



ملف
الشركة
2023



تأسست مجموعة Ezma القابضة في عام 2008، ورشّخت مكانتها على مدار عقد من الزمن باستراتيجية ناجحة في شتى المجالات كشركة قابضة رائدة في المنطقة. تمتد عمليات المجموعة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا حالياً، حيث تعمل في 9 أسواق مختلفة من خلال مقرها الرئيسيين في العراق والإمارات العربية المتحدة.



1. يعمل لدى المجموعة أكثر من 150 موظفاً من أصحاب الكفاءة العالية في 4 قطاعات رئيسية: الإلكترونيات، التمويل، السلع الاستهلاكية والعقارات.

2.

تتميز المجموعة بخبرة واسعة لأعضاء مجلس الإدارة وإداراتها التنفيذية، الذين يضعون التحول الرقمي في صميم جدول أعمالهم، سعياً منهم إلى تقديم عمليات أكثر فاعلية ومرونة وقابلية للتطوير في جميع أنحاء المنطقة. واليوم، ما يزال تركيز المجموعة الرئيسي على قسم الإلكترونيات، وذلك بعد أن أقامت شراكات مميزة مع أفضل 5 مصنعين للإلكترونيات والأجهزة المنزلية حول العالم، مما أتاح لها تقديم مجموعة خدمات ومنتجات متنوعة على نطاق واسع لمختلف القطاعات.

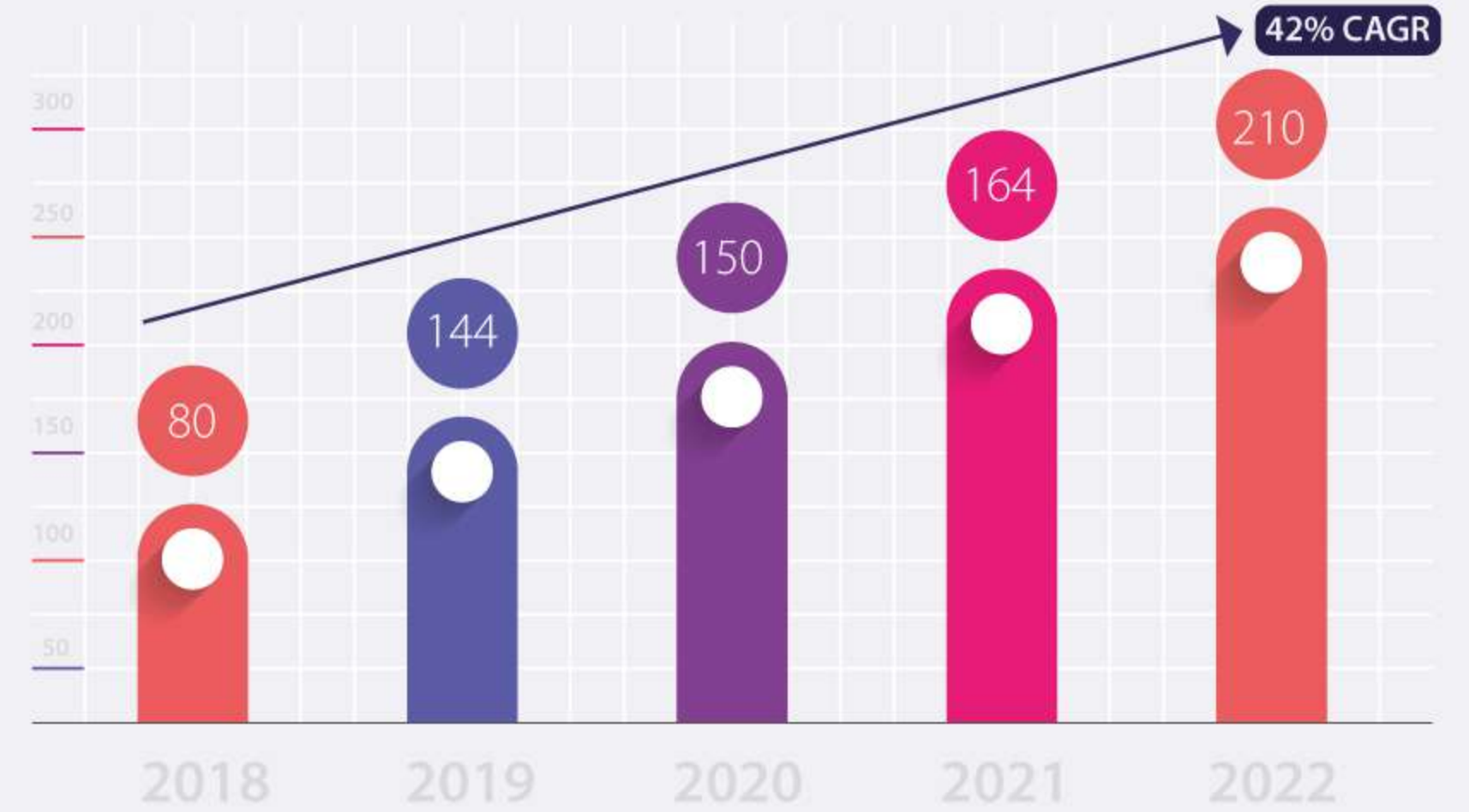
جدير بالذكر بأن إلكترونيات مجموعة Ezma تحمل ترخيصاً من العديد من العلامات التجارية مثل Uneva و General Gold. كما يُعدّ قطاع إلكترونيات Ezma الموزع الحصري للعديد من العلامات التجارية العالمية مثل: Chiq و Skyworth.

مع نظرة واضحة للمستقبل ورؤية متكاملة، شهدت المجموعة زيادة كبيرة في الإيرادات بأكثر من 40% من معدل النمو السنوي المركب منذ عام 2018، وجاء جزء من هذا النمو في مجال الإلكترونيات من خلال عقد شراكات استراتيجية واسعة النطاق في مناطق متعددة، وجلب مجموعة من العلامات التجارية المحلية والعالمية حصرياً إلى الساحة الإقليمية. استثمرت المجموعة بكثافة أيضاً في تعزيز سلسلة التوريد الخاصة بها عبر المدن الرئيسية في جميع أنحاء العراق، بالإضافة إلى مركز توزيع حديث في المنطقة الحرة في جبل علي/ دبي، وهذا الأمر أتاح للمجموعة المحافظة على مستوى متقدم في توفير خدماتها ومنتجاتها لعملائها.

3.

تعتبر إلكترونيات Ezma نفسها علامة تجارية تقدّم للمستهلكين منتجات عالية الجودة والقيمة، وذلك من خلال تجربة سلسلة تتمحور حول العميل.

انطلاقاً من ذلك، تترك المجموعة أهمية عملائها وأهمية مراقبة الآثار المترتبة على عملية الشراء في كافة مراحلها، الأمر الذي ينعكس على العلامة التجارية ونمو أعمالها على المدى الطويل، وذلك من أجل الاستمرار بالاستثمار في تصميم تجارب ومعايير تشغيلية ترفع من مستوى التفاعل مع العملاء وخدمتهم على الوجه الأمثل.



نبذة عن المجموعة

Barza-EBI

المملكة المتحدة

الموقع الإلكتروني: www.ezmafze.com

البريد الإلكتروني: shorsh@ezmafze.com

هاتف: 00447308482323

Ezma الإمارات العربية المتحدة

مكتب 1104، برج العويس للأعمال، ديرة، دبي،

الإمارات العربية المتحدة

الموقع الإلكتروني: www.ezmafze.com

البريد الإلكتروني: shorsh@ezmafze.com

هاتف: 00971 50 632 5002

Ezma أربيل

العراق

25-2-B، سرواوان Qt331 شارع كويا،

أربيل، العراق

الموقع الإلكتروني: www.ezmafze.com

البريد الإلكتروني: shorsh@ezmafze.com

هاتف: 009647504487824

Ezma تركيا

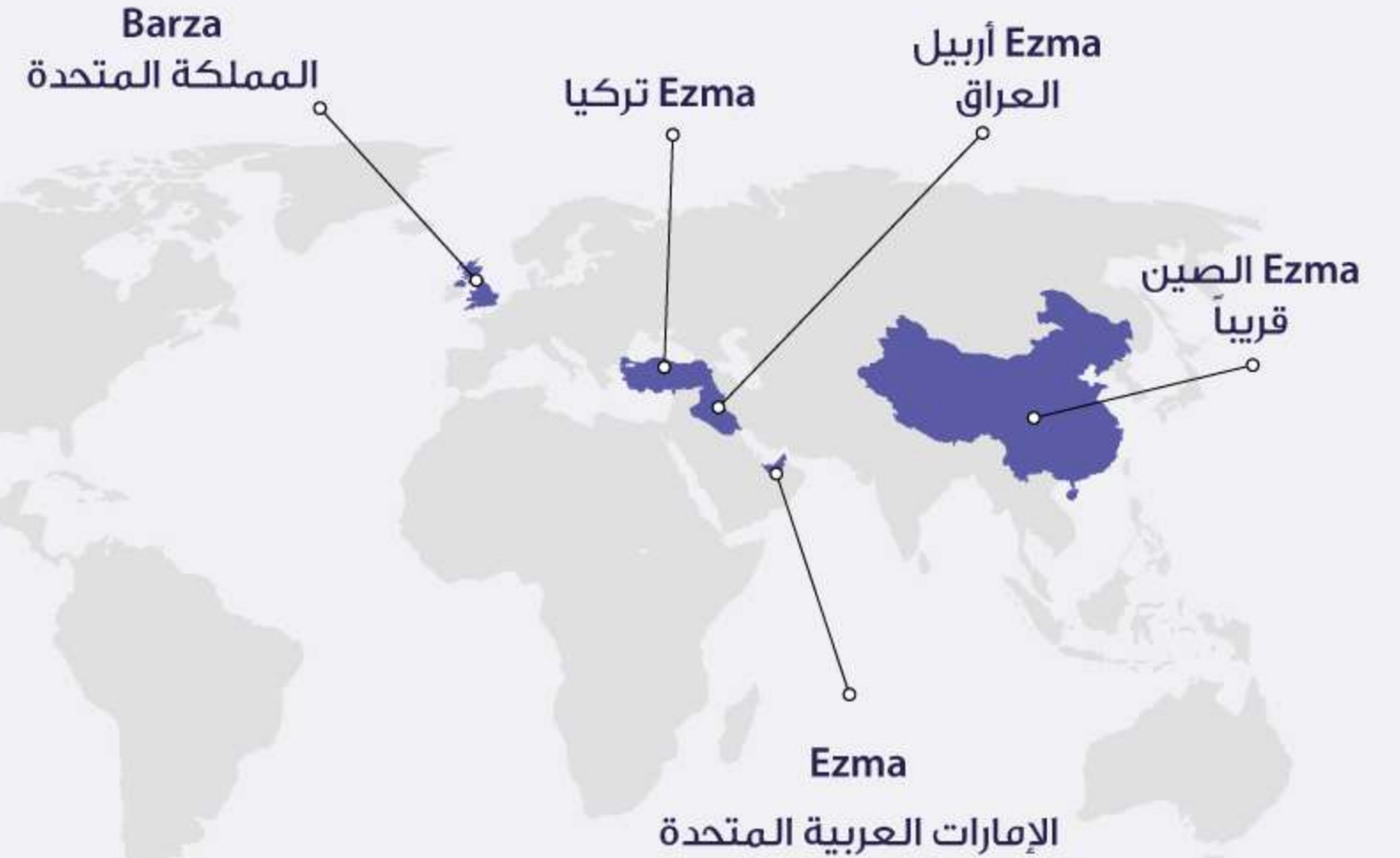
الموقع الإلكتروني: www.ezmafze.com

البريد الإلكتروني: shorsh@ezmafze.com

Ezma الصين

الموقع الإلكتروني: www.ezmafze.com

البريد الإلكتروني: shorsh@ezmafze.com



مهمتنا

تقديم منتجات من علامات تجارية متعددة، موثوقة، مبتكرة وعالية الجودة، وذلك من خلال توفير تجربة سلسة، قبل وبعد وأثناء الشراء، بما يضمن رضا العملاء من كافة النواحي.

رؤيتنا

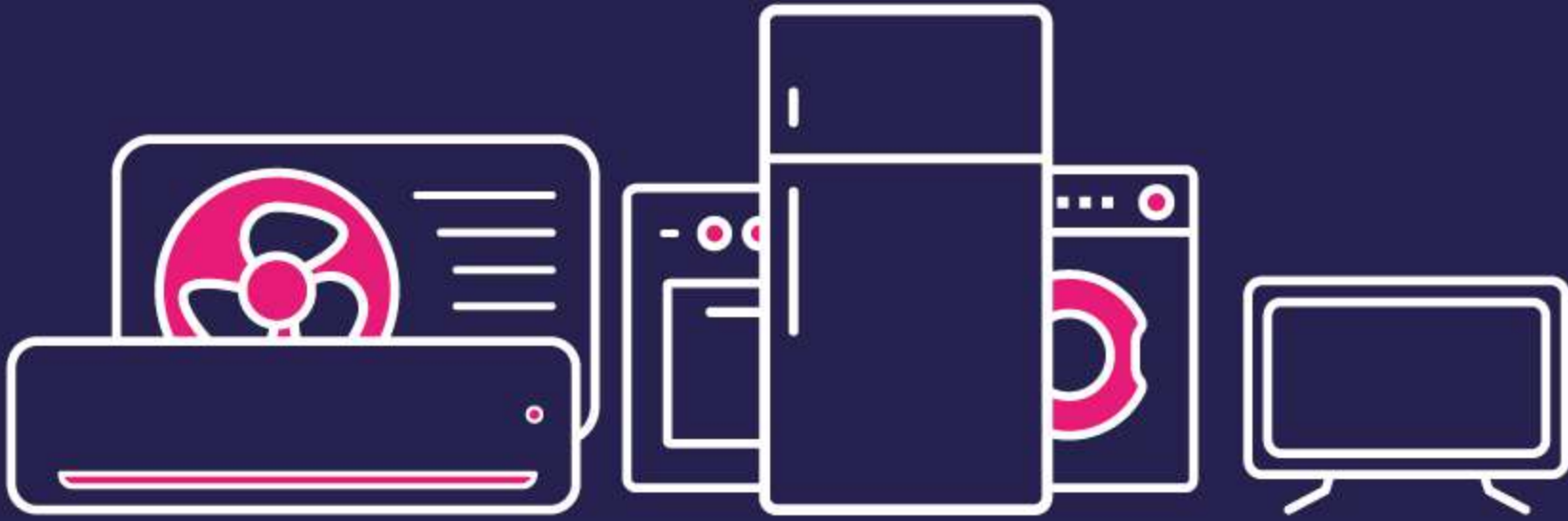
أن نكون من رواد مزودي الإلكترونيات في
منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا
والعالم، من خلال وضع موظفينا وعملائنا
في محور اهتماماتنا.

نقود بنزاهة، نعمل بتواضع، نقدّم خدماتنا
ضمن ثقافة مؤسسية مركزة: نتقدّم إلى
الأمام بعقلية مرنة، نوّفر مستقبل الصناعة
ونتسمتع برحلتنا.

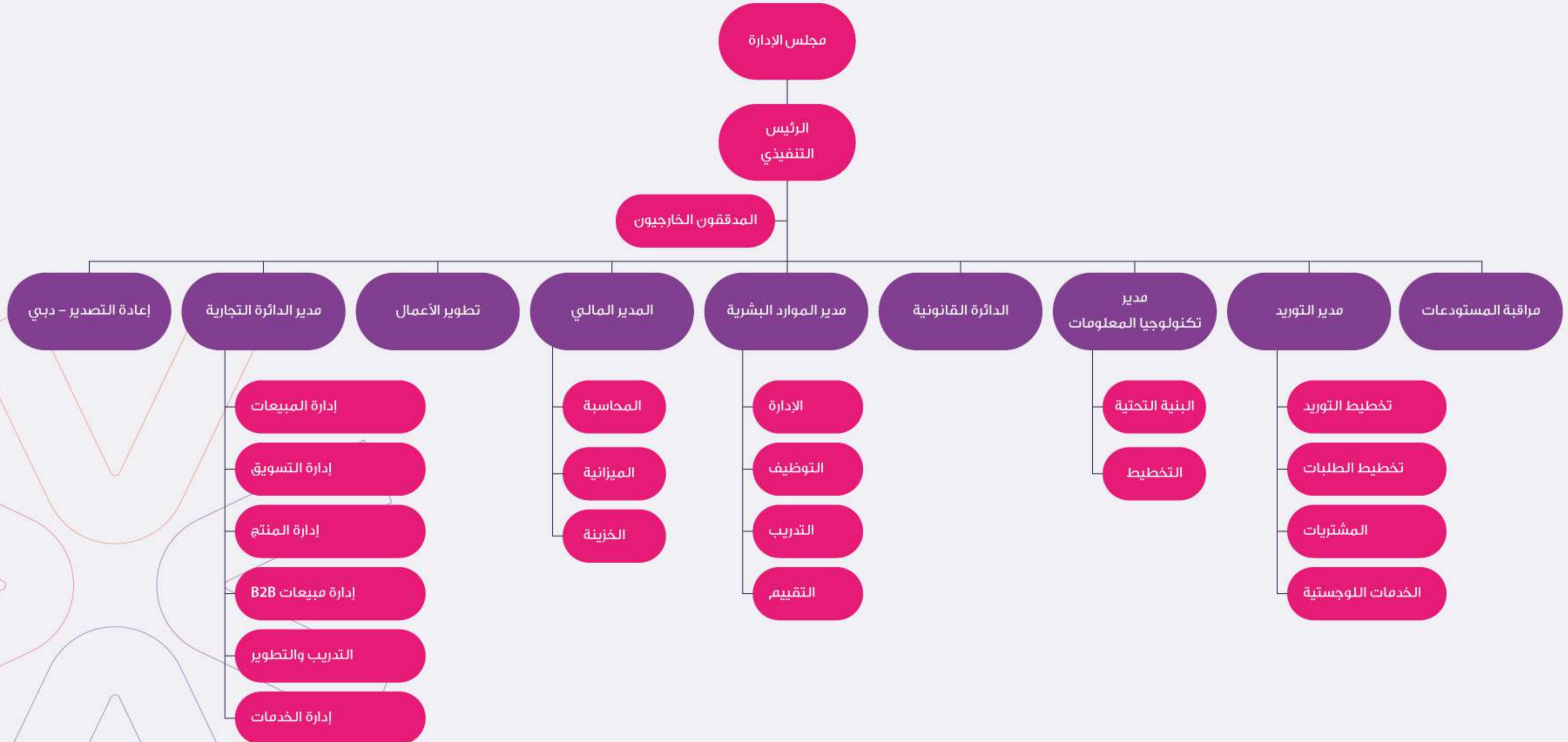
قيمتنا

تعتبر إلكترونيات Ezma نفسها علامة تجارية تقدّم للمستهلكين منتجات عالية الجودة والقيمة، وذلك من خلال تجربة سلسلة تتمحور حول العميل.

كما أن شركة Ezma تمتلك وكالة العديد من العلامات التجارية الراسخة مثل Uneva و General Gold كما أنها الموزع الحصري للعديد من العلامات التجارية العالمية مثل Chiq و Skyworth.



الهيكل التنظيمي



أ. السيد شلاو اسماعيل

المؤسس / رئيس مجلس الإدارة

بصفته شريكاً مؤسساً لمجموعة Ezma القابضة، يتمتع شلاو بخبرة قوية في أسواق بلاد الشام والخليج وشمال إفريقيا، ويشغل حالياً منصب رئيس مجلس إدارة مجموعة Ezma، حيث يمثل المجموعة في العلاقات التجارية الهامة، ويعمل على الإشراف على الرؤية الاستراتيجية للمجموعة وخطط نموها.



2. السيد شورش اسماعيل

نائب رئيس مجلس الإدارة لتطوير الأعمال

تجربته الواسعة وحماسه اللامحدود كانا الدافع وراء نجاحه في مجالات التشغيل وعلاقات الأعمال، الأمر الذي جعل من Ezma علامة تجارية جديرة بالثناء وانعكس ذلك طبعاً على نتائج الأعمال.

درس شورش في المملكة المتحدة وتخرج بدرجة الماجستير في الإدارة، وهذا الأمر يدعم قدرته بناء جسور وعلاقات قوية مع العملاء والشركاء حول العالم.

بعد سنوات من توليه مجموعة من الأدوار ضمن أعمال العائلة، تم تعيين شورش في مجموعة Ezma القابضة بمنصب نائب رئيس مجلس الإدارة، وذلك لخبرته الواسعة في العديد من المجالات وأهمها مجال تطوير الأعمال.

بنى شورش علاقات قوية وشراكات استراتيجية مع العديد من العلامات التجارية الإقليمية والعالمية، مما يجعله اليوم المساهم الرئيسي في توجيه عملية التصنيع والدعم الخارجي للمجموعة.

3. الدكتور جينارو روسو

مستشار مجلس الإدارة للعلاقات الدولية

حاصل على درجتي الماجستير في العلوم السياسية من جامعة نابولي في إيطاليا واللغة الإنجليزية من جامعة ميتشيغان، بالإضافة إلى خبرته الطويلة مع الشركات الدولية التي تقارب ٤٠ عاماً، يشرف الدكتور روسو على العلاقات التجارية لشركة Ezma حول العالم مع الموردين والشركاء التجاريين، حيث مكن مجموعة Ezma من الدخول في مجالات عمل جديدة وبلدان أخرى نتيجة لمهاراته في خلق علاقات تجارية دائمة.



الإدارة التنفيذية



السيد دلشاد قادر
مدير المشتريات

بصفته مسؤولاً عن مراقبة العمليات، يتمتع دلشاد بأكثر من 12 عاماً من الخبرة في مجموعة Ezma القابضة. بعد إكمال دراسته الجامعية، توسعت معرفته إلى ما هو أبعد من المشتريات وأصبح خبيراً في الخدمات اللوجستية، مما منحه منظوراً فريداً للأعمال.



السيد عامر قطارنة
المدير المالي

مع أكثر من 12 عاماً من الخبرة في مختلف القطاعات والشركات بما فيها شركات التدقيق الدولية، يتمتع قطارنة بمعرفة واسعة في المحاسبة والتمويل، المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية وتمويل الشركات. درس قطارنة تخصص التمويل، وهو خبير في الرقابة المالية، ذكاء الأعمال، إعداد الميزانيات والتقارير، تحليل البيانات، هيكله التكاليف وعمليات التدقيق الخارجية.

الإدارة التنفيذية



السيد خالد السعدي
مدير تكنولوجيا المعلومات

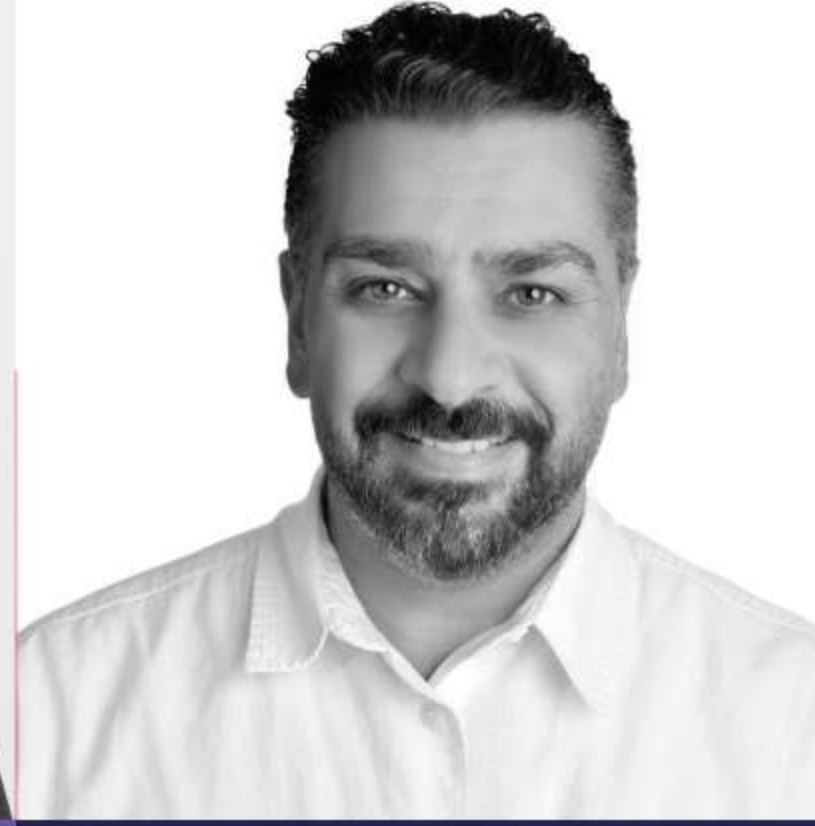
يتخصص السعدي في مجال تكنولوجيا المعلومات، ويمتلك خبرة تزيد عن 10 سنوات في إدارة تكنولوجيا المعلومات وتنفيذ وإدارة البنية التحتية للشركات عبر عدة أقسام، من البيع بالتجزئة إلى شركات الأدوية.

حصل السعدي على بكالوريوس في الهندسة الكهربائية من الجامعة الأردنية، وشغل العديد من المناصب العليا لدى مجموعة من العلامات التجارية المعروفة مثل إيكيا.



السيد أحمد يحيى
مدير خدمات العملاء

تخرج أحمد يحيى بدرجة البكالوريوس في الإدارة والاقتصاد من جامعة بغداد، وكشخص مقرب من الناس، يبدو أن قراره كان طبيعياً جداً في التخصص بمجال خدمة العملاء. خبرته المتنوعة الممتدة إلى عقدين من الزمن أتاحت له القدرة على إدارة عمله بسلاسة لضمان تجربة مثالية للعملاء بعد عمليات الشراء. ومن خلال خبرته في العمل على العلامات التجارية العالمية مثل Samsung وسنوات خبرته في السوق العراقية، أصبح أحمد قادراً على الجمع بين المعرفة العالمية والرؤية المحلية لتقديم خدمات عملاء تحدث فرقا وتأثيراً إيجابياً على تجربتهم.



السيد عمار الكفارنة
مدير التسويق

متحدث من الطراز الأول، ويتمتع بخبرة تزيد عن 10 سنوات في قطاع البيع بالتجزئة والإلكترونيات لدى مجموعة Ezma القابضة.

يمتلك الكفارنة سجلاً حافلاً بالإنجازات في مجال التسويق وإدارة العلامات التجارية، ما يؤهله لوضع وتنفيذ خطط تنعكس على تواجد العلامة التجارية وتعظيم العائد على الاستثمار.

تخرج الكفارنة من مصر بدرجة البكالوريوس في التواصل، وتخصص في مجال الدعاية والإعلان والعلاقات العامة، كما حصل على شهادة معتمدة من جامعة Greenish في لندن. وخلال تألقه في حياته المهنية أصبح متفوقاً جداً في مجالات إدارة العلامات التجارية، تسويق الأداء والتجارة الإلكترونية، وذلك بعد أن عمل في العديد من الشركات المعروفة على مر السنين.

الإدارة التنفيذية



السيد علي بابكر
مدير الخزينة

يعمل بابكر مع مجموعة Ezma القابضة منذ 10 سنوات. وبصفته مديراً للخزينة، يتولى بابكر مسؤولية إدارة السيولة النقدية بالإضافة إلى الذمم المدينة والدائنة، التحويلات الداخلية وغير التشغيلية والصرافة.



السيد هجار رسول
مدير الخدمات اللوجستية

انضم هجار إلى مجموعة Ezma القابضة في عام 2017، ومنذ ذلك الحين أثبت قيمته العملية للمجموعة وقدرته على إدارة وتطوير فريق الخدمات اللوجستية، وتحسين دورة توصيل الخدمة من المورد إلى وجهة الاستلام.



السيد هيرش قادر عمر
مدير الموارد البشرية

تخرج هيرش من جامعة أربيل في الإدارة، ويمتلك خبرة تمتد لأكثر من 10 سنوات في مجال إدارة الموارد البشرية والثقافة المؤسسية، حيث يلعب دوراً أساسياً في ضمان تنمية رأس المال البشري لمجموعة Ezma القابضة، وتهيئة الموظفين للعمل والإنجاز على مختلف الأصعدة، شخصياً ووظيفياً.

الإدارة التنفيذية



السيد عبدالرحمن طبيلة
المراقب المالي

تخرج طبيلة من جامعة البترا في الأردن بدرجة بكالوريوس في المحاسبة، وتولى إدارة العديد من العمليات المالية المختلفة قبل الانضمام للمجموعة، كان آخرها شركة إيكيا.



السيد مؤيد حوارنة
مدير العمليات

يتمتع حوارنة بأكثر من 10 سنوات من الخبرة المتنوعة في إدارة العمليات والخدمات اللوجستية والمبيعات، ويمتلك خلفية قوية في عمليات التمويل والمبيعات، وهذا يوفر له إحاطة كاملة في المهمات الموكلة إليه في المجموعة.

تخرج حوارنة من دمشق بتخصص الاقتصاد، وتعمق لاحقاً في مجالات التجارة الإلكترونية، الخدمات اللوجستية والشؤون المالية، من خلال عمله في التجارة بالأسواق التقليدية وغير التقليدية.



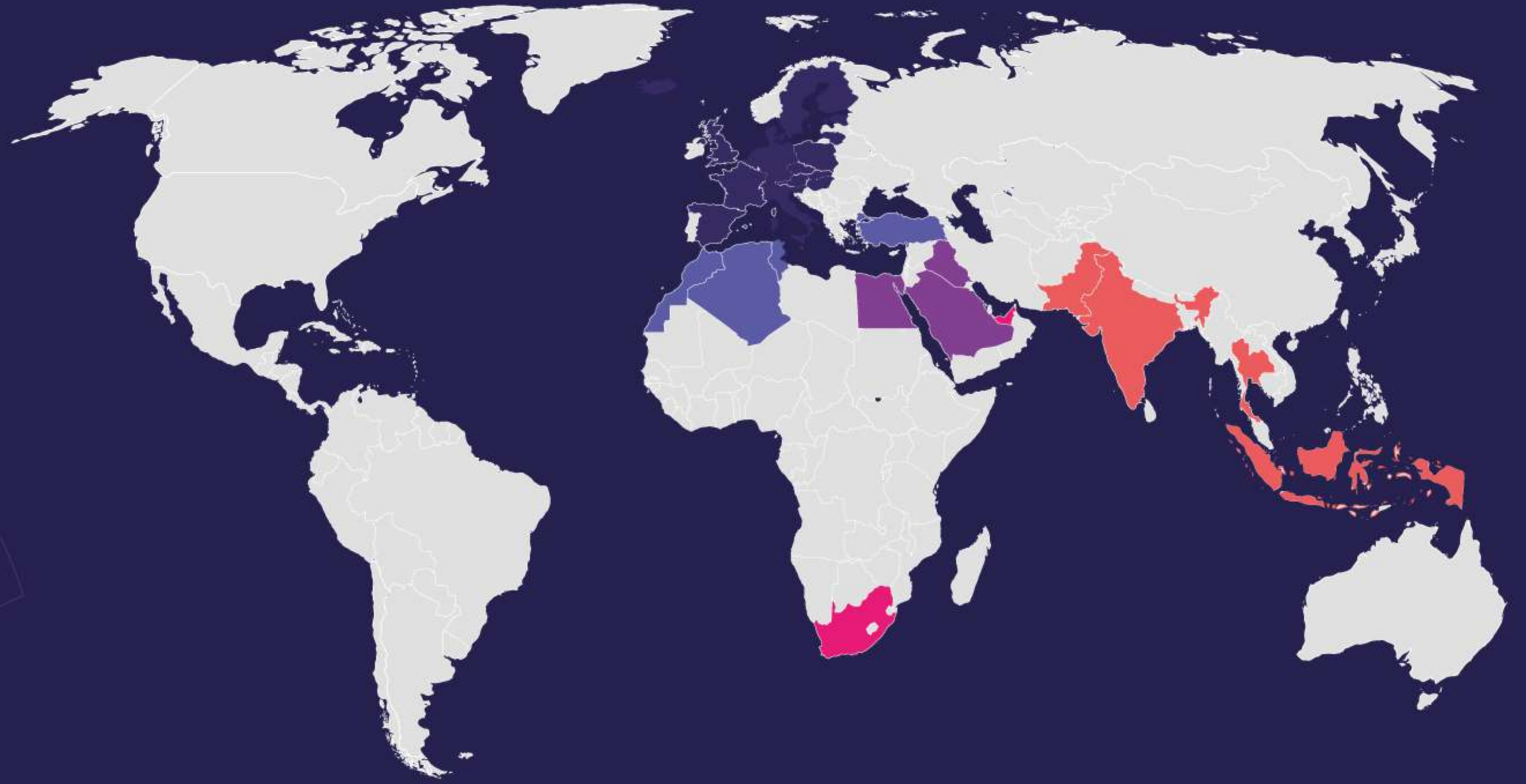
السيد احمد ابو ظهير
المدير التجاري - التصدير

مع أكثر من 10 سنوات من الخبرة في شركة إلكترونيات متعددة الجنسيات، يتمتع أبو ضير بسجل حافل في إدارة المبيعات والتسويق على المستوى الإقليمي. خبرته في كل من تخصصات B2B و B2C إلى جانب شهادته في التسويق، تتيح له وضع خطط استراتيجية ترفع من من مستوى تجربة عملاء حول العالم. يمتلك أبو ضير أيضاً خبرة في البيع بالتجزئة، إدارة سلسلة التوريد، التواصل وإدارة العلامات التجارية، حيث سبق له العمل على علامات تجارية مرموقة مثل Samsung و Panasonic.

ثقافتنا المؤسسية



- الجزائر
- مصر
- العراق
- المغرب
- المملكة العربية السعودية
- تونس
- الهند
- تركيا
- باكستان
- الاتحاد الأوروبي
- إندونيسيا
- ماليزيا
- جنوب أفريقيا
- كوريا الجنوبية
- تايوان
- تايلاند
- الولايات المتحدة الأمريكية
- لبنان
- المملكة المتحدة







مشاركتنا في دبي إكسبو 2021



الجوائز والشهادات



عملية التحول في مجموعة Ezma



الدائرة التجارية

اختراق السوق هو أداتنا الرئيسية

لضمان تحقيق مبيعات عالية، ويتم تحديد ذلك من خلال نمو المبيعات والحصة السوقية. على الرغم من التنافسية العالية في السوق، فقد تمكنا من تحمل المسؤولية لتلبية احتياجات عملائنا بطريقة احترافية للغاية. نحن العمود الفقري للمجموعة والذي يضمن ازدهارها مع كل عنصر يتم بيعه. نبدأ صباح كل يوم في Ezma بعزيمة وإرادة عالية.

أينما كان الموقع، فنحن نغطي احتياجات السوق بالكامل، بالإضافة إلى جميع مجالات الأعمال في الأسواق المنظمة، التقليدية ومحلات العلامات التجارية.

نفخر بأنفسنا في Ezma القابضة لأن لدينا استراتيجية خاصة بنا للمنتجات، والتي تمكنا من المنافسة بثقة وخدمة مجالات جديدة.

يتم تنفيذ هذه الاستراتيجية باتباع تقنياتنا الخاصة باختراق السوق، وذلك لتوفير مجموعة منتجات جديدة وتنفيذ استراتيجيات التسويق المختلفة المصممة لـ:

مدير الدائرة التجارية

إدارة المبيعات

إدارة التسويق

إدارة المنتج

إدارة مبيعات B2B

إدارة الخدمات

التدريب والتطوير

تسويق يركز على العميل

حلول تجارة إلكترونية متكاملة

إبداع وابتكار



المهام الرئيسية لقسم التسويق

إدارة الأنشطة التسويقية الشاملة للمجموعة وبرامج التخطيط الاستراتيجي، زيادة المبيعات، التوعية بالعلامة التجارية بشكل يومي وأسبوعي وشهري، من خلال برامج خدمات العملاء المبتكرة، بهدف رفع القيمة السوقية للعلامة التجارية في المنطقة.

أهدافنا

● تقويم التسويق

إعداد وتنفيذ تقويم التسويق السنوي الذي يغطي إعلانياً جميع القطاعات يومياً وأسبوعياً وموسمياً.

● الحملات التسويقية

إدارة الحملات التسويقية للمجموعة باستخدام أحدث وأفضل أساليب التواصل عبر جميع القنوات الإعلامية: ATL و BTL و TTL.

● صورة العلامة التجارية

المسؤولية الكاملة عن قواعد وتوجيهات العلامة التجارية للمجموعة من جميع الجوانب، داخلياً وخارجياً.

● قاعدة البيانات

تحمل المسؤولية الكاملة عن قاعدة بيانات المجموعة، من حيث قاعدة بيانات العملاء، التجزئة والحملات المخصصة.

● الأنشطة الخارجية

المشاركة في الأحداث العالمية، الرعاية المشتركة، إطلاق برامج المسؤولية الاجتماعية مع الهيئات المحلية والأجنبية.

● التجارة الإلكترونية

إدارة التجارة الإلكترونية: الكتالوجات، المحتوى، معالجة الطلبات، بوابات الدفع والخدمات الإضافية.

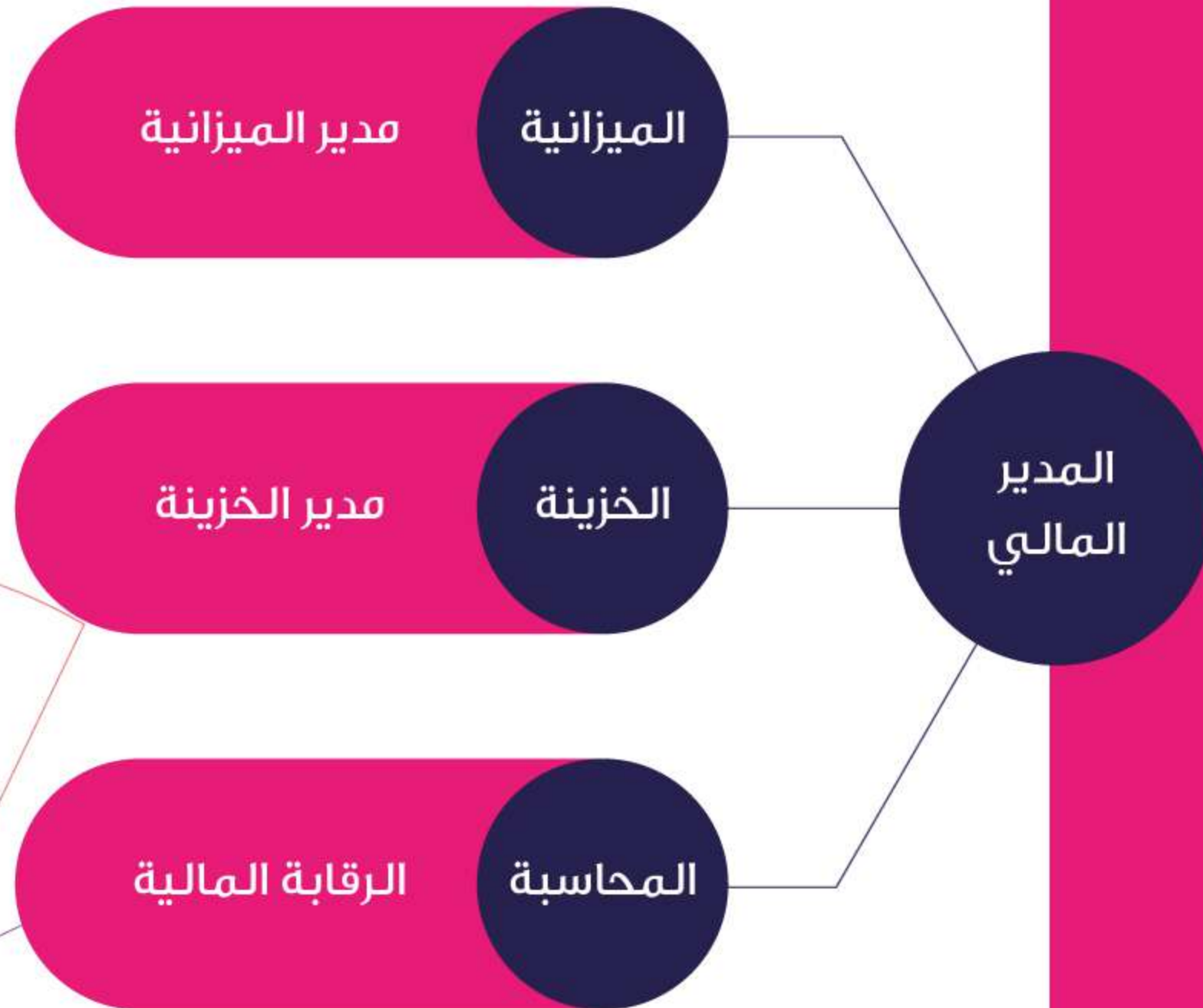
الأنشطة التسويقية

1. التسويق عبر الإنترنت
منصات التواصل الاجتماعي
إدارة محركات البحث (SEM)
التسويق عبر البريد الإلكتروني
تسويق المحتوى
تحسين محركات البحث (SEO)

2. التسويق الفردي/ المباشر
توزيع العينات والهدايا
الخصومات والعروض
البيع المباشر/ الفعاليات
Guerrilla Tactics

3. التسويق الشامل
الإعلانات التلفزيونية
إعلانات الراديو
اللوحات الإعلانية ولوحات الجدران والأنفاق
توزيع المطبوعات





بناء هيكل تمويل متكامل مكون من 3 أقسام رئيسية: المحاسبة، الخزينة والميزانية.

بناء رقابة داخلية قوية تشمل السياسات والإجراءات، عملية التحقق المتعددة وأدوات إعداد التقارير الشهرية مع التحليلات المطلوبة.

ضمان وجود ضوابط خارجية قوية لتعزيز المصداقية من خلال توقيع اتفاقية تدقيق مع إحدى شركات التدقيق المعروفة دولياً:

Grant Thornton – Big 5 globally

حلول التحوّل والتخزين السحابي

خدمات Cloud
مستوى أمان عالٍ
سهولة الوصول
حلول النسخ الاحتياطي
حماية بيانات الأعمال

365 Microsoft Office

العمل من أي مكان
السهولة
مشاركة الأعمال في نفس الوقت

حلول SAP Cloud

تقارير الأعمال المتقدمة
مراقبة تكاليف المخزون
إدارة التدفق النقدي
أمن البيانات و Cloud
سير عمل العمليات التجارية
إدارة سلسلة الإمدادات
أتمتة العمليات اليدوية
خدمة العملاء
لوحات التحكم
تطبيقات الخلوي SAP
دعم التسويق التجارة الإلكترونية
الحلول المتكاملة

مستودعات مجموعة Ezma القابضة



تنتشر مستودعات مجموعة Ezma القابضة في مناطق تخزين استراتيجية معروفة في العراق مثل أربيل والبصرة والسليمانية، حيث يعمل وجود المستودعات في هذه المواقع المميزة على تسهيل عمليات التوزيع المحلي.

تستخدم Ezma أيضاً مستودعات 3PL خارج العراق، في تركيا والإمارات ودول أخرى، وذلك لتسهيل عملية التوزيع على المستوى الإقليمي. تشمل مرافق Ezma عمليات تأمين المخزون الذي يتم إعادة تأمينه مع شركة إعادة التأمين الدولية "هانوفر".

تم تجهيز جميع هذه المنشآت بأنظمة مكافحة الحريق وإجراءات السلامة التي تتوافق مع المعايير الدولية المعروفة، إلى جانب التزامها بتعليمات مديرية الدفاع المدني المحلية.

مستودعات مجموعة Ezma القابضة



تتم إدارة المستودعات من خلال نظام إدارة خاص بها ونظام تخطيط موارد المؤسسات (ERP) تحت مظلة SAP. وبالإضافة إلى إجراءات التشغيل الموحدة المتكاملة، تركز مجموعة Ezma القابضة أيضاً على أن تعزز مكانتها كمؤسسة استراتيجية في مجال المشتريات وسلسلة التوريد، وأن تستمر بإدارة وتحسين دورة الطلب بطريقة أكثر مرونة وفعالية. تشمل عملياتنا اليوم تخطيط الطلبات، المشتريات والتوزيع اللوجستي، مع التركيز على التسليم بفعالية وبأفضل تكلفة للعميل. تتضمن عمليات سلسلة التوريد ما هو أبعد من التتبع والإبلاغ عن الأداء لتشمل دقة التنبؤ أيضاً.

سلسلة توريد مجموعة Ezma القابضة

دائرة الخدمات اللوجستية

- تركز مجموعة Ezma القابضة أيضاً على أن تعزز مكانتها كمؤسسة استراتيجية في مجال المشتريات وسلسلة التوريد، وأن تستمر بإدارة وتحسين دورة الطلب بطريقة أكثر مرونة وفعالية.
- تشمل عملياتنا اليوم تخطيط الطلبات، المشتريات والتوزيع اللوجستي، مع التركيز على التسليم بفعالية وبأفضل تكلفة للعميل.
- تتضمن عمليات سلسلة التوريد ما هو أبعد من التتبع والإبلاغ عن الأداء لتشمل دقة التنبؤ أيضاً.

مدير الخدمات اللوجستية

1. مشرف الخدمات اللوجستية
المنسق اللوجستي

2. منسق خارجي

3. دبي / منسق مستودع
الخدمات اللوجستية

4. منسق المنتجات

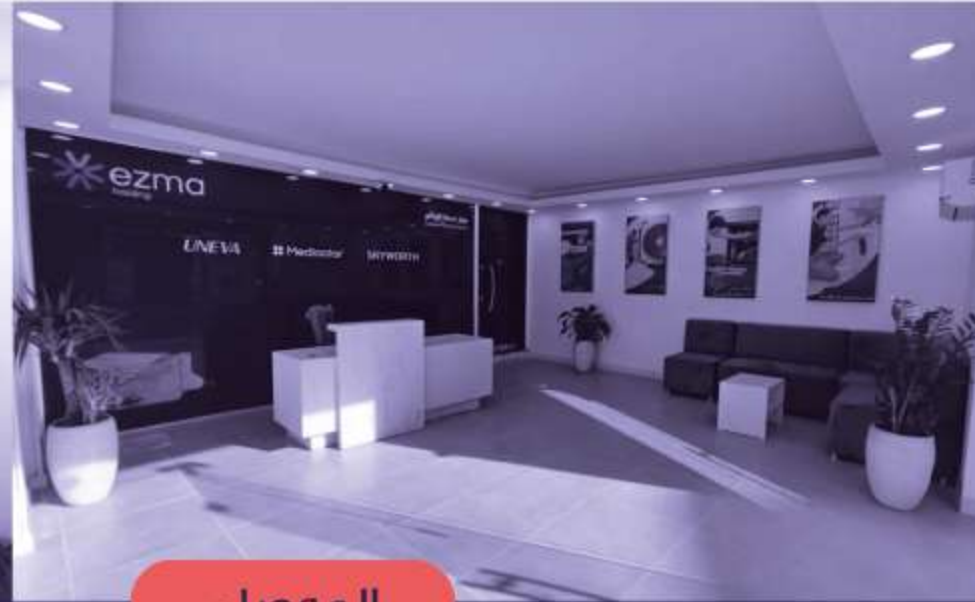
خدمة العملاء

- خدمة العملاء هي التي تمكّن عملائنا من الحصول على تجربة سهلة وممتعة معنا
- هي الأساس الذي يربطنا بعملائنا
- نهدف إلى تقديم خدمة تفوق توقعات عملائنا، بحيث نحافظ على نجاحنا، وهذا أمر محوري لدعم نمو مبيعاتنا
- خدمة العملاء أداة تسويقية مهمة تدعم خطط المجموعة لتطوير أعمالها في السوق من خلال التواصل المباشر مع العملاء
- تجربة خدمة العملاء لدينا مبنية على أساس تفاعل شخصي مع العميل؛ وهو أمر بمنتهى الأهمية لضمان رضا العميل وتكرار تعامله معنا

شبكة خدمات Ezma



البصرة



الموصل



أربيل



بغداد

نمتلك مستودعات قطع الغيار الرئيسية ومستودعات فرعية في جميع أنحاء العراق

نمتلك شراكات مع أكثر من 60 شبكة (طرف ثالث) في جميع أنحاء العراق لخدمة العملاء

لدينا 4 مراكز لخدمة العملاء في 4 مدن رئيسية





1.

رضا العملاء
جودة الخدمة
خدمة مدى الحياة

2.

ولاء العملاء
الخدمة الجيدة ترضي
العملاء وتؤدي إلى كسب الولاء

3.

الاستماع للعملاء
نأخذ جميع احتياجات العملاء
في عين الاعتبار

4.

تحسين صورة العلامة التجارية
الخدمة المميزة تؤثر على
العلامة التجارية بشكل إيجابي

5.

التركيز على الربح
الخدمة عبارة عن قيمة
مضافة ومصدر للربح

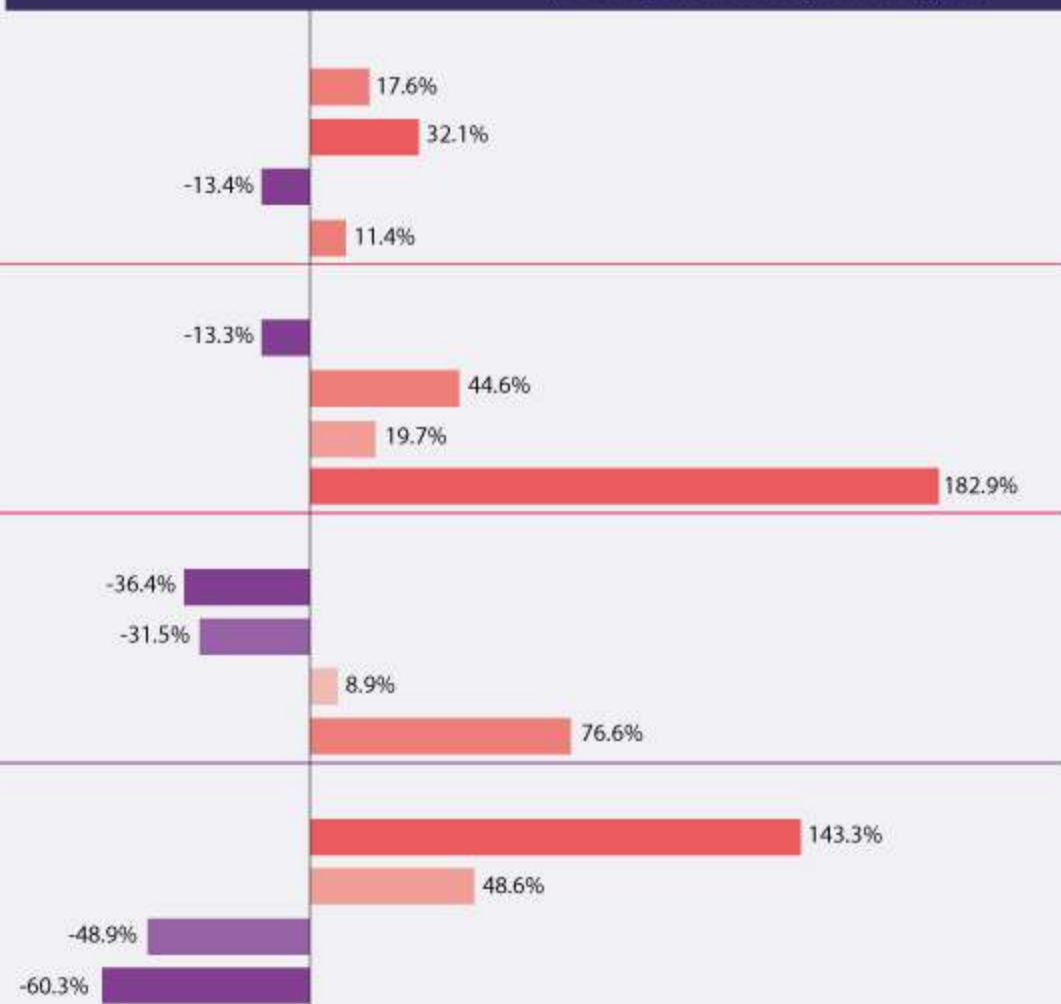
6.

المعرفة بالمنتج:
معرفة كاملة بجميع
مواصفات المنتجات

Investment by Type of Banks



Change in Investment by Type of Banks (in comparison to the previous year)



فيما يتعلق بالخدمات المصرفية والتكنولوجيا؛ يلتزم العراق بقوة بمواكبة التوجهات العالمية، وقد قام بخطوات ناجحة في هذا المجال، حيث يوجد اليوم 7 بنوك مملوكة للدولة (SOB)، و53 بنكاً مملوكاً للقطاع الخاص (PSOB)، و14 فرعاً مصرفياً دولياً، بما يرفع العدد الإجمالي للمؤسسات المالية في الدولة إلى 74 مؤسسة. ومع وجود 904 فروع للبنوك في جميع أنحاء البلاد، فإن غالبية هذه الفروع تقع بشكل رئيسي في المراكز الاقتصادية في بغداد والبصرة، بنسبة 37.1% و 9.3% على التوالي، مما يؤدي في النهاية إلى إبطاء عملية التقدم المالي الإجمالي.

وعلى الرغم من وجود العديد من المؤسسات المالية، فإن الصناعة المصرفية العراقية ساهمت بنسبة 1.94% فقط من الناتج المحلي الإجمالي للبلاد في عام 2021، مما يشير بقوة إلى أنه ما تزال هناك بعض الجوانب المصرفية التي تحتاج إلى معالجة. ولا زلنا حتى الآن نعتمد على المدفوعات النقدية، وهذا ما ثبت في تقرير البنك الدولي، حيث أنه في عام 2017، كانت نسبة العراقيين الذين يمتلكون حساباً مصرفياً تبلغ 23%، ويعزى ذلك بشكل مباشر إلى انعدام الثقة في القطاع المصرفي إلى جانب عدم كفاية المعرفة بأساليب الدفع غير النقدية.

ونظراً للوضع الحالي للقطاع المصرفي في العراق، دخلت Ezma للتمويل هذا القطاع في عام 2016، حيث تم إنشاؤها بشكل جزئي تحت مظلة كل من Ezma القابضة وقواعد وأنظمة CBI، وذلك لأن مركز أعمالنا يقع في العراق بالإضافة إلى انتشارنا الإقليمي والعالمي، وعدم وجود نظام مصرفي قوي في الدولة.

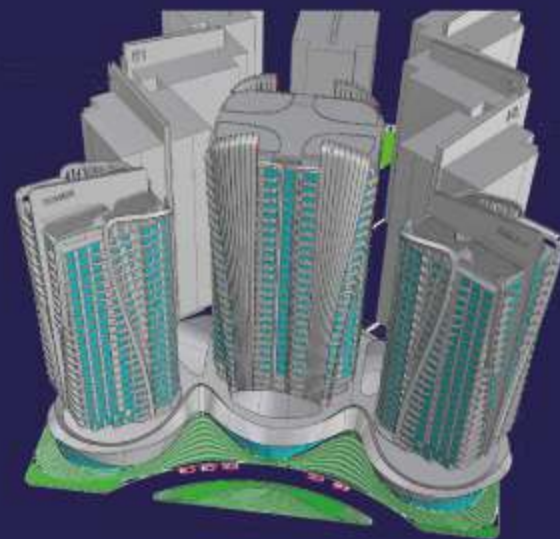
العامل الرئيسي الذي يؤثر على قيمة العقارات هو صحة الاقتصاد. فالمؤشرات الاقتصادية، مثل الناتج المحلي الإجمالي، بيانات العمالة، نشاط التصنيع، التضخم، تقلبات أسعار الصرف بالإضافة إلى أسعار الفائدة ومعدلات الرهن العقاري، تعدّ من معايير القياس في هذا القطاع.

وبالنظر إلى حقيقة أن وتيرة النمو عالية، فإن الإنتاج سيكون مدعوماً بالعمل المستمر في مشاريع البنية التحتية المختلفة، حيث من المقرر أن يسجل النمو المتوقع متوسط نمو سنوي بنسبة 5.1% خلال الفترة 2023-2026؛ مع النمو الملحوظ في قطاع الإسكان في كردستان منذ عام 2003، وارتفاع أسعار المساكن بين 400% إلى 1000% في العقد الماضي.



انطلاقاً من إيماننا بالتنوع التجاري، ونتيجةً لازدهار قطاع العقارات في العراق، اتخذت المجموعة قراراً استراتيجياً في عام 2019 بالاستثمار في قطاع العقارات مع التركيز على كردستان - شمال العراق.

تم شراء هذا الاستثمار الذي يعتبر مزيجاً بين العقارات السكنية والتجارية بغرض المتاجرة في كل من الأنشطة قصيرة وطويلة الأجل في السوق، وتم تنفيذ بعض من المشتريات لدعم عمليات Ezma القابضة.



- بدأت مجموعة Ezma عملياتها في مجال السلع الاستهلاكية في عام 2008 بأكثر من 20 خط إنتاج للمنظفات، حيث يتم تنفيذ جميع العمليات اللوجستية وعمليات الاستيراد من قبل Wings؛ ذراع التوزيع الحصري لدينا في الشرق الأوسط. وتعد الشركة واحدة من أكثر الأسماء الموثوقة في كل من إندونيسيا واليابان في خطوط المنتجات المنزلية والعناية الشخصية والأغذية والمشروبات.
- تلتزم شركة Ezma للسلع الاستهلاكية بتحسين الحياة اليومية للمستهلكين العراقيين، وهو ما ينعكس بوضوح في طريقتها المميزة في خدمة عملائها، حيث مكّنها الابتكار ومواكبة أذواق المستهلكين من أن تظل في طليعة سوق السلع الاستهلاكية.
- وعلى الرغم من أننا نخدم السوق العراقي في الوقت الحالي فقط، إلا أن توسيع خط الأعمال هو الهدف الاستراتيجي لـ Ezma القابضة مع خطة للتوسع عالمياً في السنوات القادمة.

- تماشياً مع احتياجات المستهلكين، قمنا بتطوير صابون استحمام فاخر يحافظ على رطوبة البشرة، وله رائحة تدوم طويلاً. يجسّد صابون التجميل GIV المعطر احتياجات ورغبات المستهلكين؛ وبالتالي ثقة الملايين.
- زبدة الشيا هي عبارة دهون تُستخرج من جوز شجرة الشيا في إفريقيا، واستخدمت منذ العصور القديمة لحماية البشرة من أشعة الشمس، وما يجعلها فريدة من نوعها هو أن البشرة تمتصها بسهولة وأنها تحافظ على رطوبة الجسم بشكل ممتاز.
- يعمل فيتامين (E) كمضاد للأكسدة لمنع تلف أنسجة الجلد.
- Fine Fragrance عبارة عن عطر فاخر يدوم طويلاً.
- يتوفر غسل الجسم وألواح الصابون GIV Perfumed Beauty Soap بأربع روائح مختلفة:
 - الورد الجوري وزهر الكرز (وردي)
 - الزهور البيضاء والفانيليا (بيضاء)
 - زهرة الباشن والتوت الحلو (البنفسجي)
 - زنبق الماء والبابونج (أزرق)

● **SoKlin Liquid** عبارة عن سائل مُنظف مُركّز بتركيبة **Power Clean Action**، يعمل على تنظيف الملابس بفاعلية وسهولة وسرعة، من حيث إزالة البقع والحفاظ على الألوان دون الإضرار بالنسيج. تعمل التركيبة المضادة للبكتيريا على التخلص من الروائح العالقة بالملابس حتى وإن كانت منقوعة لفترة طويلة، وتحميها من تكوين رائحة عفنة. كما يمنح العطر طويل الأمد الملابس رائحة تدوم طويلاً.

● سائل **SoKlin** متوفر بست روائح مختلفة:

-1 سائل **SoKlin Liquid Antibac** بتركيبة مضادة للبكتيريا تمنع تكوين رائحة على الملابس حتى ولو تم نقعها لفترة طويلة من الوقت، كما تحمي الملابس من تكوين رائحة كريهة.

-2 **SoKlin Liquid Softergent** مع منعّم؛ ينظف الملابس وينعمها.

-3 مجموعة عطر **SoKlin Liquid Perfume Collection Violet Blossom**: مزيج خاص من العطور الفاخرة التي ستعطيك شعوراً من الرفاهية على ملابسك طوال الوقت.

-4 مجموعة العطور السائلة **SoKlin Scarlet Blossom**: مزيج خاص من العطور الفاخرة التي ستعطيك شعوراً من الرفاهية على ملابسك طوال الوقت.

-5 مجموعة **SoKlin Liquid Soft Sakura** المستوحاة من جمال الربيع في اليابان.

-6 **SoKlin Liquid White and Bright** المُلمع الذي يحافظ على الملابس الملونة لامعة وعلى بياض الملابس البيضاء.

- تؤمن Ezma القابضة بأن رد الجميل للمجتمع المحلي هو مسؤولية مهمة وتقع في صميم مهمتها الأساسية.
- وكجزء من المسؤولية الاجتماعية لمجموعة Ezma، قمنا بإنشاء Homeschool وهو برنامج مصمم لمساعدة الأشخاص الذين يحتاجون إلى أي شكل من أشكال التعلم عن بعد، وذلك لتعزيز قدرتهم على التعلم. ومثل أي منصة أخرى على الإنترنت، فقد تم تصميم تطبيقنا لتسهيل التعلم، من خلال بوابة غنية بالمحتوى والموارد التعليمية، حيث يحتوي التطبيق على دورات تعليمية في مواضيع مختلفة، وعادةً ما يتم تحميل المحتوى إلى النظام الأساسي بواسطة مدرس، اعتماداً على المؤسسة التي قام الطالب بالتسجيل فيها.
- للاستفادة من منصة التعلم الإلكتروني لا بد من تسجيل العضوية فيها أولاً، حيث يمكن للطلاب المسجلين فقط الوصول إليها. وتتمثل فوائد نظام الدورة التدريبية عبر الإنترنت في أنه يمكن للطلاب والمعلمين تتبع تقدم الطلاب في مواد الدورة التدريبية، مع تنظيم كل شيء بدقة وفي مكان واحد. بالإضافة إلى ذلك، يتمتع الطلاب بخيار التفاعل مع بعضهم البعض على المنصة.
- إلى جانب التعليم، تلتزم Ezma القابضة بتعزيز قطاع الصحة العامة، حيث كان لها تأثير كبير في دعم المستشفيات المحلية في كردستان. ونفتخر اليوم بكوننا مصدر دعم للسكان المحليين من خلال تسهيل التمويل الضخم والتبرعات السنوية لتوفير أحدث التقنيات تحت إشراف القطاع الحكومي.

شكراً