

أفضل برامج MBA  
في الجامعات الأمريكية

مبيعات أم كلثوم تسيطر على  
سوق الأغاني في العالم العربي

السنة الثانية - العدد السادس عشر - سبتمبر - أيلول - 2005

# Forbes

## العربية



"العربية للعود"

### إلى أنف أوروبا

← أيضاً

هامبرغر مسلم في فرنسا

خريطة الاستثمار

حول العالم

عبد العزيز الجاسر

سامر عبدالله أقيم ارتباطات  
سياسية داخل الأراضي  
الإقليمية الكردية في العراق  
لتحمان استثماراته



## عبور الألفام

الأوضاع الأمنية في بغداد دفعت رجل الأعمال اللبناني سامر عبدالله إلى دخول حقول الألفام لتفكيكها مستفيداً من الخبرة اللبنانية في ذلك. | بقلم: رائد الرفاعي

دخل الحياة العملية كبائع برأس مال قدره 600 دولار، ومن ثم تطور به الحال ليصبح مدير إنتاج. ثم مديراً لصاله عرض. بدأت الرحلة في بغداد باستثمار 60 ألف دولار في تأسيس شركة (العراق سيرفيسيس)، التي تورد العمالة الهندية والنيبالية للشركات الأجنبية. لقد أكد بفخر أنه أنشأ أول شركة أجنبية في المدينة بعد التدخل العسكري الأمريكي هناك الشركة دانها استوردت أطناناً من الإسمنت من لبنان إلى بغداد بشكل أسبوعي.

كانت عين رجل الأعمال اللبناني سامر عبدالله تشع بريقاً عندما قرر أن يوسع عمله إلى ما وراء حدود أرض الأرز. من المؤكد أنه كان يملك خيارات كثيرة في ذهنه، كقطر التي تشهد نمواً كبيراً بسبب الغاز الطبيعي، السودان أو أي بلد أفريقي آخر إلا أنه اختار أن يطلق مهنته في العراق التي كانت أرض الفرص حينها في نهاية عام 2003 حيث بدت له مفرطة الجاذبية. قرر عبدالله في سن التاسعة عشرة أن يستقل عن أسرته الثرية، بالإعتماد على دراسته لإدارة الأعمال.

متذكراً، "كنت ومن دون سابق إنذار، أواجه البيئة الأشد ضراوة، بينه والمقاولين اللبنانيين".

بنى عبد الله شخصيته الحقيقية كرجل أعمال في مجال المقاولات على يد مهندس بريطاني أشرف عليه أثناء ذلك المشروع. بعدها أصبح قادراً على تأمين 5 ملايين دولار من السوق للدخول في مشاريع مقاولات خاصة به.

بعد تجربته الخاصة، بدت معالجة الأمور أسهل بالنسبة له. وفي مطلع عام 2000 فكر أنه قد آن الأوان للعودة إلى جذوره الاقتصادية، حيث عائلته تدير شركة للاستشارات العقارية، وأخته مايا تنفذ مشاريع التصميم الداخلي تكلم عبدالله بحنين عن أعمال العائلة عندما كان شاباً أجبرت الحرب الأهلية في لبنان في الثمانينيات الكثير من الناس على بيع عقاراتهم بثمن زهيد للرحيل. يقول: "لقد خجنت أسرتي في كسب 5 ملايين دولار من شراء العقارات القديمة، وترميمها، وإعادة بيعها".

بعد الحرب، في التسعينيات، خلق ازدهار العقارات حالة زيادة في العرض ونقص في الطلب، ففرت الأسرة حينها حينها بنشاطها، أثناء ذلك عمل عبدالله على خلق أكبر قاعدة بيانات عقارية في لبنان. نما العمل بشكل كبير بعد أحداث الحادي عشر من سبتمبر 2001 الأساوية في نيويورك عندما خفض الكثير من المستثمرين العرب نشاطاتهم في أوروبا والولايات المتحدة يقول: "قبل 2001 كنت قادراً على ضمان بيع خمسة إلى ستة عقارات في السنة، كاسباً ما بين 3 إلى 5 من البيع".

## سامر يفتخر بكونه أول من أنشأ شركة أجنبية في بغداد بعد التدخل العسكري الأمريكي

اليوم، يصل الدخل الصافي السنوي 300 ألف دولار، والمستقبل سيكون أفضل خاصة بعد الانسحاب السوري من لبنان، حيث أبدى الكثير من المغتربين اللبنانيين اهتمامهم بالاستثمار في وطنهم. وعلى الرغم من كل الإحباطات في بيئة العمل اللبنانية، لم يفقد عبدالله الثقة في "لبناني" كما يسميها. أنشأ في عام 2000 موقعاً على الشبكة العالمية libanvote.com لتبادل الأفكار حول التحديات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي تواجهها لبنان. أراد من خلال تأسيس الموقع خلق حوار بين المواطنين والسياسيين، لكنه جوبه فوراً بما دعاه "الناقيا السياسية"، ولكن عبدالله لن يتخلى عن هذه الفكرة. قال مؤخراً: "إنه مشروع نبيل يهدف لمواجهة العقبات الموضوعية من قبل نظامنا السياسي".

بتمنى عبدالله إيجاد منظمة دولية مهتمة بدعم الديمقراطية في المنطقة لمساعدته على تمويل الموقع. بدأت التحديات تكبر، ويبدو أن العمل لن ينتهي أبداً، كان عبدالله يتسهم عندما يتحدث عن "النعمة الصغيرة" التي ارتضاها لنفسه، فهو سيتزوج بعد بضعة أيام، إنها خطوة ليضمن "بعض الدعم النفسي" الذي سيساعده في التغلب على عقبات المستقبل.

قال بانتهاج إنه أدرك منذ البداية أن العراق قضية مرهنة، يصف رهاته: "عندما نعلو أبنية إسمنتية تنهار أخرى"، ومن دون مخزن لوضع الإسمنت كان عبدالله لا يشعر بحرية التوسع في الاستثمار. بعدها، تلقى الضربة الموجهة الأولى. عندما بدأت عمليات قتل وخطف رجال الأعمال اللبنانيين في بغداد، كان من الخطر جداً البقاء في العراق. حينها كان قراره الموجه، جُميد العمل المريح في بغداد، وتقليص عدد الموظفين من 17 إلى واحد.

ولكن عبدالله رفض التراجع نهائياً في بداية عام 2005 خرك شمالاً إلى الأقاليم الكردية المحصنة، حيث خطط لإقامة ارتباطات سياسية جيدة. لقد أحس عبدالله بالحاجة لترسيخ بيئة صحيحة لتنظيم استثمارات العمل. يشير إلى أن النفوذ في تلك المنطقة كثيرة جداً، ولكن يقابلها قلة المعرفة فيما يتعلق بالشركات المنعددة الجنسيات، حينها بدأ بإجراء الدراسات لتشجيع رجال الأعمال الأكراد الكبار للعمل تحت مظلة واحدة. ومن هنا كانت بداية المجموعة الاستثمارية، التي جمعت رجال أعمال مهمين جداً كشركاء ومساهمين في كل المشاريع الكبيرة. حينها عمل عبدالله لإعادة هيكلة البنى المالية للمجموعة مع خريج من معهد (MIT) الشهير بمدينة بوسطن الأمريكية، مستفيداً من الغطاء السياسي ليصبح بعدها وسيطاً بين المستثمرين الراغبين في الدخول لسوق العراق الكردية من ناحية، وبين الزبائن والسياسيين من ناحية أخرى.

بالنسبة لعبدالله، ما زال من الميكرو الحديث عن الأرباح، لكنها

في حدود 25٪، يقول موضحاً: "في صفقة واحدة كبيرة، كنت قادراً على صنع نصف مليون دولار كإرباح"، لكن في بيئة العمل المتنامي هذه، على عبدالله أن يواجه المنافسة من الشركات التركية، خاصة أن أجواء المنافسة تشوبها حساسية ثقافية وسياسية بين الأكراد والأثراك، وعلى الرغم من ذلك جده مضراً بأنه يمتلك ميزة تنافسية، يكتشف عبدالله برصانه، عن أحد مشاريع إزالة الأتغام التي يعمل عليها في الوقت الحالي على الحدود بين إيران والعراق، إنه يساعده النظام العراقي في إزالة الأتغام مستخدماً الحيرة اللبنانية السابقة في هذا المجال.

أبنتت أحلام عبدالله في التوسع في العراق، والخطوة التالية كانت بفتح معمل للإسمنت. كان اختياره استراتيجياً لأنه حتى الآن ما زالت منطقة شمال العراق تعتمد على البناء الأفقي لضعف جودة الخرسانة، وبناء على رصده ومشاهدته للنمو العقاري في كردستان يقابله توجه نحو البناء العمودي. أراد عبدالله أن يأتي بأفضل خرسانة.

عندما يفكك أسرار نجاحه في هذا العمر الصغير، يعود به الحماس إلى وظيفته الأولى. حيث كان مديراً لضبط التكلفة والموارد، كان قد نخرج لتوه ليعمل لدى شركة (أيوب ومشاركوه)، حيث كان بناء الحرم الجامعي في إحدى الجامعات اللبنانية أول مشروع له، قال