

استثمار زراعي

صفحة متخصصة تصدر مع جريدة

عالم المال

تدعم قرارك

تحررها
من أبو المجد

www.alamalmal.net

الحادية والعشرون
الإصدار الثاني، العدد: 889
الأحد 3 مايو 2026 م



35% زيادة في تكاليف الإنتاج..

أسعار اللحوم نار قبل عيد الأضحي

زيادات الأعلاف وقلّة المعروض تشعلان الأسواق والتجار يتوقعون موجة غلاء جديدة
الحكومة تضخ 114 ألف رأس ماشية و87 ألف طن لحوم مجمدة بالأسواق



سجلت أسعار اللحوم الحية والأضحي في الأسواق المصرية مستويات قياسية جديدة خلال الفترة الحالية، بالتزامن مع اقتراب موسم عيد الأضحي المبارك، وسط ارتفاع تكاليف التربية والأعلاف والنقل، إلى جانب تراجع المعروض من الماشية مقارنة بحجم الطلب المتوقع خلال الأسابيع المقبلة. وشهدت أسواق المواشي في عدد من المحافظات حركة نشطة نسبياً من التجار والمربين والمواطنين، مع بدء الاستعدادات المبكرة لشراء الأضاحي، إلا أن عمليات الشراء الفعلية لا تزال تتم بحذر، في ظل ترهب كثير من المواطنين لأي تراجع محتمل في الأسعار قبل حلول العيد. وقال رئيس شركة "ماس فود" لتجارة اللحوم إبراهيم النادى، إن أسعار اللحوم الحية ارتفعت بشكل ملحوظ منذ بداية العام الجاري، مدفوعة بزيادة الطلب على الماشية الحية بالتزامن مع استعدادات الأسواق لموسم عيد الأضحي.

وأوضح أن الأسعار سجلت ارتفاعاً بنحو 15% قبل شهر رمضان الماضي، ثم هدأت نسبياً خلال الشهر الكريم، قبل أن تعود للارتفاع مجدداً خلال الأسابيع الأخيرة نتيجة زيادة تكاليف التربية واستمرار ارتفاع الطلب. وأشار إلى أن أسعار الأضاحي شهدت قفزات كبيرة خلال الفترة الأخيرة، متأثرة بارتفاع أسعار خامات الذرة الصفراء وقول الصويا عالمياً، في ظل تداعيات التوترات الجيوسياسية والحرب الأميركية الإسرائيلية ضد إيران.

وأضاف أن سعر طن الذرة الصفراء ارتفع إلى نحو 15 ألف جنيه مقارنة بـ 12 ألف جنيه قبل الأزمة، فيما قفز سعر كسب فول الصويا إلى نحو 22 ألف جنيه مقابل 23 ألف جنيه سابقاً، وهو ما انعكس مباشرة على تكلفة الإنتاج وأسعار البيع النهائية. وأكد أن متوسط سعر طن أعلاف الماشية وصل حالياً إلى نحو 19 ألف جنيه، وهو ما يمثل عبئاً كبيراً على المربين، ويضع السوق في زيادات متواصلة في الأسعار.

ارتفعت أسعار العجول والبتلو وسجل سعر الكيلو القائم للعجول البقري ما بين 19 و 20 ألف جنيه، مقارنة بأسعار تراوحت العام الماضي بين 18 و 19 ألف جنيه للكيلو، فيما تراوح سعر الكيلو القائم للعجول الجاموسية بين 16 و 17 ألف جنيه. وبلغت أسعار العجول الحية ما بين 10 ألف جنيه و 12 ألف جنيه، بحسب الوزن والسلالة والحالة الصحية، بينما تراوحت أسعار البتلو بين 18 و 25 ألف جنيه وفقاً للمواصفات والأوزان المختلفة. أما أسعار العجول الإناث فتبدأ من 50 ألف

إبراهيم النادى:

زيادة الطلب على الماشية الحية رفعت سعرها بـ 15% مقارنة بالأسواق

جنيه وقد تصل إلى 80 ألف جنيه، في حين تراوحت أسعار العجول الجاموسية بين 40 و 70 ألف جنيه حسب الحجم والحالة والأغنام والماعز تسجل زيادات جديدة

وفيما يخص الأغنام، أكد عدد من التجار أن الإقبال لا يزال محدوداً نسبياً بسبب ارتفاع الأسعار، رغم اتجاه بعض المواطنين إليها باعتبارها أقل تكلفة مقارنة بالعجول. وسجل سعر الكيلو القائم للأغنام ما بين 22 و 23 ألف جنيه، بينما تراوح سعر كيلو الماعز القائم بين 20 و 27 ألف جنيه، بزيادة واضحة مقارنة بالموسم الماضي.

وبلغت أسعار الخراف ما بين 10 و 15 ألف جنيه، وقد تصل إلى 20 ألف جنيه لبعض السلالات والأوزان المميزة، فيما تراوحت أسعار الماعز بين 7 و 12 ألف جنيه. وبيد الخروف البرقي من أكثر الأنواع طلباً داخل الأسواق حالياً، نظراً لجودة لحمه وانخفاض نسبة الدهون به، ما يجعله خياراً مفضلاً لدى عدد كبير من الأسر، رغم ارتفاع سعره نسبياً مقارنة ببعض الأنواع الأخرى.

توقعات بموجة غلاء جديدة وتوقع عدد من التجار استمرار ارتفاع أسعار الأضاحي خلال الفترة المقبلة مع

مدعومة بفائض الإنتاج 30%..

انفراجة تصديرية تعيد قطاع الدواجن إلى الأسواق الخليجية والأفريقية

مصر للطيران تخفض تكاليف الشحن 20% لمدة عام

الإنتاج الحالية، حيث توجد تراخيص تسمح بإنتاج يصل إلى ضعف الكميات الفعلية المنتجة، ما يعكس وجود فرص توسع كبيرة في القطاع. ولفت إلى أن فتح أسواق التصدير يمثل خطوة إيجابية لدعم الصناعة، ويمثل فرصة لامتصاص الفائض وزيادة معدلات الإنتاج، موضحاً أن حجم التصدير الحالي لا يتجاوز 1% من إجمالي الإنتاج، مع تطلع لزيادته إلى ما بين 5 و 10% خلال الفترة المقبلة. وأضاف أن مصر قامت خلال الأسابيع الماضية بتصدير بيض التفريخ والتكايت، إلى جانب تصدير بيض المائدة إلى عدد من الدول الإفريقية، لافتاً إلى أن أسواقاً مثل: الكويت والإمارات تعد ضمن الأسواق المستهدفة للتوسع خلال المرحلة المقبلة. وأوضح أن أسعار التصدير أعلى من السوق المحلي، حيث تصل أسعار الدواجن المصدرة إلى نحو 10 و 16 ألف جنيه للكيلو، بينما يتم تصدير كروتونة البيض بأسعار قريبة من نفس المستويات.

واهتم بالتأكيد على توقعات زيادة كبيرة في إنتاج الدواجن والبيض خلال عامي 2026 و 2027، مع توسع فرص التصدير وتحسن أداء القطاع. وافقت وزارة الطيران المصرية على طلب الاتحاد العام لمنتجي الدواجن بتخفيض تكاليف الشحن الجوي لصادرات الدواجن المجمدة ومنتجاتها وبيض المائدة، بنسبة 20% لمدة عام كامل. ويأتي القرار رغم الارتفاع العالمي في تكاليف وقود الطائرات، والذي أدى إلى زيادة أسعار التذاكر واضطرابات في حركة الطيران وإلغاء آلاف الرحلات، إلا أن مصر تتجه لتعزيز نشاط الشحن التجاري، مستفيدة من تنامي الطلب الخارجي على المنتجات الغذائية المصرية.

ثروت الزيني:

فتح الباب للتصدير خطوة مهمة دعم الصناعة



فشلت في هز الثقة بالصناعة..

قطاع الدواجن يتحدى شائعات الهرمونات والأدوية المغشوشة

في هذا السياق، أكد المهندس شبل هيكل، نائب رئيس شعبة الأعلاف والمركبات باتحاد منتجي الدواجن، أن ما يتم تداوله بشأن احتواء الدواجن المصرية على هرمونات أو انتشار أدوية بيطرية مغشوشة بشكل واسع، لا يستند إلى أي حقائق علمية أو رقابية. وأوضح هيكل، أن الدواجن المنتجة في مصر تعتمد على سلالات عالية محسنة وراثياً، تم تطويرها لزيادة معدلات النمو وتحسين كفاءة التحويل الغذائي وتقليل مدة التربية، وهي نفس السلالات المستخدمة في مختلف دول العالم، مشدداً على أن هذا الأمر لا علاقة له باستخدام الهرمونات.

وأضاف أن فكرة استخدام الهرمونات في صناعة الدواجن غير عملية من الأساس، موضحاً أن الهرمون يحتاج إلى حقن يومي لكل طائر، وهو ما يصعب تطبيقه داخل المزارع التجارية ذات الكثافات الإنتاجية المرتفعة، فضلاً عن أن الجهاز الهضمي للدواجن لا يستفيد من الهرمونات حال إضافتها إلى الأعلاف أو مياه الشرب. وأشار إلى أن جميع خامات الأعلاف المستخدمة في السوق المحلي تخضع لمواصفات قياسية ومعايير دولية، ويتم اعتمادها بعد إجراء أبحاث وتجارب موسعة محلياً ودولياً، بما يضمن سلامة المنتج النهائي وجودته.

وبشأن ما يثار حول تداول أدوية بيطرية مغشوشة، أوضح هيكل أن ظاهرة الفئس التجاري موجودة في مختلف دول العالم وليست مقتصرة على مصر فقط، وترتبط بضعف الرقابة أو غياب الضمير المهني لدى بعض التجار. وشدد على ضرورة تعامل المربين مع الشركات والمصادر المرخصة والمعتمدة بيطرياً، مع شراء المستحضرات المسجلة رسمياً فقط، لضمان جودة الأدوية المستخدمة والحفاظ على سلامة الإنتاج.

وفيما يتعلق بأسعار الدواجن، أرجع نائب رئيس شعبة الأعلاف تراجع الأسعار خلال الفترة الحالية إلى عدة عوامل، أبرزها ضعف القوة الشرائية نتيجة الضغوط الاقتصادية العالمية والمحلية، إلى جانب تأثر الأسواق بالتوترات الجيوسياسية الأخيرة التي دفعت بعض المستهلكين إلى تقليل معدلات الاستهلاك أو الاتجاه إلى التخزين المسبق للسلع الأساسية.

وأضاف أن السوق المحلية تشهد حالياً فائضاً في الإنتاج يقدر بنحو 20% مقارنة بحجم الطلب الفعلي، وهو ما تسبب في زيادة المعروض مقابل تراجع الاستهلاك، وبالتالي انخفاض الأسعار لدى المنتجين رغم استمرار ارتفاع تكاليف الإنتاج. وتوقع أن تشهد الأسواق حالة من التوازن التدريجي خلال الفترة المقبلة، مع تحسن القوة الشرائية وعودة النشاط الاستهلاكي، خاصة مع بداية فصل الصيف وخلال شهر يوليو المقبل.

من جانبه، نفى الدكتور محمد الشافعي، مدير معهد بحوث الإنتاج الحيواني، صحة ما يتردد بشأن حقن الدواجن بالهرمونات داخل المزارع المصرية، مؤكداً أن صناعة الدواجن في مصر تخضع لرقابة صارمة في جميع مراحل الإنتاج.

وأوضح الشافعي أن إنشاء مزارع الدواجن يتم وفق ضوابط وإجراءات رقابية دقيقة، مع متابعة مستمرة من الجهات المختصة للتأكد من الالتزام بالاشتراطات الصحية والبيطرية.

وأشار إلى وجود رقابة دورية على مصانع الأعلاف من خلال حملات تفتيش مستمرة وفاجحة للتأكد من جودة الخامات المنتجة المستخدمة في تغذية الطيور. وأكد أن عمليات الذبح داخل الجزار تخضع كذلك لإشراف ورقابة صحية مشددة لضمان سلامة اللحوم المطروحة للمستهلكين، موضحاً أن العلامات الصحية الظاهرة على الطيور تساعد الأجهزة الرقابية في متابعة الحالة الصحية للثروة الداجنة بشكل دقيق.

واختتم حديثه بالتأكيد على أن البروتين الحيواني يعد من أفضل مصادر البروتين من الناحية الصحية، مع أهمية التنوع الغذائي بين البروتين الحيواني والنباتي لتحقيق توازن غذائي صحي للمستهلكين.

بدوره أوضح الدكتور طارق سليمان، رئيس قطاع الثروة الحيوانية والداجنة بوزارة الزراعة، أن تداول الدواجن في السوق المحلي لا يتم إلا بعد الحصول على تصريح رسمي يثبت صلاحيتها للمعرض والبيع، وذلك عقب إجراء جميع الفحوصات البيطرية اللازمة للتأكد من خلوها من أي مسببات مرضية.

وحول ما أثير بشأن استخدام الهرمونات في تربية الدواجن، شدد رئيس القطاع على أن هذا الأمر غير مطروح من الناحية الاقتصادية، نظراً لارتفاع تكلفته بشكل كبير مقارنة بالعاقد، مؤكداً في الوقت ذاته أنه لا يُسمح باستخدام أي إضافات في التغذية أو الأعلاف إلا إذا كانت مسجلة رسمياً ومعتمدة من وزارة الزراعة، ويتم إنتاجها داخل مصانع مرخصة تخضع للرقابة.

كما أكد أن هناك منظومة رقابية مشددة تشمل حملات تفتيش فاجحة بالتعاون بين عدة جهات رقابية، من بينها مباحث الترميم وشرطة المسطحات وجهاز حماية المستهلك، لافتاً إلى أن المخالفات التي يتم رصدها في بعض الأحيان تتلحق بنسب البروتين أو استخدام مواد غير معروفة المصدر، دون وجود أي دلائل على استخدام هرمونات في الإنتاج.

أثارت شائعات متداولة عبر مواقع التواصل الاجتماعي، خلال الفترة الأخيرة، عن وجود دواجن محقونة بالهرمونات، حالة من الجدل بين المواطنين، لا سيما مع الحديث أيضاً عن استخدام أدوية بيطرية مغشوشة هذه الشائعات دفعت مسؤولين وخبراء في قطاع الإنتاج الداجني إلى توضيح حقيقة الأمر والتأكيد على خضوع الصناعة لرقابة مستمرة.



شبل هيكل:

استخدامها غير عملي والأعلاف تخضع لمعايير دولية



طارق سليمان:

التداول بالأسواق يخضع لفحوصات رقابية صارمة



محمد الشافعي:

حملات تفتيش دائمة للتأكد من سلامة المزارع

القطاع المصرفي.. قوة صامدة في مواجهة الأزمات وتمويل النمو المستدام

▷ ودائع العملاء تصل إلى 2.3 تريليون جنيه والقروض تففز لـ 10.4 تريليون خلال 2025

▷ رؤوس أموال البنوك ترتفع لـ 716.7 مليار جنيه والأصول تبلغ 24.1 تريليون جنيه

٢،٤٤٩ تريليون جنيه بنهاية ديسمبر السابق عليه.

وتراجعت استثمارات بنوك القطاع العام إلى ٣٧١،٩٩٩ مليار جنيه بنهاية يناير مقابل ٣٨٢،٤٢٠ مليار جنيه بنهاية سبتمبر السابق عليه، وسجلت استثمارات بنوك القطاع الخاص بأذون الخزانة نحو ١،٠٥٦ تريليون جنيه بنهاية يناير، مقابل ١،٠٥٤ تريليون جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠٢٥.

وبلغت استثمارات فروع البنوك الأجنبية ٥٧،٥٤٦ مليار جنيه بنهاية يناير الماضي، مقابل ٦٦،٥٥٢ مليار جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠٢٥، وسجلت استثمارات البنوك المتخصصة ١٢٨،٨٩٧ مليار جنيه بنهاية يناير ٢٠٢٦، مقابل ١٣٨،٠٧٠ مليار جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠٢٥.

وارتفعت رؤوس أموال البنوك إلى ٧١٦،٧ مليار جنيه بنهاية العام الماضي، مقابل ٥٧٥،٢ مليار جنيه في ٢٠٢٤، بينما سجلت أصول البنوك ٢٤،١٢٢ تريليون جنيه بنهاية ٢٠٢٥، مقابل ٢٠،٨ تريليون جنيه في عام ٢٠٢٤. وتعززت الصلابة المالية التي يتمتع بها القطاع المصرفي قدرة البنوك على مساندة الاقتصاد القومي، وذلك بدعم من الدور الرقابي الذي يقوم به البنك المركزي المصري ومتابعته للحظية لأداء كافة البنوك والتأكد من تطبيقها لأفضل معايير السلامة المالية المتعارف عليها عالمياً.

زياد الحامدي



حسن عبدالله

بقائمة ٨،٣٧٥ تريليون جنيه في ديسمبر ٢٠٢٤.

وكشفت بيانات البنك المركزي، عن ارتفاع الأرصدة لدى البنوك في الخارج إلى ١،٩٠٦ تريليون جنيه بنهاية العام الماضي، مقابل ٩٩٢،٧ مليار جنيه في العام السابق عليه.

بينما سجلت الأرصدة لدى البنوك في مصر ٢،٧١٣ تريليون جنيه بنهاية ٢٠٢٥، مقابل ٣،٧٥٧ تريليون جنيه في ٢٠٢٤.

وارتفعت رؤوس أموال البنوك إلى ٧١٦،٧ مليار جنيه بنهاية العام الماضي، مقابل ٥٧٥،٢ مليار جنيه في ٢٠٢٤.

وعلى صعيد استثمارات العملاء الأجانب بأذون الدين، ارتفعت أرصدة استثمارات العملاء الأجانب بأذون الخزانة لتسجل ما يعادل ٢،٥٢٥ تريليون جنيه بنهاية يناير ٢٠٢٦، مقابل

١٥،٨٩٦ تريليون جنيه بنهاية عام ٢٠٢٥، مقابل ١٣،٥٩٩ تريليون جنيه بنهاية عام ٢٠٢٤. وارتفعت بقيمة ٢،٢٩٦ تريليون جنيه.

وانقسمت الودائع إلى ودايع حكومية بقيمة ٣،١٢٥ تريليون جنيه، وودائع غير الحكومية لتسجل ١٢،٧٧٠ تريليون جنيه بنهاية يناير ٢٠٢٦.

وانقسمت الودائع الحكومية إلى ٢،٦٤١ تريليون جنيه بالعملة المحلية و ٤٨٣،٧٠١ مليار جنيه بنهاية يناير السابق، بينما انقسمت الودائع غير الحكومية إلى ٩،٦٨٥ تريليون جنيه بالعملة المحلية، و ٣،٠٨٤ تريليون جنيه بالعملة الأجنبية.


أما على صعيد القروض، فقد ارتفعت أرصدة الإقراض والخصم للعملاء بالبنوك إلى ١٠،٣٧٧ تريليون جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠٢٥، مقابل أرصدة

١٥،٨٩٦ تريليون جنيه بنهاية عام ٢٠٢٥، مقابل ١٣،٥٩٩ تريليون جنيه بنهاية عام ٢٠٢٤.

وتراجعت استثمارات بنوك القطاع العام إلى ٣٧١،٩٩٩ مليار جنيه بنهاية يناير مقابل ٣٨٢،٤٢٠ مليار جنيه بنهاية سبتمبر السابق عليه، وسجلت استثمارات بنوك القطاع الخاص بأذون الخزانة نحو ١،٠٥٦ تريليون جنيه بنهاية يناير، مقابل ١،٠٥٤ تريليون جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠٢٥.

وبلغت استثمارات فروع البنوك الأجنبية ٥٧،٥٤٦ مليار جنيه بنهاية يناير الماضي، مقابل ٦٦،٥٥٢ مليار جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠٢٥، وسجلت استثمارات البنوك المتخصصة ١٢٨،٨٩٧ مليار جنيه بنهاية يناير ٢٠٢٦، مقابل ١٣٨،٠٧٠ مليار جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠٢٥.






MIC
MOHANDES INSURANCE
المهندس للتأمين



Since 1980

Endless Security



Call Us 19318

3 Mesha Sq-Dokki - Giza
www.mohins.com

Housing & Development Bank
بنك التعمير والإسكان

للّي عارف واللي مش عارف
بنك التعمير والإسكان

خدمات
بنكية
ملاش آخر



رقم التسجيل المصرفي: ٩٥٨ - ٨٩٩ - ٣٠٤

19995

الدكتور حاتم البنا العضو المنتدب لشركة زالدي للاستثمارات لـ «عالم المال»:

زالدي للاستثمارات تعتزم إطلاق صندوق متوافق مع الشريعة واثنين آخرين للذهب والفضة

تنويع المحافظ بين النقد والذهب يعزز استقرار الاستثمارات في ظل التقلبات 3.5 مليار جنيه حجم «زالدي ستار» و20 مليوناً في «OZ دولار»



تواصل شركة «زالدي للاستثمارات» خطواتها الواعدة لترسيخ مكانتها كأحد أبرز اللاعبين في إدارة الأصول والخدمات المالية غير المصرفية، عبر استراتيجية طموحة ترتكز على التنوع، والتوسع، والابتكار. وكشف الدكتور حاتم البنا، العضو المنتدب لشركة زالدي للاستثمارات في حوار مع «عالم المال»، عن ملامح تلك الرؤية التي تستهدف بناء كيان استثماري متكامل يجمع بين قوة الأداء، وتعدد المنتجات والانتشار الجغرافي والتحول الرقمي، تمهيداً لمرحلة طموحة في البورصة. وأوضح خلال الحوار أن «زالدي» تضي بخطة متسارعة نحو تعزيز وجودها الجغرافي داخل مصر، بالتوازي مع تبني حلول رقمية حديثة عبر شركات استراتيجية وإطلاق تطبيق إلكتروني متكامل، بما يسهم في توسيع قاعدة عملائها وتيسير الوصول إلى خدماتها الاستثمارية، وإلى الدوار.

حوار - مي رفاعي وإيمان خيرى



ما أبرز إنجازات وخطوات التوسع التي حققتها الشركة؟ وما تطورات نشاط صناديق الاستثمار لديها؟

شهد الربع الأخير من ٢٠٢٥ وبداية ٢٠٢٦ تنفيذ عدد من الخطوات المهمة ضمن خطة الشركة التوسعية، أبرزها الحصول على رخصة نشاط الترويج وتغطية الاكتابات، بما يعزز حضور الشركة في مجال الطرقات. كما أن الشركة بدأت بالفعل العمل على تجهيز أكثر من شركة في قطاعات متعددة، لافتاً إلى انضمام الأستاذ محمد الشريف، أحد أبرز الأسماء المعروفة في المجال، ضمن توجهات الشركة نحو استقطاب أبرز الكفاءات البشرية بالمجال، بما يدعم خطط التوسع في الأنشطة الرئيسية الجديدة. ونجسنا خلال الفترة الماضية في بناء محفظة متنوعة من الصناديق الاستثمارية، بدأت بإطلاق صندوق OZ دولار في ٢٠٢٤، تلاه صندوق OZ اليورو مطلع ٢٠٢٥، ثم إطلاق الصندوق النقدي بالجنيه المصري الذي يحمل اسم الشركة Zaldi Star في يوليو ٢٠٢٥، إذ يمثل الصندوق النقدي والجنيه أحد أكبر الصناديق المؤسسية من قبل شركات إدارة الأصول، من حيث حجم الأموال المدارة، مقارنة بالصناديق التي أطلقتها المؤسسات غير المصرفية، حيث تمكن من الوصول إلى نحو ٤ مليارات جنيه كأموال تحت الإدارة. وفي يناير ٢٠٢٦ تم إطلاق صندوق «زالدي المصري» المتخصص في الأسهم، بعد استكمال التراخيص اللازمة، موضحاً أن الصندوق نجح خلال أقل من أربعة أشهر في الوصول إلى نحو ٢٠٠ مليون جنيه كأصول تحت الإدارة.

برايكم كيف أثرت التغيرات والتقلبات الإقليمية على أداء قطاع الاستثمارات المالية؟

لم تكن ذات تأثير سلبي بالكامل، بل فرضت قدرًا من المرونة في التعامل مع الأسواق، فالبورصة المصرية استفادت في فترات من هذه التغيرات، وهو ما انعكس في تسجيل قيم تاريخية جديدة، ومر السوق بموجات تصحيح تراجع خلالها قبل أن يعاود الصعود بقوة. كما أن الوزن النسبي للشركات المستفيدة كان أكبر من الوزن النسبي للشركات التي تعرضت للضرر، حيث استفادت قطاعات مثل الخدمات المالية، وبعض الصناعات وعلى رأسها الأسمدة والبتروكيماويات إلى جانب القطاع العقاري بدرجات متفاوتة. ومن هنا نؤكد أن المستثمر الذي اتبع نهجًا عقلانيًا في الاستثمار وأحسن اختيار الأدوات المناسبة تمكن من تحقيق استفادة من هذه الأوضاع.

وكيف تقيم تأثير أسواق النقد بتلك التغيرات؟

التطورات انعكست إيجابيًا كذلك على أسواق النقد، خاصة مع تغير اتجاه العائد على أدوات الخزائنة وارتفاعها مرة أخرى، ما انعكس على زيادة العوائد المحققة للمستثمرين في صناديق النقد، فعلى سبيل المثال، الذهب رغم تقلباته السريعة، يظل أحد أهم أوعية التحوط التي لا غنى عنها في أي محفظة استثمارية متوازنة، سواء للأفراد أو المؤسسات، إذ يُنظر إليه كأداة أمان وحفظ للقيمة على المدى الطويل.

نريد أن نتعرف على أبرز تطورات أحجام وعوائد صناديق زالدي الاستثمارية بنهاية أبريل؟

في نهاية شهر أبريل ٢٠٢٦، وصل حجم صندوق زالدي ستار إلى ٣.٥ مليار جنيه محققاً عائداً بنحو ١٨.٥٠٪، كما وصل حجم صندوق المصري إلى ٢١٥ مليون جنيه محققاً عائداً بنحو ٢٩.٧٠٪. كما أنه في نهاية الشهر نفسه، وصل حجم صندوق OZ مكسب (اليورو) إلى نحو ٩.٦ مليون يورو تقريباً محققاً عائداً بنحو ٤.٨٪، فيما وصل حجم صندوق OZ مكسب (الدولار) إلى نحو ٢٠ مليون دولار محققاً عائداً بنحو ١٦.٣٪.

وما الذي يدفعكم للتفكير في إطلاق صندوقين للاستثمار في



الذهب والفضة؟ وما الذي تراهون عليه في السوق؟

الاستثمار في الذهب والفضة عبر الصناديق يمنح المستثمرين ميزات مهمة، حيث يمكن البيع والشراء بشكل يومي دون حاجة العميل للذهاب إلى تجار الذهب أو التعاملات التقليدية المباشرة، إضافة إلى تقليل الأعباء المرتبطة بالتخزين، إذ تتيح تلك الصناديق الدخول بمبالغ صغيرة تبدأ من مئات بسيطة مثل ٥٠٠ أو ١٠٠٠ جنيه، ما يتيح لشريحة واسعة من المستثمرين إمكانية الوصول إلى الاستثمار في الذهب دون الحاجة لشراء الجرامات بشكل مباشر، فتوفر حلاً عملياً لحالات الحاجة المفاجئة للسيولة مقارنة بالاستثمار المباشر في الذهب المادي. في الوقت نفسه فإن آلية تسعير الذهب داخل الصناديق تخضع لنظام منضبط وشفاف، فهناك منصات رسمية معتمدة من الهيئة العامة للرقابة المالية والبورصة يتم من خلالها الإعلان اليومي عن أسعار الذهب بشكل علني.

وما خطتكم لتوسع في صناديق التكنولوجيا والاستدامة؟

نركز حالياً على تطوير صناديق التكنولوجيا والاستدامة، باعتباره متوافقاً مع توجهات الدولة، مع استمرار دراسة الفرص المتاحة في قطاعات أخرى. وهل هناك شركات مرتقبة لدعم خطط التوسع؟

وهل لديكم نية لإنشاء صناديق استثمار عقاري؟

لا نستبعد إطلاق صناديق للاستثمار العقاري خلال الفترة المقبلة، فالتوجه مطروح ضمن خطط التوسع، لكنه يخضع لمراحل دراسة وتجهيز دقيقة قبل التنفيذ، وقد يتم إطلاقها قبل نهاية العام.

نود الاطلاع على التفاصيل الخاصة بالصندوق المتوافق مع الشريعة الإسلامية الذي تعتزمون إطلاقه والفتحة المستهدفة منه؟

السوق المصرية تشهد بالفعل وجود هذا النوع من الصناديق، والتي تنقسم إلى نمطين رئيسيين، الأول صناديق تتبع مؤشرات متوافقة مع الشريعة مثل مؤشر EGX٣٣، والثاني صناديق تعتمد على الإدارة النشطة لاختيار والتداول في الأسهم المتوافقة مع أحكام الشريعة.

وتخطط زالدي حالياً لإطلاق صندوق وفق نموذج الإدارة النشطة من الصناديق، وذلك في ظل تشكيل لجنة رقابة شرعية للصندوق لتولى مراجعة واعتماد قائمة الشركات والأصول الاستثمارية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. كما أن آلية العمل تمر بعدة مراحل من المراجعة والاعتماد، تبدأ باختيار أعضاء اللجنة من قائمة معتمدة لدى الهيئة، ثم عرض الاستثمارات عليها للحصول على موافقتها، قبل أن تخضع السياسة الاستثمارية نفسها لمراجعة إضافية من لجنة رقابة شرعية مركزية داخل الهيئة، بما يضمن أعلى درجات الالتزام بالضوابط الشرعية، إذ إن بعض المستثمرين يفضلون الاستثمار في أدوات متوافقة مع

نقدر بشدة جهود الهيئة العامة للرقابة المالية ونقدر مجهودات فريق العمل بالهيئة العامة للرقابة المالية، فإتيرة الأداء داخل الهيئة تسهم بالسرعة والكفاءة في ذات الوقت، والعمل معها يتسم بالمرونة وسرعة الاستجابة، كما يحرص القائمون عليها على إنهاء الإجراءات في وقت أسرع من المتوقع. وهذا الأداء الإيجابي ساهم في تسهيل العديد من الإجراءات المرتبطة بعمل الشركات والصناديق، ويعد السبب الرئيسي للنمو في القطاع.

وما مدى تقدم خطة طرح جزء من أسهم زالدي في البورصة؟

نعمل وفق رؤية استراتيجية تهدف إلى بناء كيان استثماري متكامل، بحيث تكون جميع خطوات التوسع الحالية موجهة لخدمة العملاء وفي الوقت نفسه نمو الشركة، بما يمهد ل طرح قوي في المستقبل.

فالهدف الأساسي هو الوصول إلى نموذج «بنك استثماري متكامل»، من خلال تطوير كافة الأنشطة والخدمات، بما ينعكس على قيمة الشركة وجاذبيتها عند اتخاذ قرار الطرح.

ففي سبيل استكمال منظومة بنوك الاستثمار، فقد حصلت الشركة على رخصة الترويج وتغطية الاكتتاب، إلى جانب التوسع في الأنشطة القائمة، فضلاً عن السعي المستمر لتعزيز منظومة الصناديق والمحافظ الاستثمارية، بما يحقق تكاملاً في الخدمات المقدمة. ونعمل على إضافة نشاط جديد ضمن منظومة الشركة، إلى جانب التوسع في بعض الشركات والاستثمارات القائمة، فالهدف هو استكمال بناء هيكل مؤسسي متكامل قبل مرحلة الطرح. وسيعتمد تحديد توقيت الطرح على اكتمال هذه المنظومة وبلوغها القيمة المستهدفة، وهو ما سيتم تقييمه في الوقت المناسب.

هل يمكن أن نتعرف على ملامح خطة «زالدي» للتوسع الجغرافي داخل مصر؟

نمضي قدماً في تنفيذ خطة توسعية تستهدف تعزيز الانتشار الجغرافي والوصول إلى العملاء في مختلف أنحاء مصر، فضلاً عن مقر الشركة الرئيسي بالقاهرة، حصلت الشركة على ترخيص فرع للتسويق في الدقي، كما حصلنا على الموافقة على تأسيس فرع جديد في شرم الشيخ، إذ تستهدف الاقتراب من العملاء والوجود في المناطق الواعدة، وجاء اختيارنا لشرم الشيخ نظراً لأهمية المنطقة وما تمثله من فرص قوية، خاصة في قطاع السياحة الذي يمثل أحد القطاعات الحيوية والمستهدفة للشركة. ونتوقع للفرع الجديد أن يحقق أداءً قوياً مدعوماً بالفرص الاستثمارية والسياحية التي تتمتع بها المدينة.

وكيف يسهم التعاقد مع منصة «ثاندر» في دعم استراتيجية الشركة للتوسع وزيادة انتشار صناديقها الاستثمارية؟ وأيضا ما أبرز انعكاسات هذا التعاون على قاعدة العملاء؟

أبرمنا مع منصة «ثاندر» كجهة تلقي اكتتاب وشراء واسترداد، في خطوة تستهدف توسيع قاعدة الوصول إلى العملاء وتعزيز انتشار منتجاتها الاستثمارية، فصندوق «زالدي ستار» اليومي وصندوق «زالدي المصري» متاحان حالياً عبر المنصة.

وهذه الخطوة تمثل محطة مهمة ضمن استراتيجية الشركة للوصول إلى شرائح متنوعة من المستثمرين، لا سيما كبار العملاء، إلى جانب استهداف مختلف الشرائح الاستثمارية، بما يسهم في توسيع قاعدة المتعاملين.

والتعاون مع «ثاندر» لا يقتصر على المنتجات الحالية فقط، وإنما يمتد إلى تعاون مستقبلي في منتجات وخدمات أخرى، كما تستهدف الشركة العمل على إطلاق تطبيق خاص بالشركة «زالدي» لإدراج كل الصناديق الخاصة بالشركة عليه، وذلك تيسيراً لتعاملات العملاء.

التوترات

الإقليمية فرضت

مرونة أكبر على

حركة الأسواق ولم

تؤثر سلباً بالكامل

نستهدف بناء

كيان استثماري

متكامل تمهيداً

ل طرح قوي في

البورصة مستقبلا

إطلاق قريب

لتطبيق إلكتروني

خاص بـ«زالدي»

لتوسيع قاعدة

المستثمرين

أحجام وعوائد

صناديق زالدي

الاستثمارية

حققت طفرة

قياسية بنهاية

أبريل

رخصة الترويج

وتغطية الاكتتاب

تدعم توسع

زالدي في سوق

الطرقات



حازم حجازي الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس الإدارة في حوار مع «عالم المال»:

- الجهاز المصرفي
- استطاع امتصاص
- الصدمة الخارجية..
- وارتفاع الاحتياطي
- النقدي يعزز صلابة
- الاقتصاد

بنك البركة مصر يتجه لإطلاق منتجات التمويل الأخضر الإسلامي وتتوسع في الحلول الرقمية لتقديم خدمات مصرفية أكثر سهولة وأماناً

أرباح البنك تجاوزت 4 مليارات جنيه في 2025 مقابل 1.75 مليار خلال 2022 بنمو مركب 31.8 %
التوسع التكنولوجي ليس بديلاً للفروع التقليدية ونؤمن بمسار مواز يدمج الانتشار الجغرافي والتمكين الرقمي

في البداية.. ما تقييمك لأداء ومؤشرات الاقتصاد المصري خلال الربع الأول من 2026؟
شهد الاقتصاد المصري إغلاقاً إيجابياً لعام 2025، مدفوعاً بالأداء القوي للربع الثاني من العام المالي 2025/2026، الذي يتزامن مع الربع الأخير للسنة المالية، ما يعكس صورة أكثر اكتمالاً للإجراءات المتخذة للشهات الاقتصادية.

فقد سجل الاقتصاد معدل نمو بلغ نحو ٥.١٪، مدفوعاً بشرك رئيس بالمساهمة الإيجابية لقطاع الصناعات التحويلية وقطاع السياحة الذين شهدا تحسناً ملحوظاً في معدلات التشغيل والإنتاج، بما ساهم في دعم النشاط الاقتصادي الكلي وتعزيز مصادر النقد الأجنبي.

وعلى صعيد الأسعار، تراجع معدل التضخم إلى نحو ٢.٢٪، وهو مستوى يعكس تحسناً نسبياً في الضغوط التضخمية، مع إقراره التدريجي من النطاق المستهدف من قبل البنك المركزي عند ٢٪ النسبي، مدفوعاً بتحسين التدفقات النقدية الخارجية وارتفاع مستويات الاحتياطي النقدي.

وفي هذا السياق، ارتفع صافي الاحتياطي لشهدا لدى البنك المركزي ليصل إلى نحو ٥٢ مليار دولار كما هو معلن، إلى جانب تحسن صافي الأصول الأجنبية للقطاع المصرفي لتسجل نحو ٢٢ مليار دولار، وهو ما عزز من قدرة الجهاز المصرفي على امتصاص الصدمات الخارجية ودعم استقرار السوق.

وقد أتاح ذلك المجال أمام البنك المركزي لبدء دورة تيسير نقدي، حيث قام بخفض أسعار الفائدة بإجمالي ٧.٥ نقطة مئوية، لتستقر أسعار الكريديت عند نحو ٢٢٪ لإقراض و ٢١.٩٪ للإيداع، وما الذي كانت تشير إليه التوقعات للاقتصاد المصري؟

بناءً على المؤشرات سالفة الذكر، كانت التوقعات تشير إلى استمرار هذا المسار الإيجابي للاقتصاد المصري خلال الفترة المقبلة، إلا أن التطورات الجيوسياسية الأخيرة، وعلى رأسها تصاعد التوترات المتعلقة بالحرب الإيرانية، أقت بطاها على المشهد الاقتصادي، وأعدت تشكيل التوقعات بشكل متحفظ.

وتتمثل أبرز هذه التغيرات في صدمة أسعار الطاقة، حيث قفزت أسعار خام برنت إلى مستوى مرتفع مقارنة بمتوسط

بلغ نحو ٦٥ دولاراً خلال عام 2025. وقد انعكس ذلك بشكل مباشر على فاتورة الواردات البترولية، مما أمتد ليؤثر على تكاليف النقل والشحن والتأمين، إلى جانب اضطرابات سلاسل الإمداد وتأخر وصول البضائع، خاصة في ظل التوترات التي تؤثر على حركة الملاحة في بعض الممرات البحرية الحيوية، وهو ما يزيد من الضغوط على ميزان المدفوعات ويؤثر على تكلفة الاستيراد بشكل عام.

وفي ضوء هذه التحديات، تحركت الحكومة بشكل استباقي لإحياء هذه الضغوط، من خلال تبني حزمة من الإجراءات التي تستهدف تخفيف الأعباء على الموازنة العامة، خاصة أن ارتفاع فاتورة الطاقة لا يعكس فقط على بند الدعم، بل يمتد أيضاً إلى زيادة تكاليف الشراء المباشر، بما يضاعف من التأثير الكلي على المالية العامة.

رحلة البنك قوية حققتها البنك منذ توليكم المسؤولية، فما الخطى الرئيسية التي أسهمت في الوصول لهذا المستوى؟
بنك البركة مصر يعد من المؤسسات المصرفية الإسلامية الرائدة في السوق المصرفية المصري، مستمداً إلى خبرة تمتد لأكثر من أربعة عقود، وما حققه البنك من نتائج استثنائية وتتميز بملكته السوقية جاء نتيجة مباشرة لاستراتيجيته التي أطلقها في 2023، والتي ركزت على تعزيز الربحية

وتحقيق نمو متوالياً متوازن، بما مكنته من توسيع محفظته الائتمانية مع الحفاظ على استدامة العوائد، بالإضافة إلى خطته التوسعية، والتركيز على تلبية احتياجات عملائه من الأفراد والشركات.

وشهد البنك أداءً قوياً ومتصاعداً خلال الثلاث سنوات الماضية بداية من عام 2022 إلى العام المالي المنتهى في 2025، حيث عزز البنك قاعدته التمولية من خلال ارتفاع إجمالي الودائع بمعدل

في 2025 مقابل 1.75 مليار خلال 2022 بنمو مركب 31.8 %
التوسع التكنولوجي ليس بديلاً للفروع التقليدية ونؤمن بمسار مواز يدمج الانتشار الجغرافي والتمكين الرقمي



نمو سنوي مركب 31.8% لتصل إلى 122.7 مليار جنيه في نهاية عام 2025، و 74.4 مليار جنيه في نهاية عام 2022. كان ذلك النمو مدفوعاً بارتفاع الودائع التي شكلت 78% من إجمالي الودائع لتصل إلى 82.8 مليار جنيه في نهاية عام 2025 مقارنة بـ 27 مليار جنيه في نهاية عام 2022، والتي كانت تشكل 50% من إجمالي الودائع.

كما ارتفع إجمالي الأصول من 87.2 مليار جنيه في 2022 إلى 145.8 مليار جنيه بمعدل نمو سنوي مركب بلغ 18.7%، وهو ما يعكس المدروس في أنشطة التمويل وتعزيز قاعدة الأعمال والتوسع الجغرافي داخل الجمهورية و

تحسين وتطوير الخدمات، وعلى مستوى محفظة التمويل، حقق البنك نمو سنوي مركب بنسبة 29% لتصل إلى 75.9 مليار جنيه مقارنة بـ 25.3 مليار جنيه في عام 2022.

وفي إطار تحسين جودة الأصول، نجح البنك في خفض نسبة التحويلات الغير منتظمة لتصل إلى 22.2% من إجمالي التحويلات مقارنة بـ 24.5% بنهاية 2022. وعلى مستوى الربحية، ارتفع صافي أرباح البنك بشكل استثنائي خلال الثلاث سنوات الماضية ليصل إلى 4.02 مليار جنيه في 2025 مقابل 1.75 مليار جنيه في 2022، بمعدل نمو سنوي مركب 31.8%، مما يعكس مدى الكفاءة في إدارة موارد البنك بشكل فعال.

واعتمد هذا النجاح أيضاً على تنفيذ البنك خطة توسعية عززت حضوره الجغرافي، حيث ارتفع عدد فروع من 22 فرعاً في 2021 إلى 22 فرعاً حالياً، مع التوسع لأول مرة في محافظات الصعيد، مصر، دعمًا للشمول المالي وإتاحة الخدمات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في مختلف أنحاء الجمهورية، كما تبني البنك مفهوم التحول نحو محورية العميل وتقديم حلول مصرفية مبتكرة تلي كل الاحتياجات المتعددة لعملائنا من الأفراد والشركات، إلى جانب التطوير المستمر للبنية التحتية التكنولوجية مع خطوات متقدمة في التطبيق الرقمي شملت رفقة العمليات وإطلاق تطبيق الموبايل البنكي Chatbot وتطوير الخدمات البنكية الرقمية من خلال منصة السيوولة بما يدعم كفاءة

جنيته منذ عام 2022. كما اتخذ البنك خطوات فعالة نحو التوسع في الأنشطة المالية غير المصرفية بما يساهم في تنوع مصادر الدخل وزيادة الإيرادات غير التقليدية، حيث قام البنك بالاستحواذ على شركة أملاك للتطوير - مصر في عام 2025، إلى جانب دراسة الدخول في فرص استثمارية أخرى في شركات في نفس القطاع، ويأتي ذلك بجانب الاستثمار في رأس المال البشري عن طريق أساليب مختلفة لتطويره بما يعزز كفاءة الأداء على جميع المستويات.

حدثنا عن الطموحات والأهداف المستقبلية لفترة السنوات الثلاث أو الخمس المقبلة؟
طموحات بنك البركة في الفترة القادمة تركز على عدد من المحاور على رأسها:

توقع نموا 20.6 % في محفظة التحويلات والتسهيلات و 14.8 % في الودائع

نتجه نحو الاستثمار في الأنشطة المالية غير المصرفية.. والمشاركة في 16 صفقة تمويلية استراتيجية بأكثر من 10 مليارات جنيه

الانضمام إلى إنستا باي خطوة فارقة أحدثت طفرة في سرعة تنفيذ التحويلات اللحظية وسداد الفواتير

خصصنا استثمارات تتجاوز 500 مليون جنيه حتى عام 2028 لتطوير البنية التحتية

نحرص على تمكين ذوي الهمم من خلال تطوير فروعنا لتكون أكثر جاهزية

نستهدف إطلاق نسخة محدثة من تطبيق الموبايل والإنترنت البنكي للعملاء الأفراد

نستهدف إطلاق نسخة محدثة من تطبيق الموبايل والإنترنت البنكي للعملاء الأفراد

نستهدف إطلاق نسخة محدثة من تطبيق الموبايل والإنترنت البنكي للعملاء الأفراد

نستهدف إطلاق نسخة محدثة من تطبيق الموبايل والإنترنت البنكي للعملاء الأفراد

نستهدف إطلاق نسخة محدثة من تطبيق الموبايل والإنترنت البنكي للعملاء الأفراد

نستهدف إطلاق نسخة محدثة من تطبيق الموبايل والإنترنت البنكي للعملاء الأفراد

نستهدف إطلاق نسخة محدثة من تطبيق الموبايل والإنترنت البنكي للعملاء الأفراد

نستهدف إطلاق نسخة محدثة من تطبيق الموبايل والإنترنت البنكي للعملاء الأفراد

مؤسسات العمل المدني كان آخرها ندوات بعين التدريب المدني التابع لوزارة الشباب والرياضة. وعلى صعيد آخر، نحرص على تمكين ذوي الهمم من خلال تطوير فروعنا لتكون أكثر جاهزية، وتقديم خدمات مخصصة، إلى جانب تدريب كوادرنا على تلبية احتياجاتهم، فضلاً عن التوسع في نشر ماكينات الصراف الآلي المجهزة لهم، والتي تمثل نسبة كبيرة من إجمالي شبكة ماكينات البنك.

حدثنا عن جهود البنك في دعم القطاع الطبي؟
أما بالنسبة للقطاع الطبي، دعم البنك أكثر من 825 مشروعا ضمن هذا القطاع، إلى جانب حصوله على تمويل بقيمة 200 مليون جنيه من جهاز تنمية المشروعات (MSMEDA) لإعادة تمويل المشروعات ورواد الأعمال، كما أطلق منتج «أزهار» لتقديم حلول تمويلية متكاملة تلبى احتياجات المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مختلف القطاعات.

هل سيكون التوسع التكنولوجي بديلاً لافتتاح فروع جديدة ام سيبقى البنك خطة لزيادة الانتشار الجغرافي بالتوازي مع الرقمنة؟
نحن لا نرى التوسع التكنولوجي بديلاً للضروع الجغرافية والتمكين الرقمي، واستراتيجيتنا تهدف إلى الوصول للميل أيضاً، ما يحقق ذلك نركز على المحاور التالية:

التوسع الجغرافي والابتكار الإنشائي حيث نمضي قدماً في خطة زيادة الانتشار لتصل شبكة فروعنا إلى 48 فرعاً بنهاية عام 2026. ومنذ مطلع عام 2023، بدأنا مرحلة جديدة بفتح أول فرع إلكتروني للبنك ونستعد حالياً لافتتاح الفرع الثاني، مما يعكس رؤيتنا للفروع المستقبلية التي تعتمد على الخدمة الذاتية.

شبكة ماكينات الصراف الآلي: نجحنا في مضاعفة شبكة ماكينات الصراف الآلي لتصل إلى 240 ماكينة بنهاية عام 2025 (مقارنة بـ 118 ماكينة في 2022)، مع تزويدها بأحدث تقنيات المعاملات اللااتلامسية.

الاستثمار التكنولوجي الضخم حيث خصصنا استثمارات تتجاوز 500 مليون جنيه حتى عام 2028 لتطوير البنية التحتية، شملت تطبيق الموبايل البنكي المتطور، وخدمة WhatsApp للأعمال، وتقنية ChatBot وكيف انعكست

خطوة انضمام البنك إلى "إنستا باي" على سرعة التحويلات والمعاملات

خطوة انضمام البنك إلى "إنستا باي" على سرعة التحويلات والمعاملات

خطوة انضمام البنك إلى "إنستا باي" على سرعة التحويلات والمعاملات

خطوة انضمام البنك إلى "إنستا باي" على سرعة التحويلات والمعاملات

خطوة انضمام البنك إلى "إنستا باي" على سرعة التحويلات والمعاملات

خطوة انضمام البنك إلى "إنستا باي" على سرعة التحويلات والمعاملات

خطوة انضمام البنك إلى "إنستا باي" على سرعة التحويلات والمعاملات

حاور - زياد الحامدي

حاور - زياد الحامدي

يعزز التحول الرقمي ويدعم نمو الاقتصاد

الشمول المالي يحقق قفزة تاريخية.. و77% من المصريين داخل المنظومة المصرفية

فتح 9.8 مليون حساب بنكي وإصدار 9.3 مليون بطاقة مدفوعة مقدما منذ 2017

ماكينات الـATM تقفز إلى 26.16 ألف ماكينة.. وفروع البنوك تصل لـ4787 فرعا

في ظل تسارع التحول نحو الاقتصاد الرقمي، تشهد مصر تطوراً ملحوظاً في مؤشرات الشمول المالي، مدفوعاً بجهود حكومية ومصرفية تستهدف توسيع قاعدة المتعاملين مع القطاع المالي الرسمي وتعزيز استخدام الخدمات المصرفية. ويأتي ذلك في إطار استراتيجية «رؤية مصر ٢٠٣٠» التي تضع بناء اقتصاد أكثر شمولاً وتنافسية على رأس أولوياتها، عبر تمكين مختلف فئات المجتمع من الوصول إلى الخدمات المالية بكفاءة وتكلفة مناسبة.



وخلال السنوات الأخيرة، انعكست هذه الجهود على ارتفاع معدلات التملك الحسابات البنكية، والتوسع في أدوات الدفع الإلكتروني، وزيادة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، إلى جانب دعم التمكين الاقتصادي للمرأة، بما يبرز من قدرة الاقتصاد على تحقيق نمو مستدام وأكثر أوعاً.

وخلال السنوات الأخيرة، انعكست هذه الجهود على ارتفاع معدلات التملك الحسابات البنكية، والتوسع في أدوات الدفع الإلكتروني، وزيادة تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، إلى جانب دعم التمكين الاقتصادي للمرأة، بما يبرز من قدرة الاقتصاد على تحقيق نمو مستدام وأكثر أوعاً.

نمو اقتصادي واجتماعي مستدام

أكد محمد الأترابي، الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي المصري ورئيس اتحاد المصارف العربية، أن تعزيز الشمول المالي يمثل حجر الأساس لتحقيق نمو اقتصادي واجتماعي مستدام في الدول العربية، مشدداً على أن المرحلة الحالية تتطلب تحركاً استراتيجياً لمواجهة التحديات الإقليمية والعالمية المتسارعة. وأضاف أن الشمول المالي لم يعد هدفاً اقتصادياً فقط، بل أصبح أداة تمكين حقيقية تتيح للمواطنين والشركات، خاصة المشروعات الصغيرة والمتوسطة، الوصول إلى الخدمات المالية والصرفية، بما يعزز الابتكار ويدعم زيادة الأعمال في مختلف القطاعات.

وأشار الأترابي إلى أن التعاون بين المؤسسات المصرفية العربية تتحمل مسؤولية كبيرة في دفع عجلة التنمية، من خلال تطوير المنتجات والخدمات المالية، وتبني أحدث التقنيات، وتسخير الابتكار لتحسين تجربة العملاء، بما يعزز تنافسية القطاع المصرفي عربياً ودولياً. ولفت إلى أن التعاون بين البنوك العربية وتبادل الخبرات والمعرفة يمثل ركيزة أساسية لبناء نظام مالي متكامل ومتطور، قادر على مواكبة التغيرات الاقتصادية العالمية. وأكد الأترابي أن القطاع المصرفي المصري يولي اهتماماً متزايداً بالأمن السيبراني، من خلال تطوير الأطر الرقابية وإنشاء وحدات متخصصة وتوفير برامج تدريبية، لضمان حماية النظام المالي واستمرارية الأعمال.

وشدد على أن هذه المؤشرات تعكس أهمية الاستمرار في تعزيز الشمول المالي وتسريع التحول الرقمي، مع التركيز على الخدمات المالية بشكل آمن وسهل، بما يدعم الاستدامة الاقتصادية. **٢١٩ نموًا خلال ١٠ سنوات** وسجلت معدلات الشمول المالي في مصر ارتفاعاً ملحوظاً، حيث بلغت نسبة 77% بنهاية عام ٢٠٢٥، مقارنة بـ ٤٦% في عام ٢٠١٦، بمعدل نمو بلغ 2.1%.



رئيس اتحاد المصارف العربية:

الشمول المالي حجر الأساس

لتحقيق نمو اقتصادي واجتماعي

مستدام في دول المنطقة

كما ساهمت في احتضان ٥٠٠ شركة ناشئة ودعم ٨٢٢ شركة صغيرة ومتوسطة، إلى جانب تدريب أكثر من ٢٨ ألف مستفيد. وتم تسهيل حصول نحو ١٤ ألف عميل على تمويل، فيما بلغت إجمالي التمويلات المرتبطة بالبنوك نحو ١٩ مليار جنيه، وسجلت زيادة في إيرادات الشركات المستفيدة بنحو ٣ مليارات جنيه. ويعد الشمول المالي أحد الركائز الأساسية ضمن استراتيجية التنمية الاقتصادية «رؤية مصر ٢٠٣٠»، لما له من دور في دعم النمو الاقتصادي الشامل وتعزيز الاستقرار المالي والاجتماعي، بما يسهم في تحقيق اقتصاد تنافسي ومتوازن، وتحسين بيئة

تلتها محافظات الدلتا بنسبة ٦٩%، بينما حقق القطاع الصناعي نمواً بنسبة ٥٥% والزراعي ٢٨%. فيما بلغت قيمة تمويل المشروعات متناهية الصغر ١٠٧ مليارات جنيه بنهاية ٢٠٢٥، بمعدل نمو إجمالي 1572% منذ ٢٠١٦، مع وصول عدد المستفيدين إلى ٤.١ مليون مواطن. وشهدت البنية التحتية للمدفوعات الإلكترونية توسعاً كبيراً، حيث بلغ عدد نقاط البيع نحو ١.٢٥١ مليون جهاز، وعدد ماكينات الصراف الآلي 26.16 ألف ماكينة، إلى جانب ٤٧٨٧ فرعاً مصرفياً.

٦٠ مليون محفظة هاتف بمعاملات يتجاوز ٤

وارتفع عدد محافظ الهاتف المحمول إلى نحو ٦٠ مليون محفظة بنهاية ٢٠٢٥، مقارنة بـ ١٥.٢ مليون محفظة في ٢٠١٩، وسجلت قيمة المعاملات عبر المحافظ الإلكترونية نحو ٤ تريليونات جنيه خلال عام ٢٠٢٥، في مؤشر على تسارع التحول نحو المدفوعات غير النقدية.

بطاقة مدفوعة مقدما لتقريب حياة كريمة. وأسفرت جهود القطاع المصرفي في المرحلة الأولى من المبادرة الرئاسية حياة كريمة والتي تستهدف ١٤١٢ قرية في ٢٠ محافظة، بهدف تحسين وتطوير البنية التحتية المالية في القرى وتوعية وتمكين المواطنين بأهمية الشمول المالي وتوفير المنتجات والخدمات المصرفية، ما يحولهم على إقامة مشاريع مدرة للدخل وتحسين مستوى معيشتهم.

وأسفرت جهود القطاع المصرفي خلال الفترة من يوليو ٢٠٢١ وحتى ديسمبر ٢٠٢٥ في إحداث التنمية المستدامة الشاملة في ١٠٧ ألف نقطة بيع ورمز استجابة سريع لدى التجار، وشهدت تلك القرى عدة زيارات تم خلال تنفيذ ٨٢٢٨ ندوة تثقيفية للأفراد استفاد منها ٨٠٥ ألف مواطن.

رواد النيل تمتحن ٥٠٠ شركة ناشئة وتسهل تمويلاتها بنحو ١٩ مليار جنيه ودعمت مبراة رواد النيل، أكثر من ٥٠٢ ألف مستفيد عبر ١٢٢ مركزاً لتطوير الأعمال في ٢٥ محافظة، من خلال تقديم ١.١٦ مليون خدمة غير مالية.

٨٨١ ألف مستفيد

وشهدت جهود التوعية المالية توسعاً ملحوظاً، حيث بلغ عدد المستفيدين من فعاليات التثقيف المالي خلال الفترة من ٢٠٢١ إلى ٢٠٢٥ نحو ٨٨١ ألف مواطن.

كما تم تنفيذ مشروع «نموذج المحاكاة للنظام المصرفي» بالتعاون مع ٢٥ جامعة، مستهدفاً ٩٢١ ألف طالب، إلى جانب تدريب ٥٨.٤ ألف موظف في القطاع المصرفي. وامتدت المبادرات لتشمل طلاب المدارس عبر مشروع «البنك المدرسي» الذي تم تطبيقه في 1٦٩ مدرسة واستهدف أكثر من ٢٠ ألف طالب.

فتح ٩.٨ مليون حساب بنكي

أسفرت فعاليات الشمول المالي خلال الفترة من ٢٠١٧ إلى ٢٠٢٥ عن فتح ٩.٨ مليون حساب مصرفي جديد، وإصدار ٩.٢ مليون بطاقة مدفوعة مقدماً، إلى جانب تفعيل ٢.١ مليون محفظة الكترونية.

وبلغ عدد المواطنين الذين يمتلكون بطاقات المدفوعة مقدماً بعدد ٢١.٦ مليون بطاقة، تليها بطاقات الخصم المباشر بـ ١٩.٧ مليون، ثم بطاقات الائتمان بـ ٤.٨ مليون، واستحوذ الذكور على ٦٥% من إجمالي حاملي البطاقات مقابل ٤٢% للإناث، بينما تصدرت الفئة العمرية ٢٦ عاماً فائز هيكل الملكية.

في إطار التمكين الاقتصادي للمرأة، تم إدراج نحو ٢٨٢ ألف سيدة ضمن مشروع مجموعات الإخار والإقراض الرقمي عبر تطبيق «تحويصة»، بهدف دمج السيدات في المناطق المهمشة داخل النظام المالي الرسمي.

كما استفاد نحو ٤٧٥ ألف مواطن من برامج التوعية المرتبطة بالمشروع في 1٣ محافظة. وتصدرت تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر.

وسجلت محافظ تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر نمواً بنسبة ٢٨٠% خلال الفترة من ٢٠١٥ إلى ٢٠٢٥. كما تصدرت محافظات الصعيد معدلات النمو بنسبة ٨٧%

موارد النقد الأجنبي ودعم استقرار الأوضاع المالية الخارجية، من خلال تطبيق سياسات نقدية فعالة وإصلاحات هيكلية، إلى جانب السياسة النقدية الرشيدة للبنك المركزي المصري التي ساهمت في استقرار سعر الصرف. وأسفرت هذه الجهود عن زيادة الاحتياطيات الدولية وتعزيز الثقة في الاقتصاد المصري، مدفوعة بارتفاع إيرادات السياحة، وزيادة الصادرات، وتحسن تحويلات المصريين العاملين بالخارج، بما يعكس قدرة الدولة على مواجهة التحديات الاقتصادية العالمية.

مليار دولار بنهاية ديسمبر ٢٠٢٥. هذا وسجلت تحويلات المصريين العاملين بالخارج خلال الفترة يوليو/فبراير من السنة المالية ٢٠٢٥/٢٠٢٦ ارتفاعاً بمعدل ٢٨.٠% لتصل إلى نحو ٢٩.٤ مليار دولار، مقابل نحو ٢٣.٠ مليار دولار خلال الفترة يوليو/فبراير من السنة المالية ٢٠٢٤/٢٠٢٥. وعلى المستوى الشهري، ارتفعت التحويلات خلال شهر فبراير ٢٠٢٦ بمعدل ٢٥.٧% لتسجل نحو ٢.٨ مليار دولار، مقابل نحو ٢.٠ مليارات دولار خلال شهر فبراير ٢٠٢٥. وجاءت تلك المؤشرات انعكاساً لجهود الدولة في تعزيز

في يناير، وارتفع بشكل تدريجي إلى ٤٧.٢٩٤ مليار دولار في فبراير، ثم ٤٧.٧٥٧ مليار دولار في مارس، و٤٨.١٤٤ مليار دولار في أبريل. كما واصلت الزيادة إلى ٤٨.٥٢٦ مليار دولار في مايو، و٤٩.٠٣٦ مليار دولار في يونيو. واستمرت الاحتياطيات في تحقيق مكاسب خلال النصف الثاني من العام، ليسجل ٤٩.٣ مليار دولار في أغسطس، و٤٩.٥ مليار دولار في سبتمبر، متجاوزاً حاجز الـ٥٠ مليار دولار لأول مرة ليسجل ٥٠.١ مليار دولار في أكتوبر، و٥٠.٢ مليار دولار في نوفمبر، وصولاً إلى ٥١.٥

وتأخذ صافي احتياطي النقد الأجنبي مساره التصاعدي خلال الربع الأول من عام ٢٠٢٦، ففي يناير ٢٠٢٦، بلغ الاحتياطي نحو ٥٢.٥٩٤ مليار دولار بنهاية الشهر، قبل أن يرتفع في فبراير إلى ٥٢.٧٤٦ مليار دولار، ليحقق زيادة قدرها نحو ١٥٢ مليون دولار. وواصل الاحتياطي صعوده خلال مارس ليسجل مستوى قياسياً جديداً عند ٥٢.٨٢١ مليار دولار، بزيادة تقدر بنحو ٨٥ مليون دولار مقارنة بشهر فبراير، محققاً ارتفاعاً قدره نحو ٢٢٧ مليون دولار خلال الربع الأول من ٢٠٢٦. وخلال عام ٢٠٢٥، سجل الاحتياطي ٤٧.٢٩٥ مليار دولار

سجل صافي احتياطي النقد الأجنبي لمصر نمواً سنوياً قدره 21.٠% بين مارس ٢٠٢٥ ومارس ٢٠٢٦، إذ ارتفع الاحتياطي من نحو ٤٧.٥٧٥ مليار دولار بنهاية مارس ٢٠٢٥ إلى مستوى قياسي غير مسبق بلغ ٥٢.٨٢١ مليار دولار بنهاية مارس ٢٠٢٦، مدفوعاً باستمرار تحسن تدفقات النقد الأجنبي من مختلف المصادر، إلى جانب قدرة الاقتصاد على تعزيز احتياطياته الدولية بشكل تدريجي ومستدام، بما يسهم في دعم استقرار سوق الصرف، وتعزيز مرونة الاقتصاد في مواجهة الصدمات الخارجية، وترسيخ مستويات أعلى من الثقة في الأداء الاقتصادي المصري.

احتياطي النقد الأجنبي يحقق مستويات قياسية بنمو 10.6% ويسجل 52.8 مليار دولار

دعوة لحضور اجتماع الجمعية العامة العادية لشركة فرست لتداول الأوراق المالية (ش.م.م)

السادة/ مساهمي شركة فرست لتداول الأوراق المالية يشرف رئيس مجلس إدارة شركة فرست بدعوة سيادتكم لحضور اجتماع الجمعية العامة لشركة فرست لتداول الأوراق المالية، والمقرر عقدها في تمام الساعة العاشرة صباح يوم ٢٧/٠٥/٢٠٢٦ بمقر الشركة الكائن: ٢ شارع شريف، وسط البلد، القاهرة، الدور الثاني، شقة ١٥.

وذلك للنظر في جدول الأعمال التالي:

- ١- التصديق على تقرير مجلس الإدارة عن السنة المالية المنتهية في ٣١-١٢-٢٠٢٥.
- ٢- التصديق على تقرير مراقب الحسابات عن السنة المنتهية في ٣١-١٢-٢٠٢٥.
- ٣- التصديق على القوائم المالية عن السنة المنتهية في ٣١-١٢-٢٠٢٥.
- ٤- إبراء ذمة السادة أعضاء مجلس الإدارة عن السنة المنتهية في ٣١-١٢-٢٠٢٥.
- ٥- تعيين السيد مراقب الحسابات وتحديد آتباعه عن السنة المالية التي تنتهي في ٣١-١٢-٢٠٢٦.
- ٦- انتخاب أعضاء مجلس الإدارة بنظام التصويت التراكمي.

ونوجه عناية سيادتكم إلى ما يلي:

أولاً: تم توجيه الدعوة وجدول الأعمال طبقاً للقانون لجمع السادة المساهمين، وكذا جميع الجهات المعنية.

ثانياً: لكل مساهم الحق في حضور الجمعية العامة بطريق الأمانة أو الإناية لساهم آخر عنه من غير أعضاء مجلس الإدارة، ويشترط لصحة الإناية أن تكون ثابتة بتوكيل كتابي خاص، وعلى كل مساهم الالتزام بما ورد في هذا الشأن بمواد القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ ولائحته التنفيذية، وكذا المادة رقم ٤٠ من النظام الأساسي للشركة.

ثالثاً: في حالة عدم اكتمال النصاب القانوني للجمعية، تُعقد الجمعية في يوم ٣٠/٠٥/٢٠٢٦ الساعة العاشرة صباحاً، وفي ذات المكان، وتعتبر صحيحة بحضور أي نسبة من الأصوات.

رئيس مجلس الإدارة
عزة دراج
القاهرة في ٢٩-٠٤-٢٠٢٦

نمو قوي يؤكد القدرة على مواجهة الصدمات.. صناعة التأمين تعزز متانة للاقتصاد بسداد تعويضات بقيمة 110.7 مليار جنيه

وتوسيع قاعدة المستفيدين، ويشهد قطاع التأمين نمواً مستمراً في مختلف مؤشرات التشغيلية، وتوسعاً في قاعدة العملاء، إلى جانب تنوع المنتجات التأمينية، بما يعكس تطور السوق وزيادة الوعي التأميني، فضلاً عن التوسع في التحول الرقمي وتحسين جودة الخدمات، بحسب اتحاد الشركات. ويسهم قطاع التأمين في دعم الاستقرار الاقتصادي من خلال تخفيف الأعباء المالية عن الأفراد والأسر، وتعزيز قدرة الاقتصاد الوطني على مواجهة التحديات والمخاطر، بما يجعله أحد الركائز الأساسية في منظومة التنمية المستدامة.

كما أن حجم التعويضات المسددة خلال السنوات الثلاث الأخيرة بلغ 110.7 مليار جنيه، وهو ما يعكس كفاءة القطاع وقدرته المستمرة على الوفاء بالتزاماته.

كما أن التعويضات المسددة في عام ٢٠٢٢ بلغت ٢٧.٢ مليار جنيه، وفي عام ٢٠٢٤ سجلت ٣٦.٧ مليار جنيه، فيما وصلت إلى ٤٦.٧ مليار جنيه في عام ٢٠٢٥، ونمو قدرتها على الاستجابة لالتزاماتها بكفاءة عالية.

ويعد قطاع التأمين أحد الركائز الاستراتيجية للاقتصاد الوطني، لما يؤديه من دور محوري في تعزيز الاستقرار المالي وحماية الأفراد والمؤسسات من الآثار المالية المترتبة على الحوادث والأخطار، بما يدعم قدرة الاقتصاد الوطني على مواجهة الصدمات وترسيخ أسس الاستدامة.

وإضمان استمرار هذا الدور الحيوي، تلتمز شركات التأمين العاملة في السوق المصرية بمعايير صارمة للملاءة المالية وإدارة المخاطر، بما يكفل قدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه حملة الوثائق في مختلف الظروف.. وتعمل شركات التأمين في مصر ضمن إطار تشريعي ورفاهي متطور يخضع لإشراف الهيئة العامة للرقابة المالية، والتي تتابع تطبيق أعلى معايير الحوكمة والشفافية والملاءة المالية، بما يضمن سلامة المراكز المالية لشركات التأمين وقدرتها المستمرة على الوفاء بالتزاماتها. كما يشهد قطاع التأمين تطوراً ملحوظاً في بنيتها التشريعية، بما يشمل تحديث متطلبات رأس المال ومعايير الملاءة وإدارة المخاطر وفق أفضل الممارسات الدولية.

وفي هذا السياق، تعد شركات التأمين العاملة في السوق المصرية شركات مساهمة ذات رؤوس أموال قوية، حيث تم بموجب قانون التأمين رقم 1٥٥ لسنة ٢٠٢٤، وقرار من مجلس إدارة الهيئة العامة للرقابة المالية، رفع الحد الأدنى لبراس المال إلى ٦٠٠ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠٢٦، بما يعزز الملاءة المالية ويؤكد قدرة الشركات على الوفاء بالتزاماتها تجاه عملائها بثبات وكفاءة.. ويعتمد القطاع على نماذج إكوارية متقدمة في تسعير وإدارة المخاطر، مع تكوين مخصصات فنية تمثل التزامات مالية يتم الاحتفاظ بها لمواجهة التعويضات والمطالبات المستقبلية، بما يضمن الاستعداد الكامل للوفاء بحقوق حملة الوثائق في أي وقت، ويعكس قوة المركز المالي لشركات التأمين واستقرارها التشغيلي.

ويضمن هذا السداد، نمو قدرتها على الاستجابة لالتزاماتها بكفاءة عالية، وهو ما يعكس كفاءة القطاع وقدرته المستمرة على الوفاء بالتزاماته. وتلتزم شركات التأمين العاملة في السوق المصري بمعايير صارمة للملاءة المالية وإدارة المخاطر، بما يكفل قدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه حملة الوثائق في مختلف الظروف.. وتعمل شركات التأمين في مصر ضمن إطار تشريعي ورفاهي متطور يخضع لإشراف الهيئة العامة للرقابة المالية، والتي تتابع تطبيق أعلى معايير الحوكمة والشفافية والملاءة المالية، بما يضمن سلامة المراكز المالية لشركات التأمين وقدرتها المستمرة على الوفاء بالتزاماتها. كما يشهد قطاع التأمين تطوراً ملحوظاً في بنيتها التشريعية، بما يشمل تحديث متطلبات رأس المال ومعايير الملاءة وإدارة المخاطر وفق أفضل الممارسات الدولية.

وفي هذا السياق، تعد شركات التأمين العاملة في السوق المصرية شركات مساهمة ذات رؤوس أموال قوية، حيث تم بموجب قانون التأمين رقم 1٥٥ لسنة ٢٠٢٤، وقرار من مجلس إدارة الهيئة العامة للرقابة المالية، رفع الحد الأدنى لبراس المال إلى ٦٠٠ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠٢٦، بما يعزز الملاءة المالية ويؤكد قدرة الشركات على الوفاء بالتزاماتها تجاه عملائها بثبات وكفاءة.. ويعتمد القطاع على نماذج إكوارية متقدمة في تسعير وإدارة المخاطر، مع تكوين مخصصات فنية تمثل التزامات مالية يتم الاحتفاظ بها لمواجهة التعويضات والمطالبات المستقبلية، بما يضمن الاستعداد الكامل للوفاء بحقوق حملة الوثائق في أي وقت، ويعكس قوة المركز المالي لشركات التأمين واستقرارها التشغيلي.

زيد الحامدي

عزاء واجب
يَا أَيُّهَا النَّفْسُ الْمُنْتَبِئَةُ ارْجِعِي إِلَى رَبِّكِ رَاضِيَةً مَرْضِيَّةً فَادْخُلِي فِي عِبَادِي وَأَدْخُلِي جَنَّتِي
صدق الله العظيم

مؤسسة عالم المال

للحفاة والطباعة والنشر

مجلس الإدارة

ومجلس التحرير

وكافة الزملاء بالمؤسسة

ينعون بمزيد من الحزن والأسى

المغفور له بإذن الله تعالى

المصرفي القدير

الأستاذ/ عمرو النقلي

نائب الرئيس التنفيذي

بنك مصر

داعين المولى عز وجل

أن يدخله فسيح جناته

وللعائلة خالص العزاء

إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَحِيمٌ



شركات التأمين في 2025

معدلات نمو قوية مدفوعة بالأرباح وارتفاع الأقساط وتعزيز القواعد الرأسمالية

شهدت سوق التأمين في مصر حالة من الزخم والنمو المتسارع، خلال عام ٢٠٢٥، مدفوعة بتحسّن الأداء المالي والتشغيلي لغالبية الشركات، إلى جانب التوسع في المنتجات التأمينية والتحول الرقمي وتعزيز الملاءة المالية، وكشفت نتائج أعمال عدد من كبرى الشركات عن تحقيق معدلات نمو قوية في الأقساط والأرباح والاستثمارات، بالتوازي مع زيادة التعويضات المسددة بما يعكس ارتفاع حجم النشاط وثقة العملاء.

كما اتجهت الشركات إلى تدعيم قواعدها الرأسمالية، وتبني استراتيجيات توسعية متوازنة، مع التركيز على الابتكار وتطوير الخدمات، بما يعزز من تنافسية القطاع ويدعم دوره في مساندة الاقتصاد الوطني وتحقيق مستهدفات التنمية المستدامة.

زياد الحامدي

المصرية للتأمين التعاوني.. محفظة استثمارات تتخطى 2 مليار جنيه



مصطفى أبو العزم

واصلت الجمعية المصرية للتأمين التعاوني تعزيز موقفها الريادي في سوق التأمين المصري محققة معدلات نمو قوية خلال العام المنصرم ٢٠٢٥. وكشفت مصطفى أبو العزم العضو المنتدب للجمعية المصرية للتأمين، عن تسجيل الجمعية ارتفاعاً ملحوظاً في حجم الأقساط المكتسبة لتصل إلى ٨٧٧ مليون جنيه مقارنة بـ ٦٩٥ مليون جنيه في عام ٢٠٢٤، بنمو ٢٦%.

وأضاف أبو العزم أن هذه الزيادة تعكس الثقة التأمينية المتزايدة للقطاع. وخدماتها المتنوعة.

وأشار إلى أن هذا النمو يأتي نتيجة تحسين جودة الاكتتاب، وتوسيع نطاق المنتجات التأمينية، وتعزيز إدارة المخاطر، بما يؤكد قدرة الجمعية على تلبية احتياجات عملائها بكفاءة عالية المستمرة.

وأضاف أبو العزم، أن هذا التوسع الاستثماري يؤكد على استراتيجية الجمعية الحكيمة في تنمية الأصول وتحقيق عوائد مستدامة، ما يدعم قدرتها على التوسع في تقديم حلول تأمينية متطورة تلبي احتياجات مختلف القطاعات.

وأشار إلى أنه يؤكد كذلك مكانتها كمؤسسة قوية ماليًا وقيميًا، تتمتع بثقة العملاء والشركاء الدوليين، ومستعدة للتوسع والنمو في المستقبل بشكل متواصل.

قناة السويس للتأمين.. الأقساط تقفز إلى 2.1 مليار جنيه والأرباح 138 مليون



محمد عادل فتحي

نجحت شركة قناة السويس للتأمين في تحقيق ١٣٨ مليون جنيه أرباح قبل الضريبة خلال عام ٢٠٢٥، فيما بلغ صافي الأرباح بعد الضريبة نحو ١٣٥ مليون جنيه خلال نفس الفترة.

وعقدت الشركة اجتماعها العام العادي لاعتماد القوائم المالية عن العام المالي ٢٠٢٥، وبحضور الفريق أسامة ربيع رئيس هيئة قناة السويس ضيف شرف الجمعية، والمهندس محمد عادل فتحي رئيس مجلس الإدارة، ومحمد حسن فرغلي العضو المنتدب، إلى جانب أعضاء مجلس الإدارة والمساهمين وممثلي الجهاز المركزي للحسابات وهيئة الرقابة المالية.

وكشفت محمد حسن فرغلي، العضو المنتدب للشركة، عن تحسن ملحوظ في حجم الأعمال، حيث ارتفعت الأقساط المكتسبة لتصل إلى نحو ٢.١ مليار جنيه خلال ٢٠٢٥، مقارنة بنحو ١.٨ مليار جنيه في ٢٠٢٤.

وأشار إلى ارتفاع التعويضات المسددة للملء لتصل نحو ٩٢٨ مليون جنيه خلال ٢٠٢٥، ورفق كفاءة فرق العمل، بما يتماشى مع متطلبات المرحلة المقبلة، إلى جانب تعزيز مكانتها في سوق التأمين المصري وتحقيق معدلات نمو مستدامة خلال السنوات القادمة.

الوطنية للتأمين.. أداء قوي ونموًا ملحوظًا في مختلف المؤشرات المالية



سامح الشوربجي

أظهرت شركة الوطنية للتأمين بقيادة ساحم الشوربجي العضو المنتدب للشركة، أداء قوي ونموًا ملحوظًا في مختلف المؤشرات المالية خلال العام المنصرم ٢٠٢٥.

وحققت نموًا قويًا في محفظة أقساطها المكتسبة خلال عام ٢٠٢٥، بنسبة ١٠٧% لتصل إلى ٧٥٤ مليون جنيه، مقابل ٣٦٤ مليون جنيه في عام ٢٠٢٤.

كما تضاعف صافي أرباح الشركة ليصل إلى ١١٧.٩ مليون جنيه خلال العام الماضي، مقارنة بـ ٥٧.٧ مليون جنيه في العام السابق، بمعدل نمو بلغ ١٠٠%، وذلك وفقًا لنتائج الأعمال المتقدمة من الجمعية العامة.

وكشفت المؤشرات المالية عن تحسن معدل الخسارة المؤثر (Combined Ratio) إلى ٩٩% خلال ٢٠٢٥، مقابل ٩٩% في العام السابق، بما يعكس كفاءة أعلى في إدارة عمليات الاكتتاب، كما ارتفعت حقوق الملكية بنسبة ١٩٤% لتصل إلى ٥٢١.٩ مليون جنيه، مقارنة بنحو ١٨٠.٩ مليون جنيه، فيما قفز إجمالي أصول الشركة إلى ١.٢٢٩ مليار جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠٢٥، مقابل ٥٧٩ مليون جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠٢٤. وشهدت استثمارات الشركة نموًا بنسبة ٩٦.٢% لتصل إلى ١.٠٨٤ مليار جنيه، مقارنة بنحو ٥١٠ ملايين جنيه خلال فترة المقارنة.

إسكان للتأمين.. الأقساط تصل إلى 700 مليون جنيه والأرباح تلامس 154 مليونًا



هشام محسن

حققت شركة إسكان للتأمين أقساط مكتسبة بقيمة ٧٠٠ مليون جنيه خلال عام ٢٠٢٥، مقابل ٢٨٠ مليون جنيه خلال عام ٢٠٢٤، بمعدل نمو بلغ ٨٨%، بما يعكس توسع الشركة في نشاطها وقدرتها على جذب شرائح جديدة من العملاء.

ووفقًا للقوائم المالية المعتمدة من الجمعية العمومية للشركة، ارتفع صافي الأرباح قبل الضرائب إلى ١٥٢.٩ مليون جنيه، متجاوزًا المستهدف البالغ ١١٢.٨ مليون جنيه، بنسبة نمو وصلت إلى ٣٦.٤% من الخطة.

كما أظهرت النتائج تحسّنًا في مؤشرات التغطيات التأمينية، حيث سجل فائض النشاط نحو ١٢٥.٦ مليون جنيه مقارنة بـ ٥٧ مليون جنيه خلال ٢٠٢٤، في مؤشر على كفاءة الاكتتاب وإدارة المخاطر.

وتعكس هذه النتائج استمرار تحسن الأداء التشغيلي للشركة، مدفوعًا بسياسات توسعية، وتحسين مستوى الخدمات، إلى جانب الالتزام بمعايير الحوكمة والاستدامة.

وكانت قد قررت الجمعية العمومية لشركة إسكان للتأمين زيادة رأس المال المدفوع للشركة إلى ٥٩٠ مليون جنيه، بزيادة قدرها ١٥٠ مليون جنيه، ممولًا من أرباح العام والأرباح المحققة، كما تقرر الهيئة العامة للرقابة المالية.

المهندس للتأمين.. الأقساط تتجاوز 1.7 مليار جنيه والتعويضات المسددة 870 مليونًا



خالد عبد الصادق

حققت شركة المهندس للتأمين تحت قيادة خالد عبد الصادق نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، أداءً ماليًا وتشغيليًا قويًا، مدفوعًا بنمو ملحوظ في حجم الأعمال، وكفاءة إدارة العمليات، واستمرار تبني سياسات توسعية متوازنة تدعم استدامة النمو وتعزيز من مكانة الشركة في سوق التأمين المصري.

وكشفت القوائم المالية للشركة عن ارتفاع إجمالي الأقساط المصدرة لتأمينات الملكية والتأمينات لتصل نحو ١.٧٥١ مليار جنيه خلال عام ٢٠٢٥، مقارنة بنحو ١.٤٧٠ مليار جنيه خلال العام السابق، بزيادة قدرها ٢٨١ مليون جنيه، وبمعدل نمو ١٩%، بما يعكس نجاح الشركة في تنمية محفظة أعمالها وتعزيز حصتها السوقية.

وفي سياق متصل، بلغ إجمالي التعويضات المسددة للعملاء نحو ٨٧٠ مليون جنيه خلال عام ٢٠٢٥، في تأكيد واضح على التزام الشركة بالرضا عن سداد مستحقات عملائها وفاءً بالثقة التأمينية بكفاءة واحترافية.

كما سجل صافي الدخل من محفظة استثمارات الشركة (مخصصة حرة) نحو ٢٤٩.٢ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠٢٥، مقابل ٢٩٩ مليون جنيه خلال العام السابق، بزيادة قدرها ٥٠.٢ مليون جنيه، وبمعدل نمو ١٦.٨%، مدفوعًا بكفاءة إدارة الأصول وتوزيع القوتل الاستثمارية.

وارتفعت قيمة محفظة الاستثمارات لتصل إلى نحو ٢.٤٠٨ مليار جنيه في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٥، مقارنة بنحو ٢.٠٢١ مليار جنيه في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٤، بزيادة قدرها ٣٨٦.٤ مليون جنيه، وبنسبة نمو ١٩%، بما يعزز من قوة المركز المالي للشركة وقدرتها على دعم خططها التوسعية المستدامة.

وفيما يتعلق بالربحية، حققت الشركة صافي أرباح بلغت ١٨١ مليون جنيه خلال عام ٢٠٢٥، في ظل التوازن بين النمو في حجم الأعمال وزيادة التعويضات وارتفاع تكلفة المخاطر.

كما ارتفعت حقوق المساهمين لتصل نحو ١.١٠٩ مليار جنيه بنهاية عام ٢٠٢٥، مقابل ٩٤٤.٤ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠٢٤، بزيادة قدرها ١٦٤.٨ مليون جنيه، وبمعدل نمو ١٧.٤%، بما يعكس قوة القاعدة الرأسمالية للشركة.

المهندس لترفع رأس المال المرخص به إلى مليار جنيه



مصطفى صلاح

أكد مصطفى صلاح الرئيس التنفيذي لشركة المهندس لتأمينات الحياة، أن سوق التأمين المصرية تشهد بالفعل مرحلة تحول نوعية، سواء على مستوى التشريعات أو في وعي العملاء المتزايد بأهمية التأمين كأداة للحماية والاستثمار في الوقت نفسه، ورغم التحديات الاقتصادية الحالية، فإن قطاع التأمين في مصر يتفتح بسلامة واستقرار بفضل الدعم الكبير من الهيئة العامة للرقابة المالية، والالتزام بالشركات، ومن بينها المهندس لتأمينات الحياة، بتطبيق معايير الحوكمة والاستدامة وتطوير الخدمات الرقمية.

ويرى أن المستقبل يحمل فرصًا كبيرة، خصوصًا في التأمينات المتخصصة والتأمينات المرتبطة بالتحول الرقمي والمشروعات القومية.

وأضاف أن الشركة خلال العام الماضي حققت أداءً قويًا ونتائج إيجابية على مختلف المستويات، سواء في حجم الإصدارات الجديدة أو في تطوير المنتجات والخدمات المتميزة للعملاء، كما شهدت نموًا واضحًا في الوثائق الفردية الجديدة، ما يعكس ثقة العملاء في الشركة ومثابرة مركزها المالي، كما نجحت في تطوير استراتيجيات التسويق والبيع بما يتناسب مع احتياجات مختلف شرائح المجتمع.

وأشار إلى أن الشركة، واصلت تعزيز قاعدة العملاء وتوسيع الانتشار الجغرافي من خلال فروعها المنتشرة في المحافظات، مما يرسخ مكانة الشركة كإحدى الكيانات الرائدة في سوق تأمينات الحياة بمصر، والأسرع الماضي حصلت الشركة على موافقة الهيئة العامة للرقابة المالية بزيادة رأسمائها المرخص به من ٥٠٠ مليون جنيه إلى مليار جنيه.

وأضاف أن هذه الزيادة خطوة استراتيجية لتعزيز الملاءة المالية للشركة وزيادة قدرتها على التوسع في تقديم الخدمات التأمينية وتطوير المنتجات الجديدة، إلى جانب الأثراف مع متطلبات الهيئة العامة للرقابة المالية فيما يخص رؤس أموال شركات التأمين.

ونوه إلى أن التحول الرقمي لم يعد اختيارًا بل ضرورة، وشركة المهندس لتأمينات الحياة كانت من أوائل الشركات التي وضعت هذا الملف ضمن أولوياتها.

«وثاق للتأمين» التكافلي» تمتلك مصر.. خطط طموحة لتأسيس صندوق استثمار جديد



عنتر جاد

قال عنتر جاد رئيس مجلس إدارة شركة وثاق للتأمين التكافلي تمتلك مصر ورئيس لجنة الإشراف على صندوق وثاق التقدي، إن شركة تدرس إمكانية تأسيس صندوق استثمار جديد وفقًا لاحتياجات المتعاملين مع منتجات صناديق الاستثمار سواء أفراد أو مؤسسات.

وأضاف أن ذلك يأتي في إطار النجاح الذي حققه صندوق استثمار وثاق التقدي، موضحة أن حجم الصندوق قد تجاوز ١.٢ مليار جنيه في أبريل ٢٠٢٦.

وأوضح أن الصندوق لا زال يتصدد جميع صناديق الثروات والشركات من حيث المبدأ وهو ما يعكس ثقة الأهلي لإدارة الاستثمارات المالية وعدم مبالغة وثاق وثق للتأمين التكافلي كشركة مؤسسة للتصديق في آداب المؤسسة المستهدفة.

جاء ذلك على هامش استقبال شركة وثاق للتأمين التكافلي مصر مسؤولي شركة الأهلي لإدارة الاستثمارات المالية، بحضور عنتر جاد رئيس مجلس الإدارة ورئيس لجنة الأشراف على صندوق وثاق التقدي، ورضا فتحي، العضو المنتدب للشركة، وزياد مطاوع عضو مجلس إدارة وعضو لجنة الأشراف على صندوق وثاق التقدي، وعبد العزيز لبيب، نائب العضو المنتدب للشركة.

ورأس وفد شركة الأهلي لإدارة الاستثمارات المالية عادل كامل، العضو المنتدب للشركة، وذلك في إطار تعزيز أواصر التعاون المشترك بين الشركتين وبحث فرص التوسع في مجالات الاستثمار وإدارة الأصول.

ويشجع اللقاء مناقشة سبل تعزيز التعاون المشترك بين الجانبين، خاصة في ضوء الاتجاهات المتغيرة التي حققها صندوق استثمار شركة وثاق، والذي تتولى إدارته شركة الأهلي لإدارة الاستثمارات المالية، حيث تم استعراض مؤشرات الأداء الإيجابية للتصديق ودوره في دعم استراتيجية الشركة الاستثمارية وتعليم العوائد بما يحقق مصالح حملة الوثائق والمساهمين.

وأكد الحضور خلال اللقاء أهمية استمرار الشراكة الاستراتيجية بين الشركتين، ولعمل على تطوير مجالات التعاون خلال المرحلة المقبلة، بما يساهم في دعم خطط النمو والتوسع وتحقيق أفضل النتائج الاستثمارية وفقًا لأعلى معايير الكفاءة والحوكمة.

مصر للتأمين تتصدر القطاع بـ30 مليار جنيه أقساط.. وأرباح تتجاوز الـ8 مليارات



محمد مهران

حققت مصر للتأمين بقيادة محمد مهران عضو مجلس الإدارة المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة، أداءً ماليًا وتشغيليًا قويًا يعكس قدرتها على تحقيق نمو مستدام، وترسيخ مكانتها كأحد الركائز الرئيسية في سوق التأمين، وذلك في ضوء استراتيجية متكاملة تركز على تنويع مصادر الدخل، وتعزيز الكفاءة التشغيلية، والتوسع المدرس في مختلف أنشطة التأمين.

وكشفت نتائج الأعمال عن أداء مالي قوي، إذ بلغت إجمالي الأقساط بنهاية ٢٠٢٥ مبلغ ٣٠ مليار جنيه مقابل ٢٧ مليار جنيه في ٢٠٢٤، بزيادة قدرها ٣ مليارات جنيه ومعدل نمو ١١.٤%.

كما بلغ صافي أرباح الفترة بعد خصم الضريبة بنهاية ٢٠٢٥ مبلغ ٨.٢ مليار جنيه مقابل ٧.٩ مليار جنيه خلال فترة المقارنة بزيادة قدرها ٢٤١ مليون جنيه، وفيما يتعلق بالمركز المالي، بلغت أصول الشركة في نهاية ٢٠٢٥ مبلغ وقدره ١٣٠ مليار جنيه مقابل ١٢٤ مليار جنيه في نهاية ٢٠٢٤ بزيادة قدرها ٦ مليارات جنيه بمعدل نمو قدره ٥%.

كما ارتفعت حقوق الملكية لتسجل بنهاية ٢٠٢٥ مبلغ وقدره ٦٧.٥ مليار جنيه مقابل ٦٢.٥ مليار جنيه في نهاية ٢٠٢٤ بزيادة قدرها ٤.٩ مليار جنيه بمعدل نمو قدره ٨%.

وفي إطار التزامها تجاه عملائها، قامت الشركة بسداد تعويضات بلغت ١٠.٨ مليار جنيه في نهاية ٢٠٢٥ مقابل ٦.٥ مليار جنيه بنهاية ٢٠٢٤ بزيادة قدرها ٤.٣ مليار جنيه، بنسبة زيادة قدرها ٦٦% بما يعكس كفاءتها في إدارة المطالبات وسرعة الوفاء بالتزاماتها التأمينية، وهو ما يعزز من ثقة العملاء في خدماتها.

وتقدم منتجات مبتكرة تلبي احتياجات مختلف شرائح العملاء، بما يعزز من مكانتها في السوق المصري، كما أشار إلى حرص الشركة على الإسهام في دعم الاقتصاد المصري، من خلال تحقيق مستهدفات رؤية مصر ٢٠٣٠.

مصر للتأمين التكافلي تمتلك.. الأقساط تتجاوز مليار جنيه والأرباح 148 مليونًا



أحمد مرسي

حققت مصر شركة للتأمين التكافلي تمتلك، بقيادة أحمد مرسي العضو المنتدب والرئيس التنفيذي، معدلات نمو قوية على صعيد الأرباح والأقساط والتعويضات خلال العام المالي المنتهي في ديسمبر ٢٠٢٥.

وكشفت نتائج الأعمال عن تحقيق الشركة صافي ربح نحو ١٤٨ مليون جنيه بنهاية ٢٠٢٥، مقابل ١٢١ مليون جنيه بنهاية ٢٠٢٤، بمعدل نمو ٢٢%، فيما بلغ فائض النشاط التأميني نحو ١٢٢.٢٨ مليون جنيه خلال العام الماضي، مقابل فائض نشاط تأميني يبلغ ١٣٨.٧٨ مليون جنيه مصري خلال نفس الفترة من العام السابق عليه، بنمو بلغ ١٦.٤%.

وحققت الشركة أقساط مباشرة ١.٠١٨ مليار جنيه بنهاية ٢٠٢٥، مقابل ٩٦٠ مليون جنيه بنهاية ٢٠٢٤، بينما بلغ إجمالي حقوق المساهمين ٦٥١ مليون جنيه مقابل ٤١١ مليون جنيه بنهاية ٢٠٢٤، خلال نفس فترة المقارنة، كما اعتمدت الجمعية العامة العادية لشركة، مشروع توزيع الأرباح المقدم من الإدارة التنفيذية للشركة الذي ينص على توزيع أسهم مجانية من الأرباح المحققة بمبلغ ١٠٠ مليون جنيه لزيادة رأس المال المدفوع ليصل إلى ٥٥٠ مليون جنيه.

ثروة للتأمين.. أول شركة تصدر وثيقة سند الملكية العقارية



أحمد خليفة

حصلت شركة ثروة للتأمين، الذراع التأميني لمجموعة كونكتك المالية، على اعتماد الهيئة العامة للرقابة المالية لإصدار وثيقة تأمين سند الملكية العقارية، لتصبح أول شركة تأمين في مصر تحصل على الموافقة النهائية لإصدار هذه الوثيقة المتخصصة وفقًا للنموذج المعتمد من الهيئة.

وتعد وثيقة تأمين سند الملكية العقارية أداة استراتيجية لتقليل مخاطر الاستثمار العقاري، إذ تركز خاصة في سلامة الأصول وترفع جاهزية الشروعات الكبرى للتطوير.

ويأتي اعتماد الوثيقة في توقيت يتماشى مع توجه الدولة نحو جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة والتوسع في المشروعات القومية، وعلى رأسها مشروعات رأس الحكمة وعلم الروم.

وفي هذا السياق، تمثل سلامة الملكية العقارية أحد المددات الحاسمة في قرارات المستثمرين والمؤسسات التمويلية الدولية، بما يدعم تنافسية السوق العقاري المصري ويعزز قدرته على جذب استثمارات طويلة الأجل.

وقال أحمد خليفة، العضو المنتدب لشركة ثروة للتأمين: «نسعى في ثروة للتأمين، لتطوير حلول تأمينية متخصصة تعتمد على أطر تنظيمية واضحة ونماذج متقدمة لإدارة المخاطر تدعم التوسع في قطاع التأمين وتواكب متطلبات الاستثمار، ويعكس اعتماد وثيقة تأمين سند الملكية العقارية جاهزية الشركة لتقديم تغطيات تأمينية مصممة لحماية الاستثمارات

اللواء أركان حرب محمود عشاوي العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة:

مصر لصناعة الكيماويات تواجه قفزات أسعار الكهرباء والغاز بالتحول التكنولوجي وترشيد الاستهلاك

الشركة تعكف على تنفيذ مشروعات استثمارية الفترة المقبلة ▶ نقدم حزمة مزايا وتأمينات وتدريب شامل لتعزيز إنتاجية العاملين ورفع الولاء المؤسسي

في ظل بيئة اقتصادية وصناعية تتسم بتقلبات حادة في تكاليف الإنتاج وضغوط تنافسية متزايدة في الأسواق المحلية والعالمية، تبرز شركات الصناعات الكيماوية كأحد أهم الركائز الاستراتيجية الداعمة للاقتصاد الوطني، ليس فقط لدورها الإنتاجي ولكن أيضًا لانطباعها المباشر بملفات التصدير والطاقة والتنمية المستدامة.

وفي هذا السياق، أجرت «عالم المال» حوارًا مع اللواء أركان حرب محمود عشاوي، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة مصر لصناعة الكيماويات، طرح خلاله رؤيته المتكاملة للتعامل مع التحديات الراهنة، بدءًا من تحقيق التوازن بين التكاليف والأسعار، مرورًا بالتعامل مع فائض المعروض في الأسواق، ووصولًا إلى تطوير كفاءة التشغيل وتعزيز القدرة التنافسية في الأسواق الخارجية.

كما كشف عن خطط الشركة لمواجهة ارتفاع أسعار الطاقة، وجهودها في دعم العاملين، إلى جانب استراتيجيتها التوسعية في التصدير والمشروعات المستقبلية، بما يتماشى مع توجهات الدولة نحو تحقيق رؤية مصر ٢٠٣٠، وتعزيز الاستفادة الاقتصادية والبيئية، وإلى الحوار.



الشركة تعزز الاستدامة والمسؤولية

الاجتماعية لدعم الاقتصاد الوطني

وتحقيق رؤية مصر 2030

ما أهم التحديات التي تعترض أهداف الشركة والإجراءات والبرامج الزمنية المخطط لها؟
تتمثل أهم التحديات في عدة محاور رئيسية، أولها تحقيق التوازن بين التكاليف والأسعار، حيث يتم تحديد أسعار بيع المنتجات وفقًا لظروف العرض والطلب بالأسواق المحلية والخارجية، وما زالت الشركة تتعرض لمنافسة من شركات محلية تقوم بإنتاج منتجات ماثلة ولكن بصفة عرضية خاصة منتج حامض الهيدروكلوريك، وبالتالي يتم بيعها بأسعار أقل من أسعار بيع منتجات الشركة مما يؤدي إلى عدم الاستقرار في أسعار البيع. ونظرًا لطبيعة العملية الإنتاجية بالشركة، والتباطؤ لإنتاج معظم المنتجات ببعضها مما يستدعي تصريفها حتى لا تتوقف العملية الإنتاجية، يتم أحيانًا البيع بأسعار تنافسية تغطي التكلفة المتغيرة وجزء من التكلفة الثابتة، واستمرار تقديم خدمات ما بعد البيع للعملاء من خلال التركيز على المنتجات الأكثر ربحية والتوجهات بهدف تحسين الأداء وتنشيط المبيعات، والحفاظ على جودة المنتج والحرص على مطابقتها للمواصفات القياسية المصرية والعالمية ذات الطبيعة التخصصية وغير المتوفرة بالسوق المحلي ويستغرق استيرادها فترة طويلة.

هل لديكم خطة لمواجهة كل هذا؟
بالطبع تعمل إدارة الشركة على مواجهة هذا الأمر عن طريق البحث عن بدائل محلية لتقطع الغالبية المطلوبة وحظر استيراد أو شراء قطع غير لها مثل محلي من الاحتفاظ بمخزون من الأصناف الاستراتيجية وقطع الغيار المستوردة ذات الطبيعة التخصصية وغير المتوفرة بالسوق المحلي ويستغرق استيرادها فترة طويلة. كما يتم إعداد خطة زمنية سنوية لعمليات الصيانة الوقائية والدورية بالتنسيق مع شركات متخصصة وبما يمكن الشركة من القيام بعمليات الصيانة في المواعيد المحددة ويحافظ على الكفاءة الإنتاجية والتشغيلية للإحلال والمعدات ويحد من زيادة تكاليف الإحلال والتجديد والصيانة الطارئة وغير المخططة.

كيف تواجه الشركة ارتفاع أسعار الكهرباء والغاز الطبيعي باعتبارهما من متطلبات الصناعة؟
تعتبر الكهرباء من الخامات الرئيسية في الشركة لأنها تعتمد على تكنولوجيا التحليل الكهربائي، وبالتالي أي زيادة بـ سعر الكهرباء تؤدي إلى زيادة الأعباء على الشركة. وقد أدركت الشركة سابقًا تأثير زيادة أسعار الكهرباء على نتائج أعمالها، لذلك استبدلت العملية الإنتاجية من النظام الزئبقي إلى نظام الخلايا الإنتاجية من النظام كما تجرى الشركة العديد من الصيانات وعمليات الإحلال والتجديد لزيادة كفاءة استخدام الطاقة الكهربائية وتقليل الفاقد منها. أما فيما يخص الغاز الطبيعي، فيتم حاليًا من الخامات المساعدة في العملية الإنتاجية، وتعمل الشركة على تقليل الفاقد الحراري وإعادة استخدام الحرارة داخل المصنع لتقليل استخدام الغاز.

كيف تؤثر طبيعة العملية الإنتاجية على الكفاءة التشغيلية والإنتاجية؟
تؤثر طبيعة العملية الإنتاجية في مجال الكيماويات على كفاءة تشغيل الآلات والمعدات، بالإضافة إلى التطور والتقدم التكنولوجي السريع فيها، مما يستدعي الاهتمام بعمليات الصيانة المستمرة وتوفير متطلباتها ووضع البرامج اللازمة لتطبيقها لضمان استمرارية التشغيل ومواصلة الأداء دون أعطال أو اختناقات.

يستلزم ذلك توفير قطع غيار معظمها من المحلي حيث يتم استيرادها من الخارج وبكثافة عالية نسبيًا نظرًا لارتفاع أسعار أسعار العمليات الأجنبية، بالإضافة إلى وضع الخطط اللازمة لتحديث المعدات والأجهزة بوصفها الأساس في رفع الكفاءة الإنتاجية والتشغيلية وتحسين جودة المنتج.

ما الذي توفره الشركة للعاملين لديها؟
تسهم الشركة في نظام التأمينات الاجتماعية لصالح العاملين طبقًا لقانون التأمينات الاجتماعية رقم ١٤٨ لسنة ٢٠١٩، وتعمل قيمة المساهمة على إقامة الدخل وقامليدا الاستحقاق.

وتحرص إدارة الشركة على تحقيق التوازن الدائم بين تحسين الأحوال المادية والاجتماعية للعاملين وبين زيادة الإنتاج بما يحقق أكبر عائد ممكن على رأس المال المستثمر، إيمانًا منها بأهمية هذه الإجراءات في تحفيز العاملين لتحقيق الأهداف المنشودة وتحقيق التعاون المثمر بين الإدارة والعاملين.

كما تعمل الإدارة على إيجاد الدافع لدى العاملين للارتقاء بمستوى أدائهم وتحقيق انتمائهم للشركة ومحاربة الفاقد في العمل من خلال تحسين ظروفهم المعيشية عبر منحهم مزايا مالية وعينية، بما يحفزهم على بذل المزيد من الجهد وزيادة الإنتاجية.

ويتم منح العاملين عند الخروج على المعاش منحة ترك الخدمة التي تم إقرارها بعد موافقة الجمعية العامة للشركة، حيث يتم منح العامل شهر ونصف عن كل سنة خدمة فعلية بالشركة. وتسعى الشركة إلى الرعاية الطبية للعاملين وأسره بالإضافة إلى الرعاية الطبية المتميزة من خلال شركات متخصصة، مع استمرار النادي الرياضي والاجتماعي والثقافي في تقديم الأنشطة والخدمات التي تروى روح الانتماء، كما تعمل الإدارة على صقل خبرات العاملين وتنمية مهاراتهم من خلال تنفيذ برامج تدريبية متخصصة إنتاجيًا وفنيًا وإداريًا وتوسفيًا.

ماذا عن ملف التصدير؟
تبدل الشركة جهودًا كبيرة لتشجيع وتنمية الأسواق التصديرية باعتبارها هدفًا أساسيًا وفوقها نظرًا لأنها المصدر الرئيسي للمعامل الأجنبية، وتنتهج سياسة تصديرية تعتمد على تقديم أسعار تنافسية مع مراعاة الأسعار



التصدير على رأس الأولويات زعم التحديات الشحن والمنافسة والتوسع مستمر في أسواق جديدة خطة توسعية للإحلال والتجديد تستهدف تطوير وحدات الكلور وحامض الهيدروكلوريك بدعم الصناعات الخضراء

ما الذي توفره الشركة للعاملين لديها؟
تسهم الشركة في نظام التأمينات الاجتماعية لصالح العاملين طبقًا لقانون التأمينات الاجتماعية رقم ١٤٨ لسنة ٢٠١٩، وتعمل قيمة المساهمة على إقامة الدخل وقامليدا الاستحقاق.

وتحرص إدارة الشركة على تحقيق التوازن الدائم بين تحسين الأحوال المادية والاجتماعية للعاملين وبين زيادة الإنتاج بما يحقق أكبر عائد ممكن على رأس المال المستثمر، إيمانًا منها بأهمية هذه الإجراءات في تحفيز العاملين لتحقيق الأهداف المنشودة وتحقيق التعاون المثمر بين الإدارة والعاملين.

كما تعمل الإدارة على إيجاد الدافع لدى العاملين للارتقاء بمستوى أدائهم وتحقيق انتمائهم للشركة ومحاربة الفاقد في العمل من خلال تحسين ظروفهم المعيشية عبر منحهم مزايا مالية وعينية، بما يحفزهم على بذل المزيد من الجهد وزيادة الإنتاجية.

ويتم منح العاملين عند الخروج على المعاش منحة ترك الخدمة التي تم إقرارها بعد موافقة الجمعية العامة للشركة، حيث يتم منح العامل شهر ونصف عن كل سنة خدمة فعلية بالشركة. وتسعى الشركة إلى الرعاية الطبية للعاملين وأسره بالإضافة إلى الرعاية الطبية المتميزة من خلال شركات متخصصة، مع استمرار النادي الرياضي والاجتماعي والثقافي في تقديم الأنشطة والخدمات التي تروى روح الانتماء، كما تعمل الإدارة على صقل خبرات العاملين وتنمية مهاراتهم من خلال تنفيذ برامج تدريبية متخصصة إنتاجيًا وفنيًا وإداريًا وتوسفيًا.

ماذا عن ملف التصدير؟
تبدل الشركة جهودًا كبيرة لتشجيع وتنمية الأسواق التصديرية باعتبارها هدفًا أساسيًا وفوقها نظرًا لأنها المصدر الرئيسي للمعامل الأجنبية، وتنتهج سياسة تصديرية تعتمد على تقديم أسعار تنافسية مع مراعاة الأسعار

العالية، ومثلت الاضطرابات بالدول المحيطة عائقًا أمام زيادة التصدير رغم نجاح الشركة في فتح أسواق بشرق أفريقيا مثل جيبوتي وإريتريا. واعتمدت الشركة خلال الأعوام السابقة على التصدير لأسواق ليبيا ولبنان وسوريا والسودان وجيبوتي وغيرها، رغم صعوبة شحن بعض المنتجات والمنافسة الخارجية. وتعمل حاليًا على تشجيع الجهود التسويقية وفتح أسواق جديدة في أفريقيا والدول العربية. ما أبرز المشروعات التي تم الانتهاء منها؟

تم الانتهاء من مشروع إنشاء وحدة لتكرير الصودا الكاوية من تركيز ٣٣٪ إلى تركيز ٥٠٪، ووحدة المبخرات، لزيادة الكفاءة الإنتاجية والتشغيلية، وقد نفذته شركة تيسين كروب للحلول الصناعية، وتم تشغيله في مايو ٢٠٢٤. كما تم إنشاء وحدة لمعالجة الصرف الصناعي «المرحلة الأولى» بطاقة استيعابية كبيرة، والانتقال من مرحلة الصرف في البحر ضمن خطة ترفيق الأوضاع البيئية.

ما أهم المشروعات الجاري دراستها؟
تعمل الشركة في الفترة الحالية على تنفيذ مشروعات استثمارية، حيث تدرس المفاضلة بين مشروع إنتاج حامض الكبريتيك المركز ٣٨٨ بطاقة إنتاجية ١٠٠ طن/يوم، وحامض السلفونيك بتركيز ٣٨٠ بطاقة إنتاجية ١٦ طن/يوم، ومشروع هيدروجين بروتوكول بطاقة إنتاجية ٧٠ طن/يوم، بالإضافة إلى مشروع إنتاج حبيبات الكلور ٣٨٠ بطاقة إنتاجية ١٠,٠٠٠ طن/سنويًا الجاري تنفيذها حاليًا بالشراكة مع القطاع الخاص.

وكذلك تعمل على مشروعات إحلال وتجديد ورفع كفاءة، حيث تستكمل عمليات الإحلال والتجديد لمشروعات الإنتاجية، ومن أبرز المشروعات لسرور إحلال وتجديد وحدة الاستخلاص، كما تسعى للاستفادة من برنامج الصناعات الخضراء المستدامة لتقليل عدد من المنتجات، منها إحلال وتجديد وحدة إنتاج وتخزين حامض الهيدروكلوريك، ورفع كفاءة وحدة إسالة غاز الكلور، ووحدة كيسات غاز الكلور، ووحدة التصلب، وقد تمت الموافقة المبدئية على هذه المشروعات.

كيف تسهم الشركة في تحقيق رؤية مصر ٢٠٣٠؟
تلتزم الشركة بدورها الوطني في حماية البيئة وتطوير المجتمع وتعزيز الاستدامة والاستثمار البشري، من خلال أربعة محاور رئيسية تشمل الاستدامة البيئية، وتنمية المجتمع المحلي، ودعم الاقتصاد الوطني، وتوفير فرص العمل. وتعمل على تقليل الانبعاثات وإعادة تدوير النفايات والحصول على شهادة البصمة الكربونية، إلى جانب دعم البحث العلمي والمجتمع المحلي، والمساهمة في الاقتصاد الرقمي، وتوفير فرص عمل وتقديم برامج تدريبية متخصصة، وتحسين بيئة العمل الداخلية، بما يعزز المسؤولية المجتمعية ويجسد رؤية التنمية المستدامة.

الدكتور شريف فهمي الرئيس التنفيذي لمجموعة «إنجيح»:

تعزير الحوار بين الحكومة والقطاع الخاص من الركائز الأساسية لتحسين مناخ الاستثمار

الحكومة تبذل جهودًا مضيئة لتطوير المناخ الاستثماري لكن ما زالت هناك تحديات ▶ نعمل على تقييم فرص التوسع في الجزائر وتونس من خلال المشروعات التجريبية

قال الدكتور شريف فهمي، الرئيس التنفيذي لمجموعة «إنجيح»، إن خريطة الاستثمار في المنطقة تشهد تحولات لافتة تفرض على الشركات تبني استراتيجيات توسعية مرنة، مشيرًا إلى توجه شركة إنجيح لتعزيز وجودها في شمال أفريقيا والشرق الأوسط تماشيًا مع نمو الطلب على الخدمات الاستشارية خلال أوقات الأزمات.

كما سلط الضوء، في حوار مع «عالم المال»، على الفرص الواعدة في السوق المصرية، مؤكدًا أن تعزيز الحوار المستمر بين الحكومة والقطاع الخاص يظل أحد أهم الركائز الأساسية في تحسين مناخ الاستثمار، وإلى نص الحوار.



في البداية نود التعرف عن قرب على نشاط الشركة؟
مجموعة «إنجيح» تعمل في مجال السياسات العامة، والعلاقات الحكومية، ومحور نشاطها منطقة الشرق الأوسط، وشمال أفريقيا، وتتركز المجموعة على تقديم خدمات متكاملة تربط بين القطاع الخاص وصناعة القرار، بهدف تحسين بيئة الأعمال، وتعزيز جاذبية الاستثمار. ما خططكم للتوسع في أسواق شمال أفريقيا؟
بدأنا التوسع مبكرًا في المنطقة، حيث أسسنا مكتبنا في المغرب عام ٢٠١٨، اعتمادًا على مجموعة من المعايير، أبرزها الوعي بحجم السوق ودور الحكومة في دعم مناخ الاستثمار، إلى جانب توجهات القطاع الخاص، ونعمل حاليًا على التوسع في الجزائر وتونس من خلال مستشارين محليين عبر مشروعات تجريبية لاختبار السوق، تمهيدًا للنظر في مدى إمكانية فتح مكاتب للشركة بهذه الأسواق، كما نمتلك خطة توسعية حتى عام ٢٠٢٠ تستهدف أسواق أفريقيا والشرق الأوسط، إلى جانب وجودنا الحالي في الخليج، كما ننظر إلى الدخول إلى السوق الأردني.

أي الأسواق تمثل أولوية لديكم خلال المرحلة المقبلة؟
الجزائر تأتي على رأس أولوياتنا في شمال أفريقيا نظرًا لكونها سوقًا مليئة بالتحديات، وهو ما يزيد من الطلب على الخدمات الاستشارية، أما في منطقة الشرق الأوسط فتتمثل الأردن مركزًا إقليميًا مهمًا، خاصة في ظل الأوضاع الجيوسياسية في الدول المجاورة، أما في أفريقيا فتبرز

كينيا وغانا كأهم الأسواق الواعدة، خاصة مع استضافة غانا لمر سكرتارية اتفاقية منطقة التجارة الحرة القارية الأفريقية. كيف ترون موقع مصر في استثمارات الهيدروجين الأخضر؟
وهل نحتاج إلى مزيد من الحوافز؟
مصر تمتلك مزايا كبيرة تجعلها بيئة جاذبة للاستثمار، في مقدمتها الاستقرار السياسي والأمني، إلى جانب الجهود التي بذلتها الحكومة مؤخرًا لتقديم حوافز وتيسيرات واسعة في قطاعات عدة، منها الطاقة الجديدة والمتجددة، ومع ذلك لا تزال هناك بعض التحديات التي تواجه المستثمرين، منها بعض التعقيدات الإدارية والأعباء المالية، والتي تحتاج إلى مراجعة لتعزيز جاذبية مناخ الاستثمار في مصر، ولا بد أن يتم تصميم الحوافز بشكل يتوافق مع احتياجات وأولويات المستثمرين، وهو الأمر الذي يبرز دور الحوار المستمر بين الحكومة والقطاع الخاص للتوافق حول السياسات ذات الصلة ببيئة الأعمال. ما معدل نمو المستثمرين العملاء لديكم خلال الفترة الأخيرة؟
متوسط معدل النمو السنوي لدينا يتراوح بين ٢٥٪ و٣٠٪، وفي بعض السنوات يتجاوز هذا المعدل، وتعد الإشارة إلى أن طبيعة الخدمات المقدمة تجعل الطلب عليها يزداد في أوقات الأزمات، كما حدث خلال جائحة كورونا، حيث ارتفع حجم أعمالنا بنحو ٣٠٪، لأن الخدمات المقدمة من الشركة تساعد المستثمرين على اتخاذ قرارات مبنية على رؤية شاملة لبيئة الاستثمار تشمل التشريعات والسياسات والمؤشرات الاقتصادية.

زريد أن تعرف معدل النمو المستهدف خلال الفترة المقبلة؟
وهل لديكم شركات جديدة مع جهات حكومية أو إقليمية؟
نشهدف خلال العام الحالي تحقيق معدل نمو لا يقل عن ٣٠٪، ونسعى إلى تجاوزها، وتوجد إدارة داخل الشركة معنية بالأساس بإبرام الشركات الاستراتيجية مع الجهات

كيفية وفغانا كأهم الأسواق الواعدة، خاصة مع استضافة غانا لمر سكرتارية اتفاقية منطقة التجارة الحرة القارية الأفريقية. كيف ترون موقع مصر في استثمارات الهيدروجين الأخضر؟
وهل نحتاج إلى مزيد من الحوافز؟
مصر تمتلك مزايا كبيرة تجعلها بيئة جاذبة للاستثمار، في مقدمتها الاستقرار السياسي والأمني، إلى جانب الجهود التي بذلتها الحكومة مؤخرًا لتقديم حوافز وتيسيرات واسعة في قطاعات عدة، منها الطاقة الجديدة والمتجددة، ومع ذلك لا تزال هناك بعض التحديات التي تواجه المستثمرين، منها بعض التعقيدات الإدارية والأعباء المالية، والتي تحتاج إلى مراجعة لتعزيز جاذبية مناخ الاستثمار في مصر، ولا بد أن يتم تصميم الحوافز بشكل يتوافق مع احتياجات وأولويات المستثمرين، وهو الأمر الذي يبرز دور الحوار المستمر بين الحكومة والقطاع الخاص للتوافق حول السياسات ذات الصلة ببيئة الأعمال. ما معدل نمو المستثمرين العملاء لديكم خلال الفترة الأخيرة؟
متوسط معدل النمو السنوي لدينا يتراوح بين ٢٥٪ و٣٠٪، وفي بعض السنوات يتجاوز هذا المعدل، وتعد الإشارة إلى أن طبيعة الخدمات المقدمة تجعل الطلب عليها يزداد في أوقات الأزمات، كما حدث خلال جائحة كورونا، حيث ارتفع حجم أعمالنا بنحو ٣٠٪، لأن الخدمات المقدمة من الشركة تساعد المستثمرين على اتخاذ قرارات مبنية على رؤية شاملة لبيئة الاستثمار تشمل التشريعات والسياسات والمؤشرات الاقتصادية.

زريد أن تعرف معدل النمو المستهدف خلال الفترة المقبلة؟
وهل لديكم شركات جديدة مع جهات حكومية أو إقليمية؟
نشهدف خلال العام الحالي تحقيق معدل نمو لا يقل عن ٣٠٪، ونسعى إلى تجاوزها، وتوجد إدارة داخل الشركة معنية بالأساس بإبرام الشركات الاستراتيجية مع الجهات

كيفية وفغانا كأهم الأسواق الواعدة، خاصة مع استضافة غانا لمر سكرتارية اتفاقية منطقة التجارة الحرة القارية الأفريقية. كيف ترون موقع مصر في استثمارات الهيدروجين الأخضر؟
وهل نحتاج إلى مزيد من الحوافز؟
مصر تمتلك مزايا كبيرة تجعلها بيئة جاذبة للاستثمار، في مقدمتها الاستقرار السياسي والأمني، إلى جانب الجهود التي بذلتها الحكومة مؤخرًا لتقديم حوافز وتيسيرات واسعة في قطاعات عدة، منها الطاقة الجديدة والمتجددة، ومع ذلك لا تزال هناك بعض التحديات التي تواجه المستثمرين، منها بعض التعقيدات الإدارية والأعباء المالية، والتي تحتاج إلى مراجعة لتعزيز جاذبية مناخ الاستثمار في مصر، ولا بد أن يتم تصميم الحوافز بشكل يتوافق مع احتياجات وأولويات المستثمرين، وهو الأمر الذي يبرز دور الحوار المستمر بين الحكومة والقطاع الخاص للتوافق حول السياسات ذات الصلة ببيئة الأعمال. ما معدل نمو المستثمرين العملاء لديكم خلال الفترة الأخيرة؟
متوسط معدل النمو السنوي لدينا يتراوح بين ٢٥٪ و٣٠٪، وفي بعض السنوات يتجاوز هذا المعدل، وتعد الإشارة إلى أن طبيعة الخدمات المقدمة تجعل الطلب عليها يزداد في أوقات الأزمات، كما حدث خلال جائحة كورونا، حيث ارتفع حجم أعمالنا بنحو ٣٠٪، لأن الخدمات المقدمة من الشركة تساعد المستثمرين على اتخاذ قرارات مبنية على رؤية شاملة لبيئة الاستثمار تشمل التشريعات والسياسات والمؤشرات الاقتصادية.



الحكومية، وتتنوع هذه الشركات إلى نوعين، النوع الأول يتركز في شركات تهدف إلى الربح من خلال الدخول في مشروعات مشتركة، والنوع الثاني يتمثل في شركات لا تهدف للربح، والتي يتم تنفيذها في إطار المسؤولية المجتمعية للشركة، حيث تقدم عدة خدمات لدعم الجهات الحكومية، وقد وفقتنا بالفعل منكرات قائم مع عدد من الجهات، كما أبرمنا مؤخرًا اتفاق تعاون مع مجلس الأعمال المصري الكندي، إلى جانب تعاوننا مع منظمات عدة مثل: الجمعية المصرية البريطانية للأعمال.

ما المقطعات التي شهدت أعلى طلب مؤخرًا للاستثمار؟
من واقع تعاملنا مع كبرى الشركات المحلية والدولية، هناك قطاعات مثل قطاع الصناعات الغذائية، وهناك قطاعات تشهد نموًا ملحوظًا، أهمها قطاع تكنولوجيا المعلومات والخدمات الرقمية والتجارة الإلكترونية، ويرتبط هذا النمو بتغير سلوك المستهلك، والذي يشهد طلبًا متزايدًا على استخدام المنصات الرقمية، أكبر بكثير مقارنة بالماضي.

وهل هناك زيادة في طلب الشركات على دخول السوق المصرية كمركز إقليمي؟
بالفعل، هناك طلب متزايد على إعداد دراسات متخصصة حول بيئة الاستثمار في مصر تشمل الإطار التنظيمي والقانوني والحوافز وأنظمة المناطق الحرة والاقتصادية والخاصة، ورغم حالة الترقب التي فرضتها الأوضاع العالمية، إلا أن مصر تمتلك فرصة قوية لتكون مركزًا إقليميًا للاستثمار والتجارة والخدمات اللوجستية، بفضل موقعها الجغرافي والاستثمارات الواسعة في البنية التحتية والاستقرار السياسي والأمني، وهو ما يدفع المستثمرين لإعادة النظر في السوق المصري بمجرد استقرار الأوضاع. وما القطاع الذي تتوقع أن يضاجئ السوق بحجم استثماراته خلال الفترة المقبلة؟
يعد قطاع الطاقة من أبرز القطاعات الواعدة المرشحة

كيفية وفغانا كأهم الأسواق الواعدة، خاصة مع استضافة غانا لمر سكرتارية اتفاقية منطقة التجارة الحرة القارية الأفريقية. كيف ترون موقع مصر في استثمارات الهيدروجين الأخضر؟
وهل نحتاج إلى مزيد من الحوافز؟
مصر تمتلك مزايا كبيرة تجعلها بيئة جاذبة للاستثمار، في مقدمتها الاستقرار السياسي والأمني، إلى جانب الجهود التي بذلتها الحكومة مؤخرًا لتقديم حوافز وتيسيرات واسعة في قطاعات عدة، منها الطاقة الجديدة والمتجددة، ومع ذلك لا تزال هناك بعض التحديات التي تواجه المستثمرين، منها بعض التعقيدات الإدارية والأعباء المالية، والتي تحتاج إلى مراجعة لتعزيز جاذبية مناخ الاستثمار في مصر، ولا بد أن يتم تصميم الحوافز بشكل يتوافق مع احتياجات وأولويات المستثمرين، وهو الأمر الذي يبرز دور الحوار المستمر بين الحكومة والقطاع الخاص للتوافق حول السياسات ذات الصلة ببيئة الأعمال. ما معدل نمو المستثمرين العملاء لديكم خلال الفترة الأخيرة؟
متوسط معدل النمو السنوي لدينا يتراوح بين ٢٥٪ و٣٠٪، وفي بعض السنوات يتجاوز هذا المعدل، وتعد الإشارة إلى أن طبيعة الخدمات المقدمة تجعل الطلب عليها يزداد في أوقات الأزمات، كما حدث خلال جائحة كورونا، حيث ارتفع حجم أعمالنا بنحو ٣٠٪، لأن الخدمات المقدمة من الشركة تساعد المستثمرين على اتخاذ قرارات مبنية على رؤية شاملة لبيئة الاستثمار تشمل التشريعات والسياسات والمؤشرات الاقتصادية.

لتحقيق نمو ملحوظ في حجم الاستثمارات خلال الفترة المقبلة، خاصة في ضوء ما كشفت عنه الأزمات الأخيرة من أهمية تنوع وتأمين مصادر الطاقة، ومع استمرار تقلبات أسعار مصادر الطاقة التقليدية وتأثيرها المباشر على أسعار السلع والخدمات، يتزايد الاهتمام بالطاقة البديلة كخيار استراتيجي، وهو ما يتوقع أن ينعكس إيجابًا على تدفقات الاستثمار في هذا القطاع.

هل يمكن أن تصبح مصر قاعدة للتصدير للأسواق الأفريقية والعربية؟
تمتع مصر بشبكة واسعة من اتفاقيات التجارة الحرة مع الدول العربية والأوروبية والأفريقية، ما منحها ميزة تنافسية مهمة ويعزز من جاذبية السوق المصري للاستثمارات المحلية والدولية، وقد انعكس ذلك في توجه عدد من الشركات العالمية الكبرى مثل Saint- Mars وGobain للاستثمار في مصر، ليس فقط لتلبية احتياجات السوق المحلي، بل أيضًا لاستخدامها كقاعدة للتصدير إلى الأسواق الإقليمية، وهو ما يدعم فرص تحول مصر إلى مركز تصديري إقليمي.

برايك ما الفرص التي لم تحظ بالاهتمام الكافي من المستثمرين؟
رغم تنامي الاهتمام بقطاع تكنولوجيا المعلومات، تظل فرص تصدير الخدمات الرقمية تحتاج لمزيد من التركيز، خاصة في ظل قدرة التطبيقات على الوصول إلى أسواق عالمية، وتمتلك مصر قاعدة من الكفاءات المؤهلة التي تدعم بناء صناعات برمجيات قادرة على تحقيق عوائد قوية من التصدير.

وما أبرز الجسديات التي تقود الاستثمار في مصر حاليًا؟
في ظل التغيرات العالمية الأخيرة، توجه الصين بقوة نحو الاستثمار في مصر، خاصة في القطاعات الصناعية، إلى جانب اهتمام متزايد من الدول الأوروبية، خصوصًا فرنسا وإنجلترا، وهو ما يعكس ثقة متنامية في السوق المصري.

هل أسهمت الرخصة الذهبية في تحسين بيئة الاستثمار؟
الرخصة الذهبية خطوة إيجابية ومحفزة لتحسين مناخ الاستثمار في مصر، إلا أنها في تقديرنا تشبه الخدمات المميزة في المطارات، إذ إن الحاجة إليها تقل كلما أصبحت الإجراءات الأساسية أكثر سهولة وسرعة، فالمتسهدف في النهاية هو أن يحصل جميع المستثمرين على التسهيلات والإجراءات المبسطة.

أخيرًا، ما المطلوب لتحسين بيئة الاستثمار بشكل عام؟
تيسير الإجراءات المتعلقة ببدء وممارسة الأعمال، إلى جانب تعزيز الشفافية وتقليل الأعباء المالية، فضلًا عن تسهيل تحويل الأرباح إلى الخارج، كما يند وضوح إجراءات الخروج من السوق عنصرًا أساسيًا يضمن للمستثمر رؤية متكاملة لمسار استثماره منذ مرحلة الدخول وحتى التوسع أو التخارج.

أخيرًا، ما المطلوب لتحسين بيئة الاستثمار بشكل عام؟
تيسير الإجراءات المتعلقة ببدء وممارسة الأعمال، إلى جانب تعزيز الشفافية وتقليل الأعباء المالية، فضلًا عن تسهيل تحويل الأرباح إلى الخارج، كما يند وضوح إجراءات الخروج من السوق عنصرًا أساسيًا يضمن للمستثمر رؤية متكاملة لمسار استثماره منذ مرحلة الدخول وحتى التوسع أو التخارج.

حوار علماء حسين

الدكتور حسين عبد الحي رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة العربية للزجاج الدوائي:

صناعة الزجاج الدوائي تواجه فجوة إنتاجية تصل لـ 58%.. وتتطلع للاكتفاء الذاتي وتصدير 30% من الإنتاج

تحول استراتيجي من الخسائر إلى الربحية يمهّد لنمو مستدام في صناعة الزجاج الدوائي
البورسليكات جلاس كلمة السر في أمبولات الحقن وخرائط الأسنان والأنابيب الطبية



التعرف على أهمية شهادات الجودة في هذا القطاع؟

الحصول على شهادات الجودة أمر ضروري، خاصة في قطاع حساس مثل الدواء. لذلك نحرص على الحصول على شهادات الأيزو المختلفة، بالإضافة إلى شهادة الممارسات التصنيعية الجيدة GMP، إلى جانب التركيز على ترشيدهم استخدام الطاقة باعتبارنا صناعة كثيفة الاستخدام للطاقة.

ما تقييمكم لوضع التصدير حالياً وما ملامح خططكم المستقبلية؟
نحن تصدر إلى عدد كبير من الدول العربية، من بينها السعودية وتونس والجزائر والعراق وسوريا واليمن والسودان. لكن التصدير يتأثر بشكل مباشر بأي اضطرابات إقليمية، سواء كانت سياسية أو لوجستية.

أما عن خططنا المستقبلية فهي تمتد لما بعد عام ٢٠٢٠، وتهدف إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي من جميع أنواع الزجاج الدوائي، مع تخصيص ما لا يقل عن ٣٠% من الإنتاج للتصدير بعد تلبية احتياجات السوق المحلي.

وكيف تقيمون أداء الشركة خلال السنوات الماضية؟

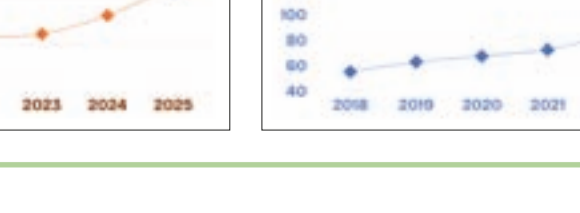
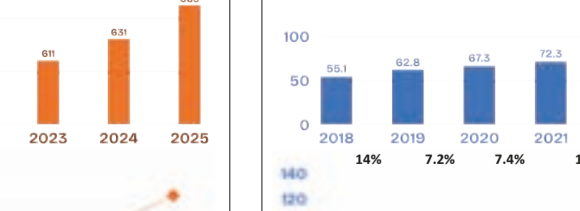
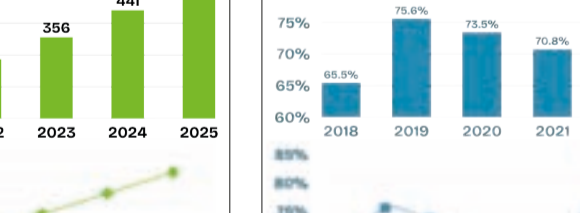
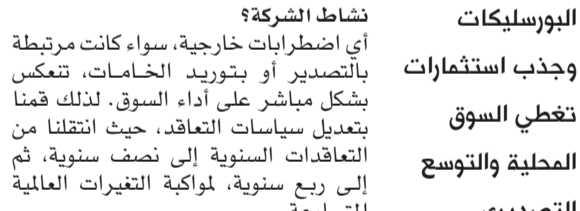
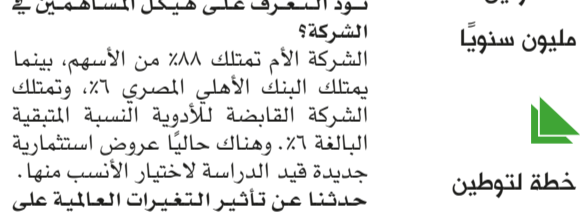
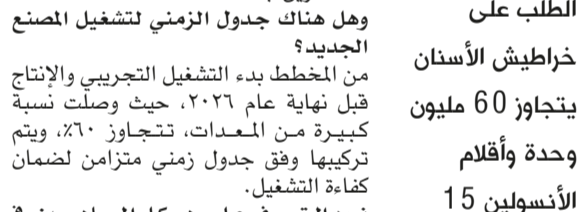
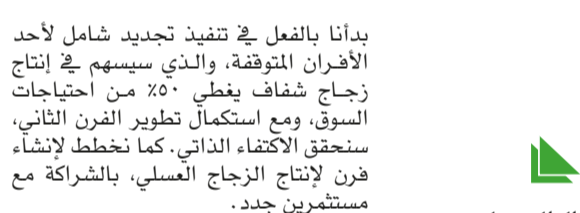
الشركة نجحت خلال الفترة الماضية في التحول من الخسائر إلى تحقيق الأرباح، حيث تم الوصول إلى نقطة التعادل، وهو ما انطلق نحو تحقيق نمو مستدام، وهو ما يعكس نجاح الاستراتيجية التي تم تبنيها. ملف آخر نود الحديث عنه وهو كيف تعاملنا مع ملف العمالة والمسؤولية الاجتماعية؟

نحن نولي اهتماماً كبيراً بالعنصر البشري، من خلال تنظيم أنشطة اجتماعية ورياضية وترفيهية، وتكريم الموظفين، وتوفير خدمات المساهمين. نحن نؤمن بأن العامل عندما يحصل على حقوقه يشعر بالانتماء، وهو ما ينعكس على أدائه وإنتاجيته.

هل تواجهون تحديات بيئية في موقع التصنيع؟
نعم، هناك تحديات مثل العواصف الرملية في منطقة جبل عتاقة، لكنها في المقابل منطقة متميزة لقربها من الخامات الأساسية. حالياً تصل نسبة المكونات المحلية في الإنتاج إلى نحو ٩٠%، وقد ترتفع إلى ٩٩% مع بدء إنتاج الصودا آش محلياً.

وماذا عن إدارة المخلفات؟
تعتمد على إعادة تدوير المخلفات بشكل كامل، فلا يوجد زجاج مكسور لا يُعاد استخدامه. بل نقوم أيضاً بشراء الزجاج المكسور من السوق لإعادة تدويره. كما نلتزم بإجراء مراجعات بيئية سنوية لضمان توافق عملياتنا مع المعايير البيئية وعدم الإضرار بالبيئة.

عبد السيد
تصوير - كامل أمين



بالفعل البورسليكات جلاس نوع مختلف من الزجاج الدوائي، وهو ذو أهمية كبيرة لأنه يستخدم في تصنيع أمبولات الحقن، وخرطوشات بنج الأسنان، وخرائط الأسنان المستخدمة في اللقاحات وغيرها. كما يدخل في إنتاج الأنابيب التي تتميز بقدرتها على التشكل إلى أمبولات، أو خراطيش، وفقاً للاستخدام الطبي.

هل يتم إنتاج هذا النوع من الزجاج محلياً؟
حتى الآن لا يتم إنتاج هذا النوع في مصر حيث نستورده بالكامل، لكننا نتج الزجاج الدوائي التقليدي المستخدم في الأشربة والمضادات الحيوية، أما أمبولات الحقن التي يتجاوز استهلاكها مليار وحدة سنوياً، فهي تعتمد على هذا النوع من الزجاج غير المتوطن صناعياً داخل البلاد.

وتعتمد الشركة على أفضل الجهات المنتجة لماكينات التشكيل من (ألمانيا وإيطاليا)، وماكينات الفحص من (فرنسا وإيطاليا وألمانيا)، وحجارة تجليد الفرن من (الصين)، كما أن هناك تفاصيل تقنية حول عملية التصنيع، بما في ذلك درجات الحرارة والتكنولوجيا المستخدمة لبريد ذلك تبريد المنتج بدرجة ١٥٧٠ درجة، وبعد أن يتم صب «العجينة» في القالب، ويتم تمرير هواء جاف عليها، مما يؤدي إلى إعطاء درجة حرارة ١٢٢٠ درجة على القالب.

هل هناك خطط لتوطين هذه الصناعة في مصر؟
لدينا خطة واضحة لتوطين صناعة البورسليكات جلاس، وقد وفرنا بالفعل الأراضي اللازمة لذلك، كما أن هناك اهتماماً من مستثمرين بالدخول في هذا المجال، مع توجيه جزء من الإنتاج للتصدير، والجزء الآخر لتلبية احتياجات السوق المحلي.

بمحاكم الطلب على المنتجات المرتبطة بهذا النوع من الزجاج مثل خراطيش الأسنان والأنابيب؟
الطلب كبير ومتزايد. خرطوشة بنج الأسنان في مصر تجاوزت ٦٠ مليون وحدة، وقد تصل إلى ٨٠ مليوناً في ظل الكفاءة الإنتاجية التي تتجاوز ١٠٠ مليون نسمة، أما أقلام الأنسولين، فالإنتاج الحالي يبلغ نحو ١٥ مليون قلم، وهو ما يعني الحاجة إلى نفس العدد من الخراطيش سنوياً.

ما العوامل التي يمكن أن تسهم في تسهيل هذه الصناعة مستقبلاً؟
توطين تكنولوجيا تصنيع الأنابيب بعامل عاملاً حاسماً في هذا الملف، وهو أحد أهدافنا الرئيسية، حيث سيسهم بشكل مباشر في تسهيل عملية الإنتاج وتقليل الاعتماد على الخارج.

ما تفاصيل مشروع التصنيع الجديد؟
كشفت الدكتورة حسين عبد الحي خلال حديثه عن المواقف التي تعرقل الأهداف الطموحة لتحقيق الاكتفاء الذاتي في هذه الصناعة، وأسباب ما تعانيه من فجوة إنتاجية تصل إلى ٥٨% من احتياجات السوق المحلية، الذي يستهلك نحو مليار وحدة سنوياً.

كما سلط الضوء على تحد أكثر تعقيداً يتعلق بتوطين صناعة الزجاج البورسليكات المستخدم في أمبولات الحقن وخرائط الأسنان، وهو قطاع لا يزال يعتمد بالكامل على الاستيراد، رغم ضخامته، كاشفاً عن تحركات جادة لتأسيس قاعدة صناعية محلية قادرة على المنافسة إقليمياً، وإلى البدايات نود أن نتعرف على تاريخ شركتكم؟

شركتنا رائدة رائدة في قطاع الإنتاج الدوائي بمصر، إذ بدأت نشاطها في الثمانينيات من القرن الماضي، ثم تطورت بشكل ملحوظ على مدار السنين، وبدأت بإنتاج ٦٠ ملناً في اليوم، قبل أن يرتفع ذلك إلى ١٦٥ ملناً في ٤ خطوط إنتاج، ما يعكس الخبرات المتراكمة والنجاح الذي حققته الشركة. كما افتتحت مصنعاً جديداً في عام ٢٠١٢ والذي ما زال يعمل.

في ضوء التحديات التي تواجه الصناعات بشكل عام حالياً لا سيما مع ما تمر به المنطقة من أحداث وتوترات جيوسياسية كيف تقيمون وضع صناعة الزجاج الدوائي في مصر؟
صناعة الزجاج الدوائي في مصر يمتلك فرصة حقيقية للوصول إلى الاكتفاء الذاتي، وهو أمر بالغ الأهمية، لأنه يسهم في تقليل الفاتورة الاستيرادية. إذا تحدثنا بالأرقام، نجد أن مصر تستهلك نحو مليار زجاجة دوائية سنوياً، في حين أن الإنتاج المحلي يغطي حوالي ٤٢% فقط من هذا الطلب، بينما يتم استيراد النسبة المتبقية البالغة ٥٨%.

هذا الأمر يفرض علينا ضرورة التوسع في الطاقة الإنتاجية، خاصة أن لدينا بالفعل القومات التي نهلنا لتحقيق الاكتفاء الكامل.

نصراف أن الزجاج الدوائي الشفاف من أهم عناصر هذه الصناعة وتريد أن نطلع على معدلات إنتاجه الحالية؟
فيما يتعلق بالزجاج الشفاف لدينا عدد ٢ فرن، وبدأنا بالفعل في تنفيذ عملية تجديد شاملة لأحدهما، إذ إن الفرن الواحد قادر على تغطية نحو ٥٠% من احتياجات السوق المحلية من الزجاج الدوائي الشفاف، وبالتالي عند تشغيل الفردين بكامل طاقتهم سنتمكن من تحقيق الاكتفاء الذاتي في هذا النوع من الزجاج.

هناك نوع آخر من الزجاج الدوائي وهو البورسليكات جلاس فما أهميته؟

في ظل تحولات اقتصادية وجيوسياسية متسارعة تضغط على سلاسل الإمداد العالمية وترفع تكلفة الاستيراد، تبرز صناعة الزجاج الدوائي كأحد القطاعات الاستراتيجية التي تعكس أهمية توطين الصناعات الدوائية في مصر.

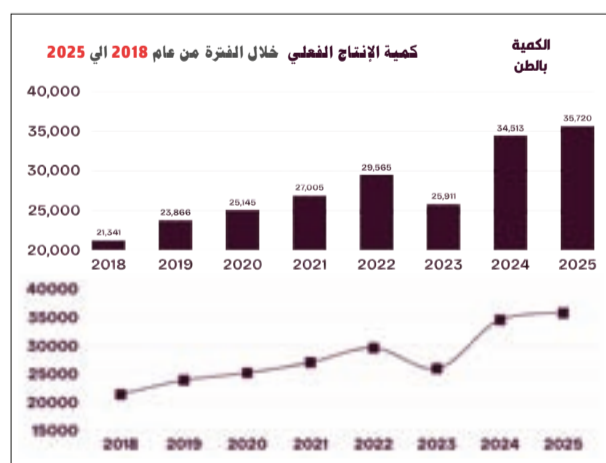
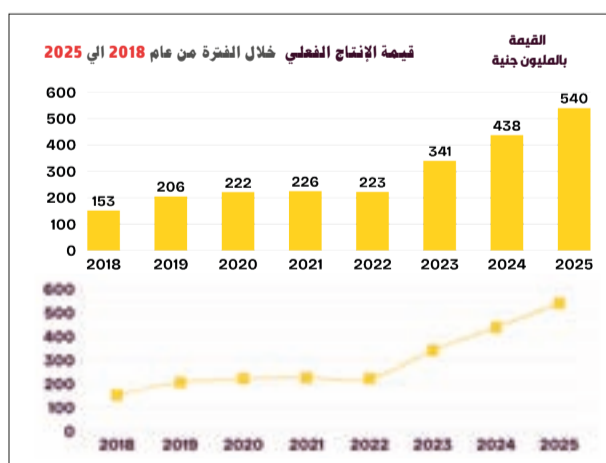
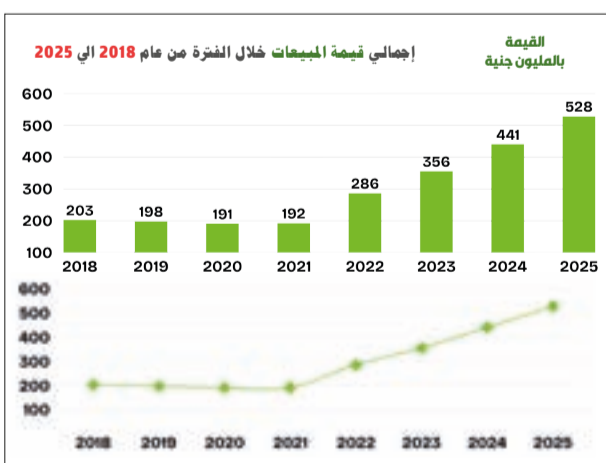
«عالم المال» أجرت حواراً موسعاً مع الدكتور حسين عبد الحي رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة العربية للزجاج الدوائي، التي تعد الشركة الوحيدة في مصر والقارة الإفريقية، المرخص لها بإنتاج الزجاج الدوائي.



إعادة تدوير الزجاج وتحقيق التوافق البيئي ضمن استراتيجية الاستدامة الصناعية
شهادات الجودة والـ GMP ركيزة أساسية لضمان تنافسية صناعة الزجاج الدوائي



الاستثمار في العنصر البشري يعزز الإنتاج ويرفع كفاءة الأداء داخل المصانع
التصدير للأسواق العربية يتأثر مباشرة بالاضطرابات الجيوسياسية في المنطقة



نعتد على الاستيراد بنسبة 100% في زجاج الحقن رغم استهلاك مليار أمبول سنوياً
المكون المحلي في إنتاجنا حالياً يبلغ 90% وسيقفز إلى 99% مع توطين الصودا آش

أنجزنا 60% من أعمال المصنع الجديد ونستعد لتشغيله قبل نهاية 2026
تجديد الأفران يقود لتحقيق الاكتفاء من الزجاج الشفاف بطاقة تغطي 50% لكل فرن

