



حابي تقفز فوق التحديات إلى استخلاص الحلول

كيف يفكرون؟

الخطط التفصيلية لمواجهة مجتمع الأعمال لتحديات التضخم وتراجع الجنيه ومشاكل الاستيراد وتكاليف العمل وسباق أسعار الفائدة وغيرها من الصعوبات التي تتسم بالخصوصية حسب كل قطاع اقتصادي. محور هذا العدد الخاص سنواصل مناقشته عبر بوابة حابي جورنال hapijournal.com مع شخصيات وممثلين لقطاعات اقتصادية أخرى، بما يسمح لقارئنا العزيز بالوصول إلى التنوع اللازم والملبي لتطلعاته.

تقفز جريدة حابي في هذا العدد الخاص فوق التحديات الاقتصادية الراهنة، إلى استخلاص كيفية تعامل نخبة من قادة مجتمع الأعمال والاقتصاديين معها.

كيف يفكرون؟ هذا هو المحور الرئيسي لسلسلة واسعة من القصص الخبرية في قطاعات الإنشاءات والعقارات والطاقة والصناعة والسيارات وسوق المال والتأمين وغيرها، نرصد من خلالها



باسل الحيني
رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة مصر القابضة للتأمين



أحمد شلبي
الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر



هيثم عبدالعزيز
الرئيس التنفيذي لشركة أورا ديفلوبرز



حازم بدران
الرئيس التنفيذي المشارك والعضو المنتدب لشركة باليم هيلز للتعمير



أحمد السويدي
رئيس مجموعة السويدي إلكترونيك



أسامة بشاي
الرئيس التنفيذي لشركة أوراسكوم كونستراكشن



شريف سامي
رئيس مجلس إدارة البنك التجاري الدولي - مصر CIB



أيمن سليمان
الرئيس التنفيذي لصندوق مصر السيادي



منتصر زيتون
عضو مجلس إدارة شعبة السيارات بالاتحاد العام للغرف التجارية



شريف الصياد
رئيس المجلس التصديري للصناعات الهندسية رئيس مجلس إدارة شركة تريكو



رأفت مسروجة
رئيس مجلس الإدارة الأسبق للشركة الهندسية لصناعة السيارات



محمد فتح الله
العضو المنتدب لشركة بلوم مصر لتداول الأوراق المالية



أيمن عبد الحميد
العضو المنتدب ونائب رئيس مجلس إدارة شركة التعمير للمهويل العقاري الأولى



هانى أمان
العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة الشرقية للدخان - إيسترن كومباني



علاء الزهيري
رئيس الاتحاد المصري للتأمين والعضو المنتدب لـ جي إي جي،



إبراهيم سرحان
رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة إي ماينانس

صابي صالون

الأول عن قضايا الاقتصاد

ترقبوا

اللقاء السادس

أيمن سليمان الرئيس التنفيذي:

الصندوق السيادي يعمل على ابتكار منتجات استثمارية تستهدف جذب القطاع الخاص المحلي والأجنبي

صناديق عربية ترغب في شراء حصص بشركات مقيدة بالبورصة على غرار تجربة ADQ

مختلفة قد يكون من بينها حقوق الامتياز لفترات محددة، مشيرًا إلى أنه سيتم تعيين مستشار مالي لهذه المنتجات لتكييف شكل المنتج مع الاستثمار المستهدف، فضلًا عن الكشف عن تفاصيل هذه المنتجات لحين الانتهاء من تصورها الكامل.

أضاف الرئيس التنفيذي لصندوق مصر السيادي، أن جميع الصناديق العربية مهتمة بالاستثمار في قطاع البنية التحتية بمصر ومنها الكهرباء والمياه والطاقة المتجددة، سواء عبر الشراكة في المشروعات القائمة أو الاستثمارات الجديدة.

وأشار إلى أن بعض الصناديق العربية ترغب في شراء حصص بشركات مقيدة بالبورصة على غرار تجربة شركة ADQ القابضة، وبعضها يستهدف شراء حصص في شركات برنامج الطروحات الحكومية في مرحلة ما قبل الطرح بسوق المال.

في سياق متصل، رأى الرئيس التنفيذي لصندوق مصر السيادي أن هناك مبالغة في المخاوف المرتبطة بمعدلات التضخم، مشيرًا إلى أن جانبًا من هذا التضخم تم تسعيره بالفعل، وأن جزءًا كبيرًا من حالة الفزع منعه المضاربون.

وقال إن الاهتمام الحكومي بتحفيز وتوسيع عمل القطاع الخاص لم يلمس مثله من قبل، مشيرًا إلى أنه من المرتقب صدور حزمة متكاملة تشمل مواكبة جميع تطلعات القطاع الخاص، وأضاف أن استدامة التشريعات أحد الملفات المهمة التي يتم العمل عليها ضمن حزم مساندة القطاع الخاص، وقال: «أعتقد أن جميع مشاكل المستثمرين واضحة تمامًا أمام الحكومة».

تكرار تجربة جذب الاستثمار للطاقة الخضراء في قطاعات جديدة مثل اللوجيستيات والموانئ والمياه

رغبات من صناديق بشراء حصص في شركات برنامج الطروحات الحكومية في مرحلة ما قبل الطرح

إصرار كبير من الحكومة على توسيع دور القطاع الخاص لم أمس مثله من قبل

التوافق مع معايير الاستثمار الخاصة بالصناديق الأوروبية والأمريكية



أيمن سليمان، الرئيس التنفيذي لصندوق مصر السيادي

خطة لتنويع مصادر رؤوس الأموال من أسواق مختلفة بجانب الخليج

بناء تعاون مشترك بين الوزارات والقطاع الخاص على مشروعات محددة بمساعدة مستشارين ماليين

الخوف من التضخم مبالغ فيه وتم استيعاب جزء منه بالفعل.. والمضاربون وراء نشر الفزع

ترقب حزمة تحفيز حكومية متكاملة للقطاع الخاص تواكب جميع متطلباته

أحمد رضوان

لخص أيمن سليمان، الرئيس التنفيذي لصندوق مصر السيادي دور الصندوق خلال هذه الفترة المهمة من عمر الاقتصاد المحلي، في العمل على بناء البوابات التي تسرع دخول القطاع الخاص المحلي والأجنبي إلى الاستثمار المباشر بمصر، مع تنويع مصادر جذب الاستثمارات الخارجية من دول وأقاليم مختلفة مثل أوروبا وأمريكا إلى جانب استثمارات الخليج الأخذة في النمو.

وقال سليمان في تصريحات خاصة لجريدة حابي، إن إحدى الأدوات المهمة في صناعة هذه البوابات هو خلق علاقات استراتيجية طويلة المدى مع المستثمرين والصناديق السيادية في هذه الأسواق لضمان مصادر ومعارف مختلفة ومتنوعة، إلى جانب التوافق مع سياساتهم ومعاييرهم الاستثمارية التي وصفها بالثابتة وغير القابلة للتعديل.

وأشار إلى أن النجاح الذي شهده ملف جذب الاستثمار الخاص المحلي والأجنبي في قطاع إنتاج الطاقة الخضراء خصوصًا، والطاقة المتجددة عمومًا، قابل للتكرار في قطاعات أخرى من بينها مشروعات المياه والخدمات اللوجيستية والموانئ، وقطاعات أخرى حدث تأخر في تهيئتها للقطاع الخاص، أو لم يتم عرضها بالشكل المناسب.

وكشف أيمن سليمان في تصريحاته لجريدة حابي عن بدء الصندوق العمل على تصميم وابتكار منتجات استثمارية جديدة تقوم على بناء تعاون مشترك بين القطاع الخاص والوزارات على مشروعات بعينها تشمل تأمين تعاقدات على هذه المشروعات التي سيتم طرحها بأساليب

أيمن عبد الحميد العضو المنتدب لشركة التعمير للتمويل العقاري الأولى:

التضخم يؤثر على سعر عائد التمويل العقاري بشكل عام

زيادة سعر العقار 1% ترفع تكلفة القرض 10% على مدار 10 سنوات

صعود أسعار مواد البناء أدى لزيادة سعر العقار من 20 إلى 30%

مواد البناء في طريقها للارتفاع مجددًا مع استمرار معدلات التضخم على وضعها الحالي

معدلات التضخم وارتفاع أسعار الفائدة لم يظهر تأثيرها على الشركة حتى الآن

الأولى حققت محفظة تقدر بحوالي 800 مليون جنيه خلال الربع الأول من 2022



أيمن عبد الحميد، العضو المنتدب ونائب رئيس مجلس إدارة شركة التعمير للتمويل العقاري الأولى

الأمر في ظل المرور بشهر رمضان وفترات الأعياد والتي أثرت بطبيعة الحال على الأرباح المحققة بجانب عدم وضوح اتجاه أسعار الفائدة وهل ستشهد تحركات جديدة خلال الفترة المقبلة من عدمه، خاصة أن أي تحرك في سعر الفائدة يؤثر سلبيًا على النتائج النهائية المحققة.

استثمارات تقدر بنحو 800 مليون جنيه خلال الربع الأول من 2022 مقابل 400 مليون جنيه كانت مستهدفة، كما استطاعت الشركة تحقيق أرباح بنحو 55 مليون جنيه خلال نفس الربع، مقابل 100 مليون جنيه كانت مستهدفة.

وعن مستهدفات الربع الثاني، أكد أنه من الصعب الحديث عن هذا

التضخم لتعويض السيولة المفقودة. ولفت إلى أن السيولة المخصصة للاستثمار في القطاع العقاري ستراجع بعض الشيء نتيجة التضخم، إلا أن هناك مستثمرين سيتجهون للاقتراض لتعويض عجز السيولة، وبالتالي لن تتأثر شركات التمويل العقاري بشكل كبير. وكشف عن تحقيق الشركة محفظة

الشركة حتى الآن، مشددًا على أن هناك مفارقة في هذا الأمر تتعلق بأن زيادة معدلات التضخم عادة ما تدفع الأشخاص للحفاظ على مدخراتهم وتوجيهها إلى الطعام والشراب وعدم الدخول في الاستثمارات، إلا أن المستثمر في مصر يتجه للاقتراض في ظل ظروف

بعض الشركات تجتهد لتخفيف أثر التضخم بزيادة مهلة السداد إلى 15 و20 عامًا

تركيز الشركة منصب على مبادرات البنك المركزي لانخفاض سعر العائد الخاص بها

العقار يظل على قمة الملاذات الآمنة رغم منافسة الذهب والفائدة

السيولة المخصصة للاستثمار في القطاع العقاري ستراجع بعض الشيء

قيمة العقار أكبر من هذه النسبة، موضعا أن قيمة الجنيه في العقار ثابتة ولا تتأثر بمعنى أن العقار سعره يرتفع بقيمة الجنيه الحقيقي وغير متأثر بانخفاض العملة بسبب التضخم، ونوه إلى أن معدلات التضخم وارتفاع أسعار الفائدة لم يظهر تأثيرها بشكل واضح على معدلات الإقبال على

إسلام سالم

قال أيمن عبد الحميد، العضو المنتدب ونائب رئيس مجلس إدارة شركة التعمير للتمويل العقاري الأولى، إن النتيجة المباشرة للتضخم بالسوق العقارية هي ارتفاع أسعار العقارات، حيث أدى صعود أسعار مواد البناء إلى زيادة سعر العقار من 20 إلى 30%.

أضاف عبد الحميد، في تصريحات لجريدة حابي، إن التضخم يؤثر على سعر عائد التمويل العقاري، وبالتالي يتراجع الطلب على شركات التمويل العقاري بشكل عام، خاصة أن تكلفة العقار تكون مرتفعة، لافتًا إلى أن زيادة سعر العقار 1% تزيد تكلفة القرض 10% على مدار 10 سنوات.

وأكد العضو المنتدب، نائب رئيس مجلس إدارة شركة التعمير للتمويل العقاري الأولى، أن بعض الشركات تجتهد لتخفيف حدة أثر التضخم من خلال زيادة مهلة السداد إلى 15 و20 عامًا، خاصة أن نسبة الفائدة المرتفعة تشكل عبئًا كبيرًا على المقترض.

وأوضح أن تركيز الشركة خلال الفترة الحالية منصب على مبادرات البنك المركزي نظرًا لكون سعر العائد الخاص بها منخفضًا، وذلك لحين تراجع سعر العائد مرة أخرى.

وأشار إلى أن مواد البناء في طريقها للارتفاع مجددًا خلال الفترة المقبلة مع استمرار معدلات التضخم على وضعها الحالي، مشددًا على أن العقار يظل الملاذ الآمن إلى الأبد، رغم منافسة الذهب وارتفاع أسعار الفائدة، حيث ستشهد العقارات منافسة بعض الشيء إلا أن العقار سيظل في صدارة الملاذات الآمنة.

وشدد على أن حجم الثروات في مصر محدود وتظل الثروة العقارية هي الأكبر، فندما يتم الحديث عن أن التضخم نسبته 10% تكون نسبة زيادة

أسامة بشاي الرئيس التنفيذي لشركة أوراسكوم كونستراكتشن:

شركات المقاولات تأمل في تحمل الحكومة جزءاً من تكلفة التضخم بالمشروعات القومية

قواعد الاستيراد الجديدة وحركة العملة تحد رئيسي يهدد الالتزام بالجدول الزمنية للمشروعات.. وتدخّل الدولة لتسهيلها ضرورة



أسامة بشاي الرئيس التنفيذي لشركة أوراسكوم كونستراكتشن

ياسمين منير ورزوى إبراهيم:

قال أسامة بشاي الرئيس التنفيذي لشركة أوراسكوم كونستراكتشن، إن شركات المقاولات بمختلف أحجامها تحاول مواجهة التضخم العالمي في أسعار المواد الأساسية خلال الوقت الحالي، وتداعياته على حركة أعمالها، إلى جانب آثار القواعد الجديدة للاستيراد على الجدول الزمني للمشروعات، وتابع بشاي في تصريحات خاصة لجريدة "حابي": "تأمل في أن يكون لدى الحكومة المصرية قبول للتفاوض مع شركات المقاولات، بشأن تحمل جزء من الأعباء التي أضافها التضخم العالمي على الشركات، ففي حال عدم الحصول على تعويضات مناسبة وتحمل شركات تكامل التكلفة الإضافية عن القيمة المحددة وقت التعاقد ستأثر ملامتها المالية، مع اختلاف التاثير وفقاً لحجم كل شركة وحجم تعاقدها الحكومية والخاصة".

وأضاف الرئيس التنفيذي لشركة أوراسكوم كونستراكتشن: "لا بد أن تتحمل الحكومة جزءاً من عبء التضخم في أسعار المواد الأساسية في المشروعات القومية، فهي المالك والمستفيد الأساسي من تلك المشروعات، وهذا عرف معمول به في كل دول العالم، وليس مطلقاً فريباً أو فريباً من شركات المقاولات في مصر، فالهدف هو أن يلتزم المقاول بالأداء الجيد رغم التطورات أو الاضطرابات، وهو ما يحتاج للمشاركة في تحمل التكلفة الإضافية وغير المتوقعة".

ولفت بشاي إلى أن أحد أهم التحديات التي تواجه شركات المقاولات خلال الوقت الحالي تتمثل في حركة العملة، والقواعد الجديدة المنظمة لعمليات الاستيراد من الخارج، خاصة أن معظم أعمال شركات المقاولات الكبرى مع الحكومة في تنفيذ المشروعات القومية، وهي مشروعات بطبيعتها تحتاج إلى استيراد الكثير من المواد الأساسية، وبالتالي من الضروري تسريع عمليات الاستيراد وتسهيل العمل بالاعتادات المستندية.

إذا لم تحصل الشركات على تعويضات مناسبة للتكلفة الإضافية ستأثر الملاءة المالية بصورة متفاوتة وفقاً لحجم الشركة وقيمة تعاقدها

القطاع الخاص أكثر تفهماً ومرونة في التعامل مع المتغيرات.. والتعاقدات تراعي التحوط من عدة عناصر مثل سعر الصرف

وأوصى الرئيس التنفيذي لشركة أوراسكوم كونستراكتشن، بضرورة التركيز على استمرار أعمال المشروعات الكبرى سواء القومية أو الخاصة دون توقف أو تأجيل، ووضع هذا الهدف في مقدمة أولويات التعامل مع الأزمة الاقتصادية العالمية واضطراباتها الحالية، لأن انتظام خطة تنفيذ تلك المشروعات هو السبيل للحفاظ على التوازن الاقتصادي إلى حد كبير، وتجميع أي احتمالات لعودة البطالة للارتفاع.

وتابع: "انتظام واستقرار حركة العمالة وتوافر فرص العمل أوقات الأزمات أو الاضطرابات الاقتصادية عالمياً أمر صحي وضروري، ولا بد أن يكون ضمن أولويات التعامل مع تداعيات الأزمة على الاقتصاد المحلي".

أما فيما يتعلق بتعاقدات شركات المقاولات مع القطاع الخاص في تنفيذ مشروعاته، أكد الرئيس التنفيذي لشركة أوراسكوم كونستراكتشن، أن القطاع الخاص متفهم للوضع الراهن والمتغيرات الطارئة على حركة المشروعات وتكلفتها، ويدرك تماماً أن المقاول لا يجب أن يتحمل كامل التكلفة الإضافية بمفرده، وأن مالك المشروع يجب أن يشارك في تحمل جزء منها، وبالتالي هناك مرونة في حساب التعويضات المناسبة لاستكمال العمل بنسب الكفاءة والجودة.

ولفت بشاي، إلى أن بعض التعاقدات التي تبرمها شركات المقاولات مع القطاع الخاص تأخذ في حسابها من البداية سيناريوهات التعامل مع أي متغيرات تخص الأدوات والمواد الأساسية للمشروع، ويتم النص على ذلك بوضوح في العقود، ومنها على سبيل المثال تعديل قيمة العقد في حال حدوث تغيير في أسعار العملة، وذلك يكون لضمان عدم اهدار أي وقت والمونوريل، وعدد من مشروعات جهات سيادية، وبالتالي لا توجد رهامية التأخر عن الجدول الزمني المحددة.

بعض الموردين أوقفوا التوريد بالفعل لحين الحصول على زيادة وهو ما يستدعي سرعة التحرك من مالك المشروع والمقاول المنفذ

تعديلات إجراءات الاستيراد ألغت التعاقدات السابقة مع الموردين.. وتجري إعادة التفاوض للحفاظ على سير العمل

وارتفاع تكاليف المواد الأساسية، خاصة أنها تعمل على تنفيذ عدد من المشروعات الكبرى والحيوية مثل: مترو الأنفاق، والمونوريل، وعدد من مشروعات جهات سيادية، وبالتالي لا توجد رهامية التأخر عن الجدول الزمني المحددة.

حازم بدران الرئيس التنفيذي المشارك والعضو المنتدب للشركة:

مخزون الوحدات والأراضي دعم تنافسية «بالم هيلز»

10 - 15% متوسط ارتفاع أسعار وحدات بالم هيلز خلال الفترة الماضية.. ومراجعة شهرية للتسعير



حازم بدران الرئيس التنفيذي المشارك والعضو المنتدب لشركة بالم هيلز للتعمير

ياسمين منير ورزوى إبراهيم:

قال حازم بدران، الرئيس التنفيذي المشارك والعضو المنتدب لشركة بالم هيلز للتعمير، إن تعامل كبار المطورين مع تداعيات الأزمات والاضطرابات الاقتصادية المحلية والعالمية يختلف بصورة كبيرة عن صفار المطورين، وإن كبار المطورين يتقاسمون مع العملاء قيمة الزيادة في تكلفة الوحدات والنتيجة من الارتفاع الكبير في أسعار مواد البناء وبقي تكاليف الإنشاء.

وأضاف بدران في تصريحات خاصة لجريدة "حابي"، أن شركة بالم هيلز للتعمير رفعت أسعار وحداتها خلال الفترة الأخيرة بمتوسط يدور ما بين 10 إلى 15% لمواجهة الارتفاع الذي شهدته أسعار الحديد والأسمنت، ولكن بنسب متفاوتة بين مشروعاتها الحالية.

وأشار الرئيس التنفيذي المشارك والعضو المنتدب لشركة بالم هيلز، إلى أن شركته تجري مراجعة شهرية الأسعار وحالات مشاريعها، ولا تتبع سياسة التعميم لنسبة الزيادة في عملية إعادة تسعير المشروعات الخاصة التي يختلف موقعها الجغرافي، وأنها تأخذ في حسابها عدة معايير في مقدمتها وضع منافسة كل مشروع على حدة مع مشروعات الشركات الأخرى.

وأوضح بدران أن بالم هيلز لا تعيد عن تنفيذ أهدافها الاستراتيجية حتى في أوقات اضطراب الأوضاع الاقتصادية، وإذا كان لديها مشروع أولئك على الانتهاء، وتسيير عملية البناء والبيع به بصورة جيدة، فقد لا تلجأ لتحميل العميل أسعاراً مرتفعة لمجرد أن السوق تسير حالياً في هذا الاتجاه، وقد تتحمل النسبة الأكبر من قيمة زيادة التكاليف في مقابل الحفاظ على سير المشروع بالصورة المطلوبة ونتيجة لأي توترات في حركة المبيعات، وهنا تظهر الميزة التنافسية التي يتمتع بها كبار المطورين المقارنين.

ولفت بدران إلى أن مشروعات كبار المطورين تعمل بصورة مستمرة ومستقرة على مستوى حركة البناء أو المرافق، بما يكفهم من وجود مخزون جيد من المبيعات التي تم إنشاؤها وقتاً لتكاليف أقل من المتاحة حالياً بعد الارتفاع الكبير في أسعار مواد البناء خلال الفترة الأخيرة.

وأضاف بدران أن شركة بالم هيلز للتعمير تسير وقتاً لخطتها الاستثمارية، ولديها حالياً محفظة عقارات تم بناؤها خلال الفترة الماضية وجاهزة للبيع وتصل قيمتها إلى 3.8 مليارات جنيه، وأن امتلاكها لمحظة كبيرة من الأراضي تصل مساحتها إلى 20 مليون متر ساحم بصورة كبيرة في استقرار عمليات البناء والبيع، والمتوقع جني كامل ثمار المشروعات الجاري العمل بها منذ فترة.

وتابع الرئيس التنفيذي المشارك والعضو المنتدب لشركة بالم هيلز للتعمير أن حجم الاستثمارات المتداولية بالقطاع العقاري لا يستهان بها، وأنها لا تقل كثيراً عن حجم السيولة المتداولة في القطاع المصرفي، كما أن القطاع العقاري يعد من أهم القطاعات التي تعتمد على نفسها في الدورة التمولية لأعمالها.

وأوضح بدران أنه على الرغم من الميزة التنافسية التي يتمتع بها كبار المطورين في مقابل صفار المطورين، إلا أن هناك بعض السبلات التي طالت النشاطات وفيها الطبيعي التي تختلف بصورة كبيرة عن غيره من القطاعات الاقتصادية الحيوية، وهي تلتخص

الشركة تحملت جزءاً من التكلفة الإضافية عن العملة

الاستثمار العقاري في مصر ما زال جذاباً للأموال

في كونه قطاعاً يعتمد على تسعير منتجاته التي تصل دورة إنتاجها لسنوات طويلة عن مرحلة لا تأخذ في حسابها تطور تكاليف الإنتاج مستقبلياً، وبالتالي دائماً ما يشهد اضطراباً في حركة مبيعاتها في حال مواجهة أي تغييرات طارئة على تكلفتها الإنشائية. وتابع: "هذا التغييرات المفاجئة وغير المتوقعة في تكلفة المشروعات التي تم تسعيرها مسبقاً على مستويات مختلفة، يؤدي إلى تآكل هامش الربحية المتوقع على أقل تقدير، وفي حالات أخرى قد يصل الأثر تحقيق خسائر في بعض المشروعات، وبالتالي تتأثر الشركات في استكمال مشروعات الأخرى وفقاً لخطتها المعدة مسبقاً".

وأكد بدران أن الاستثمار العقاري ما زال يتمتع بجاذبية كبيرة ومتزايدة في السوق المصرية، نتيجة لغياب أدوات وفرص الاستثمار في السلع الأساسية التي تستفيد من تفرات الاضطرابات الاقتصادية العالمية، كبورصات السلع، إلى جانب الاستثمار في الذهب الذي يعد أحد أهم الأوعية المتاحة للاستثمار في مصر، وهو ما أدى إلى ارتفاع سعره محلياً نتيجة تزايد الطلب عليه مقارنة بالانخفاض العالمي نتيجة توافر فرص استثمار في السلع الأساسية

غياب أدوات الاستثمار في السلع الأساسية المستفيدة من الاضطرابات العالمية رفع شهية المستثمرين المصريين في الذهب

المستفيدة من الأزمة في تلك الأسواق. وأضاف الرئيس التنفيذي المشارك والعضو المنتدب لشركة بالم هيلز للتعمير أن الاقتصاد المحلي بحاجة للاستفادة من فترة الاضطرابات العالمية الحالية وفي مقدمتها حرب روسيا وأوكرانيا، واستغلالها في الإعداد والبناء لمرحلة ما بعد استقرار هذه الأوضاع وعودة الأموال والاستثمارات لحركتها الطبيعية.

وتابع: "نحن بحاجة لاستثمار الوضع الحالي في إجراء التعديلات التشريعية والإجرائية اللازمة لتنشيط حركة الاستثمارات المحلية والأجنبية، وصياغة رسائل طمأنة واضحة للمستثمرين خاصة المحليين، لأنهم الأقدر على تشجيع المستثمرين الأجانب في مرحلة لاحقة".

وأضاف: "نحتاج لاستيعاب الدروس المستفادة من المرحلة الحالية والاضطرابات الاقتصادية العالمية وتداعياتها على السوق المحلية، وأن نثبت للمستثمرين أننا أدرنا هذه الدروس، وبدأنا فعلياً في التحرك نحو حلولها الجزئية حتى نطمئن أصحاب الاقتصاد المحلي من الاستثمارات الخارجية فور عودة مرحلة الاستقرار حتى وإن كان هذا الاستقرار نسبياً أو يخص قطاعات اقتصادية محددة".

وأوصى الرئيس التنفيذي المشارك والعضو المنتدب لشركة بالم هيلز، بالاستثمار في السلع الأساسية المستفيدة من الاضطرابات الاقتصادية العالمية، إلى جانب الاستثمار في العنار والذهب، مع الاحتفاظ بجزء كبير في صورة سيولة نقدية لحين استقرار الأوضاع الحالية وتلاشي حالة الضبابية المسيطرة عالمياً خلال الوقت الحالي.

وأكد أن الاستثمار في الشهادات البنكية التي يبلغ عائدها 18% له بعد اجتماعي مفيد ويساعد المواطنين على محاربة آثار الغلاء على المعيشة، ولكنها ليست حلاً جذرياً للتغلب على غلاء الأسعار، وبالتالي نحتاج في حاجة لتنشيط حركة الصناعة والتجارة بصورة أكبر خلال الفترة المقبلة.

إي فاينانس تركز على التوسع الخارجي لخلق مورد مستدام للعملة الأجنبية

سلماً نظراً لانخفاض تكلفة الخدمات عن أي وسائل بديلة وفي ضوء الفرص الكبيرة المتاحة للنمو في قطاع التكنولوجيا المالية، وتابع سرحان، أنه في الظروف الحالية التي يمر بها الاقتصاد تتعاظم فرص نمو شركات التكنولوجيا في ضوء إمكانية توسع البنوك والمؤسسات المالية في البنوك الرقمية والتي يتبناها بالفعل البنك المركزي المصري لزيادة تفعيل دور الخدمات الرقمية والتكنولوجية في القطاع المالي، وحول تأثير الشركة بارتفاع معدلات الفائدة والتوقعات باستمرارها في الزيادة خلال الفترة المقبلة، قال سرحان، إن تأثيرها محدود للغاية نظراً لعدم اعتماد الشركة بشكل كبير على الاقتراض من القطاع المصرفي لتمويل استثماراتها. وحول مدى إمكانية التفكير في تكوين محفظة استثمارية الأسهم لأقتصاص الفرص الجيدة المتاحة بسوق المال خاصة بعد اقتراب الشركة من البورصة وقيد أسهمها بها، أوضح سرحان، أن إي فاينانس وضعت خطة واضحة لأجل عامين منذ التقييد والطرح بالبورصة المصرية تركز على اقتصاص فرص النمو المتاحة والكبيرة جداً في مجال التكنولوجيا المالية والشمول المالي مع الشركات من الحكومات والبنوك والهيئات.

وتابع أنه بجانب ذلك، فإن خروج صناديق الاستثمار الأجنبية من سوق الشركات الناشئة المصرية سيضع فرصة أكبر لقيام إي فاينانس بدور أكبر في هذا المجال خلال الفترة المقبلة.



إبراهيم سرحان رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة إي فاينانس للاستثمارات المالية والرقمية

بالداعيات الاقتصادية الجارية، قال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة إي فاينانس للاستثمارات المالية والرقمية، إن الطلب على الخدمات المقدمة له يتأثر

الخارجي سيكون من أهم العناصر التي ستركز عليها الشركة خلال الفترة المقبلة لتحقيق أهدافها في خلق مصدر مستدام للعملة الأجنبية.

وفي فبراير الماضي وقعت شركة إي كاردز، التابعة لشركة إي فاينانس عقداً مدته 10 سنوات مع شركة الرعاية الصحية الزيمبابوية - Tres Groupe International، لتنشغيل وإدارة البطاقات الذكية للمنظومة الطبية في دولة زيمبابوي. تبع ذلك الإعلان في أبريل المنقضي عن تدهين قطاع جديد داخل المجموعة للتوسع الخارجي في تقديم الخدمات للقارة الإفريقية.

وتابع سرحان، أن الشركة تركز أيضاً على محور هام في خطتها الاستثمارية والتي ستحتاج لعناية أكبر خلال الفترة القادمة -بحسب وصفه- لاقتصاص الفرص التي تخلق في أوقات الأزمات أو الاضطرابات الاقتصادية، مشيراً إلى أن التوقعات بغياب وخروج الصناديق الأجنبية والخارجية من دائرة المنافسة على الشركات الناشئة المصرية وخاصة في مجال التكنولوجيا المالية تفسح مجالاً لشركة إي فاينانس للتوسع في هذا النطاق. وأوضح سرحان، أن العائد الزمني المتوقع لتداعيات الاضطرابات الاقتصادية الحالية يدور حول سنة إلى سنتين بحسب التوقعات السائدة، ولا أحد يعلم مدى التغيير الذي يمكن أن يحدث خلال تلك الفترة، ولذا فإن خطة شركة إي فاينانس تستعمل على التوسع الخارجي لاستغلال الميزة التنافسية في أسعار الخدمات المقدمة مع

شريف سامي رئيس البنك التجاري الدولي CIB والرئيس السابق لهيئة الرقابة المالية:

باسل الحيني رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة:

توظيف الأموال أهم ما يشغل مصر القابضة للتأمين

الشركات بين مطرقة وفرة وسعر الدولار وسندان معدلات الفائدة



باسل الحيني رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة مصر القابضة للتأمين



شريف سامي رئيس مجلس إدارة البنك التجاري الدولي - مصر CIB والرئيس السابق لهيئة الرقابة المالية

أمنية إبراهيم

في البداية قال باسل الحيني، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة مصر القابضة للتأمين، إن تأثير المتغيرات الاقتصادية السريعة التي يشهدها العالم مؤخرًا لم يظهر بعد بشكل كامل، وإن التأثيرات والانعكاسات الاقتصادية ما زالت محدودة، مضيفًا أن التوقعات للفترة القادمة تشير إلى أن العالم بأكمله متجه لمرحلة من عدم اليقين.

وأشار الحيني، في تصريحات لجزيرة "حابي" إلى أنه على مستوى قطاع التأمين فإن تأثيره بما يجري حاليًا من متغيرات يختلف إلى حد كبير عن القطاعات الاقتصادية الأخرى، مشيرًا إلى أن الركود الاقتصادي له تأثير غير مباشر على نشاط الشركات العاملة بمجال التأمين والذي يشمل نشاطات عدة.

وأضاف الحيني، أنه بالنسبة لشركات مجموعة مصر القابضة للتأمين، فإن هناك ميزة تحد إلى مدى كبير من آثار وانعكاسات الأزمات المالية والاقتصادية، وهي تنوع أنشطة المجموعة بين تأمينات الحياة والممتلكات والتأمين التكافلي بجانب محافظة للاستثمارات والأنشطة المالية غير المصرفية، مؤكدًا أن تنوع الأعمال يحمي إلى حد ما من تقلبات العنيفة للأسواق.

وعلى صعيد خطط التعامل مع جذب الأموال والمدخرات في ضوء ارتفاع أسعار الفائدة بالسوق المحلية، أكد الحيني، أن شركات مجموعة مصر القابضة للتأمين لديها معدلات سيولة جيدة ومرتبعة ولا تواجه أي تحديات في تلك الجزئية.

وأشار رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة مصر القابضة للتأمين، إلى أن تعاملات المجموعة مع الأسواق الخارجية محدودة وتقتصر على نشاط إعادة التأمين، وبالتالي فإن تأثيرها مرهون ومرتبطة بصورة أكبر بالتداعيات والانعكاسات على السوق المحلية.

أكد الحيني، أن الأسواق تواجه

تسارع رفع معدلات الفائدة عالمياً أدى لنزوح الأموال المستثمرة إلى ملاذاتها الآمنة

عدد إجراءات لتجسيم عمليات الاستيراد للسلع غير الضرورية أملاً في تجاوز تلك الفترة الصعبة. وأكد سامي، أن الحكومة نجحت في التحرك بسرعة على عدة أصعدة مع صندوق النقد الدولي ومؤسسات مالية عربية وصناديق سيادية لتحقيق استقرار في احتياطي من النقد الأجنبي.

وأشار سامي، أن الأوضاع عمليات الاستيراد في مصر لم تساعد، في ظل ما سببته جائحة كورونا من أزمات منذ منتصف العام الماضي من اضطراب في سلاسل التوريد وارتفاع أسعار الشحن البحري، وهو ما يظهر جلياً في بعض القطاعات ويأتي في مقدمتها السيارات والإلكترونيات.

وأشار سامي، إلى أن البنك المركزي والحكومة في موضع غير سهل تفاقم مع الأزمة الأوكرانية نتيجة لتأثيرها على أسعار العديد من السلع ولا سيما القمح والذرة، خاصة أن الأخيرة تعتبر مدخلاً رئيسياً في صناعة الدواجن والبيض، موضحاً أن هذه الأسباب دفعت لاتخاذ

فرصة جيدة للاستثمار في الأسهم اغنتها مرهون بوجود نظرة شاملة من الجهات المعنية على المناخ الاستثماري

محنة مضاعفة في الوقت الحالي، نتيجة لحالة عدم اليقين وزيادة مخاوف الأفراد تجاه التقلبات الشديدة على صعيد التضخم وارتفاع أسعار السلع. وعلى مستوى التوظيف والاستثمار، قال الحيني، إن تشغيل الأموال من أهم ما يجب التركيز عليه حالياً خاصة أن الفترة الراهنة تتطلب عدم التورط في أي مفارقات استثمارية في ضوء ضبابية المشهد الاقتصادي العام وعدم وضوح الرؤية لحدود تداعيات الأزمة.

ولفت رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة مصر القابضة للتأمين، إلى أن هناك فرصة جيدة للاستثمار في سوق الأسهم في ظل تداول سوق المال عند أدنى مستوياتها ووجود شركات متميزة في قطاعات دفاعية لن يتأثر أداؤها سلباً بالأوضاع الحالية، إلا أن اغتنام هذه الفرصة مرهون بوجود نظرة شاملة من الجهات المعنية على المناخ الاستثماري وجذب المستثمرين.

قطاع التأمين أقل تأثراً من القطاعات الأخرى وتأثير غير مباشر للركود الاقتصادي

شركات المجموعة تتمتع بمعدلات سيولة جيدة ومرتبعة ولا تواجه تحديات في تلك المسألة

التعاملات مع الأسواق الخارجية محدودة ومقتصرة على نشاط إعادة التأمين

رئيس الاتحاد المصري والعضو المنتدب لـ«جي آي جي»:

علاء الزهيري: المعيار 17 أهم ما يجب أن يشغل تفكير شركات التأمين حتى الآن لا توجد أي مشكلة على مستوى الشركة أو السوق في تدبير الدولار

وأكد الزهيري أن سوق التأمين المحلية ما زالت جاذبة للاستثمار الخارجي بدعم العمليات الكبيرة والمتعددة المتاحة بها في ظل انخفاض حجمها قياساً بحجم الاقتصاد والانتاج المحلي الإجمالي وارتفاع ربحيتها، ووجود فرص نمو مرتفعة مع صدور قانون التأمين الجديد الذي سيفرض نحو 8 أنواع جديدة من التأمينات الإجبارية، وتوقع الزهيري أن تشهد البورصة المصرية صعوداً وصفه بالطبيعي على خلفية توقعات التضخم، لكنه في الوقت نفسه رأى صعوبة في إعادة توظيف أموال التامين بما يتناسب مع طبيعة الفرص المتاحة في السوق، مشيراً إلى أن كوادرات التأمين تتم بالحصر نظراً لحساسية الأموال التي تديرها، وبالتالي من الصعب حدوث تغير ملموس في نسب وقنوات توظيف الأموال، وحتى لو ظهرت أوعية استثمارية بعوائد أكبر من الأذون والسندات والودائع، فإنه ليس من المقبول المخاطرة بأموال حملة الوثائق.

ونصح الزهيري رواد الأعمال بالتفكير جيداً في الصناعات المرتبطة بمدخلات الإنتاج لتكون بديلاً عن تلك التي يتم استيرادها من الخارج، مشيراً إلى أنه على المستوى الخدمي والتحول الرقمي ظهرت بالفعل مبادرات كثيرة من رواد الأعمال منذ فترة جائحة كورونا وكثير من هذه المبادرات لاقي نجاحاً كبيراً بالفعل. ولكن الوقت الراهن يتطلب التأثير بصورة أكبر في إحلال الواردات لتوفير النقد الأجنبي، وكذلك العمل على صناعات مرتبطة بالتصدير، واعتبر الزهيري العمل على تغطية هذا التحول بمثابة فرصة كبيرة ظهرت من رحم الأزمات التي يشهدها العالم في الفترات الأخيرة.

وحول ما يجب على الحكومة تقديمه للقطاع الخاص بمختلف مجالات عمله، قال الزهيري إنه من الصعب التفكير في حوافز مالية في ظل ارتفاع الاتفاق الحكومي وكذلك الصعود المرتقب في تكلفة الاقتراض، وبالتالي يرى أنه أفضل ما تقدمه الحكومة للمستثمرين هو تهيئة البيئة والتمكين لتسهيل لامرسة الأعمال وتسريع دخول المستثمر الأجنبي سواء فيما يتعلق بإجراءات تأسيس الشركات أو التراخيص وما يرتبط بالإجراءات الحكومية في هذا الشأن.

وأكد وجود خطوات تم الإعلان عنها ستكون مؤثرة بصورة كبيرة في تشجيع الاستثمار الأجنبي، وأهمها الإعلان عن طرح حصص من الشركات المملوكة للدولة في البورصة المصرية، واصفاً هذه الخطوة بالمهمة جدا.

وأكد الزهيري أن سوق التأمين المحلية ما زالت جاذبة للاستثمار الخارجي بدعم العمليات الكبيرة والمتعددة المتاحة بها في ظل انخفاض حجمها قياساً بحجم الاقتصاد والانتاج المحلي الإجمالي وارتفاع ربحيتها، ووجود فرص نمو مرتفعة مع صدور قانون التأمين الجديد الذي سيفرض نحو 8 أنواع جديدة من التأمينات الإجبارية، وتوقع الزهيري أن تشهد البورصة المصرية صعوداً وصفه بالطبيعي على خلفية توقعات التضخم، لكنه في الوقت نفسه رأى صعوبة في إعادة توظيف أموال التامين بما يتناسب مع طبيعة الفرص المتاحة في السوق، مشيراً إلى أن كوادرات التأمين تتم بالحصر نظراً لحساسية الأموال التي تديرها، وبالتالي من الصعب حدوث تغير ملموس في نسب وقنوات توظيف الأموال، وحتى لو ظهرت أوعية استثمارية بعوائد أكبر من الأذون والسندات والودائع، فإنه ليس من المقبول المخاطرة بأموال حملة الوثائق.



رئيس الاتحاد المصري للتأمين والعضو المنتدب لـ«جي آي جي»

على توزيع حصص من العمليات التي تحصل عليها شركات التأمين المباشر، على كيانات أكبر حجماً وقدرة على المشاركة في تغطية التعميمات حال استحقاقها. وحول التعامل مع التضخم المرتفع.. قال الزهيري إن هيئة الرقابة المالية بالتعاون مع اتحاد التأمين طالبت العملاء عبر تعميم صدر مؤخراً، بمراجعة قيم الأصول المؤمن عليها بما يتناسب مع سعرها السوقي الحالي، ولكن الأوضاع الاقتصادية الراهنة ربما تحد من قدرة بعض العملاء على دفع تكلفة أكبر في التأمين على أصولهم بالأعباء السوقية الحالية، مشيراً إلى أن قرار إعادة تقييم الأصول بسعرها السوقي الحالي يخص العملاء وليس شركات التأمين. ويرى رئيس اتحاد شركات التأمين المصرية، أن التضخم الراهن قد يدفع أقساط التأمين للصعود على خلفية ارتفاع تكلفة التأمين على الأصول نفسها، وهذا وإن كان مكسباً ظاهرياً لكنه لا يعبر عن اتساع عمليات الشركات.

أسواق إعادة تواجه تحديات استثنائية بسبب الحرب والتقلبات الاقتصادية

التضخم يرفع حجم الأقساط.. والعميل صاحب قرار إعادة تقييم أصوله

التغطيات «شبه الإجبارية»، والتأمين البنكي حافظت على وضع الطلب

الحرب، وكانت هناك 2 إلى 3 شركات روسية تتعامل بالفعل مع السوق المصرية قبل الحرب. في سياق متصل، قال الزهيري إن انخفاض سعر صرف الجنيه أمام الدولار، يؤثر بالتبعية على اتفاقات إعادة التأمين، فعلى سبيل المثال، في حال وجود اتفاق بإسناد عمليات لمعيد التأمين بقيمة 20 مليون دولار، فهذه القيمة كان يتم تغطيتها بعمليات توازي 313 مليون جنية مصري (على أساس سعر 15.65 جنيه للدولار)، أما الآن فالقيمة نفسها توازي 370.4 مليون جنية مصري (على أساس سعر 18.52 جنيه للدولار)، وبالتالي في حال عدم القدرة على تحقيق هذا الاتفاق كمبالغ التأمين، قد يؤثر ذلك على نظرة شركات إعادة التأمين عالمياً تجاه تحديات كبيرة خاصة في أوروبا، ولهذا تأثير غير مباشر على السوق المحلية يمثل في انخفاض الطاقة الاستيعابية مستقبلية، مشيراً إلى أن السوق الروسية على سبيل المثال أوقفت التعامل بسبب

أحمد رضوان

غيره من القطاعات الاقتصادية عموماً، والمالية على وجه الخصوص.. يواجه قطاع التأمين سلسلة من التحديات المرتبطة بالتضخم وسعر الصرف والطلب على خدماته، وأيضاً تقييم الأصول المؤمن عليها، لكن هذه التحديات تتوارى قليلاً أمام المعيار رقم 17 الخاص بمعالجة الوثائق والتغطيات طويلة الأجل.. هذا ملخص مبسط لما يفكر به علاء الزهيري رئيس اتحاد شركات التأمين المصرية والعضو المنتدب لشركة جي آي جي للتأمين. يرى الزهيري أن المعيار 17 وهو معيار عالمي تم إرجاء تطبيقه أكثر من مرة على شركات التأمين ويات من الملزم العمل به اعتباراً من يناير 2023. هو أهم التحديات التي يجب على شركات التأمين التفكير بها، ليس فقط بسبب قرب تطبيقه، ولكن لأثاره المتعددة على السوق والتي قد تصل إلى ظهور موجة من الدمج والاستحواذ بين الشركات.

وقال الزهيري إن غالبية الشركات ليست جاهزة لتطبيق المعيار الجديد، مشيراً إلى أنه يتطلب ضمن حزمة واسعة من المتطلبات، تعيين فريق إكوتاري داخلي (مختصين في المعالجات المالية للأحتمالات المستقبلية)، وهو تحد ليست من السهل مواجهته في ظل النقص الكبير في عدد الخبراء الأكواديين بالسوق المحلية، إلى جانب التعاقد مع مراجعي حسابات قانونيين من الصف الأول. وشرح الزهيري بطريقة مبسطة منهجية المعيار الجديد الذي يتكون مما يربو على 1300 مادة، موضحاً أنه يستهدف حساب معدلات الخسائر في الوثائق طويلة الأجل منذ اللحظة الأولى لسريانها، وبالتالي معالجة كل بنود التوائم المالية للشركات بما يتفق مع ذلك حتى فيما يتعلق بتكوين المخصصات، وهي مسألة يرى الزهيري أن لها من التكاليف المادية والبشرية ما يجب التحيز له فوراً، خاصة مع رفض هيئات الرقابة المالية عالمياً إرجاء تطبيق المعيار لما بعد يناير 2023.

وعبداً عن المعيار 17، أكد علاء الزهيري أن أسواق إعادة التأمين عالمياً تواجه تحديات كبيرة خاصة في أوروبا، ولهذا تأثير غير مباشر على السوق المحلية يمثل في انخفاض الطاقة الاستيعابية مستقبلية، مشيراً إلى أن السوق الروسية على سبيل المثال أوقفت التعامل بسبب

د. أحمد شلبي الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر:

الشركات تحتاج إلى نموذج جديد للتطوير العقاري بجانب «الأوف بلان»

القدرة الشرائية تظل الفيصل في مستويات الأسعار الحالية والمقبلة



أحمد شلبي الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر

أو الاستثمار في العرض والبيع بشكل طبيعي، أكد أنه من أصعب الأسئلة التي تواجهها شركات التطوير العقاري حاليًا، إلا أن الوضع يختلف من شركة لأخرى بحسب ملامتها المالية وقدرتها على الصمود، مفضلًا فكرة الانتظار لرؤية اتجاه السوق خلال الفترة المقبلة، من عرض وحدات عديدة للبيع بهدف جمع سيولة، ما قد يمثل خطورة كبيرة في الوفاء بالالتزامات في المستقبل.

وأشار إلى أن القرار الأفضل في ظل الظروف الحالية هو تطبيق زيادات سعرية تدريجية طبقًا لرؤية الشركة في الفترة الحالية وهذا ما تفعله الشركات الكبيرة مثل شركة تطوير مصر، كما يتم البيع بشكل تدريجي طبقًا لاحتياج الشركة لتدفقات نقدية، ويفضل عدم التوسع في البيع لتوفير سيولة، خاصة أن الالتزام ببناء هذه الوحدات وتسليمها في المواعيد المتفق عليها مستقبلاً ستكون تكلفته مرتفعة.

وأكد أن البيع المتحفظ بأسعار مرتفعة تدريجيًا خلال الفترة الحالية، سيساعد في تأمين السنوات الأربع المقبلة، وتوفير احتياجات الشركات من التدفقات النقدية المطلوبة في الفترة الحالية، فكل الشركات تحتاج إلى تدفقات نقدية ولديها خطط بيئية أهم الملامد الآمنة حاليًا وخاصة في مصر. واستمرارية أعمال التنفيذ في المشروعات.

نصح بالبيع المتحفظ بأسعار مرتفعة قليلًا لتأمين السنوات الأربع المقبلة

منظومة العقار في مصر تقوم على البيع قبل التسليم بنحو 4 سنوات

توقع تناقص معدلات الطلب مقارنة بالسنوات الماضية بعض الشيء

على مستوى العالم، والتحالفات التي تحدث والتوجهات ضد عمالات بينها لصالح عمالات أخرى، كما يظل الذهب أيضًا ملاذًا آمنًا، وإن كان يشهد صعودًا وهبوطًا، فالعقار بلا شك من أهم الملاذات الآمنة حاليًا وخاصة في مصر. وعن فكرة إجماع الشركات عن بيع وحداتها

قال الدكتور أحمد شلبي، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة تطوير مصر، إن التضخم من الأمور التي ينتج عنها أزمات كبيرة خاصة في القطاع العقاري، نظرًا لأنه يؤثر على عملية التسعير، كما أن منظومة العقار في مصر تقوم على «البيع من على الرسم» أو «الأوف بلان سيلز»، وهو ما يعني أن الشركة تقوم بالبيع الآن وتقوم بالتسليم بعد 4 سنوات. وأضاف شلبي، في تصريحات لجريدة حابي، أن التضخم غير المتوقع والمحسوب يؤدي إلى أزمة فيما يتعلق بالتسعير، فإما يتم التسعير بشكل مبالغ فيه لتأمين التضخم غير المرئي، أو وضع أسعار غير مناسبة مع التكلفة التي يمكن أن تحدث خلال الفترة المقبلة، وفي الحالتين هناك خطورة.

وأكد الرئيس التنفيذي لشركة تطوير مصر، أن الوضع الحالي المتعلق بالتضخم غير المعروف إبعاده وحدوده، ويمثل خطورة شديدة للغاية على شركات التطوير العقاري، نظرًا لأزمة التسعير، وقد يكون من المناسب بدء الحديث كمطورين في طرح نموذج جديد للتطوير العقاري بجانب نموذج «الأوف بلان» المعمول به حاليًا.

وأوضح أن النموذج الجديد يقضي بالبدء في البيع بعد الانتهاء من تنفيذ 70% إلى 80% من المشروع، على أن تتم الاستعانة بالتقنيات البنكية خلال عمليات البناء في المرحلة الأولى للمشروع، وهنا تكون عملية تحديد التكلفة والتسعير محكمة ما يجعل الوضع مختلفًا، منوهاً إلى أن هذا النموذج يحتاج إلى الدراسة من جانب شركات التطوير العقاري ومناقشته مع البنوك والدولة، وبحيث إمكانية التحول الجزئي لهذا النموذج بجانب نموذج الأوف بلان.

وتابع: إن الطلب على الشراء سيظل متواجدًا، ولا يزال متواجدًا خلال الفترة الحالية، فهناك عدة أسباب للإقبال على العقار منها الاحتياج الفعلي نتيجة للزيادة السكانية الكبيرة، ومنها الاستثمار وهو أمر لا خلاف عليه، ما سيؤدي إلى استمرار الطلب على العقار في جميع الأوقات، ولكن سيظل الفيصل هو القدرة الشرائية، خاصة مع ارتفاع الأسعار الحالية والمقبلة، وبالتالي فالطلب سيستمر ولكن في حدود الأشخاص الممتلكين للقدرة الشرائية خلال الفترة المقبلة.

وتوقع أن تتناقص معدلات الطلب في الفترة المقبلة مقارنة بالأعوام الماضية بعض الشيء في ظل الأوضاع الاقتصادية التي تشهدها مصر والعالم بأكمله، لتقتصر عمليات البيع والشراء على الممتلكين لقدرة شرائية أو فوائض مالية كبيرة وترغب في تأمينها من خلال الاحتفاظ بها في صورة عقار.

وأكد أنه يميل إلى أن العقار سيظل ملاذًا آمنًا، متوقعًا حدوث نسبة تضخم عالية خلال العالم الجاري وهو ما بدأ يظهر في عدة دول وبينها دول جوار، وهذه النسبة العالية للتضخم تجعل الفائدة العالية على شهادات الاستثمار البنكية عديمة الجدوى، وبالتالي يعد العقار الملاذ الآمن. ونوه إلى أن مصير الدولار مجهول بالنسبة للجميع في ظل الحرب والصراع الذي يحدث

هيثم عبد العظيم الرئيس التنفيذي لشركة أورا ديفلوبيز:

العقار الملاذ الآمن للمدخرين من التضخم

مطلوب زيادة الاعتماد على المنتج المحلي للحد من تأثير الأزمة الحالية

إسلام سالم



هيثم عبد العظيم الرئيس التنفيذي لشركة أورا ديفلوبيز

الأمر، مضيفًا أن زيادة الإنتاجية والتوسع في إنشاء المصانع محليًا يمكن أن يتم بالتعاون مع القطاع الخاص، وليس شرطًا أن يتم الاعتماد على الدولة وحدها في تنفيذ هذا الأمر.

ولفت إلى أن أسعار الوحدات ستشهد ارتفاعًا خلال الفترة المقبلة بكل تأكيد، إلا أن تطبيق الزيادة بشكل مبالغ فيه قد يدفع السوق لحالة من الركود وتراجع المبيعات باستثناء الشركات التي ستحدد معدلات زيادة بشكل صحيح ومنضبط، فزيادة السعر بشكل كبير توقف عمليات البيع وتكون الشركة بذلك قضت على نفسها.

وقال إن بعض الشركات ترفع أسعار وحداتها بشكل كبير، رغم أن الزيادة المناسبة تكون بنسبة أقل من نسبة ارتفاع أسعار الدولار حتى لا يلجأ المدخر إلى وضع أمواله في البنوك، فعند زيادة سعر الدولار بنسبة 20% يجب أن تكون نسبة الزيادة في سعر العقار 10% فقط. وتابع: إن الشركات تقدم تسهيلات في السداد تصل إلى 7 و10 سنوات ما يمكن المشتري من استغلال القيمة الإيجابية في سداد الأقساط عند تسلمه للوحدة بعد 4 سنوات على سبيل المثال.

لن نوقف عرض الوحدات رغم اضطراب السوق العقاري

أسعار الوحدات ستشهد ارتفاعات خلال الفترة المقبلة.. بكل تأكيد

زيادة الإنتاج المحلي يأتي عبر حزمة حوافز للقطاع الخاص

مؤكدًا أن زيادة الإنتاج المحلي تتحقق من خلال حزمة محفزات للقطاع الخاص منها مساعدة المصانع الجديدة وتشجيعها وفتح آفاق استثمارات جديدة، ولفتح إلى أن الرئيس عبد الفتاح السيسي كان قد وجه بالفعل لتنفيذ هذا

أكد هيثم عبد العظيم الرئيس التنفيذي لشركة أورا ديفلوبيز، أن الوقت الحالي هو الأنسب لشراء وحدة عقارية قبل ارتفاع الأسعار في العام المقبل، مشيرًا إلى أن العقار سيظل الملاذ الآمن للمدخرين، نظرًا لاعتماد مدخلات الإنتاج ومواد البناء مثل الحديد والأسمنت على الدولار، ما يجعل أسعارها ترتفع أيضًا بارتفاع الأخضر بجانب ارتفاع أسعار الأراضي المعتاد، موضحة أن منتج العقار مثل السيارة، يرتفع سعره بارتفاع الدولار.

وأضاف أنه لا يوجد مدخر على مستوى العالم وضع أمواله في البنك وحقق أرباحًا على مدار 10 سنوات أكثر مما حققه من وضع أمواله في العقار، سواء في مصر أو عالميًا، كما أن الأموال في البنوك تكون أكثر عرضة للاسترداد والإنفاق في سلع استهلاكية، عكس العقارات التي قد تحقق أرباحًا إضافية من تأجير الوحدة. وقال الرئيس التنفيذي لأورا ديفلوبيز، إن الشركة لن تتوقف عن عرض وحداتها العقارية خلال الفترة الحالية رغم عدم استقرار أوضاع السوق العقارية بسبب ارتفاع أسعار مواد البناء والظروف المتعلقة بأسعار الفائدة والدولار. وأضاف عبد العظيم، في تصريحات لجريدة حابي، أن فكرة إجماع الشركات العقارية عن عرض جميع وحداتها للبيع والانتظار لحين استقرار السوق، أو عرض جميع الوحدات والعمل بشكل طبيعي تتحدد بحسب كل شركة وحجم المعروض لديها.

وأكد أن الشركة التي تمتلك معروضا بقيمة مليار أو 2 مليار جنيه، يمكنها الإجماع عن البيع خلال الفترة الحالية، ولكن إن كانت تمتلك حجم معروض بقيمة تصل إلى 100 مليار جنيه يجب عليها الاستمرار في البيع، على أن تقوم بالتعويض فيما هو قادر.

وأوضح أن تأثير التضخم سيكون واضحا بشكل كبير خلال الفترة المقبلة على السوق العقارية، خاصة مع ارتفاع أسعار مواد البناء بجانب زيادة أسعار الأراضي، مطالبا بزيادة الاعتماد على المنتج المحلي بشكل أكبر للحد من تأثير الأزمة وتحسين وضع الاقتصاد بشكل عام.

وأشار إلى أنه يجب العودة لاستخدام الأخشاب في إنشاء الشبائيك واستخدام البروسلين والرخام المحلي للتخفيف من حدة الطلب على الدولار، مضيفًا أن هناك احتياجًا لزيادة الإنتاج المحلي من هذه الخامات. وشدد على أنه كلما تم استخدام منتجات محلية الصنع والتقليل من استخدام المنتجات المستوردة ساهم ذلك في تحسن الوضع الاقتصادي في مصر.

هاني أمان العضو المنتدب للشركة:

اجتماع منتصف يونيو لبحث أسعار منتجات الشرقية للدخان

احتياطات الإنتاج تجنب الشركة تأثيرات المرحلة الحالية

ارتفاع أسعارها، مضيفًا أن آخر ما تفكر فيه الشركة هو زيادة أسعار منتجاتها، خاصة وأنها تتعامل مع الفئة البسيطة من المجتمع، وبالتالي فهناك محاولات دائمة لامتصاص الزيادة داخليًا قدر المستطاع، على أن تتم مراجعة التكلفة مرة أخرى كل 3 أشهر، لاتخاذ القرار بشأن الأسعار.

وعن مدى استمرار نية الحصول على رخصة جديدة لإنتاج السجائر نوه إلى أن الرخصة الثانية ليست من اختصاصه ولكن يتم القول بأنها غالبًا ما ستتحقق، وهناك تواصل مع الشركة التي تقدمت للحصول على الرخصة الثانية، وحال حصلت عليها سيتم الدخول معها في شراكة، موضحة أنه رغم الظروف الحالية تظل هناك فرصة جاذبة خاصة أن السجائر سلعة مطلوبة.

وأوضح أن زيادة أسعار المنتجات مرهون بارتفاع تكلفة الإنتاج بين 5% إلى 9%. وأكد أن الشركة ستركز خلال الفترة المقبلة على جانب التصدير، متمنياً مشاهدة أمر جديد بخصوص التصدير خلال النصف الثاني من العام الجاري، حيث يتم النظر إلى جانب التصدير بشكل مختلف، لكونه يتمتع بميزة تنافسية ويوفر حصة دولارية جيدة.

نمتلك الملاءة المالية الكافية لفتح الاعتمادات في حدود ضوابط البنك المركزي

حركة الإنتاج والمبيعات لم تتأثر حتى الآن على الإطلاق

التواصل مع الشركة المتقدمة للحصول على رخصة جديدة لإنتاج السجائر لمشاركتها



هاني أمان العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة الشرقية للدخان – إيسترن كومباني

الخام بخلاف أسعارها التي تستمر في الارتفاع، مشددًا على أن الشركة وضعت خطة لاحتواء الزيادات قدر الإمكان، والأهم هو توفير مدخلات الإنتاج بأي كمية وانتهاز أي فرصة للحفاظ على المخزون لعدم مواجهة أي مشكلة قد تواجهها أي شركة أخرى.

وأشار إلى أن الشركة تمتلك ملاءة مالية قوية للغاية لفتح اعتمادات بكثافة في حدود المتاح من البنك المركزي المصري، منوهاً إلى أن الأزمة الأساسية هي توفير المواد الخام، وهو ما يتم التركيز عليه خلال الفترة الحالية، حيث تبحث إدارة الإمداد والتموين لدى الشركة عن أي كميات من المواد لشراؤها وتخزينها. وأوضح أن حركة الإنتاج والمبيعات في الشركة لم تتأثر حتى الآن، فلا تزال هناك كميات يتم إنتاجها بشكل طبيعي، بفضل مخزون الشركة من المواد الخام ومخزون الإنتاج التام، وبالتالي فالمخزون الحالي يؤمن الفترة الحالية، مشددًا على أن القلق يكون من استمرار الظروف الحالية ما قد يؤدي لتأثر الشركة واضطرابها لزيادة الأسعار بداية من شهر يوليو المقبل.

وشدد على أن أزمة ندره الخامات وصعوبات شحنها إلى مصر، تأتي قبل

قال هاني أمان، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة الشرقية للدخان – إيسترن كومباني، إن مجلس إدارة الشركة سيعقد اجتماعًا منتصف الشهر المقبل، لمناقشة وبحيث تكلفة الإنتاج في الظروف الحالية المتمثلة في ارتفاعات أسعار مدخلات الإنتاج وندرة المواد الخام، وصعود الدولار مقابل الجنيه، بجانب الاعتمادات المستندية.

وأضاف أمان، في تصريحات لجريدة حابي، أنه في حال اتخاذ قرار بزيادة أسعار منتجات الشركة سيتم تنفيذها بداية من يوليو المقبل، وذلك لترك مساحة أكبر لاستقرار الأمور قبل اتخاذ أي قرارات، فسعر الدولار على سبيل المثال متذبذب وبالتالي لا يمكن اتخاذ قرار بناء على أمر استثنائي.

وأكد العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة الشرقية للدخان – إيسترن كومباني، أن الشركة قادرة على التعامل مع الظروف الحالية ولم تتأثر حتى هذه اللحظة، وهذا لا يعني أن الشركة لن تتأثر على الإطلاق ولكن يعني أنها اتخذت عدة خطوات استباقية واحتياطية.

ولفت إلى أن المشاكل التي تواجهها الشركات المحلية يواجهها العالم بأكمله، مثل مشاكل سلاسل الإمداد وندرة المواد

رجل الأعمال المهندس أحمد السويدي:

مجموعة السويدي تخطط للتوسع في الاستثمار الصناعي وتدرس اختراق مجالات جديدة

مصر أمام فرصة ممتازة للتحويل إلى بلد صناعي من خلال التنمية بغرض التصدير

ياسمين منير ورؤى إبراهيم:

يفكر رجل الأعمال المهندس أحمد السويدي رئيس مجموعة السويدي الإلكتروني في اقتناص الفرص التي أظهرتها الأزمات والمتغيرات الاقتصادية المختلفة، خاصة بالمجال الصناعي في مصر، وتحديداً الصناعات الهادفة للتصدير وكذلك القطاعات التي تظهر بها فجوة أو تعتمد على الاستيراد. وكشف السويدي في تصريحات خاصة لجريدة حابي عن شهية استثمارية مفتوحة لضخ استثمارات جديدة بالسوق المحلية خلال هذه المرحلة، مؤكداً أنه يجري حالياً إجراء دراسة موسعة للسوق المحلية، والتقييم عن الفرص الملائمة سواء بالقطاع الصناعي أو بالمجالات الجاذبة الأخرى.

وأوضح أن الفترة الحالية تشهد متغيرات اقتصادية ضخمة على المستويين العالمي والمحلي، مستشهداً على الصعيد العالمي بتحركات العملات وتحديداً الدولار، وارتفاع أسعار السلع والخامات، إلى جانب ارتفاع أسعار الشحن إلى نحو أربعة أضعاف المستويات السابقة علاوة على صعوبة توافره.

وأضاف أن الاضطرابات السياسية بين روسيا وأوروبا وكذلك العلاقات غير المستقرة مع الصين رغم كونها قوى عالمية لا يستهان بها، من العوامل الخارجية التي تضفي ضغوطاً إضافية على المشهد الاقتصادي وتزيد من صعوبة المرحلة.

وأكد السويدي أن الانعكاس السلبي لارتفاع أسعار الخامات والشحن لن يؤثر بقوة في حركة النشاط في ظل كونها متغيرات عالمية تلقي بظلالها على الجميع دون استثناء، في حين أن التحديات المحلية المتعلقة بصعوبة إجراء اعتمادات مستندية، وكذلك توافر العملة الصعبة تمثل عقبات تتطلب السعي لتجاوزها.

وكشف السويدي عن الفلسفة الاستثمارية التي تنتهجها شركته للتعامل مع المتغيرات المختلفة محلياً وعالمياً، والتي تقوم على التحفظ تجاه إبرام اتفاقات طويلة الأجل والاكتفاء بعقود ذات أجل زمني يدور بين عام وعام ونصف، إلى جانب تحميل كل الزيادات التي تحدث في مداخل الإنتاج على العميل النهائي.

وأكد السويدي أن تحميل المستهلك لزيادات الأسعار أمر طبيعي في ظل أن عمولة التصدير تمثل نحو 4% فقط تضاف إلى تكلفة الإنتاج، في حين لا يتعدى الربح النهائي حاجز 2%. لافتاً إلى أن متوسط الربح في الصادرات التركية يدور حول 1% أو 1.5% فقط رغم الطفرة التي حققتها السوق التركية بهذا المجال. وقال السويدي: «أرى أن هذه الفترة في غاية الأهمية في حياة مصر، وهناك فرصة ممتازة للتركيز على التصنيع المحلي والتحرك بقوة تجاه التحول إلى بلد صناعي من خلال التنمية الصناعية بغرض التصدير بالتوازي مع التوسع في

التحفظ تجاه إبرام اتفاقات طويلة الأجل والاكتفاء بعقود تمتد بين عام وعام ونصف لمواجهة التغيرات

تحميل زيادات أسعار مداخل الإنتاج على العميل النهائي.. وربح التصدير لا يتعدى 2%

توافر العملة الصعبة وصعوبة الاعتمادات المستندية.. تحديات محلية تفوق أهميتها المتغيرات العالمية

توقع طرح الحكومة حزم تحفيز جديدة للقطاع الخاص استجابة لتوجيهات الرئيس

مجالات الاستثمار الزراعي التي تشهد حالياً اهتماماً غير مسبوق من الدولة». وكشف عن تركيزه حالياً على مشاركة الدولة في بناء المناطق الصناعية، والسعي تجاه جذب المستثمرين إلى مصر، لافتاً إلى أنه يعكف خلال هذه المرحلة على استيفاء الإجراءات تمهيداً لاتخاذ خطوات تنفيذية في أقرب وقت. وتوقع السويدي أن تمتد مرحلة الإصلاح الاقتصادي وفترة الخروج من الكبوة الاقتصادية الحالية لنحو عامين أو ثلاثة أعوام، مشدداً على ضرورة أن تشهد هذه المرحلة تركيزاً كبيراً على



أحمد السويدي رئيس مجموعة السويدي الإلكتروني

نركز على مشاركة الدولة في بناء المناطق الصناعية وجذب المستثمرين.. ويجري استيفاء الإجراءات تمهيداً لبدء التنفيذ

مرحلة الإصلاح الاقتصادي والخروج من الكبوة قد تستغرق ما بين عامين إلى ثلاثة

التركيز على الصناعة والسياحة والتوسع في الزراعة ومشروعات التعليم الأساسي والجامعي.. أولويات المرحلة

شهادات 18% تؤثر سلباً على حركة الاستثمار رغم تفهم أسبابها

جديدة لتشجيع القطاع الخاص على الاستثمار، مستشهداً بتوجيهات رئيس الجمهورية التي أعلن عنها نهاية شهر رمضان في هذا الإطار، وما عقبها من بيانات رسمية تؤكد وجود تحركات إيجابية في سبيل تشييط وجذب الاستثمارات. وانتقد السويدي استمرار طرح الشهادات المصرفية ذات عائد 18% والتي تحد من حركة الاستثمار خلال هذه المرحلة في ظل عدم وجود مجالات استثمارية أخرى قادرة على تحقيق عائد يفوق هذه النسبة، مما قد يدفع تجاه تراجع وتيرة الاستثمار في بناء مصانع

دون تحمل أعباء جمركية علاوة على توافر الأراضي بسهولة وسرعة وبأسعار رخيصة مقارنة بالأسواق الأخرى، وكذلك توافر غاز رخيص». وأكد السويدي أنه ضج بالفعل باستثمارات كبيرة بالسوق المحلية خلال العام الماضي، كما يستهدف الاستثمار في التوسع وزيادة الاستثمارات خلال العام الجاري، لكن دون تحديد حجم الاستثمارات المرصودة والتي ستحدد بناء على الفرص المواتية. وتوقع السويدي أن تشهد الفترة المقبلة توجه الحكومة نحو طرح حزم تحفيز

الصناعة وجذب المستثمرين، وكذلك التوسع في الزراعة ومشروعات التعليم الأساسي والجامعي، علاوة على التركيز على السياحة بمجالاتها المختلفة ومنها السياحة الطبية. وحول فرص التوسع الخارجي خلال هذه المرحلة، قال: «التركيز على الأسواق الخارجية يكون بهدف التصدير، لكن عند التفكير في زيادة الاستثمارات في التصنيع أرى أن مصر تتمتع بالعديد من المقومات التي تجعلها الوجهة الأفضل خاصة في ظل موقعها المتميز والذي يسمح بالتصدير لأوروبا ولدول عدة

محمد فتح الله العضو المنتدب لشركة بلوم مصر لتداول الأوراق المالية:

الاتجاه العالمي لرفع الفائدة س يؤثر في حجم التداول بالبورصة المصرية

تقليل المضاربات أبرز الإجراءات الاحترازية المطلوبة

وغير المباشر، ما يؤثر بالإيجاب في زيادة الإنتاج والقدرة على زيادة الصادرات وتقليل الوزارات وانعكاس ذلك على الميزان التجاري. وأكد أن الخطوات التي اتخذتها الدولة خلال الفترة المقبلة حافظت على معدلات الاقتصاد من الانهيار مقارنة بباقي دول العالم، حتى إن معدلات التضخم مقبولة مقارنة بالدول الناشئة التي زادت معدلات التضخم في معظمها بشكل مخيف.

وتوقع فتح الله أن تضطرب حركة مؤشرات البورصة المصرية في أولى جلساتها اليوم بعد انتهاء إجازة عيد الفطر المبارك تأثراً بما حدث للأسهم الأمريكية بعد الإعلان عن ارتفاع أسعار الفائدة 0.5%.

وكانت الأسهم الأوروبية قد تراجعت بنهاية جلسة الجمعة الماضي متجهة نحو تسجيل أسوأ أسبوع لها في شهرين بعد هبوط حاد في وول ستريت بسبب خشية المستثمرين من الحاجة إلى رفع أسعار الفائدة بشكل أكبر لكبح التضخم المرتفع.



محمد فتح الله العضو المنتدب لشركة بلوم مصر لتداول الأوراق المالية

رنا ممدوح

انتهاز الفرص وتشجيع الاستثمار المباشر يخفضان تداعيات الأزمة الراهنة

منها انتهاز الفرص الاستثمارية الحالية بالبورصة المصرية. وأوضح أن الأسهم المقيدة بالبورصة وصلت لمستويات سعرية جاذبة للشراء والاستحواد عليها، ونصح بالشراء الانتقائي، خاصة للأسهم التي تأثرت إيجابياً بالأحداث الجارية كقطاع الأسمدة والحديد.

وأكد العضو المنتدب لشركة بلوم مصر لتداول الأوراق المالية، أن المضاربات في هذه الظروف الصعبة تعد مغامرة غير محسوبة.

وقال إن سوق المال تحتاج في المرحلة المقبلة أيضاً لدعم من القيادات وأصحاب القرار لاحتواء الأزمة الحالية، وذلك من خلال التشجيع على زيادة الاستثمار المباشر

رصد محمد فتح الله العضو المنتدب لشركة بلوم مصر لتداول الأوراق المالية، تحديات جديدة تحيط بسوق المال المصرية، مشيراً إلى أن هذه التحديات ناتجة عن التغيرات الاقتصادية التي يواجهها العالم في الفترة الراهنة.

وقال فتح الله، إن الاتجاه العالمي نحو رفع الفائدة سوف ينتج عنه انخفاض في حجم التندية مستقبلاً، وهو ما يؤثر في حجم التداول بالبورصة المصرية.

وأضاف أن هناك تخوفاً كبيراً أصاب المستثمرين من المتغيرات السريعة على الصعيد العالمي، سواء بالنسبة لأسعار الفائدة وارتفاع التضخم أو ما حدث لسوق الذهب، ما دفعهم لتغيير خططهم الاستثمارية للتعامل مع تحديات الفترة المقبلة.

ولفت العضو المنتدب لشركة بلوم مصر لتداول الأوراق المالية إلى أن هناك إجراءات احترازية قد تساهم بقدر كبير في تقليل تداعيات الأزمة،

المهندس شريف الصياد رئيس التصديري للصناعات الهندسية:

التركيز على إنتاج السيارات الكهربائية مفتاح التوطين

تعميق التصنيع المحلي الإستراتيجي للمكونات يقلل فاتورة الاستيراد

القصوى، وعلى سبيل المثال خامة الإستانلس ستيل التي تدخل في تصنيع البوتاجازات والمطابخ بشكل أساسي، إضافة إلى عدد كبير من الصناعات، إلا أنه لا يوجد مصنع في مصر يقوم بتصنيعها، فيستوردها المصنعون ويحجم كبير. وشدد الصياد على ضرورة إيجاد حلول لتوطين خامة الإستانلس ستيل محلياً لأهميتها القصوى وللإعتماد الكبير عليها في عدد واسع من الصناعات.

وتابع: إن هناك حلين اثنين لتوطين خامة الإستانلس ستيل، وهما إما استخدام مستثمر أجنبي بخبرته لإقامة مصنع في مصر، وإما عبر تشجيع بعض المستثمرين المحليين لدخول هذه الصناعة، مع تفضيل الحل الأول لامتلاكه آليات التعامل والمعرفة وقدرته على الإنتاج في وقت قصير.

وتطرق رئيس المجلس التصديري للصناعات الهندسية إلى أن هناك بعض المكونات مثل موتور التلاجة يتم استيراده بكميات كبيرة، رغم أن مصر تنتج تقريباً حوالي 2 مليون تلاجة مع تصدير جزء كبير منها.

كبير من المكونات الأساسية، مثل الموتورات والأجزاء الهيدروليك، وهو ما يعزز القول بأن الصناعة المحلية غير متكاملة وينقصها التكامل الصناعي القوي حتى تستطيع الاعتماد على نفسها.

وتطرق رئيس المجلس التصديري للصناعات الهندسية في تصريحاته إلى أن ظروف الجائحة الوبائية "كورونا" ومن ثم الحرب الروسية الأوكرانية وارتفاع تكلفة الشحن، أدت إلى صعوبة كبيرة في الاعتماد على الاستيراد من الخارج.

وتابع: صعوبة الاستيراد تؤثر بشكل مباشر في الصناعة المصرية، ما يجعلها غير منافسة في التصدير، نظراً للاعتماد على استيراد جزء كبير من المكونات، إضافة إلى تكاليف الشحن والتخليص الجمركي والتخزين، وكلها مصاريف ترفع بدورها سعر المنتج النهائي.

وأشار إلى أن المجلس التصديري للصناعات الهندسية كان قد أطلق مبادرة لتعميق التصنيع المحلي الإستراتيجي، بغرض التركيز على المكونات التي تتلقى حجم طلب عالي من قبل المصنعين وذات الأولوية



المهندس شريف الصياد رئيس المجلس التصديري للصناعات الهندسية رئيس مجلس إدارة شركة تريديكو

في المنافسة القوية من المملكة المغربية التي باتت سوقاً واسعة، وقطعت شوطاً كبيراً بهذا المجال سواء في الصناعات الغذائية أو تصنيع العربات الكاملة.

وأشار المهندس شريف الصياد إلى أن جميع المعنيين بالصناعة ينادون بتعميق التصنيع المحلي منذ أكثر من 15 عاماً، بدعم من أنه مستقبل الصناعة في مصر، مؤكداً أن الصناعة يجب ألا تقوم على التجميع فقط حتى لو كانت نسب التصنيع عالية، فمن دون تصنيع مكونات مغذية ومواد خام ستكون هذه الصناعة ناقصة، وقفا لتعبيره.

وأوضح أن أغلب الصناعات الموجودة في مصر تعتمد بشكل كبير على استيراد بعض المكونات والمواد الخام لعدم توافرها الكامل في السوق المحلية، وعلى سبيل المثال خامات البلاستيك والصاج التي يتم استيراد معظمها من الخارج، وكذلك الإستانلس ستيل والنحاس.

وأضاف أن كل خامات الصناعات الهندسية يتم استيرادها من الخارج، ومن المعروف أنها تدخل في جميع الصناعات، كما يتم استيراد جزء

شاهدة إبراهيم

قال المهندس شريف الصياد، رئيس المجلس التصديري للصناعات الهندسية، رئيس مجلس إدارة شركة تريديكو، إن التركيز على تصنيع السيارات الكهربائية هو مفتاح توطين هذه الصناعة المهمة، مشيراً إلى أن أوروبا تتجه إلى وقف تصنيع سيارات الوقود السائل بحلول عام 2030، وهو ما يقلل من جدوى أي إستراتيجية محلية خاصة بالمركبات العادية، إضافة إلى أن صناعة السيارة الكهربائية أسهل بكثير من مثيلتها الأخرى، وبالتالي تحقق قيمة مضافة أعلى للدول المصنعة.

وأضاف الصياد، في تصريحات لجريدة حابي، أنه من الضروري النظر بشكل مختلف لهذه الصناعة، عبر إجراء دراسات تقدم لوزارة الصناعة والتجارة للتركيز على المركبات الكهربائية، خاصة في ظل المعوقات التي تواجه صناعة السيارات التقليدية على المستوى المحلي، وأبرز هذه المعوقات يتمثل

رأفت مسروجة الرئيس الأسبق للشركة الهندسية لصناعة السيارات:

جذب الشركات الأم عنصر أساسي لكسب الخبرة التكنولوجية

الاهتمام بالصناعات المغذية كفيل بنجاح توطين المركبات الكهربائية

الثاني يولد احتياجات الصف الأول. وتابع: عند توفير مكونات الصف الأول فإن شركات السيارات الكبيرة تفتتح مصانعها وتضخ استثماراتها بأريحية في مصر من خلال أخذ المجموعة المتكاملة من الصنفين الأول والثاني، وهو ما يحقق نجاح تصنيع سيارة أغلبها بمكونات مصرية وبجودة عالية جداً.

وشدد مسروجة، على أن توطين صناعة السيارات والمكونات في مصر لا بد أن يكون من خلال النظر لمصانع الصف الثاني من الصناعات المغذية وتواجدها بكثرة، إذ إنها قادرة على تقصير المسافة نحو الانطلاق.

ولفت إلى أن الحقبة القادمة للقطاع والتي مداهما 4 إلى 5 سنوات مقبلة ستكون للسيارات الكهربائية، وهو ما يستدعي توطين الصناعات المغذية لها في القريب العاجل ليكون هذا الاتجاه العام.

بعيدة كل البعد عن مجال المركبات، ولكنهم حققوا نجاحات ملموسة، مثل العاملين في قطاعات الإلكترونيات والاتصالات.

وتابع: البلاستيك والمعادن غير الحديدية يدخلان في تصنيع السيارات الكهربائية، وهي استثمارات يمكن توافرها بسهولة، ليتبقى فقط الخبرة التكنولوجية والمعرفة التي تتوافر عن طريق إحدى الشركات المتخصصة في هذا المجال.

وأشار مسروجة في تصريحاته لجريدة حابي، إلى أن مكونات تصنيع السيارات تنقسم إلى 4 صفوف، معتبراً أنه عند قيام الصناعات المغذية لا بد من التخصص مبدئياً في صف من الصفوف.

ويرى أن الصف الثاني من المكونات هو الأفضل للبدء فيه مبدئياً لتوطين هذه الصناعة في مصر، وهو يختص بتصنيع الموتورات والشرايح والمكونات البلاستيكية، موضحاً أن تكثيف الأعمال في الصف



اللواء رأفت مسروجة رئيس مجلس الإدارة الأسبق للشركة الهندسية لصناعة السيارات

المركبات محلياً. ونوه في تصريحاته بأن إعلان عدد من الشركات المصرية مثل السويدي للكابلات الكهربائية عن نيتها تصنيع موتورات السيارات الخضراء، يمثل خطوة على الطريق الصحيح لتحفيز هذه الصناعة البكر متنامية المبيعات.

وفي سياق قريب، أضاف مسروجة أن دخول شركة أمانية الجنسية خلال الفترة الماضية لتصنيع مكونات السيارات الكهربائية يشجع المستثمرين، مطالباً بتطويرها ومنحها حوافز أكثر لضمان اتساع أعداد إنتاجها.

وأوضح أن المستقبل للسيارات الكهربائية بفضل ارتفاع معدلات التطور بها وتوسع نمو مبيعاتها بشكل متزايد، متوقفاً أن تحقق مصر تقدماً في هذه الصناعة مع قدوم المستثمرين الأجانب.

ولفت إلى أن صناعة السيارات الكهربائية شهدت دخول كيانات

حابي

أكد اللواء رأفت مسروجة رئيس مجلس الإدارة الأسبق للشركة الهندسية لصناعة السيارات، أن مسألة توطين صناعة المركبات في حاجة إلى إستراتيجية تقوم في الأساس على جذب الشركات الأم لضخ استثمارات في السوق المصرية.

وأشار مسروجة، في تصريحات لجريدة حابي، إلى أن المستثمر المصري مهما كانت قدراته وخبراته، فإنه لا يستطيع تقديم صناعات مغذية حقيقية تصلح للتوطين بحيث تخدم صناعة السيارات المستقبلية بجديّة.

وأنتق الرئيس الأسبق للشركة الهندسية لصناعة السيارات، مع الرأي القائل بأن المستقبل القريب للسيارات الكهربائية ولا بد من النظر لها، مشيراً إلى أن توطين مكوناتها يعتبر أفضل مدخل لتعميق صناعة

منتصر زيتون عضو شعبة السيارات بالاتحاد العام للغرف التجارية:

ضعف المبيعات وتكاليف الإنتاج الضخمة وراء التأخر

في الصناعات المغذية

تشرط الإنتاج الكمي في حالة ضخها استثمارات محلية.

واعتبر أن سبب تأخر مصر في الصناعات المغذية يرجع إلى ضعف مبيعاتها السنوية بجانب تكاليف الإنتاج الكبيرة المحملة بالضرائب والجمارك والرسوم الحكومية المبالغ فيها بحسب تعبيره.

وفي سياق آخر، قال زيتون إن إستراتيجية تعميق التصنيع المحلي للسيارات لا تخرج للنور بسبب أنها لا تناقش مع الكيانات المعنية بها والقائمين على هذه الصناعة، وإنما يتم مناقشتها في دوائر مغلقة حكومية فقط.

وأضاف: لا بد أن يتم تجميع جميع الأطراف المعنية والجهات المنوطة بهذا القطاع على طاولة واحدة للمناقشة والوقوف على الحلول المناسبة وآليات التعامل لخروج هذه الإستراتيجية للنور وتنفيذها.

وفقاً لتعبيره.

ولفت إلى أن فاتورة الكهرباء التي يتكدها المصنعون ضخمة للغاية، وتحتاج لدعم من الدولة للمصانع.

وأشار إلى أن أي مستثمر يدرس إنشاء كيان صناعي ينظر في بادئ الأمر لسعر المنتج في الصين، فيجد أن تكلفة الإنتاج والاستيراد قريبة ومتساوية للغاية، فيصرف النظر عن التصنيع ويتوجه للاستيراد مع عدم توافر أجواء مناسبة للمنافسة وسط تلاشي أي هامش ربح أو تكوين أي احتياطي.

وشدد على ضرورة الدعم الحكومي للمصانع بغرض التصدير في النهاية، لأن السوق المحلية لا تستوعب المبيعات الضخمة لضخها وتحقيقها أرقاماً تدور فوق عتبة الـ 250 ألف وحدة سنوياً، وهو رقم صغير لا يرتقي مطلقاً لإنتاج المصانع العالمية التي



منتصر زيتون عضو مجلس إدارة شعبة السيارات بالاتحاد العام للغرف التجارية

المحلي للخارج.

أضاف: إن تصنيع الشاسيهات يتم محلياً أيضاً من خلال مصنع متخصص في المنطقة الصناعية، إلى جانب تواجدها كيان صناعي آخر في السادس من أكتوبر متخصص في إنتاج ضفائر الكابلات الكهربائية لكبرى الشركات العالمية مثل فولفو ومرسيدس.

ولفت إلى إعلان شركة السويدي للأسلاك والكابلات الكهربائية دخولها مجال السيارات، وهو ما يحفز بدوره مشروع توطين وتعميق المكون المحلي للمركبات.

ويرى زيتون، أن المصنعين المحليين باستطاعتهم تصنيع كل ما يخص هذه الصناعة شريطة توفر الدعم من الدولة، في صورة إعفاءات ضريبية وجمركية مع تقليص الرسوم الحكومية التي تضاعفت بشكل كبير للغاية وإعادة النظر فيها مرة أخرى،

حابي

يرى منتصر زيتون، عضو مجلس إدارة شعبة السيارات بالاتحاد العام للغرف التجارية، أن كل ما يخص آلات الجر في السيارات "العفشة" وجميع الأجزاء التي تصنع من الحديد والخردة من الممكن توطين صناعتها محلياً.

وأشار زيتون في تصريحات لجريدة حابي، إلى أن مصر تصدر خردة للخارج، مقترحاً الاستفادة منها عبر إعادة تدويرها مرة أخرى بدلاً من تصديرها، ومن ثم تصنيع مكونات العفشة بالكامل.

Reimagining time

Ora delivers quality of time through holistic experimental approach that will make you reevaluate each moment.

