



الأستاذ / محمد نهاد هاشم الخالدي
رئيس مجلس الإدارة
شركة جودسينس



آفاق الصناعة العربية.. خطوات نحو المستقبل

كبير وموقع استراتيجي متميز يمنح فرص مختلفة للنفاذ للأسواق الخارجية عبر المناطق اللوجستية والموانئ البرية والجافة والبحرية والجوية المختلفة. وقد انعكست كافة تلك العوامل مجتمعة، من جهود وطنية عربية وظروف عالمية وسمات محلية، على إتاحة عدد من الفرص الاستثمارية الواعدة في عدد من القطاعات الصناعية.

تعددت جهود الدول العربية للنهوض بالقطاع الصناعي؛ فشملت تطوير البنية التحتية اللازمة لقيام قاعدة صناعية متطورة، وكذلك تطوير قطاع النقل والخدمات اللوجستية؛ حيث تم تنفيذ مشروعات الربط اللوجيستي والنقل متعدد الوسائط في إطار تعزيز توجه مصر والدول العربية للتحويل إلى مركز للتجارة العالمية واللوجستيات.

تعددت جهود الدول العربية للنهوض بالقطاع الصناعي؛ فشملت تطوير البنية التحتية، وتهيئة بيئة الأعمال، ورفع كفاءة ومهارات العنصر البشري. وعلى الرغم من أزمة جائحة كورونا والحرب الروسية الأوكرانية استمرت الدول العربية في ملف الإصلاح وفقاً لرؤيتها للوصول إلى صناعة وطنية قوية مستدامة طبقاً للاشتراطات العالمية. وقد خلقت تلك الأزمات العالمية عدداً من الفرص الاستثمارية للاقتصاد العربي، ولا سيما بالنسبة لقطاع الصناعة، بحثاً عن الاستقرار الجيوسياسي، وسلاسل إمداد أكثر استقراراً.

وبصفة عامة، فإن الاقتصاد العربي يتسم بتوفر كافة عناصر النظام البيئي الداعم لقطاع الصناعة من توفر المواد الخام، ووجود الأيدي العاملة، فضلاً عن توفر سوق استهلاكي

بحضور الرئيس السيسي

تم انطلاق الملتقى والمعرض الدولي السنوي للصناعة IMCE في نسخته الثانية



وتشريف فخامة السيد الرئيس عبد الفتاح السيسي رئيس الجمهورية.

وأقيمت النسخة الثانية من الملتقى والمعرض الدولي السنوي للصناعة IMCE خلال الفترة من 28 حتى 30 أكتوبر 2023م بمركز المنارة للمؤتمرات والمعارض الدولية بالتجمع الخامس بجوار مسجد المشير - القاهرة الجديدة.

ولأول مرة في مصر معرض يضم 18 قطاعاً صناعياً.

شركات القطاع الخاص وقطاع الأعمال العام والوزارات، وشركات أعضاء بغرف إتحاد الصناعات المصرية، وعدد من مشروعات الشركات الدولية.

بحضور وتشريف السيد رئيس الجمهورية عبد الفتاح السيسي انطلق المؤتمر والمعرض الدولي السنوي للصناعة والذي ينظمه إتحاد الصناعات المصرية وبحضور السادة الوزراء وقادة الصناعة والمجتمع.

فخامة الرئيس عبدالفتاح السيسي يفتتح الملتقى والمعرض الدولي السنوي للصناعة IMCE في نسخته الثانية بمركز مصر للمعارض والمؤتمرات الدولية.

يعد المعرض من أكبر الفعاليات التي ينظمها إتحاد الصناعات المصرية، وجاءت نسخته الأولى في أكتوبر 2022 مواكبةً لمرور مائة عام على إنشاء إتحاد الصناعات المصرية وذلك تحت رعاية



مجموعة ويل بوند.. أكثر من 15 عام في خدمة الصناعة الوطنية

من أجل تأهيل الكوادر الفنية من مهندسين وفنيين وإداريين بمدينة بدر الصناعية عام 2022، لتكون أول أكاديمية متخصصة في تدريب العنصر البشري ليس في مصر فقط ولكن في الشرق الأوسط وأفريقيا والعالم.. ويتم تقديم برامج علمية في الكلابينج (نظرية وعملية في المصنع الملحق بالأكاديمية) يشرف عليها ويقدمها في المحاضرات نخبة من خبراء المهنة المحترفين، كما يتم تقديم برامج للتنمية البشرية لبناء القدرات والمهارات للمتدربين.

إنتاجية 46000 طن سنوياً تحت إسم أليو كوت يونيفرسال Alucoat universal وذلك بالتعاون مع شركة بيكر الفرنسية العالمية، وشركة سبيكتروم للهندسة لتوريد الدهانات PUDE, HDPE, PE وهي الشركة الحائزة على علامات تأكيد الجودة.. وحيث تسعى مجموعة ويل بوند منذ بداياتها الى خدمة الصناعة الوطنية في مصر بمفهوم التميز والريادة، فكان أن أنشأت المجموعة أكاديمية ويل بوند الدولية للتدريب العملي والنظري

في الكلابينج.. لتصبح المجموعة في صدارة المشهد بهذا القطاع الحيوي اللازم للبناء والتعمير من حيث الجودة العالمية وغزارة الإنتاج لتلبية حاجات المشروعات القومية الكبرى في مصر من ناحية، وحاجة العملاء بالسوق المحلي والخارجي من ناحية أخرى. وعلى طريق الريادة جاءت الخطوة الأهم في تاريخ المجموعة، وإيضاً في تاريخ هذه الصناعة، حيث قامت ويل بوند بإنشاء أول مصنع لدهان كويلات الألومنيوم بمصر وإفريقيا بطاقة

تعتبر مجموعة ويل بوند الصناعية المجموعة الرائدة في صناعة ألواح الألومنيوم المضغوط المعروف باسم «الكلابينج» في جمهورية مصر العربية.. حيث أسست أول مصنع في مصر على الإطلاق لهذا القطاع الهام وكان ذلك في العام 2008، وقامت المجموعة بعد ذلك بمنافسة نفسها من خلال 3 خطوط إنتاج تعمل بمعايير دولية في الجودة في المنطقة الحرة. كما تقوم مجموعة ويل بوند الآن بالتعاون مع وزارة الإنتاج الحربى بإنشاء الخط الرابع



مهندس / بندر عبد الله المطوع
عضو مجلس الإدارة
شركة ويل بوند



التعاون الاقتصادي العربي - العربي ... آفاق واسعة

ليس هناك من شك في ان العالم يواجه تحديات اقتصادية ضخمة بلغت مرحلة الأزمات الدولية. ولواجهة هذه الأزمات العالمية الكبيرة يجب ان تكون هناك حلول عربية واقليمية في الاقتصاد والاستثمار والصناعة والزراعة والتبادل التجاري. وتتمثل الأزمة الاقتصادية العالمية الآن في تضخم عالمي غير مسبوق، وكذلك تعثر سلاسل الامداد نتيجة مشكلات جيوسياسية مؤثرة، كما ان هناك أزمة الديون العالمية والتي تتخطى الحدود الآمنة - كما يشير - علم الاقتصاد الدولي خاصة بمقارنتها بالنتائج القومي العالمي. والأمر الذي يعنيننا كعالم عربي هو التعاون الاقتصادي بيننا خاصة وان لدى الدول العربية ميزات كبيرة ومتعددة، كونها منطقة هامة كمصدر للطاقة العالمية، وايضاً سوق مستهلك كبير بتعداد سكان ضخم، كما ان لدينا موقع جغرافي مهم للتجارة العالمية بين أفريقيا وأوروبا وآسيا. كما ان العالم العربي لديه ايدى عاملة متنوعة سريعة التعلم، مما يجعل لنا ميزة نسبية عالمية.. فإذا ما ذهبنا للعلاقات العربية - العربية في اتجاه التكامل في قطاعات الزراعة والصناعة والتجارة سيكون العالم العربي شأن قوى على خريطة الاقتصاد العالمي. فإذا ما أصبحت المنطقة العربية بعيدة عن الصراعات والتوترات الإقليمية في سوريا وليبيا والسودان وفلسطين واليمن والعراق ولبنان سيكون من الممكن إعادة الإعمار في الدول التي طالتها يد الهدم، تمهيداً لتعاون عربي اقتصادي.

تقوم القيادة المصرية بتحديث الدولة المصرية، ودفعها إلى مكانتها المستحقة المتقدمة بين الأمم، فالعقول المصرية المتمثلة في المفكرين والعلماء، والايادى المصرية المتمثلة في العمال والحرفيين ترفض أن نكون بين الأمم الضعيفة، في عالم لا يعترف الا بالاقوياء. والمفارقة المهمة، أن مصر أسست للإدارة والعلوم والهندسة قبل كل دول العالم، في حضارتها الفرعونية المبهرة حتى هذه اللحظة، وحضارتها الإسلامية بعد ذلك. بل قدمت للإنسانية الكثير في طريق صناعة الحضارة، والتقدم الانساني، ولكن بفعل صراعات ومؤامرات، وبعض القرارات الخاطئة تراجعت الأمور بعض الشيء، ثم تعود مصر بقوة لتبهر العالم من جديد بما تصنع. وأعتقد بكل خبراتي العلمية الطويلة، وزياراتي المتعددة للدول المتقدمة



مهندس / طارق صلاح مرسى العويضى
رئيس مجلس الإدارة
شركة ويل بوند



التدريب المهني والفنى.. مستقبل الصناعة المصرية

صناعيا في اوربوا، وخاصة المانيا وسويسرا، أن البداية الصحيحة لنا الان في تطوير الصناعة المصرية، وتوطين الصناعة بشكل عام وذلك من خلال الأخذ بيد عمال مصر وحرفيها، وهم من افضل العناصر البشرية في العالم، إذا أحسن استخدامهم، وتطويرهم، وهم ليسوا ايايدى فقط، ولكنهم عقول، مشهود لهم بإيجاد الحلول الصعبة للمشاكل الفنية، إذا يبقى السؤال: وماذا ينقصنا في هذه المرحلة؟.. ما اصعب السؤال، وما أسير الإجابة.. التدريب المهني والفنى هو الحل، وهو البداية، من خلال منهج علمي لدينا كل أدواته، وأسلوب تطوير نملك كل معطياته، ووقت لا نملك ترف اهداره، حيث نصارع الزمن ونسابقه لنصل إلى هدفنا في خدمة الصناعة المصرية والعربية، والتنمية المستدامة برؤية مصر 2030.

تقوم القيادة المصرية بتحديث الدولة المصرية، ودفعها إلى مكانتها المستحقة المتقدمة بين الأمم، فالعقول المصرية المتمثلة في المفكرين والعلماء، والايادى المصرية المتمثلة في العمال والحرفيين ترفض أن نكون بين الأمم الضعيفة، في عالم لا يعترف الا بالاقوياء. والمفارقة المهمة، أن مصر أسست للإدارة والعلوم والهندسة قبل كل دول العالم، في حضارتها الفرعونية المبهرة حتى هذه اللحظة، وحضارتها الإسلامية بعد ذلك. بل قدمت للإنسانية الكثير في طريق صناعة الحضارة، والتقدم الانساني، ولكن بفعل صراعات ومؤامرات، وبعض القرارات الخاطئة تراجعت الأمور بعض الشيء، ثم تعود مصر بقوة لتبهر العالم من جديد بما تصنع. وأعتقد بكل خبراتي العلمية الطويلة، وزياراتي المتعددة للدول المتقدمة

ظهرت الحاجة إلى مفهوم القيادة الاستراتيجية بدلاً من القيادة التقليدية، خاصة مع تغير محيط الأعمال المستقر إلى محيط سريع التغير وما تضمنه من تنافسية، وظروف محيطة، وضرورة الاستجابة لمتغيرات المواقف المحيطة التي تواجهها المؤسسة.

وعلى الرغم من أن مفهوم القيادة الاستراتيجية يعد من المفاهيم الحديثة نسبياً في أدبيات العلوم الإدارية، إلا أنه سرعان ما حظى بأهمية استثنائية في عالم الأعمال اليوم أكثر من أى وقت مضى، ولعل السبب الرئيسى في ذلك يعود إلى التغيرات البيئية المتسارعة، فضلاً عن التعقيد المتزايد من جانب مؤسسات الأعمال نفسها، نظراً لأن القيادة الاستراتيجية تمتلك القدرة على خلق المواءمة والتحالف بين كافة المستويات، والتي لديها القدرة على التوقع والتصور وإحداث المرونة المطلوبة سعياً إلى تحقيق التطور المنشود، إلى جانب تمكين الموارد البشرية من إحداث التغيير الاستراتيجى باعتباره ضرورة من أجل خلق مستقبل حيوى للمؤسسات المعاصرة، مما يتطلب صياغة المدخل التطبيقي لصياغة دليل القيادة الاستراتيجية في المؤسسات المعاصرة إعتماًداً على المداخل الإدارية والسلوكية التي يمكن أن تقدم مدخلاً تطبيقياً للقيادة الاستراتيجية.

وعلى الرغم من أن المعرفة قد تكون أحد عناصر المخرجات المتولدة عن استغلال الموارد المتاحة، إلا أنه بعد أن تتولد المعرفة تصبح أحد أهم المدخلات التي تساهم بشكل كبير في تفعيل عناصر المدخلات الأخرى، ومن ثم يمكن القول بأن اكتساب المعرفة يمثل

استثماراً له مردوده، ومن ثم فقد أصبحت التنافسية كحقيقة أساسية من أبرز سمات العصر الحديث والتي تحدد نجاح أو فشل المؤسسات بدرجة غير مسبوقة، ومن هنا أصبحت المؤسسات في موقف يحتم عليها العمل الجاد والمستمر لاكتساب الميزات التنافسية لإمكان تحسين موقعها أو حتى مجرد المحافظة عليه في مواجهة الضغوط الحالية والمحتملة، وكنتيجة لتلك التحولات والتي تولد عنها مفهوم القيادة الاستراتيجية "Strategic Leadership" الذى يعد أحد المداخل الأساسية لإنتاج أو تعظيم الثروة للمؤسسات الحديثة، ومن ثم تحقيق القيمة التي تحقق القدرة على خلق المعرفة واستمرار التعلم لتحقيق الميزة التنافسية لتلك المؤسسات، حيث



مهندس / مهيب ربحي نابلسي
عضو مجلس الإدارة



يسعى قادة المؤسسات المعاصرة إلى تحقيق مركز استراتيجى وتنافسى متميز يضمن لها البناء والنمو وتحسين الأداء في ظل التطورات المعاصرة والمتغيرات الإدارية والتكنولوجية والمعرفية وتحويلها إلى قيادة استراتيجية من خلال تزويدها بمجموعة متكاملة من المهارات الفكرية والتحليلية والإنسانية، والسعى إلى إرساء قاعدة معلوماتية تساعد في توجيهها الاستراتيجى من خلال توضيح آليات صياغة الاستراتيجيات وقياسها وتنفيذها والرقابة عليها، حتى يمكن لقادة المؤسسات تحقيق تميزها واستيعاب أهم التغيرات والمؤثرات البيئية ضمن إطار حالة التكيف والتواءم بين المؤسسة والبيئة المحيطة.

مجلس الإدارة .. المؤسسون وشركاء النجاح

3



الأستاذ / محمد نهاد هاشم الخالدي
رئيس مجلس الإدارة



مهندس / طارق صلاح مرسى العويضى
رئيس مجلس الإدارة



دكتور مهندس / محمد شريف صالح
العضو المنتدب للمجموعة



Zhang Hancheng
شريك



زهير عبد العزيز سليمان الحبيب
شريك



Zhang Chiquan
شريك



اللواء مهندس / محمود جمال الدين زغول
عضو مجلس الإدارة



مهندس / بندر عبد الله المطوع
عضو مجلس الإدارة



مهندس / مهيب ربحي نابلسي
عضو مجلس الإدارة



مهندس / بشار كيالي
عضو مجلس الإدارة



أول مبادرة وطنية
لتأهيل الكوادر الفنية
نظرياً وعملياً .. وتنمية بشرية
في مصر

رئيس مجلس الأمناء
د.م / محمد شريف صالح

عميد الأكاديمية
د.م / حسام البرمبلي

للتسجيل والإستعلام

+2 01005047104 - +2 01224840102

www.wellbond.com.eg

أكاديمية ويل بوند الدولية للتدريب
ألواح الألومنيوم المعزولة للتكسيات الداخلية والخارجية



أصنع مستقبلك من هنا...
أكاديمية ويل بوند
للتأهيل والتدريب الفني
طريقك لمهنة جديدة

رئيس مجلس الأمناء
د.م / محمد شريف صالح

عميد الأكاديمية
د.م / حسام البرمبلي

للتسجيل والإستعلام

+2 01005047104 - +2 01224840102

www.wellbond.com.eg

أكاديمية ويل بوند الدولية للتدريب
ألواح الألومنيوم المعزولة للتكسيات الداخلية والخارجية

ألواح الألومنيوم المعزولة للتكسيات الداخلية والخارجية

4



15
YEAR
INNOVATION

ويل بوند لإنتاج ألواح الألمنيوم
المعزولة الكلاسيك

من مشروعات
مجموعة
ويل بوند
القومية
والكبرى

مشروع مستشفى بهية

تنفيذ شركة اليونايل

www.wellbond.com.eg



15
YEAR
INNOVATION

ويل بوند لإنتاج ألواح الألمنيوم
المعزولة الكلاسيك

مصرف الإدخار و الإستثمار العقاري
بحولة ليبيا

www.wellbond.com.eg



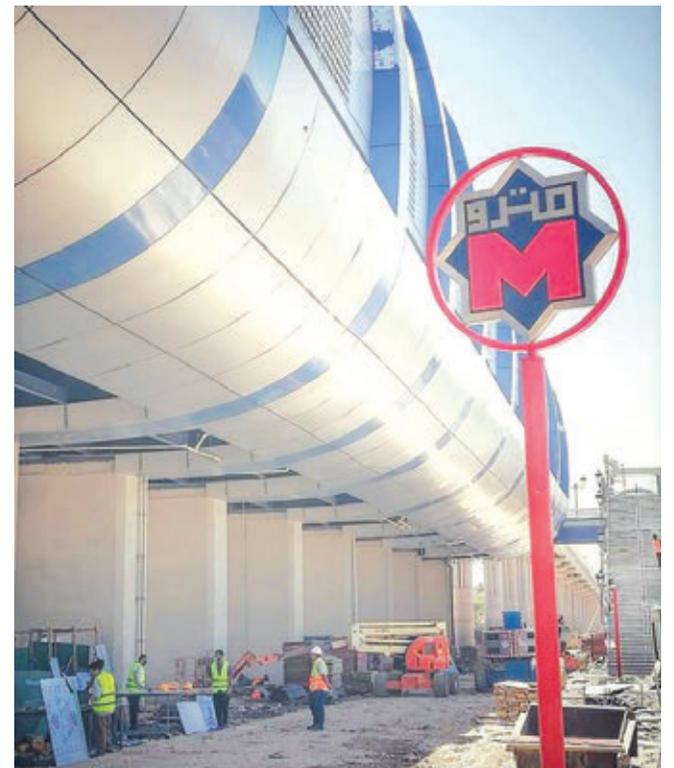
15
YEAR
INNOVATION

ويل بوند لإنتاج ألواح الألمنيوم
المعزولة الكلاسيك

بيرلا بلازا مول
طريق الواحات

www.wellbond.com.eg

5





من مشروعات
مجموعة
ويل بوند
القومية
والكبرى





أن رفع معدل الاحتفاظ بالعملاء لنحو 5% سيسهم في تحقيق ربحية أعلى بـ 25%، وذلك لاستعداد العملاء الدائمين لدفع مبالغ أكثر تصل لـ 300%.

كسب عملاء جدد

وهذا من أهم فوائد توفير خدمة عملاء ممتازة، إذ يشير تقرير بواسطة Esteban Kolsky إلى أن 72% من العملاء السعيدين بالخدمة سيشاركون التجربة مع 6 أشخاص أو أكثر، وبالتالي جذب عملاء آخرين لنشاطك التجاري.

عكس صورة علامتك التجارية وأهدافها وقيمتها

خدمة العملاء هي الطريقة المثلى للتواصل مباشرة مع عملائك وعكس القيم والرؤية التي أوجدتها في منتجك، والتي قد لا يلتصقها العملاء عادة عبر الإعلانات أو المحتوى التسويقي. إذ تشير دراسة بواسطة ميكروسوفت إلى أن 96% من العملاء يرون خدمة العملاء عاملاً مهماً في تفضيلهم للشركة وولائهم لعلامتها التجارية.

أفضل وسائل خدمة العملاء

أشار استطلاع للرأي أجراه موقع Statista على نحو 1000 مشارك إلى تفضيل نحو 42% من المستطلعين استخدام المكالمات الهاتفية في التواصل مع خدمة العملاء وتفضيل 20% منهم للبريد الإلكتروني وتفضيل 38% منهم للوسائل التقنية المختلفة.

خدمة العملاء ببساطة هي مساعدة العملاء على حل المشكلات خاصة ما بعد البيع، وكذلك الإجابة عن استفساراتهم وتساؤلاتهم التي تختلف من الأسئلة العامة حول الخدمة إلى الأسئلة التقنية والفنية. حيث نقوم بالتعامل الشخصي المباشر مع عملاء الشركة وذلك بالإضافة إلى

الإرشادات الفنية المعدة مسبقاً، والتي قد لا يستطيعها العميل أحياناً، أو لا يعرف كيف يتعامل معها، فيساعده فريق خدمة العملاء في فهم احتياجاته وإرشاده إلى الحل المناسب بحرفية ومهنية.

وبهذا يسهم توفير خدمة عملاء ممتازة في فوائد عديدة للنشاط التجاري وهذه أبرزها:

الحفاظ على العملاء الحاليين

يساعد توفير خدمة عملاء ممتازة على زيادة معدل الاحتفاظ بالعملاء الحاليين وبالتالي تحقيق أرباح أكبر، حيث أشارت دراسات بواسطة شركة Bain & Company و Ecommerce Buyer Behavior إلى



أهمية خدمة العملاء.. للشركات والمؤسسات

أحمد عصمت

يتزاحم عالمنا بالعديد من النشاطات التجارية التي تختص بالعمل في المجال نفسه ما يلقي بمسؤولية أكبر على الشركات للمحافظة على قاعدة عملائها وسط هذه المنافسة القوية، وأحد طرق تحقيق ذلك هو وجود متابعة حقيقية للشركة مع العميل في فهم احتياجاته والإجابة عن استفساراته عبر خدمة العملاء. ولن تساعد خدمة العملاء الاحترافية في رفع مستوى ولاء العملاء للعلامة التجارية وحسب، بل ستسهم أيضاً في تعظيم الربحية الناجمة عن تفضيل العملاء للخدمة باستمرار والتوصية بها لمعارفهم.

لا تحكّم ابداً بما سمعت عند إتخاذ قرارك، ولكن تحرى الدقة وابحث عن الجودة والسعر بعيداً عن القيل والقال والسمعة، يقودنا هذا للمقصد من تلك المقالة (الموصفة القياسية)، صديقى العزيز إن من يخسر فى السوق هم أولئك الذين تحركهم عواطفهم لا عقولهم!! لذلك فتعويد النفس على ضبطها وكبح عواطفها عند الشراء أو البيع يحد من تأثير هذا السلوك على المتداول، وكلما كان بيعه وشرائه بطريقة مدروسة فنياً ومالياً وزمنياً كان استثماره ناجحاً، وخسائره أقل، وقراره حكيماً مقارنة بالشراء أو البيع بطريقة عشوائية، لا تكن مع القطيع ولن أحدثك اليوم عن الكلاينج او الواجهات، (لا يمنع هذا انى اقول لك بثقة اشترى منتجات ويل بوند من باب كوهين ينعى ولده ويصلح ساعات). نحن فى ويل بوند أخذنا على عاتقنا منذ 2008 جودة المعايير ونشر الوعي وثقافة الاختيار ولازلنا على الوعد.

إن الجملة الأخيرة التى قالها يزيد تمثل سلوك القطيع فى النفس البشرية، وقد أدرك يزيد بدهائه أن الأحنف قائد للقطيع وأن وراءه مائة ألف رجل يخرجون معه للقتال لا يدرون لماذا خرجوا، تستطيع ان تطبق ما حدث من 1400 سنة الان على السوق المصرى و ما يحدث فيه من مهازل. اول ظهور لهذا التعبير الرائع (سلوك القطيع) كان على يد عالم الأحياء العظيم هاملتون، وتم نقلها لعلم الاقتصاد كنظرية اقتصادية تخص أسواق الأسهم فى البداية، وتم بعد ذلك تعميمها على كل شيء فى اسواق الدول الناشئة التى يعتمد فيها النجاح بشكل عام على الصدفة، يتحكم فى القطيع دائماً و أبداً الاعلام والدعاية بكل وشتى انواعها بتوجيه مباشر من اصحاب رؤوس الأموال والعلامات التجارية.



سلوك القطيع

HERD BEHAVIOR



عاصم محمد عصمت

نائب العضو المنتدب للشؤون الفنية

مجموعة ويل بوند

اسمع يا يزيد: إن القلوب التى أبغضناك بها لفى صدورنا، وإن السيوف التى قاتلناك بها لفى أغمادها وإن تُقبل للحرب شبراً أقبلنا لها ذراعاً .. فسكت يزيد «فتعجبت زوجة يزيد من كلامه! ولما خرج الأحنف بن قيس من مجلس يزيد قالت له: يا أمير المؤمنين لم سكّت عنه؟ ولماذا لم تقتله؟ .. فقال يزيد: ويحك يا امرأة ألا تعلمين من هذا؟ .. قالت: لا «فقال يزيد إنه الأحنف بن قيس التميمى الذى إذا غضب، غضب معه مائة ألف سيف لا يسألونه لماذا غضب

تنفيذ محطتى مترو قباء وعمر بن الخطاب

