

القاهرة في 2026/04/26

السادة / البورصة المصرية
إدارة الإفصاح
تحية طيبة وبعد،

نحيط سيادتكم علماً بأن محفظة التأجير التمويلي الخاصة بالشركة بلغت نحو 13.2 مليار جنيه
بنهاية عام 2025، وتسعى الشركة للوصول بحجم المحفظة إلى 18 مليار جنيه بنهاية العام الحالي
عن طريق تمويل عقود التأجير التمويلي والتخصيم.

كما نحيط سيادتكم علماً بأن مجلس إدارة الشركة بجلسته المنعقدة بتاريخ 2025/09/25 قد وافق
على إضافة نشاط التمويل العقاري إلى أنشطة الشركة، وجاري استيفاء جميع المتطلبات التنظيمية
والحصول على الموافقات اللازمة لإضافة النشاط.

مرفق لسيادتكم الحوار الصحفي

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام،

الشركة الدولية للتأجير التمويلي

(إنكوليس)

مدير علاقات المستثمرين

خالد سعيد



خالد سرحان الرئيس التنفيذي في حوار موسع مع "المال"
"إنكوليس" تخطط للوصول بمحفظة التخصيم إلى 3 مليارات جنيهه
استهدف 18 مليار جنيهه بنشاط التأجير التمويلي
التخصص هو سر استقرار الشركة بسوق الخدمات غير المصرفية
الحفاظ على معدل تعثر أقل من 1% رغم التحديات الاقتصادية
إطلاق التمويل العقاري بأحجام تقارب 650 مليون جنيهه
التوريق أداة رئيسية لإعادة تدوير رأس المال ودعم التوسع
التوسع خارج القاهرة الكبرى بحثاً عن فرص نمو حقيقية
ربط القرار بشهادات الكربون وتوجه بقوة نحو التمويل الأخضر
الذكاء الاصطناعي سيسرع القرار الائتماني دون إلغاء دور العنصر البشري

حوار - إسلام شريف وياسين محمد

يرى خالد سرحان، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للشركة الدولية للتأجير التمويلي «إنكوليس»، أن مسيرة الشركة منذ تأسيسها لا يمكن قراءتها باعتبارها مجرد قصة نمو تقليدية داخل سوق التمويل غير المصرفي، بل تمثل نموذجاً لبناء صناعة متكاملة ساهمت في تشكيل ملامح قطاع التأجير التمويلي في مصر.

وأوضح سرحان أن «إنكوليس» تأسست عام 1997 في توقيت لم يكن فيه التأجير التمويلي مفهومًا مستقرًا أو أداة تمويلية شائعة داخل السوق، وهو ما فرض على الشركة منذ اليوم الأول دورًا يتجاوز تقديم الحلول التمويلية إلى المساهمة في وضع أسس النشاط ذاته، سواء من حيث نشر الوعي أو بناء الثقة أو دعم الأطر التنظيمية

وأشار إلى أن هذه المرحلة التأسيسية جاءت بقيادة الدكتور فاروق العقدة، الذي لعب دورًا محوريًا في ترسيخ قواعد العمل داخل الشركة، بما انعكس لاحقًا على مكانتها في السوق.

وأكد أن التأجير التمويلي سيزل العمود الفقري لنشاط «إنكوليس»، مشددًا على أن الشركة تبنت استراتيجية واضحة قائمة على التخصص العميق، في وقت اتجهت فيه العديد من الشركات إلى التنوع السريع في أنشطة التمويل غير المصرفي.

واعتبر أن هذا النهج المحافظ نسبيًا لم يكن ضعفًا في مواكبة السوق، بل كان خيارًا استراتيجيًا يهدف إلى تعزيز الكفاءة التشغيلية وإدارة المخاطر بشكل أكثر احترافية، خاصة في ظل دورات اقتصادية متقلبة.

وأضاف سرحان أن التخصص مكن الشركة من بناء خبرات تراكمية قوية، سواء على مستوى دراسة المخاطر أو هيكل الصفقات أو فهم احتياجات العملاء في قطاعات متنوعة، وهو ما انعكس على جودة المحفظة واستدامة النمو، كما أتاح لها الحفاظ على توازن دقيق بين التوسع والحفاظ على جودة الأصول، وهو عنصر حاسم في نشاط يعتمد بالأساس على التمويل متوسط وطويل الأجل.

وفيما يتعلق بالأداء المالي، أوضح أن محفظة التأجير التمويلي للشركة سجلت نحو 13.2 مليار جنيه بنهاية عام 2025، مع توقعات بوصولها إلى نحو 18 مليار جنيه خلال الفترة المقبلة.

وأكد أن هذا النمو لم يكن نتيجة قفزات مؤقتة أو توسعات غير مدروسة، بل جاء مدفوعاً بنمو تراكمي تحقق على مدار السنوات الثلاث الأخيرة، في ظل التزام واضح بسياسات انتمائية منضبطة.

وأشار إلى أن الشركة تولي اهتماماً خاصاً بإدارة مصادر التمويل، حيث نجحت في تنفيذ إصدار توريق بقيمة مليار جنيه مطلع العام الجاري، ضمن برنامج توريق متعدد الإصدارات بإجمالي مستهدف يبلغ 10 مليارات جنيه.

ولفت إلى أن الإصدار الأول تم تنفيذه في مارس 2026، بينما سيتم طرح الإصدارات المتبقية وفقاً لاحتياجات السيولة المرتبطة بنمو المحفظة، وليس وفق جدول زمني محدد، بما يضمن تحقيق أقصى كفاءة في استخدام الأدوات التمويلية.

وشدد سرحان على أن التوريق يمثل إحدى الأدوات الرئيسية لدعم التوسع المستدام، حيث يتيح للشركة إعادة تدوير رأس المال وتحسين هيكل التمويل، دون الإخلال بمستويات المخاطر، كما يعكس ثقة المؤسسات المالية والمستثمرين في جودة الأصول التي تمتلكها الشركة.

وأشار أن «إنكوليس» تركز خلال المرحلة المقبلة على تعميق نشاطها الأساسي، مع الاستمرار في اقتناص الفرص المدروسة داخل السوق، بما يدعم الحفاظ على وتيرة نمو مستقرة ومستدامة، ويعزز من دورها كأحد اللاعبين الرئيسيين في سوق التأجير التمويلي المصري.

نشاط التخصيم

وعن نشاط التخصيم، يتحدث خالد سرحان باعتباره «نشاطاً له قواعده الخاصة»، موضحاً أن الشركة أضافته إلى مظلة أعمالها في أكتوبر 2024، قبل أن تبدأ التشغيل الفعلي في فبراير 2025، مشيراً إلى أن التخصيم يعد من أدوات التمويل قصيرة الأجل، حيث تتراوح آجاله بين شهر و عام، وتقوم الشركة من خلاله بتوفير السيولة الفورية للشركات مقابل التنازل عن مستحقاتها، على أن يتم تحصيلها لاحقاً.

ولفت إلى أن محفظة التخصيم سجلت حالياً نحو مليار جنيه، ضمن إجمالي محفظة الشركة، مع توقعات بتجاوزها مستوى 3 مليارات جنيه بنهاية عام 2026، في ظل تزايد الطلب على هذا النوع من التمويل، خاصة من الشركات التي تبحث عن حلول سريعة لإدارة التدفقات النقدية.

ورغم ذلك، شدد سرحان على أن «إنكوليس» تتبنى نهجاً حذراً في التوسع بهذا النشاط، موضحاً أن التخصيم بطبيعته يعتمد على جودة الذمم المدينة وليس على ضمانات عينية مباشرة، وهو ما يجعل قرارات المنح الائتماني أكثر دقة وتعقيداً، ويتطلب أدوات تقييم متقدمة وإدارة مخاطر أكثر تحفظاً.

التمويل العقاري

وفيما يتعلق بنشاط التمويل العقاري، أوضح سرحان أن دخول هذا المجال لم يكن وليد اللحظة، بل جاء بعد دراسات مستفيضة للسوق واحتياجاته، مؤكداً أن الشركة تستهدف إطلاق النشاط خلال النصف الثاني من عام 2026، عقب الانتهاء من استيفاء جميع المتطلبات التنظيمية والحصول على الموافقات اللازمة.

وأشار إلى أن استراتيجية الشركة في هذا النشاط ستركز في مرحلتها الأولى على تمويل محافظ شركات التطوير العقاري، بدلاً من التمويل المباشر للأفراد، وذلك بحجم مبدئي مستهدف يبلغ نحو 650 مليون جنيه، مع إمكانية التوسع إلى ما يتجاوز مليار جنيه، وفقاً لقدرة السوق على الاستيعاب وتوافر الفرص الجاذبة.

وأكد أن هذا التوجه يعكس فلسفة «إنكوليس» في الدخول التدريجي والمدروس إلى الأنشطة الجديدة، بما يضمن تحقيق التوازن بين النمو وإدارة المخاطر، خاصة في قطاع يتسم بحساسية عالية للتغيرات الاقتصادية وأسعار الفائدة.

المؤشرات المالية والهيكل المؤسسي

وفي سياق متصل، أشار سرحان إلى أن زيادة رأس المال المدفوع من 200 مليون جنيه إلى أكثر من 500 مليون، تم تنفيذها من خلال الاحتياطات والأرباح المرحلة، وهو ما يعكس اعتماد الشركة على نموذج نمو ذاتي، دون اللجوء إلى أدوات تمويلية قد تفرض أعباء إضافية على الهيكل المالي.

وأوضح أن هذه السياسة انعكست بشكل مباشر على جودة الأصول، حيث نجحت الشركة في الحفاظ على معدل تعثر يقل عن 1%، وهو مستوى يُعد من بين الأدنى في السوق، رغم التحديات الاقتصادية التي شهدتها الفترة الأخيرة.

وأضاف أن الحفاظ على هذه المؤشرات جاء نتيجة تبني سياسة انتمائية صارمة، تعتمد على تحليل التدفقات النقدية المستقبلية للعملاء، وإجراء اختبارات ضغط دورية لقياس قدرة المحافظ التمويلية على تحمل الصدمات، بما يعزز من استدامة الأداء ويحد من المخاطر المحتملة.

أكد خالد سرحان أن الهيكل المؤسسي لشركة «إنكوليس» يستند إلى قاعدة صلبة من المساهمين، تضم نخبة من الكيانات الاقتصادية الكبرى في السوق المصري، بما يعكس ثقباً مؤسسياً وخبرات متراكمة تدعم توجهات الشركة الاستراتيجية، ويضم مجلس الإدارة ممثلين عن شركات رائدة في قطاعات حيوية، من بينها بالم القابضة للاستثمارات المالية في القطاع العقاري، ومجموعة الطارق في قطاع السيارات، إلى جانب بنك الشركة المصرفية العربية الدولية وبنك فيصل الإسلامي المصري في القطاع المصرفي، وهو ما يوفر للشركة مزيجاً متنوعاً من الخبرات والدعم المؤسسي.

وأوضح سرحان أن قوة «إنكوليس» لا تنبع فقط من هيكلها المؤسسي، بل أيضاً من قاعدة عملاتها، التي تضم شريحة واسعة من كبرى الشركات العاملة في مختلف القطاعات الاقتصادية، بما يعكس تنوع محفظتها وعمق ارتباطها بالسوق، مشيراً إلى أن الشركة تدير دورة أعمال متوازنة، تجمع بين استقطاب عملاء جدد بشكل مستمر، وإنهاء بعض التعاقدات القائمة، في إطار ديناميكية صحية تعزز الاستدامة.

وأضاف أن الشركة تستهدف خلال العام الجاري توسيع قاعدة عملاتها بوتيرة منتظمة، متوقفاً أن يسهم إطلاق نشاط التمويل العقاري في تعزيز جاذبية «إنكوليس» ورفع معدلات النمو خلال الفترة المقبلة، خاصة مع قدرتها على تقديم حلول تمويلية متكاملة تلبي احتياجات شرائح متنوعة من السوق.

وفيما يتعلق بإدارة التعثر، شدد سرحان على أن «إنكوليس» تتبنى نهجاً مختلفاً في التعامل مع العملاء، قائماً على اعتبار العميل شريكاً في النجاح وليس مجرد حالة قانونية، موضحاً أن استمرارية العميل تمثل الضمانة الحقيقية للحفاظ على جودة المحفظة، حتى وإن استلزم الأمر في بعض الحالات تقديم دعم إضافي مدروس.

وأشار إلى أن الشركة تفضل دائماً اللجوء إلى الحوار وإعادة هيكلة الالتزامات قبل اتخاذ أي إجراءات قانونية، انطلاقاً من قناعة بأن مصلحة الشركة ترتبط بنجاح العميل واستمراره، وليس بالاستحواذ على الأصول.

وأضاف أن هذا النهج قد يمتد، في حالات محددة، إلى منح تمويل إضافي إذا ثبتت جدواه وقدرته على إعادة النشاط إلى مساره الطبيعي، بما يعكس فهماً أعمق لطبيعة العلاقة بين الممول والعميل.

خطة التوسعات

وكشف سرحان أن المرحلة المقبلة ستشهد توسعاً متوازناً على عدة محاور، تشمل التوسع الجغرافي خارج نطاق القاهرة الكبرى، والتوسع التقني عبر دمج أدوات الذكاء الاصطناعي في عمليات التقييم وإدارة المخاطر، إلى جانب التوسع القطاعي في مجالات التمويل الأخضر وشهادات الكربون.

وأوضح أن الشركة بدأت بالفعل في ربط جزء من عملياتها التمويلية بمنظومة شهادات الكربون، خاصة في القطاعات التي تسهم في خفض الانبعاثات، مثل النقل والمعدات الصناعية ومشروعات الطاقة المتجددة.

وأشار إلى وجود مشروعين قيد الدراسة حالياً في هذا المجال، إلى جانب عدد من الصفقات الأخرى ضمن نطاق التمويل الأخضر قيد التفاوض، في خطوة تعكس توجهها استباقياً لمواكبة التحولات العالمية في صناعة التمويل، وتعزيز دور الشركة في دعم الاقتصاد المستدام.

ضمن خططها للتوسع الجغرافي، تضع «إنكوليس» محافظات الأقاليم على رأس أولوياتها خلال المرحلة المقبلة، انطلاقاً من قناعة راسخة بامتلاك هذه الأسواق لفرص نمو حقيقية، وقدرة واضحة على استيعاب أدوات التمويل غير المصرفي، وعلى رأسها التأجير التمويلي.

ويرى خالد سرحان أن هذه المناطق تمثل سوقاً واعدة لا تزال في حاجة إلى حلول تمويلية منظمة، تتناسب مع طبيعة الأنشطة الاقتصادية المحلية، وتسهم في دعم توسع الشركات العاملة بها.

وأوضح أن الشركة تعمل حالياً على إعداد دراسات تفصيلية لكل إقليم على حدة، بهدف بناء نموذج عمل مرن يتلاءم مع خصوصية كل سوق، سواء من حيث القطاعات المستهدفة أو طبيعة المخاطر أو آليات التنفيذ، بما يضمن تحقيق قيمة مضافة حقيقية، ويعزز من فرص النجاح في تلك الأسواق.

وأضاف أن هذا التوجه يعكس فلسفة «إنكوليس» القائمة على التوسع المدروس، وليس الانتشار السريع غير المحسوب، مستفيدة من خبرتها الطويلة في إدارة المحافظ التمويلية.

وفي موازاة التوسع الجغرافي، تمضي الشركة قدماً في تنفيذ استراتيجية التحول الرقمي، حيث تعمل على إدماج أدوات الذكاء الاصطناعي في مختلف إداراتها، لا سيما في مجالات التحليل الائتماني ودراسة المخاطر وإدارة العمليات، ويهدف هذا التوجه إلى تقليص زمن إتمام الصفقات، ورفع كفاءة اتخاذ القرار، وتحسين جودة الخدمات المقدمة للعملاء.

وشدد سرحان على أن التكنولوجيا لا تُستخدم كبديل للعنصر البشري، بل كوسيلة لتعزيز كفاءته وتمكينه من اتخاذ قرارات أكثر دقة وسرعة، بما يواكب التطورات المتسارعة في قطاع الخدمات المالية.

واختتم سرحان بالتأكيد على أن «إنكوليس» لا تستهدف أن تكون «الأعلى صوتاً» في السوق، بل «الأكثر رسوخاً»، مشيراً إلى أن تاريخ الشركة لم يبن فقط على قرارات جريئة، وإنما على قرارات مدروسة تم اتخاذها في التوقيت المناسب، وهو ما يمثل جوهر استراتيجيتها في تحقيق نمو مستدام طويل الأجل.

يُذكر أن القوائم المالية لشركة الدولية للتأجير التمويلي "إنكوليس" عن العام الماضي 2025 سجلت صافي أرباح 255.8 مليون جنيه خلال 2025.

كما ارتفع إجمالي إيرادات الشركة خلال العام الماضي إلى 2.68 مليار جنيه، مقارنة بنحو 1.79 مليار جنيه خلال الفترة نفسها من العام السابق.

كما صعدت تكاليف النشاط، المتمثلة في الفوائد التمويلية، إلى 2.24 مليار جنيه خلال 2025، مقابل 1.44 مليار جنيه في العام السابق له