدف إنتاج 25 ألف سيارة سنوياً «في الوردية الواحدة».

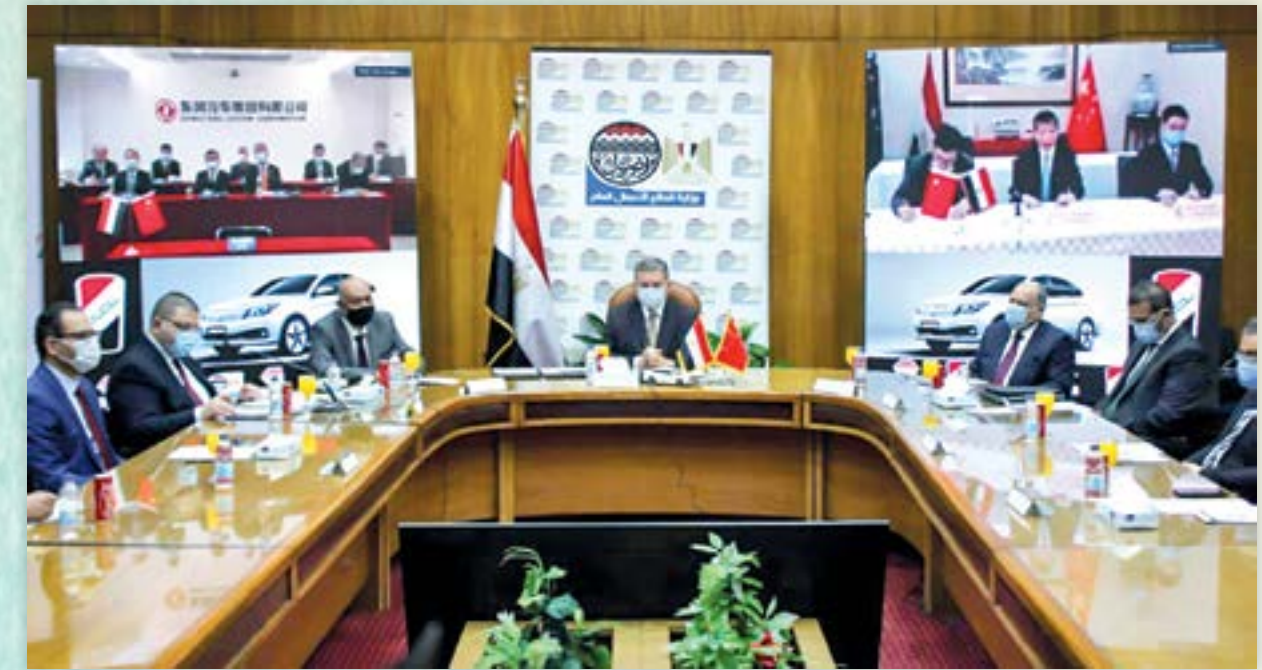
قال هشام توفيق إن اليوم يمثل بداية الانطلاق لشركة النصر لصناعة السيارات نحو مشروع توطین صناعة السيارات الكهربائية في مصر، في ضوء توجيهات الرئيس عبدالفتاح السيسي نحو توطین صناعة المركبات المستخدمة للطاقة النظيفة. وأضاف: هذا المشروع يهدف إلى الحفاظ على البيئة من خلال تقليل الاعتماد على الوقود الأحفوري والانبعاثات الحرارية التي لها تأثير سلبي على الناس والاقتصاد، كما أنه يمثل مواكبة الاتجاه العالمي المتزايد للنقل الكهربائي.

ويهدف المشروع إلى وضع مصر على خريطة الدول المصنعة للسيارات وإعادة إحياء شركة النصر وعلامتها التجارية العريقة، الأمر الذي يسهم في خفض الواردات وفتح المجال للتصدير وتقليل مستوى التلوث والتوسع في مشروعات الكهرباء النظيفة وتوطین صناعة السيارات الكهربائية والسعي نحو تصنيع سيارة مصرية محلياً بنسبة 100%. ومن منظور الكفاءة الاقتصادية، تسهم السيارة الكهربائية في توفير تكاليف الوقود ومصروفات الصيانة، بالإضافة إلى خفض الانبعاثات الدفينة وتحسين جودة الهواء.

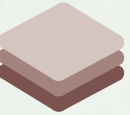
وقال توفيق: «إن الشركة تمتلك مصنعا رائعاً من الستينات، والمعدات تحتاج استثمارات قليلة لإحيائها»، مشيراً إلى أنه تم تحديد نوع السيارة سبتمبر الماضي بعد زيارة للصين.

وأوضح وزير قطاع الأعمال العام أن التوقيع شمل اتفاقية إطارية لإنتاج السيارة الكهربائية بشركة «النصر للسيارات» بالتعاون مع شركة

«DFMIEC»، وهي شركة تابعة لمجموعة دونج فينج الصينية الرائدة «التي تعد واحدة من أكبر 4 شركات لصناعة السيارات في الصين»، التي تنتج 3.5 مليون سيارة سنوياً مع شركائها الرئيسيين في صناعة السيارات في العالم، بالإضافة إلى توقيع اتفاقية تجديد مصنع شركة النصر للسيارات بأحدث التقنيات وأساليب الإنتاج بالتعاون مع شركة دونج فنج للتصميم. وأضاف أن هذا المشروع يأتي في إطار استراتيجيه تصنيع السيارات التي تتبناها القيادة السياسية، والتي تأخذ في الاعتبار جميع العوامل المرتبطة بهذا المشروع المهم حيث تتعاون جميع الجهات والوزارات المعنية في الدولة لإنجاح هذا المشروع الاستراتيجي، ومنها الاستعداد لنشر الشواحن السريعة في الشوارع ومواقف السيارات في جميع أنحاء الدولة، وكذلك من خلال إعداد شبكات



البدء بمكون محلي 50%.. ومركز بحثي لتعميق الصناعة



في ضوء التوجه العالمي نحو التحول إلى استخدام الطاقة النظيفة، وتوجيهات الرئيس عبدالفتاح السيسي بتخفيض مستوى التلوث، وتصنيع سيارة كهربائية مصرية بالتعاون مع شركات عالمية، وفي إطار مساعي وزارة قطاع الأعمال العام لإعادة إحياء شركة النصر لصناعة السيارات، شهد هشام توفيق، وزير قطاع الأعمال العام، توقيع شركة النصر لصناعة السيارات التابعة للشركة القابضة للصناعات المعدنية، اتفاقية مع شركة «دونج فنج» الصينية لإعادة تأهيل مصنع شركة «النصر»، وإنتاج أول سيارة كهربائية في مصر، بحضور لياو ليتشيانج، السفير الصيني بالقاهرة عبر تقنية الفيديو كونفرانس.



بعد توقيع مذكرة التفاهم، تم إجراء دراسة بين الجانبين أوصت فنياً بإقامة المصنع بطاقة قصوى 50 ألف سيارة سنوياً، تبدأ في العام الأول بعدد 25 ألف سيارة

بعد توقيع مذكرة التفاهم، تم إجراء دراسة بين الجانبين أوصت فنياً بإقامة المصنع بطاقة قصوى 50 ألف سيارة سنوياً، تبدأ في العام الأول بعدد 25 ألف سيارة، حيث من المقرر بدء الإنتاج في نهاية 2021 على أن تتوافر بالسوق المصرية في النصف الأول من عام 2022. وجرى التفاوض مع الشركة الصينية على بعض البنود قبل التوقيع، أهمها البدء بمكون محلي 50%، مع السعي تدريجياً لبلوغ نسبة 100%، كما أنه جار توقيع مذكرة تفاهم مع شركة Bright Skies المصرية لتأسيس وحدة أبحاث «R&D» لتحقيق هدف توطين التكنولوجيا المصرية. وتم البدء في رفع كفاءة خطوط الإنتاج بشركة النصر، وشملت الأعمال مبنى مصنع تجميع السيارات وخطوط تصنيع الأجزاء، بالإضافة إلى عمليات إصلاح البنية التحتية ومنها شبكات المياه

وطبقاً لدراسات السوق فإنه من المتوقع أن يزداد حجم الطلب مع الدعم والحافز الحكومي المتوقع إلى ضعف هذه الكمية.

وقع الاتفاقية من جانب شركة «النصر لصناعة للسيارات» المهندس هاني الخولي، العضو المنتدب للشركة، ومن الجانب الصيني - عبر تقنية الفيديو كونفرانس - وواي وينشينج المدير التنفيذي لشركة «DFMIEC»، وتسانج تشن المدير التنفيذي لشركة «دونج فنج للبحث والتصميم» التابعتين لشركة «دونج فنج» الصينية، وذلك بحضور كلا من المهندس محمد السعداوي رئيس الشركة القابضة للصناعات المعدنية، ولي تساوتسو الرئيس التنفيذي لشركة دونج فنج، ونائبه تسانج تسوتونج.

كان قد وقع الاختيار على شركة دونج فينج، التي تعد من أكبر مصنعي السيارات في الصين بحجم إنتاج يصل إلى 3.6 مليون سيارة سنوياً، والمرشحة من قبل الحكومة الصينية. وكان وزير قطاع الأعمال العام، قد زار الصين في سبتمبر 2019، وأجرى لقاءات مع عدد من المسؤولين والمصنعين بشأن التعاون في إنتاج السيارات الكهربائية نظراً لأن الصين تعد الأكثر تطوراً في هذا المجال عالمياً، كما زار شركة دونج فينج ومصانعها.

وتم توقيع مذكرة تفاهم بين شركتي النصر للسيارات، ودونج فينج، في يونيو 2020 لإنتاج السيارة «نصر E70»، وذلك عبر تقنية الفيديو كونفرانس نتيجة جائحة كورونا، خاصة أن مقر الشركة الصينية يقع في مدينة ووهان.

الحركة الملهمة

«كيا» تكشف عن شعار وعبارة ترويجية جديدين

تعلن بداية جديدة لـ «كيا» وتحفل بها. وإلى جانب الشعار الجديد، كشفت كيا كذلك عن عبارتها الترويجية الجديدة «الحركة الملهمة» (Movement that Inspires). وسيتم التعريف بتفاصيل استراتيجية كيا الجديدة، بما فيها غاية العلامة التجارية وفلسفتها وكيفية تطبيقها في منتجات كيا المستقبلية، من خلال فعالية «استعراض علامة كيا الجديدة».

ويأتي إطلاق الشعار الجديد بعد الإعلان عن استراتيجية الأعمال طويلة الأمد لـ «كيا» باسم «Plan S» في بداية عام 2020، وتطمح «كيا» وفقاً لهذه الاستراتيجية - ضمن أهداف أخرى - إلى تحقيق مكانة رائدة في سوق السيارات العالمية، وذلك عبر التركيز على توسيع انتشار السيارات الكهربائية، وتقديم مجموعة واسعة من خدمات النقل التي تحقق احتياجات وتفضيلات مختلف الأفراد والأسواق.

والطبيعة الصاعدة للشعار تجسّد طموحات كيا المتصاعدة لعلامتها التجارية، والأهم أنها تجسّد ما توفره لعملائها. وقال سانغ سونغ، رئيس مجلس إدارة والرئيس التنفيذي في كيا موتورز العالمية: «إن الشعار الجديد يمثل التزام الشركة بتحولها إلى أيقونة للتغيير والابتكار، حيث يشهد قطاع السيارات فترة من التحول السريع، وكيا تبادر بتشكيل وتبني هذه التغييرات، وشعارنا الجديد يعبر عن رغبتنا بإلهام العملاء مع تطوّر حاجاتهم في مجال النقل، وبالنسبة لموظفينا كي يرتقوا لمستوى التحديات التي نواجهها في هذا القطاع سريع التغير».

وتم الكشف عن الشعار الجديد خلال عرض ألعاب نارية سجل رقمًا قياسيًا في سماء مدينة انتشون الكورية، وشهد الحدث إطلاق 303 طائرات مسيرة (Drones) لمئات الألعاب النارية بالتزامن مع عرض فني،

شعار جديد وعبارات ترويجية.. هكذا استقبلت «كيا موتورز» العام الجديد من خلال عرض مبهر بالطائرات المسيرة دخل موسوعة جينيس للأرقام القياسية لأكثر عدد من الطائرات المسيرة (Drones) التي تطلق الألعاب النارية بالتزامن.

الشعار وعبارات الترويج الجديد، يشكلان انطلاقة للتحول الكبير في شركة السيارات ولغاية العلامة التجارية الجديدة كلياً.

يعبر الشعار الجديد عن طموحات «كيا» لاكتساب مكانة رائدة في قطاع النقل المستقبلي، من خلال تجديد جميع جوانب عملها. ويرمز إلى الغاية والقيم الجديدة لعلامة «كيا» التجارية وما تتعهد بتقديمه لعملائها من خلال المنتجات والخدمات التي تقدمها، والتجارب التي تتيحها، فالخط الديقاعي المستمر في الشعار يعبر عن التزام «كيا» بتحقيق لحظات ملهمة، فيما يعبر التناظر في الشعار عن الثقة التي تتمتع بها.

والصرف وخط الإمداد.

وأوضح الوزير أن المشروع الرئيسي لتطوير شركة «النصر للسيارات» يتمثل في إنتاج سيارات ركوب كهربائية تحت العلامة التجارية العريقة، لإعادة إحياء الشركة المتوقفة منذ صدور قرار تصفيتها في عام 2009، مشيراً إلى أنه يجري التشاور والتنسيق بشأن إنتاج السيارات الكهربائية مع مجلس الوزراء ووزارتي الكهرباء والإنتاج الحربي. واستكمل الوزير حديثه قائلاً إنه في إطار جهود الوزارة لدراسة تجارب الدول في إنتاج السيارات الكهربائية وأهمها التجربة الصينية، تم إعداد حزمة من المحفزات المقترحة لتشجيع السيارات الكهربائية وخلق الطلب عليها، ومنها عمل برنامج على غرار مشروع إحلال التاكسي الأبيض محل الأسود في عام 2006 يستهدف 3% سنوياً من الأسطول، وإحلال سيارات الجهات الحكومية والهيئات الاقتصادية وشركات قطاع الأعمال العام والقطاع العام بنسبة 5% سنوياً من أسطول السيارات الخاص بها، بالإضافة إلى منح دعم للمستثمرين لأول 100 ألف سيارة كهربائية مصنعة محلياً لمرة واحدة بشرط أن تتميز بمدى سير أكثر من 400 كم في الشحنة الكاملة الواحدة، إلى جانب قيام وزارة الكهرباء بإنشاء 3 آلاف محطة شحن سنوياً بقدرة 50 كيلووات لفترة 3 سنوات على الأقل وتشغيلها بشكل تجاري يضمن تحقيق عائد معقول على الاستثمار، وذلك مع إتاحة الفرصة للقطاع الخاص للمشاركة في بناء المزيد من المحطات حسب خريطة محددة.



هدايا العام الجديد

«عز العرب للسيارات» تفتتح صالة عرض ومركز خدمة دي إس «DS» في القاهرة الجديدة

تأتي هذه الخطوات بمثابة هدايا مرتقبة من مجموعة «عز العرب للسيارات» لجميع محبي وعشاق سيارات دي إس في مصر. فالسيارة في مصر تلقى نجاحاً باهراً في سوق السيارات منذ أن قامت مجموعة «عز العرب للسيارات» بطرح موديل دي إس 7 كروس باك (DS7 Crossback) بمحرك بنزين تيربو 1600 سي سي وبقدرة 165 حصان، من خلال ناقل حركة أوتوماتيك ب6 سرعات، وذلك نظراً لما تتميز به السيارة من رفاهية وجمال التصميم الانسيابي والتكنولوجيا المبتكرة مع الأداء الاستثنائي.

قال محمد فؤاد، رئيس قطاع مبيعات «دي إس مصر»: «حققنا مبيعات بنسبة 30% من مبيعات فئة البريميم من C-SUV وهدفنا الوصول إلى نسبة 40% من هذه الفئة في عام 2021. هذا النجاح المبهر، بالإضافة إلى حصول شركة

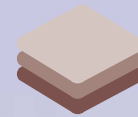
افتتحت مجموعة «عز العرب للسيارات»، الوكيل الحصري لـ DS في مصر التابعة لمجموعة PSA، صالة عرض ومركز خدمة وصيانة لسيارات DS، العلامة الفرنسية الشهيرة للسيارات الفاخرة، في كايرو فيستيفال سيتي مول بالتجمع الخامس، والذي يعتبر أكبر وجهة للتسوق في مصر، كما تضمن حفل الافتتاح إطلاق أحدث سيارة من DS وهي السيارة موديل دي إس 3 كروس باك - DS3 CROSSBACK لأول مرة في مصر.

وتؤكد مجموعة «عز العرب للسيارات» على سعيها لتغيير الطريقة التقليدية لبيع وصيانة السيارات، نظراً للموقع المميز لصالة العرض ومركز الخدمة الذي يلبي احتياجات العملاء وعائلاتهم.

وتضمن حفل الافتتاح جولة في أرجاء صالة العرض واستكشاف مميزات «دي إس 3 كروس



طرح موديل دي إس 3 كروس باك لأول مرة في مصر



دي أس DS مصر، على المركز الثاني لمبيعات السيارة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، هو ما شجع شركة DS ومجموعة «عز العرب للسيارات» لزيادة تواجدها في السوق المصري من خلال طرح موديل دي إس 3 كروس باك - DS3 CROSSBACK وافتتاح صالة العرض ومركز الخدمة والصيانة الجديد، والذي يعد أول تواجده لمجموعة عز العرب في هذه المنطقة الراقية والتميزة.

متوقع أن يلقي موديل دي إس 3 كروس باك - DS3 CROSSBACK الرياضي متعدد الاستخدامات استحساناً كبيراً من قبل الشباب والعائلات الراغبين في التميز. فالسيارة الجديدة كلياً ستتوفر بطرازين Performance Line و Opera. كلا الطرازين مزود بمحرك بنزين تيربو 1200 سي سي بقوة 130 حصان وبنقل حركة أوتوماتيكي ثنائي السرعات.

تتمتع السيارة دي إس 3 كروس باك - DS3 CROSSBACK الجديدة بانسيابية التصميم وبتجهيزات متطورة وفائقة الجودة مثل Flush door handles، ومرابيا خارجية كهربائية، ومساحات بحساسات للأمتار، حساسات لضغط الإطارات، والدخول، بالإضافة إلى زجاج ملون وجنوط قياس 17 و18 بوصة.

وإدخالاً تتميز السيارة بالمساحات المريحة والرحبة للكراسي الجلدية من أفخم أنواع الجلود مع عجلة قيادة بغطاء جلدي متعددة الاستخدامات ومبدلات للسرعة مرتبطة بها، بالإضافة الي عدادات رقمية، وتبلوه هو الأحدث في فئته، مع شاشة أمامية كبيرة تعمل باللمس وسماعات عالية الجودة من نظام Focal ونظام مطور للملاحة عبر الأقمار الصناعية وبلوتوث Apple Car and Android Auto.

كما تتمتع السيارة أيضاً بالعديد من وسائل الأمان التي تشمل على فرامل ABS وESP مع مثبت ومحدد للسرعة ووسائد هوائية كاملة ونظام كشف المناطق العمياء وغيره من أنظمة وسائل السلامة المتطورة. وأضاف فؤاد: «نسعى لتحقيق مبيعات من هذه الفئة بنسبة 45% خلال عام 2021 حيث تعد DS3 CB بالفعل الأعلى مواصفات وجودة في هذه الفئة».

وقال المهندس هشام عز العرب، رئيس مجلس إدارة مجموعة عز العرب للسيارات، «فخور وسعيد لما استطعنا تحقيقه من نجاحات في وقت قصير لإعلاء شأن دي إس في مصر منذ أن تولينا مسؤولية وكالة واحدة من أشهر علامات السيارات الفاخرة في العالم. ففي شهور قليلة استطعنا أن نضع العلامة الشهيرة في مقدمة خريطة السوق المصري للعلامات التجارية الفاخرة ولن نتوقف عند ذلك، فنحن مستمرين في تحقيق خططنا التوسعية في الفترة القادمة».

كما أشاد هشام حسني، المدير الإقليمي لمجموعة PSA لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، بالعلاقة الوطيدة والتعاون المثمر الذي يربط بين مجموعة عز العرب للسيارات ومجموعة PSA العالمية، وأعرب عن سعادته بحضوره قائلاً: «أنا سعيد جداً أن أكون متواجداً معكم اليوم في هذه الاحتفالية الخاصة والتي تعتبر جزء من خططنا التوسعية التي نسعى لتحقيقها للانتشار في السوق المصري والذي يعد من أهم الأسواق لمجموعة PSA».

وعلق المهندس إيهاب علام: «منذ شراكتنا مع دي أس DS الفرنسية في 2018، اتخذت مجموعة «عز العرب للسيارات» على عاتقها مسؤولية رفع مستوى الخدمات المقدمة لعملاء دي أس DS

مصر، الذين يقدرين التكنولوجيا وفخامة السيارات». وأضاف قائلا: «تهدف شركة دي أس DS مصر إلى مواصلة مسيرة النجاح من خلال توسعة شبكتنا في المستقبل القريب لتكون أقرب إلى عملائنا، والحرص على تقديم أفضل تجربة لهم في جميع صالات العرض ومراكز الخدمة والإلتزام بمعايير الجودة العالمية».

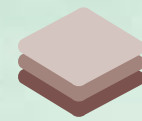
يذكر أنه قد تم تصميم الجيل الثاني من طرازات DS، المصممة لقاعدة عملاء تبحث عن التعبير الشخصي وحريصة على التقنيات الجديدة، ليجمع بين التصميم العصري والتكنولوجيا المتطورة. فمع موديلت «دي إس 7 كروس باك - DS7 CROSSBACK» و«دي إس 3 كروس باك - DS3 CROSSBACK»، تطلق العلامة التجارية دي إس مجموعة من ست سيارات في جميع أنحاء العالم، يتم تقديمها جميعاً في إصدارات كهربائية تحت علامة E-TENSE.

شركة دي إس الفرنسية هي شركة لصناعة السيارات، أسستها PSA عام 2009، وأصبحت DS شركة مستقلة بذاتها في عام 2014. وتعتبر المصرية، ولكنها تمتلك سيارات فاخرة ومُتميزة جداً، فجميع سيارات شركة دي إس تتسم بالفخامة وتأتي بالطابع الرياضي المُميز بالنسبة للشباب.

هندسة الماس

تويوتا C-HR 2021 Facelift
مفهوم جديد للأناقة والقوة

تصميم رياضي.. ألوان جديدة عصرية
فئة ديناميك بـ 445 ألف جنيه



كتبت - دينا عبدالخالق

بتصميم رائع مستوحى من شكل الماس، تقدم سيارة Toyota C-HR Facelift مفهوماً جديداً للأناقة والقوة في عالم السيارات، تجمع بين المرونة الفائقة في الأداء والشكل الرياضي الجذاب في مزيج مدهش، لتستمتع بتجربة قيادة ديناميكية فريدة تشعر فيها بالانسحابية القوة، وتطلق لك العنان لتنتقل بثقة في الحياة.

Toyota C-HR تمثل بلا شك نقلة نوعية في سيارات فئة الـ Crossover، فهي سيارة مميزة قادرة على التكيف مع كافة الظروف والطرق المختلفة.

يتميز التصميم الخارجي المبتكر لـ Toyota CHR وغير المسبوق بجسم علوي رياضي يشبه السيارات الكوبية Coupe وجسم سفلي ديناميكي قوى والذي يجمع بين مفهومي «الكروس أوفر» و«الكوبيه» ليخلق جيلا يعكس الروح الرياضية للسيارة.

التصاميم المتميزة تترك

بصمتها بوضوح، وهذه هي الفكرة وراء تصميم Toyota CHR القوى الجديد، فالسيارة مستوحاه من هندسة الماس، والتي تنعكس في الخطوط الديناميكية والتفاصيل الجذابة لهيكل السيارة المصقول بدقة متناهية كأوجه الماس، فالهيكل الديناميكي للسيارة ينفرد بمصاييح خلفية (ليد) وإشارات من النوع المتدرج Sequential وشبكة أمامية منقوشة على شكل الماس، فضلاً عن جنوط معدنية (17 بوصة) تخطف الأنظار وتوحى بالحركة المستمرة حتى عند الوقوف.

التصميم المبتكر للسيارة لا يقتصر على الانسحابية الفائقة فقط، ولكنه يمتد إلى ألوان السيارة المميزة والتي تجمع بين لونين في نفس الوقت، حيث تم تمييز سقف السيارة بلون اسود أو فضي معدني عن لون باقي الهيكل الخارجي مما يضيف مظهرًا شبابيًا أكثر أناقة.

تطرح تويوتا في سيارتها Toyota C-HR محرك بنزين رباعي الأسطوانات بسعة 1.2 لتر بقوة 113 حصان و عزم 185 نيوتن متر وتكنولوجيا DOHC و VVT-iW المتطورة مدعم بشاحن تيربو و نظام حقن مباشر للوقود يضمن أداء قوى وتسارع انسيابي، فضلاً عن استهلاك مثالي للوقود وتجربة قيادة مثالية في مختلف الظروف.

و تكتمل قوة أداء محرك C-HR بناقل حركة أوتوماتيك CVT فائق الذكاء لأداء أكثر قوة و استجابة أكثر مرونة تمنحك تجربة قيادة لا تنسى.

كما تم تطوير Toyota C-HR بحيث تمنح السائق إحساساً بالثقة وديناميكية الأداء في أي ظرف، ومهما كانت تضاريس الطرق، سواء مهيبة أو وعرة، كما تم اختيار مجموعة الدفع

والحركة لتعكس و تدعم القيادة المنشودة، وفي نفس الوقت تقدم أفضل أداء ممكن مع أفضل كفاءة في استهلاك الوقود.

الأداء المميز للسيارة Toyota C-HR يتيح لها تجاوز المنعطفات بنفس سرعتها مع الحفاظ على ثبات جسم السيارة و سهولة قيادتها، وهو ما يضيف متعة لعملية القيادة ليس فقط عند تجاوز الحركة المرورية المزدحمة داخل المدينة بل أيضاً عند اختبار الطرق المفتوحة بغض النظر عن حالة تضاريس تلك الطرق.

صُممت سيارة Toyota C-HR لتقدم تجربة فريدة لمتعة القيادة قائمة علي ثلاث محاور رئيسية و هي الاستجابة والتناغم في القيادة، فالسيارة تستجيب بسرعة فائقة ودقة شديدة لأوامر السائق من حيث التوجيه والفرامل و سرعة السيارة مما يمنح السيارة قدرة هائلة على المناورة، كما أنها تحقق تناغماً فريداً بين كافة أوامر السائق لتقدم السيارة في النهاية أداءً مثالياً مهما طالت فترة القيادة أو اختلفت ظروفها، بالإضافة إلى التجانس الغير مسبوق مع كافة المتغيرات التي قد تطرأ على سرعة السيارة أو حالة الطريق و غيرها.

كل هذه المحاور تقدم تجربة قيادة مثيرة مميزة يشعر السائق خلالها بمدى قوة وديناميكية السيارة Toyota C-HR، والتي تؤكد تفوقها وتميزها بين مثيلاتها من فئة كروس أوفر.

التصميم الداخلي لسيارة Toyota C-HR يجمع بذكاء بين الانسحابية و التقنية العالية من خلال استخدام التكنولوجيا فائقة التطور والتي تتناغم مع الأناقة الملحوظة للمقصورة و المستوحاة أيضاً من خطوط الماس الحادة لتتناسب مع جمال

التصميم الخارجي للسيارة.

صُممت مقصورة القيادة أو الـ Me Zone بهندسة ذكية مماثلة لسيارات السباق، فهي تجمع بين متعة القيادة و راحة الأجواء، لتمنحك إحساساً مميزاً بالفراخية و قدرة فائقة على التحكم بسهولة تامة في كافة وظائف السيارة، حيث يركز تصميم الـ Me Zone على الاستغلال الأمثل للمساحات والانسحابية في الأداء، و جاء تركز شاشة الإرشادات الخاصة بالسائق على ارتفاع مناسب، لضمان عدم الانشغال بغير الطريق خلال متابعة كافة المعلومات والإرشادات التي تظهر باستمرار على الشاشة.

وتتميز لوحة قيادة السيارة بتصميمها الأنيق المطعم بجلود فاخرة، والتي تتناغم مع عجلة القيادة الرياضية متعددة الوظائف التي صُممت من أجود أنواع الجلود وتضمن سهولة التحكم في كافة وظائف السيارة، لتمنحك تجربة قيادة ممتعة عنوانها الراحة ووضوح الرؤية.

وبالإضافة لذلك يمكنك التحكم في سرعة سيارتك عن طريق نظام Cruise Control والذي يضمن بدوره قدرة استجابة فائقة ومرونة مثالية لأداء ثابت دون أي جهد على الإطلاق مهما اشتدت مصاعب الطريق. كما صمم عداد Toyota C-HR بتكنولوجيا ذكية تركز على اتساع مساحة الشاشة لتصل إلى 4.2 بوصة مدعمة ببلوحات ترانزيستور الملونة TFT لتضمن لك رؤية واضحة أثناء القيادة بالإضافة إلى الحصول على أي معلومة في الحال.

كما تم تطوير تكييف الهواء ليعطي أفضل أداء مع التحكم الالتي ثنائي التوزيع Dual Zone في التبريد والتسخين من خلال لوحة تحكم عصرية،

تساعد علي تنقيه الهواء والحفاظ علي درجة الرطوبة داخل السيارة من خلال ECO NANOE TECHNOLOGY ويكتمل إبداع مصمم السيارة «هيرو كوبا» أحد أبرز أبطال العالم في سباقات السيارات بمقاعد رياضية أمامية صممت على غرار سيارات السباق الرياضية لتجمع بين ضآلة حجم الأكتاف وسمك القاعدة لضمان الدعم الأمثل للظهر، فضلاً عن تعزيز قدرة التحكم وتعديل المقعد بسهولة ليتناسب مع مختلف الأجسام.

تميز تصميم المقعد الأمامي بجزء علوي رياضي الشكل ونحيف وجزء سفلي عريض ومدعم. وتظهر الفروقات أيضاً من خلال درجات الألوان، والأنسجة المستخدمة، والأنماط الزخرفية المتنوعة في تنجيد المقاعد. وتأتي Toyota CHR الجديدة مع قابلية تعديل ارتفاع المقعد من جانب مقعد الراكب أيضاً، وتعديل كهربائي كامل. وتشتمل كابينه القيادة المصممة خصيصاً لراحة واستمتاع السائق على تفاصيل مبتكرة وتكنولوجيا متطورة وسهلة

الاستخدام في الوقت ذاته. فوجهة لوحة مفاتيح التشغيل وشاشة عرض الصوت (مقاس 8 بوصة وتعمل باللمس) تميل ناحية السائق. ونظراً لأن الشاشة التي تعمل باللمس تم وضعها في موقع بارز ضمن لوحة العدادات، بدلاً من أن تكون محاطة بها، فقد تم تصميم لوحة العدادات العلوية بشكل منخفض نسبياً ليمنح السائق رؤية أفضل.

وتتمتع Toyota C-HR بنظام التشغيل الذكي عن طريق خاصية الـ Smart Entry، لتستمتع بروح الابتكار عند تشغيل وإغلاق محرك سيارتك.

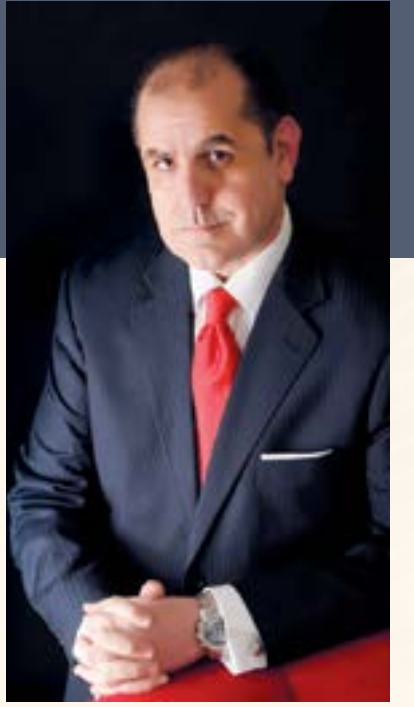
فلسفة هندسة تويوتا العالمية الجديدة (TNGA Toyota New Global Architecture تمثل ثورة

حقيقية في تطوير السيارات والمحركات المستقبلية، فهي بمثابة حجر اساس لابتكار سيارات أفضل عن طريق المزج بين التخطيط الاستراتيجي والتصميم الفريد، فضلاً عن توفير تجربة قيادة مثالية. وتنعكس رؤية TNGA على التصميمات المنخفضة التي تعطي السيارة ثقل وتمركز في وسط محيط الجاذبية الأرضية، مما يعطي بدوره قدرة تعليق أفضل وثبات مثالي للسيارة، بالإضافة إلى سهولة التحكم بها في مختلف الظروف. وتتميز Toyota C-HR بالاستغلال الاستراتيجي للصلب عالي الجودة والمتانة، مما يضمن على جسم السيارة قوة وصلابة إضافية، وترفع من قدرتها على الاستجابة وتمنح الركاب إحساساً بالأمان التام، لتكشف عبقرية الإبداع الياباني لشركة تويوتا.

تتميز Toyota C-HR بأداء ثابت بفضل نظام التعليق الأمامي والخلفي المصمم بتقنية ذكية ليعطيك تجربة تحكم وحركة مثالية لضمان أعلى درجات الراحة والأمان.

وتضم Toyota C-HR باقة متطورة من أنظمة الفرامل وهي مانع الانغلاق ABS وتوزيع قوة الفرامل إلكترونياً EBD والتحكم في ثبات السيارة VSC وفرامل الطوارئ المساعدة Brake Assist بالإضافة إلى أنظمة Traction Control و Hill-Start Assist Control و Brake Hold و Electric Parking Brake التي تمثل أحدث تكنولوجيا متطورة في العالم توفر أقصى معدلات الأمان لركاب المقصورة، بالإضافة إلى 7 وسائل هوائية وأحزمة أمان من ثلاث نقاط لجميع الركاب لضمان الأمان التام.

السيارة الكهربائية .. ما لها وما عليها



بقلم:
هاني أبو الفتوح

60

كوني مواطناً انتمى إلى الطبقة المتوسطة، لدي قلق مستمر بشأن الفاتورة التي أتحمّلها لصيانة سيارتي، وفوق كل ذلك تكلفة الوقود التي تحرق جيبتي. وحينما تُنشر أخبار جديدة عن السيارة الكهربائية، أقرأها باهتمام كبير على أمل أن أجد ما يبعث الأمل في وجود البديل المناسب من حيث تكلفة الاستخدام والصيانة بالمقارنة بالسيارة التقليدية.

السيارة الكهربائية عبارة عن سيارة تعمل بالكهرباء بدفع واحد أو أكثر من المحركات الكهربائية باستخدام الطاقة المخزنة وهي البطاريات القابلة لإعادة الشحن. السيارات الكهربائية ليست بالشيء الجديد تحت الشمس، فهي موجودة منذ أكثر من 100 عام عندما أنتجت أول سيارة كهربائية في عام 1880. وفي عام 1881 تم تقديم أول سيارة كهربائية في المعرض الدولي للكهرباء في باريس. وفي عام 1897، تقدمت السيارات الكهربائية في أول استخدام تجاري لها كسيارات أجرة في بريطانيا والولايات المتحدة.

ومنذ عام 2008، حدثت نهضة في تصنيع السيارات الكهربائية بسبب التقدم في صناعة البطاريات، والمخاوف من ارتفاع أسعار النفط، والرغبة في الحد من انبعاثات غازات الاحتباس الحراري. فقد قدمت العديد من الدول - مثل الولايات المتحدة الأمريكية - مزايا ضريبية ودعم وغيرها من الحوافز لتشجيع السيارات الكهربائية الجديدة واستخدامها على نطاق واسع. وبالمقارنة مع السيارات التقليدية التي تستخدم محرك الاحتراق الداخلي، فإن السيارات الكهربائية أكثر هدوءاً ولا ينتج عنها انبعاثات عوادم ضارة بالبيئة.

من المثير للاهتمام معرفة مدى سرعة انتقال مصنعي السيارات إلى السيارات الكهربائية. على سبيل المثال، أعلنت شركة «فولفو» أنها ستوقف عن تصنيع السيارات التي تعمل بمحركات الاحتراق فقط بحلول عام 2019

وتعهدت «مرسيدس» بتصنيع سيارات كهربائية مماثلة لنفس الطراز لجميع سياراتها بحلول عام 2022.

ومن المنظور البيئي، فإن الضغط العالمي لتقليل انبعاثات الكربون يعني أنه سيتم حظر مبيعات سيارات التي تستخدم فقط الديزل والبنزين بحلول عام 2040 في دول مثل فرنسا والمملكة المتحدة.

يمكن تصنيف شحن السيارة الكهربائية في ثلاثة مستويات مختلفة. المستوى الأول هو الشحن المنزلي وهي الوسيلة الأساسية والاقتصادية لشحن السيارة الكهربائية، ويستغرق الشحن من 8 ساعات إلى 12 ساعة حسب سعة البطارية وحالتها. المستوى الثاني هو بالشحن العام الذي يتوفر في المناطق السكنية، ومواقف السيارات العامة، وأماكن العمل والمراكز التجارية، ويستغرق الشحن عادة من ساعة إلى 11 ساعة حسب سعة البطارية. أما المستوى الثالث هو أسرع وسيلة لشحن السيارة الكهربائية، وعادة يُمكن الحصول عليه في معظم المناطق كثيفة السكان. وقد يستغرق الشحن من ساعة واحدة وقد تطول إلى عشرة ساعات لبعض أنواع السيارات وبحسب التوصيلة المستخدمة ونوع الشواحن المتوفرة في محطات الشحن.

وبما أن التقدم في التطوير يجري على قدم وساق، يمكن لبعض السيارات الكهربائية أن تسير باثمئنان لمسافة 560 كيلومتر أو حتى 640 كيلومتر في الشحنة الواحدة، وفقاً للدعاءات التي قدمتها الشركات المصنعة لها. بالطبع سوف تختلف المسافة المقطوعة حسب السرعة وأسلوب القيادة ودرجة الحرارة المحيطة وعدد لا يحصى من المتغيرات الأخرى. ومن ناحية تكلفة التشغيل، تعتبر السيارات الكهربائية أقل تكلفة من السيارات التقليدية التي تستخدم البنزين، مقارنةً بتكلفة أقل للإصلاحات والوقود. فقد أشارت دراسة أمريكية

أجريت في عام 2018، إن متوسط تكلفة تشغيل السيارة الكهربائية في الولايات المتحدة يبلغ 485 دولاراً سنوياً، على عكس محركات سيارات الاحتراق الداخلي التي تبلغ 1.117 دولاراً سنوياً. أما في مصر فالتقديرات المبدئية كما وردت في تصريح حديث لوزير قطاع الأعمال العام، إن تكلفة الكيلو وات لشحن السيارة الكهربائية تبلغ 169 قرش، وأن سعر السيارة الكهربائية «نصر E70» التي تنتجها شركة النصر للسيارات بالتعاون مع شركة دونج فينج الصينية ستبلغ 320 ألف جنيه للمستهلك بعد دعم الحكومة، ومن المتوقع بدء الإنتاج في نهاية 2021 على أن تتوافر بالسوق المصري في النصف الأول من عام 2022.

لكن السؤال الذي قد تطرحه بعدما استعرضنا نبذة عن تاريخ السيارة الكهربائية ومزاياها. السؤال هو «ما هي عيوب امتلاك سيارة كهربائية؟»

لكي أجيب على هذا السؤال، كان على أن أرجع إلى بعض المواقع المتخصصة، وأعد قائمة موجزة بالسلبات وتوضيحها بصفة عامة. لكن لبد لي من الإشارة إلى أن بعض السلبات تختلف من دولة إلى أخرى، وسيتم التعامل معها بعناية ومعالجتها قبل طرح السيارة.

أولاً: السيارات الكهربائية تسير مدى أقصر من السيارات التقليدية. ولكن التطور التكنولوجي وتنافس مصنعي السيارات الكهربائية يحمل دائماً أبناء متفائلة للتغلب على هذه المشكلة. فقد أعلنت شركة صينية في شهر يونيو الماضي عن تصنيع بطاريات السيارات الكهربائية قادرة على تسيير السيارة لمسافة تصل إلى مليوني كيلومتر وتصل عمرها إلى 16 عاماً. كما أعلنت شركة صينية أخرى عن مشروع لدمج خلايا البطاريات في هيكل السيارات الكهربائية سيتيح زيادة كمية الخلايا التي يتم تركيبها في السيارة وبالتالي زيادة مداها.

ثانياً: يستغرق إعادة شحن البطارية وقتاً من

السيارات الكهربائية ليست بالشيء الجديد تحت الشمس، فهي موجودة منذ أكثر من 100 عام عندما أنتجت أول سيارة كهربائية في عام 1880

الزمن. قد يستغرق ملء خزان الوقود فترة تصل إلى ثلاث دقائق في محطة الوقود بينما تستغرق معظم محركات السيارات الكهربائية وقت طويل للوصول إلى الشحن الكامل. يعتمد زمن الشحن على قدرة السيارة ونوع البطارية. ويستغرق شحن البطارية كما ذكر في الفقرة السابقة فترة تتراوح بين ساعة واحدة إلى 10 ساعات، ويمكن شحن 80% منها بصورة أسرع عند الحاجة.

ثالثاً: عادة ما تكون السيارة الكهربائية أعلى من السيارات التقليدية التي تعمل بالبنزين أو الديزل، ويرجع السبب في ذلك إلى ارتفاع تكلفة البطارية. ولكن هناك دوافع قوية للاعتقاد التقدم التكنولوجي في صناعة بطاريات السيارات الكهربائية سيسمح في المستقبل القريب بظهور بطاريات أرخص وأخف وزناً وأكثر قوة، ما يؤدي إلى انخفاض سعر السيارات الكهربائية. أما في مصر، ربما لن يشكل السعر عائق كبير حيث من المقرر طرحها بسعر يتراوح بين 300 و320 ألف جنيه بعد دعم الحكومة.

رابعاً: توافر محطات الشحن: من المشاكل الرئيسية التي يعاني منها أصحاب السيارات الكهربائية القدرة على شحن السيارة بسهولة بنفس السهولة التي تتميز بها السيارات التقليدية. ولكن وفقاً لتصريحات رسمية أفادت أنه جاري التنسيق مع وزارتي الكهرباء والتنمية المحلية لإنشاء 3 آلاف محطة شحن سريع على مدار 3 سنوات.

على الرغم من التحديات التي تواجه انتشار السيارة الكهربائية في مصر، إلا أنه متفائل بإمكانية التغلب على العوائق بعدما صرح وزير قطاع الأعمال العام أن السيارة الكهربائية المقرر تصنيعها في شركة النصر للسيارات ستدخل ضمن المبادرة الرئاسية لإحلال وتحويل السيارات، وهي إحدى المبادرات القومية التي تتكامل مع استراتيجية الدولة لرفع مستوى معيشة المواطنين

التقديرات المبدئية كما وردت في تصريح حديث لوزير قطاع الأعمال العام، إن تكلفة الكيلو وات لشحن السيارة الكهربائية تبلغ 169 قرش، وأن سعر السيارة الكهربائية «نصر E70» التي تنتجها شركة النصر للسيارات بالتعاون مع شركة دونج فينج الصينية ستبلغ 320 ألف جنيه للمستهلك

61

على غرار الصين والهند

إطلاق أول مول تجاري لاكسسوارات المحمول بالجملة في مصر



أحمد وهدان



هشام عبدالله أبو شامة



عصام بدرالدين



د. علي فهمي

وتملك المحال التجارية بالمول والبضاعة المعروضة بها. كما وضح أبو شامة أن الرابطة تستهدف النمو والتطوير في مراكز تسوق أخرى. وعلق أحمد وهدان، رئيس مجلس إدارة شركة سل تل وعضو اللجنة، موضحاً «لا يوجد وقت مناسب لهذه الخطوة أكثر من اليوم، فلطالما عانينا من ضعف التنظيم في المجال طوال السنوات الماضية، ومثل هذه المبادرة ستساهم في تنظيم المهنة ووضع نظام واضح، وأظن أننا جميعاً سعداء للغاية بهذه الخطوة التي تعمل على نقل التجارب الخارجية الناجحة وتقديمها للسوق المصري». وأضاف وهدان «إن هذا الإعلان يأتي بمثابة دعوة ونداء لكل الشركات الكبرى وكبار الوكلاء والمستوردين للانضمام للمبادرة، فبالإضافة لكونها إنجازاً غير مسبوق في السوق المصري، فإنها أيضاً تمهد الطريق لتكوين رابطة تعمل على حماية حقوق المستوردين وتقنين الأوضاع وتحديد الأدوار. إننا نطمح لخلق منظومة متطورة تتسع لجميع التجار وتكون حلقة أولى في سلسلة من المولات المتخصصة لخدمة العاملين في المجال حول الجمهورية».

من جانبه، قال أسامة حبيب، نائب رئيس مجلس إدارة «تسويق للمراكز التجارية» القائمة على إدارة أركيديا مول، «أن إدارة المول تحمست منذ البداية لتكون جزءاً من هذه المبادرة، ونحن نسعى لتذليل جميع العقبات التي قد تواجه السادة المستأجرين والملاك لتوفير انطلاقة قوية لكيان هو الأول من نوعه في مصر». بالإضافة لذلك، أوضح حبيب أن إدارة المول حريصة كل الحرص على تنفيذ جميع الإجراءات الوقائية اللازمة في ظل أزمة كورونا، بما في ذلك تشغيل بوابات التعقيم على مداخل المول والعناية بجودة التهوية والتعقيم لجميع أركان المول حرصاً على صحة وسلامة رواد المول من الجمهور وأصحاب المحال، بالإضافة لتدريب جميع العاملين بالصيانة والأمن والنظافة في المول على اتخاذ الاحتياطات اللازمة».

وقال الدكتور علي فهمي إن هذه المبادرة تعتبر بالفعل خطوة انتظرناها طويلاً، وهي فرصة لجميع تجار الجملة والمستوردين العاملين بالمجال ليكونوا جزءاً من مظلة النظام الاقتصادي الشامل الذي تسابق الحكومة الزمن لتطبيقه، وهو ما يصب في مصلحة جميع الأطراف المعنية ونأمل أن يكون انطلاقة لتنظيم مختلف مجالات سوق المحمول قريباً».

فيما قال عصام بدرالدين، رئيس شعبة الاتصالات والمحمول بالغرفة التجارية بالجيزة ورئيس مجلس إدارة شركة «هاي فون» وعضو اللجنة المفوضة: تكللت مجهوداتنا بالنجاح بعد سعي طويل لتخصيص مول تجاري للعاملين في قطاع مبيعات اكسسوارات المحمول بالجملة، ليكون الأول من نوعه على غرار مولات اكسسوارات المحمول بالجملة في الصين والهند، مما سيهد الطريق لخلق بيئة عمل منظمة ورسمية لتجارة الجملة في سوق اكسسوارات الهاتف المحمول ومشتملاته». وأضاف بدرالدين أنه في مطلع عام 2020 بلغ حجم السوق الرسمي لأكسسوارات الهاتف المحمول نحو مليار جنيه، لكنه لا يمثل سوى 50% من إجمالي حجم سوق الاكسسوارات في مصر.

تابع بدرالدين تصريحه قائلاً: «وقع اختيارنا على أركيديا مول لما وجدناه من ترحيب ودعم وتعاون من كل الجهات المعنية، بما في ذلك إدارة المول والملك السابقين للوحدات».

وأضاف هشام عبدالله أبو شامة، صاحب شركة Trust لأكسسوارات المحمول وعضو اللجنة «إن المبادرة تحظى بدعم كبار التجار والمستوردين في جميع أنحاء الجمهورية، ونستعد للافتتاح الرسمي في شهر يناير بمشاركة 63 تاجرًا، يشغلون 60 محلًا في المول، بالإضافة إلى 60 محل آخر جاري التجهيز لافتتاحها خلال الشهور الثلاثة القادمة». ووفقاً لتقديرات لجنة المفوضين باسم الرابطة، بلغ إجمالي الاستثمارات التي أنفقتها التجار المشاركون في المول نحو 100 مليون جنيه مصري، تم ضخها في إيجارات

أطلقت رابطة مستوردي اكسسوارات المحمول «تحت الإنشاء» أول مول تجاري متخصص في مبيعات اكسسوارات وأجهزة المحمول بالجملة في مصر بأركيديا مول، بمبادرة من تحالف يضم 63 من كبار التجار والمستوردين في المجال.

تضم الرابطة أكبر تجار الجملة والمستوردين المتخصصين في اكسسوارات المحمول ومشتملاته، وتمثلهم اللجنة المفوضة باسم الرابطة بعضوية كل من عصام بدرالدين، رئيس شعبة الاتصالات والمحمول في الغرفة التجارية بالجيزة، وعضو مجلس إدارة اللجنة المهنية للعاملين بمجال المحمول ومستلزماته، ورئيس مجلس إدارة شركة «هاي فون» لأكسسوارات المحمول والوكيل الحصري للعلامات التجارية Reno وXO، والموزع المعتمد لـ«ريماكس» و«لدنيو»؛ أحمد وهدان، رئيس مجلس إدارة شركة سل تل Cell Tel للاستيراد المالكة للعلامات التجارية Cactus وCell Tel والوكيل الوحيد بمصر للعلامة التجارية GENAI؛ وهشام عبدالله أبو شامة، صاحب شركة Trust لأكسسوارات المحمول والوكيل الحصري للعلامات التجارية RECCI وJOYROOM.

تأتي هذه الخطوة تنويجاً لمجموعة من الجهود للمساهمة في تحقيق خطة الدولة لخلق بيئة عمل منظمة وقانونية تضم جميع التجار والجهات المعنية بالقطاع، ومن المخطط افتتاح 60 محلًا يمثلون المرحلة الأولى من المبادرة، بالإضافة إلى 60 محلًا خلال الشهور الثلاثة المقبلة.

حضر الدكتور علي فهمي، رئيس مجلس إدارة شركة دلتا المالكة لراديو شاك، الإعلان عن إطلاق المول، وعدد من رموز التجارة والصناعة التكنولوجية في مصر، إلى جانب ممثلين عن كبرى الشركات والمستوردين العاملين بالقطاع، وبمشاركة أسامة حبيب، نائب رئيس مجلس إدارة شركة «تسويق لإدارة المراكز التجارية - TSM» القائمة على إدارة أركيديا مول.

أسلوب جديد وجريء

«سامسونج» تطلق هواتف جديدة من سلسلة Galaxy S.. والجيل التالي من السماعات اللاسلكية



أطلقت شركة سامسونج للإلكترونيات، أحدث هواتف سلسلتها الرائدة Galaxy S، وهما Galaxy S21 و Galaxy S21 Ultra و Galaxy S21+، تُعد الهواتف الجديدة نقلة جديدة في سوق الهواتف الذكية، حيث تتجاوز إمكانيات الهاتف الجديد أي هاتف ذكي من خلال نظام كاميرا احترافي وشاشة أكثر سطوعًا وذكاءً، بالإضافة إلى معالج الأكثر تقدمًا على الإطلاق في جهاز Galaxy S21. كما أطلقت سامسونج الجيل التالي من السماعات اللاسلكية Galaxy: Buds Pro، والتي تتميز بجودة صوت فائقة أثناء التواصل، وخاصية ANC الذكية بجانب اتصال محسّن للأجهزة، في تصميم عصري أنيق، لتصبح Galaxy Buds Pro السماعات اللاسلكية الأكثر تميزًا من سامسونج حتى الآن.

من جانبه، صرح تي إم روه، رئيس ومدير قسم الأبحاث والتطوير في قسم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات المتنقلة في شركة سامسونج للإلكترونيات، أن سامسونج تدرك أهمية الهواتف الذكية اليوم وكيف أصبحت الهواتف المحمولة تصدر قائمة الأولويات لدى المستخدمين بمختلف أنماط حياتهم، خاصة مع اتجاه الكثير منا للعمل عن بُعد وقضاء المزيد من الوقت في المنزل. لذا تقدم «سامسونج» الخيار المثالي من خلال سلسلة Galaxy S21 الذي يُعد مثالًا آخر لقيادة سامسونج للابتكار الهادف من أجل منح المستهلك تجربة شخصية تُثري حياته وتمكّنه من

التعبير عن نفسه. سواء محترف أو غير محترف، من الحصول على أفضل لقطات تصوير، أيًا كان الحدث. حيث تتيح تقنية 8K Snap المحسّنة من التقاط صور واضحة من لقطات الفيديو بدقة 8K ليتمكن المستخدم من التقاط جميع الأحداث وقت حدوثها والحصول على لقطات ثابتة مميزة عند تسجيل فيديو مع درجة ثبات عالية بتقنية Super Steady بمعدل مُحسن 60 إطارًا في الثانية.

ويتيح وضع Director's View الجديد من المعاينة والتبديل بين العدسات لاختيار أفضل اللقطات، كما يمكن التصوير بالكاميرا الخلفية والأمامية في نفس الوقت والحصول على نفس الرؤية وطريقة العرض، بالإضافة إلى خيارات إضاءة للاستوديو الافتراضي وإضافة تأثيرات على الخلفية باستخدام الذكاء الاصطناعي، ليظهر العنصر محل التصوير بشكل أفضل.

أما عن خاصية Zoom Lock التي تقلل اللقطات المهتزة، فقد جعلت التقاط الصور أكثر وضوحًا عند التقريب لـ 30x في هاتفي Galaxy S21 و Galaxy S21+، وذلك بفضل تقنية الذكاء الاصطناعي التي تساعد في الحفاظ على تفاصيل الصورة، بالإضافة لتحسين قوة معالجة الصورة مما يعني صورًا ساطعة، حتى في الظلام.

ولأول مرة على هاتف Galaxy S21، يمكن التصوير بدقة 4K بمعدل 60 إطارًا في الثانية لجميع العدسات الخلفية والأمامية مع هاتف Galaxy S21 Ultra، بحيث يمكن للمستخدم الانتقال من

إطار صورة إلى الأخر بنفس الجودة. بالإضافة إلى خيار ملف بصيغة RAW 12-bit، الذي يساعد على حفظ جميع التفاصيل عند تحرير الصور.

يتميز هاتف Galaxy S21 Ultra بكاميرا خلفية رباعية «عدسة واسعة الزاوية، عدسة فائقة الاتساع، عدسة مزدوجة للتصوير عن بُعد» وذلك بمستشعر احترافي مُحَدَّث بدقة 108 ميجابكسل يمكنه التقاط صورًا بتقنية التصوير بالمدى الديناميكي العالي «HDR 12 bit» بدقة ألوان مرتفعة أغنى 64 مرة ونطاق ديناميكي أوسع بثلاث مرات.

كما يُعد مستشعر Bright Night المحسّن من Galaxy S21 Ultra الطفرة الأكبر من نوعها لسامسونج في التصوير الفوتوغرافي بإضاءة منخفضة. فبفضل خاصية الوضع الليلي المحسّن وتقليل الضوضاء وتقنية Nona-binning بدقة 12 ميجابكسل، يمكن للمستخدمين التقاط لقطات صعبة - بغرفة ذات إضاءة خافتة أو منظر طبيعي ليلاً - وذلك بسرعة وبجودة ممتازة.

تحرص سامسونج على مساعدة مستخدميها للبقاء على اتصال والحفاظ على سرية وأمن البيانات الخاصة بهم وتدعم أجهزة Galaxy S21 أداء من الجيل الجديد وذلك باستخدام أحدث رقائق والأكثر تقدمًا حتى الآن في سلسلة هواتف Galaxy لزيادة السرعة والكفاءة وقدرات الحوسبة المتقدمة التي تدعم خدمات الجيل الخامس والذكاء الاصطناعي على الهاتف. لذا فقد تم تأمين Galaxy S21 بواسطة Samsung Knox Vault وهي منصة أمان خاصة بشركة سامسونج بتقنية النظام على شريحة (SoC)، والتي تتيح للهاتف طبقة جديدة من الحماية بفضل إضافة ذاكرة مؤمنة ومقاومة للعبث إلى معالج الهاتف الآمن.

كما يمكن من خلال خاصية Private Share التحكم أيضاً فيمن يمكنه الوصول إلى المحتوى الذي يقوم المستخدم بإرساله، وفترة إتاحتها حتى يتمكن المستخدم من مشاركة المحتوى دون قلق. ولأول مرة على جهاز من سلسلة S، تقدم سامسونج تجربة الـ «S pen» الشهيرة في هاتف

Galaxy S21 Ultra لترتقي بالإنتاجية والإبداع إلى أعلى مستوى وذلك بتقنية Wacom. كما يمكن استخدام جهاز Galaxy S21 للفتح التلقائي لأبواب السيارات المتوافقة، دون الحاجة لاستخدام المفتاح بفضل تكنولوجيا النطاق العريض للغاية (UWB) المتوفرة في هاتفي Galaxy S21 Ultra و S21+، والتي تمكن المستخدم من التواصل من خلال الرسائل للبحث عن شيء مفقود باستخدام «مكتشف الواقع المعزز» AR Finder.

تم تصميم أجهزة Galaxy S21 بشكل يتناسب للاستخدام مع أجهزة Galaxy الأخرى، كما يمكن من خلال خاصية SmartThings Find تحديد موقع أجهزة Galaxy المتوافقة بسرعة وسهولة حتى وإن كانت غير متصلة بالإنترنت وذلك باستخدام جهاز Galaxy SmartTag لدعم المستخدم في تحديد موقع الأجهزة بخاصية البلوتوث.

تضمن سماعات Galaxy Buds Pro، تجربة صوت استثنائي لكل لحظة، حيث تحتوي على مكبر صوت 11 ملم لتجربة صوت أعمق ومكبر صوت 6.5 ملم للحصول على ثلاثة أضعاف تركيز الصوت. مما يجعل من هذا الإصدار أفضل تجربة صوتية من سامسونج حتى الآن - بصوت ديناميكي ومتوازن. كما تفصل Galaxy Buds Pro صوتك عن الأصوات غير المرغوب فيها بثلاثة ميكروفونات ووحدة التقاط الصوت (VPU)، لتضمن سماعتك بوضوح إلى أقصى حد ممكن.

علوة على ذلك، تعمل خاصية ANC والوضع

المحيطي معًا بشكل تلقائي، حيث يتكيفان مع محيطك لتحسين تجربتك الصوتية. ويمكنها التعرف على صوتك عندما تتحدث لتقوم بالتبديل تلقائيًا بين إلغاء الأصوات القريبة وتضخيمها.

وعند استخدام سماعات Galaxy Buds Pro مع هاتف Galaxy S21، يمكن ضبط الإعدادات في وضع الفيديو الاحترافي على حامل ثلاثي واستخدام السماعات بديلًا عن الميكروفون بشكل يمكن المستخدم من تسجيل الكلام والحركة والصوت في الخلفية بجودة عالية.

تتواجد سلسلة Galaxy S21 بألوان مختلفة بدءًا من 29 يناير الجاري، ويتاح جهاز Galaxy S21 بأربعة ألوان وهم بنفسجي شاحب، وزهري شاحب، أبيض شاحب ورمادي شاحب. ومن المنتظر إتاحة مزيد من الألوان حصريًا على الموقع الرسمي لسامسونج مثل الفضي الشاحب والأحمر الشاحب. أما عن هاتف Galaxy S21 Ultra، فيأتي بلونين جريئين Haze Finish، الفضي الشاحب واللون الأسود الشاحب، وستتوفر مزيد من الألوان على الموقع الرسمي كالبنّي الشاحب والكحلي الشاحب والتيتانيوم الشاحب.



الاتجاه إلى أفريقيا

اتحاد المستثمرين يوقع بروتوكول تعاون مع منصة «Egy Africa»



وقع الاتحاد المصري لجمعيات المستثمرين بروتوكول تعاون مع شركة مصر أفريقيا للبحوث المالكة لمنصة «Egy Africa» المتخصصة في إنتاج المحتوى الاقتصادي والخدمي عن الأسواق الأفريقية المختلفة.

يتضمن البروتوكول قيام شركة «مصر أفريقيا» من خلال منصتها الرائدة «Egy Africa» بتقديم الخدمات البحثية اللازمة للاتحاد المصري لجمعيات المستثمرين لمساعدة أعضاء الاتحاد الذين يمثلون أكثر من 6 آلاف شركة يتمتعون بعضوية الاتحاد وجمعياته التابعة على مستوى الجمهورية في الوصول للسوق الأفريقي وتعزيز معدلات الاستثمار والتجارة البينية مع أسواق القارة السمراء.

كما يشمل البروتوكول أن تقدم منصة «Egy Africa» الحلول التمويلية المناسبة للشركات الأعضاء في الاتحاد لتمويل مشروعاتهم وصفقاتهم التجارية مع السوق الأفريقي، وترشيح مزودي الخدمات المالية المناسبين من البنوك العاملة في مصر وأفريقيا، كما تقوم المنصة بدور الوسيط بين الشركات الأفريقية الراغبة بالعمل في السوق المحلية والشركات المصرية المناظرة لها.

كما يتضمن البروتوكول تنظيم حملات مشتركة بين الاتحاد ومنصة «Egy Africa» لإعادة رسم الصورة الذهنية عن مصر في قارة أفريقيا ومقاومة التسويق السلبي الذي يروج عن مصر بعض قوى الإرهاب الخارجية.

وقع البروتوكول عن الاتحاد المصري لجمعيات

المستثمرين الدكتور محرم هلال، رئيس مجلس إدارة الاتحاد، بينما وقع عن شركة مصر أفريقيا المهندس طارق السويفي، الرئيس التنفيذي للشركة، وتمت مراسم التوقيع بإذاع المقر الرئيسي لمجموعة النجاجون الشرقيون بمدينة العاشر من رمضان.

يذكر أن المنصة ستصدر نشرة يومية يومية خلال شهر فبراير المقبل تتضمن الفرص التصديرية المتاحة أمام الشركات المصرية في السوق الأفريقي، والفرص الاستثمارية المربحة التي يمكن أن تكون مدخلاً مناسباً للشركات المصرية في أفريقيا، وكيفية استغلالها، والفرص التمويلية الأبرز التي توفرها البنوك للشركات المختلفة، وستصل النشرة لجميع أعضاء الاتحاد المصري لجمعيات المستثمرين وجمعياته التابعة على مستوى المحافظات.

وقال المهندس أسامة حفيلة، النائب الأول لرئيس الاتحاد، رئيس المنصة الإلكترونية؛ إن التجارة الإلكترونية تمكنت من إحداث نقلة نوعية هائلة في مجال التجارة عموماً، كما تمكنت من تغيير ثقافة الشراء، والسلوكيات الشرائية، حول العالم.

وأضاف: مع التحول الرقمي الضخم الذي تشهده مصر، ومواكبة المستحدثات العالمية، كانت فكرة إنشاء موقع إلكتروني رسمي للاتحاد، ومنصة إلكترونية لترويج وبيع المنتج المصري، لفتح أسواق حقيقية للمنتج المصري داخل مصر وخارجها.

وأكد الدكتور محرم هلال، رئيس الاتحاد المصري

لجمعيات المستثمرين، أن الصناعة قاطرة التنمية، وأن التصدير في قمة الهرم الاقتصادي وخير شاهد علي نجاح خطوات الإصلاح الاقتصادي، وما يستتبع ذلك من توفير النقد الأجنبي وتقليل العجز في الميزان التجاري، فالتوجه نحو أفريقيا يعد هدف استراتيجي للقيادة السياسية المصرية خلال المرحلة الراهنة، ويعاونه فيه جميع أجهزة الدولة، بدعم واسع من مجتمع المستثمرين ورجال الأعمال.

وقال إن جميع الشركات المصرية لا بد أن ترفع شعاراً جديداً في تعاملها مع السوق الأفريقي وهو شعار «الشراكة الدائمة» بدلاً من استغلال الفرص المؤقتة، وشدد أن الأسواق الأفريقية تمثل فرصاً مربحة لجميع الشركات المصرية في مختلف المجالات، موضحاً أنه يقوم بتنفيذ مشروع كبير بدار السلام في دولة تنزانيا بالشراكة مع مستثمرين مصريين في مجال الغاز الطبيعي ووجد ترحيباً كبيراً بالمشروع من الحكومة التنزانية وتقديم كل سبل الدعم اللازمة.

فيما قالت ياسمين خميس، الرئيس الشرفي لاتحاد المستثمرين؛ إن إتمام مراسم توقيع البروتوكول بإذاع المقر الرئيسي لمجموعة النجاجون الشرقيون يعتبر امتداداً لمساهمات الراحل محمد فريد خميس رائد الصناعة الوطنية في دعم أواصر التعاون بين مصر والسوق الأفريقي، فاليوم نتفق فيه على المزيد من الشراكة والتنمية والمشروعات والإنتاج، وهي أمور نحتاج إليها جميعاً، وتحتاج إليها مصرنا الغالية.

تأمين إيدئك
تأمين إيدئك

www.misrlife.com

19446

Follow us: @misrlifeinsurance

@misr_life_ins



90

NINETY
AVENUE
— NEW CAIRO —

Delivering Now



TABARAK
DEVELOPMENTS

☎ 19981