

شركة EIP للإستثمار المباشر إنجاز 3 عمليات متنوعة في لبنان ودبي ومصر

في غضون أقل من سنتين على إنطلاقها تمكنت شركة "إيميرجينغ إنفستمنت بارتنرز" EIP المتخصصة في الإستثمار المباشر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من تأكيد نجاحها في مجال الإستثمار، وقد أنجزت خلال فترة قياسية ثلاث عمليات إستثمارية مختلفة قطاعياً وجغرافياً توزعت بين لبنان ودبي ومصر. وتنتقل شركة EIP في نشاطها من رؤية إستراتيجية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وفهم لواقعها وآفاقها، وكذلك من إمتلاك المقومات الأساسية التي تمكنها من تحقيق إنجازات متتالية.



تتطلبها كل عملية. فالفترة الزمنية المطلوبة لإنجاز العملية الإستثمارية التي تبدأ عند الإتصال بالمستثمر وتنتهي عند التوقيع معه، تحتاج إلى ما بين 7 إلى 8 أشهر ليس من أجل إعداد دراسة الجدوى وإتمام الإجراءات، بل من أجل بناء الثقة المتبادلة مع المستثمر التي من دونها لا يمكن ترتيب وإنهاء العملية الإستثمارية بنجاح. فماداً عن العمليات الثلاث التي تم إنجازها؟ وما هي النتائج التي تحققت في كل منها؟ يبدأ وسيم حنينه بالحديث عما تحقق مؤخراً في لبنان من خلال مجمع (Cluster) المطاعم في الحازمية.

مشروع الحازمية

يقول حنينه إن مشروع "الحازمية Back Yard" تم طرحه كنموذج لفرصة إستثمارية يمكن تطبيقها في أماكن أخرى ولو بمقاييم مختلفة سواء في أفريقيا أو في الشرق الأوسط، ويمكن أن يكون لهذا المجمع طابع المطاعم هنا وطابع الأتيسة هناك، وطابع صالات سينما في مكان آخر.

ويضيف: "في لبنان هناك ثلاث مناطق بالأولوية سندرس فيها مشاريع مماثلة في جبيل وجونية وصيدا، ويمكن لاحقاً التفكير بمنطقة الشمال أو الجبل، مع الأخذ في الاعتبار الكثافة السكانية

ومن كان يظن أن أزمة سورية ستهدد مباشرة بلداناً عدة بدءاً من السويد وصولاً إلى فرنسا.

صندوق إستثمار

ويتابع حنينه قائلاً: "إنطلاقاً من هذه الرؤية للمنطقة وما تختزن من فرص، ومن رغبتنا في الإسهام في عملية التنمية، كان هدفنا منذ اليوم الأول بناء صندوق إستثمار أو أكثر من أجل خلق فرص عمل ولعب دور صلة الوصل بين المستثمر الخاص والمستثمر المؤسساتي في الخارج، وقد لقي عملنا على مدى السنتين الماضيتين صدى إيجابياً وتجاوباً لأننا نملك المقومات الأساسية التي تمكننا من القيام بهذا الدور".

وعن هذه المقومات يقول وسيم حنينه: "لدينا المال اللازم، ولدينا الدعم المالي من مجموعتين ماليتين ذات قدرات وملاءة، ولدينا كذلك فريق العمل المتخصص، إضافة إلى وجود الفرص الإستثمارية المجزية إذا عرفنا كيف نخترها ونحدد مفاهيمها وتأمين إدارتها وفقاً للمعايير الدولية".

3 من أصل 25

ويتابع: "خلال عام ونصف العام مرت أمامنا أكثر من 25 فرصة إستثمارية متنوعة تمكنا من تنفيذ ثلاث عمليات منها، وهذا يشكل معدلاً جيداً في هذا المضمار، نظراً إلى الجهد والوقت اللذين

هذه الرؤية وتلك المقومات تحدت عنها المدير العام التنفيذي في شركة EIP وسيم حنينه في حوار مع "الاقتصاد والأعمال اللبنانية" إستعرض خلاله المناخ الإستثماري في المنطقة، والمشاريع التي تم إنجازها حتى الآن.

النظر إلى الـ "Mena"

يبدأ حنينه حديثه عن الرؤية للمنطقة بشكل عام فيقول: "حضرت وزميلي كريم برهاني حلقة نقاش حوارية في لندن حول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي تشكل 7 في المئة من سكان العالم و10 في المئة من الإقتصاد العالمي. وقد تبين لنا من هذه الحلقة التي شارك فيها خبراء ومستثمرون أن ثمة إلتقانة على هذه المنطقة التي وصفت بأنها منطقة أزمات مما يستدعي التواصل معها إقتصادياً بهدف تحقيق إزدهار فيها وخلق فرص عمل، ولا سيما وأن مصر لوحدها تلوح سنوياً أكثر من 700 ألف شخص يدخلون سوق العمل، وعليه، فإن خلق فرص العمل هو الحل الوحيد لمعالجة الإرهاب والتطرف اللذين يهددان الدول الأوروبية وغير الأوروبية. وإنطلاقاً من ذلك، فإن الإهتمام الذي يبديه صندوق النقد الدولي والإتحاد الأوروبي عموماً وفرنسا خصوصاً تجاه المنطقة ليس دافعه تحقيق الأرباح، بل المساهمة في صنع مناخ طارد للإرهاب والتطرف، فالعالم بات قرية صغيرة،

المزايدة تقلصت إلى ثلاثة ومن ثم وقع الاختيار علينا وذلك بفضل اختيارنا المستثمر المناسب الذي يملك أكثرية الأسهم بينما نملك الأقلية ولكننا ممثلون بمجلس الإدارة لأن خبرتنا تؤهلنا لتقديم قيمة مضافة في الإدارة والحوكمة".

مصنع الكابلات / مصر

أما العملية الثالثة التي تم إنجازها فقد كانت في مصر ومن خلال شركة كابلات أميركية تابعة للشركة الأم في أميركا ومدرجة في البورصة وتعد الثالثة عالمياً في إنتاج الكابلات إلا أن الشركة الأم ولإعتبارات تتعلق بسياساتها، قررت تقليص تواجدتها في كل الأسواق الناشئة والتركيز على أميركا الشمالية والجنوبية.



يقول **حنيته**: "الشركة تحقق مبيعات تقدر بنحو 18 مليون دولار وبربحية جيدة، لكنها تمتلك إمكانات التطور والتوسع علماً أن الشركة تملك قطعتي أرض ملاصقتين ويقوم المصنع على إحداها بينما الثانية فارغة". ويضيف: "كذلك وقفنا في اختيار شريك إستراتيجي وهو صناعي ويملك خبرة في هذه الصناعة. ونعتزم زيادة الإنتاج، بعد إنجاز زيادة رأس المال، لأن السوق المحلية في مصر تشهد حالياً ورشة صناعية كبيرة من شأنها أن تزيد الطلب على الكابلات، إضافة إلى إمكانات كبيرة للتصدير بفضل الإثفاقات الموقعة بين مصر والبلدان الأفريقية". وتابع قائلاً: "إستقطبنا إلى هذه العملية مساهمين عرب ولبنانيين وتوجهنا يركز على فكرة التعاون المصري - اللبناني للتصدير إلى الأسواق الأفريقية انطلاقاً من خبرة مصرية في الصناعة المنافسة، وخبرة لبنانية في التسويق انطلاقاً من فعالية الجاليات اللبنانية المنتشرة في أفريقيا".

أولويات وفرص

ويختم **وسيم حنيته** متحدثاً عن شركة EIP وأولوياتها فيقول: "حققنا خلال فترة قصيرة ثلاث عمليات إستثمارية مختلفة جغرافياً وقطاعياً، نحن مستثمرون في ذلك وندرس حالياً العديد من الفرص، وتوجهنا في هذه المرحلة يتركز على لبنان ومصر والإمارات العربية المتحدة".

وماذا عن القطاعات؟ قال: "أيضاً نركز على القطاعات الآتية:
- التربية والتعليم من خلال الإستثمار في مدارس مواد البناء في مصر
- قطاعات الصيدلة والمعلوماتية (البرمجة) في لبنان
وختم قائلاً: "طبعاً لمواكبة هذا التوسع نعمل حالياً على زيادة رأس مال الشركة".

تبقى الإشارة إلى مشروع مماثل يشاد في الأشرفية لكنه بحجم أصغر ويضم ما بين 6 إلى 7 مطاعم. ويخلص **حنيته** عن مجمل هذه المشاريع ليقول: "هذا النوع من المشاريع مقاوم للظروف الراهنة التي يشهد لبنان فيها ترنحاً إقتصادياً لأنها تعتمد على اللبنانيين وتحدد على الطبقة الوسطى وتوفر نمط حياة ملائماً لطبيعة المجتمع وتطور الحياة حيث إرتياد المطاعم أمر قائم ولاسيما بالنسبة إلى الزوج العامل والزوجة العاملة".

سنيوره إلى دبي

أما العملية الإستثمارية الثانية فكانت في دبي، حيث تم بيع كامل أسهم "ألماس" لتصنيع اللحوم إلى شركة "سنيوره" الأردنية التي تعمل في القطاع نفسه. ويتحدث **وسيم حنيته** عن هذه العملية فيقول: "إنها فرصة إستثمارية مهمة باعتبار أن شركة "ألماس" قائمة منذ عشرات السنين وتحقق أرباحاً لكن صادف أن أصحابها (مجموعة الفريز) يريدون التركيز على نشاطات معينة مثل المقاولات والمصارف.

والواقع أنه كان هناك منافسون كثر تقدموا بعروض لشراء الشركة لكن الأفضلية كانت لنا لأن عرضنا تضمن شقين: شق إستراتيجي قدمته "سنيوره" وشق مالي قدمته شركة EIP. ولا شك أننا وقفنا في اختيار "سنيوره" كشريك إستراتيجي أولاً لأننا نعرف الشركة عن كثب من خلال خبرتنا السابقة معها، وثانياً لأنها تمثل الإستثمار الأمثل بالنظر إلى التطابق في الخبرة. أضف إلى ذلك أن "السنيوره" التي لديها مصنعان أحدهما في فلسطين والآخر في الأردن، من الطبيعي أن تتطور باتجاه الخليج، وبالتالي أن تضاعف صادراتها إلى الخليج من خلال مصنع في دبي، وأن يتم تحويل إنتاج مصنع الأردن إلى أسواق أخرى".

وأضاف **حنيته**: "العروض التي شاركت في

ومتطلبات المجتمع".

ويتابع: "مساحة مشروع الحازمية تزيد على 5000 متر مربع والمساحة المبنية نحو 9 آلاف وهو يضم 15 مستمراً تضم مطاعم ومقاهي وأماكن مخصصة لنشاط الأولاد والرياضة (Fitness) ولم يكن نجاحه مقتصر على الموقع الجغرافي وحسب بل في حسن إختيار ال Outlets لتكون على قدر من التنوع والتكامل وليس التشابه. وبالفعل إن المشروع يلبي حاجات الحازمية التي لم تعد قرية أو ضاحية بل باتت مدينة وتحتاج إلى مشاريع أخرى كالمستشفيات والمدارس، ولذا كان حفل إفتتاح الموقع فوق ما كنا نتوقع، ولقي ترحيباً من الناس والمستثمرين.

المشاريع الأخرى

وماذا عن مقارنة مشروع الحازمية بمشروع "الأوروغواي" في الوسط التجاري و"The Village" في منطقة الضبية؟ يقول **حنيته**: نحن كشركة "EIP" لم نكن مساهمين في المشروعين اللذين هما بعهددة شركة "Venture" التي نتعاون معها في ما يتعلق بإدارة هذه المجمعات.

فمجمع "الأوروغواي" كان ناجحاً واعتلت صحته أيام الاعتصام ثم أجهز عليه كلياً الحراك المدني الذي أقفل مناطق أخرى مثل شارع المعروض. وعلمنا أن هناك محادثات مع إدارة "سوليدير" لإعادة إختراع مفهوم جديد لشارع "الأوروغواي" حيث نعتقد أن فشله يعود إلى أسباب عابرة، وهناك مطاعم لا تزال تنشط في الوسط التجاري وخير دليل مطعم "أنجلينا" الذي افتتح مؤخراً وبكلفة إستثمارية تفوق المعدل المنطقي.

أما بالنسبة إلى مشروع "The Village" فهو يحقق نجاحاً وهو مخصص لفئة عمرية شبابية حيث المطاعم فيه أقل وال Pubs أكثر.