



## صفوان عرفة:

### بدأنا بصيدلية في دمشق واليوم نتواجد في القارات الخمس

وقتما رأيت السيد صفوان عرفة لأول مرة -منذ نحو أربع سنوات- في إحدى الدول العربية، حيث كان واحداً من أعضاء وفد رجال الأعمال، المرافق لوفد حكومي رفيع إلى تلك الدولة الشقيقة، استغربت كثيراً أن يكون هذا الرجل الطيب المتواضع رجل أعمال، لأننا اعتدنا أن السمة الأساسية لمثل هؤلاء الرجال -على الأغلب- هي الغرور والمنفخة والتعالي على الناس، إذ ترى الواحد منهم وكأنه يعيش حالة قرف من الآخرين، وتكاد تحزن عليه عندما يمارس تلك الفوقية التي يبدو من خلالها كأنه يعاني من التهاب كولون أو معه قولنج جعل نفسه تكش، ولكن سرعان ما تكتشف أن الأمر ليس سوى إفراطٍ نرجسي يجتاح عقل هذا الرجل أو ذاك..!

الأمر كان مختلفاً مع صفوان، الذي كانت صورته عكس هذه الصورة تماماً، إذ بدأ متواضعاً إلى حد كبير، مقبلاً نحو الحياة بأريحية جميلة، وطموح لا يهدأ، يشعر بأنه يحبك بابتسامته الدائمة، ويهتم لأمرك ولشخصك، وعيناه اللتان تنظران إليك بمودة، تدرك سريعاً كيف تلمعان ذكاءً، وكأنه يتفحصك ليستنبط شيئاً يركن إليه عن شخصيتك، فتشعر باقتراب حميمي من شخصيته، لدرجة أنني شككت بأن يكون رجل أعمال حقيقي، إزاء ابتعاده عن بضاعة الغرور والنرجسية التي يحملها أغلب رجال الأعمال..!

عدنا إلى دمشق لتبقى شخصية هذا الرجل معلقة في الذاكرة بقوة، ولا أخفيكم أنني رحت أتابع عن بعد أنشطة صفوان وأعماله، لأقتنع -على الأقل- بأنه رجل أعمال حقيقي، علني أغير نظرتي بأن هناك رجال أعمال متواضعين وطيبين، وإذ بصفوان عرفة يحطم لي تلك القناعة فعلاً، ويشعرنني بكثير من الاعتزاز، أمام إنجازات يقدّمها على الأرض بقوة، ولا يقتصر وجودها هنا في سورية، بل راحت تجتاح العالم وتحت لواء الوطن واسمه العزيز.

ففي البداية كنا فقط نبحث عن موردين لمستلزمات الصناعة الدوائية لغني الصناعة الدوائية بتأمين احتياجاتها في سورية، وتوسعت العلاقات هناك إلى مجالات أخرى منها خطوط الإنتاج ونقل التقنية، ثم تعاوناً مع الألمان لدمج التقنية الألمانية مع الصناعة الصينية، لنصل إلى منتج عالي الجودة وبأسعار معقولة، فنتج معنا صناعة صينية بتقنية ألمانية، وتخطيط سوري.

بنهاية التسعينيات توسع مجال عملنا وصار عندنا في مجال الطب والصيدلة ثلاثة قطاعات نعمل فيها، الأدوية الجاهزة، ونشتغل بالمواد الأولية واحتياجات الصناعة، وكذلك بالمستلزمات الطبية، فكان لابد أيضاً من توسيع تواجدنا بالأسواق المحلية والخارجية، فافتتحنا مكتباً تمثيلاً بالصين في مدينة (هوجو) بالقرب من شنغهاي، ثم توسعنا أكثر هناك، وافتتحنا جملة مكاتب في العديد من

الثمانينيات أخذت قيادة العمل منه، وبدأت بمستودع أدوية (مستودع أدوية عرفة) الذي ما لبث خلال سنوات أن تحول إلى شركة أموال، وأصبح هذا المستودع (شركة عالم الدواء محدودة المسؤولية) التي عُرفت بشبكة التوزيع الشهيرة على نطاق سورية، وانتقلنا مع بداية التسعينيات للتوسع بمجال توريد المواد الأولية، وأسسنا شركة عرفة للتجارة، عام 1992 التي ما لبثت أيضاً -مع بداية الألفية الثالثة- أن تحولت إلى شركة أموال أيضاً، وأصبحت شركة مجموعة عرفة للتجارة المحدودة المسؤولية.

هذه المجموعة منها كانت الانطلاقة إلى العالمية، إلى شرق آسيا، والدول العربية، ثم إلى ألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية.

في عام 1993 حقيقة بدأنا مع الصين بزيارة بعض الموردين، حيث فُتحت لنا آفاق كثيرة مع الصينيين،

صفوان عرفة توصلت معه -باختصار- إلى أنه رجل أعمال ناجح وكفوء، قادر على تغيير معادلات كثيرة، ليس فقط في مسألة التواضع، وإنما بقدرة الوطن على النهوض بقوة وعزيمة عندما تخلص له النوايا، وصحيح أن صفوان رجل سموح وطيب القلب، غير أنه حازم وصارم عند اللزوم، ولو لم يكن الأمر كذلك لما استطاع أن يحقق أصلاً هذه النجاحات كلها.

صفوان عرفة ضيفنا اليوم على صفحات سوريانا، ونحن سعداء بذلك، آمليين أن نكون قادرين عبر هذا اللقاء أن نكشف -ما أمكن- عن هذا الوجه الناصع.

\* المجموعة لم تعد ذلك المستودع الناجح للأدوية، هناك نجاحات عديدة لمجموعة عرفة، نرجو من الأستاذ صفوان أن يحدّثنا بما يشاء من التفاصيل.

\*\* طبعاً نحن بدأنا منذ ستينيات القرن الماضي، فالوالد الدكتور فايز عرفة بدأ بصيدلية، وبنهاية



## المنطقة الحرة الخاصة في الديماس ألفت إجهاضاً من روتين الجهات الوصائية

### نبحث اليوم مع هيئة الاستثمار إقامة مشروع حيوي ضخم بداخله منطقة حرة خاصة

هناك مشرفون عليهم، كما أنها سياحة هادفة وتعليمية تساهم في تثقيف وتنمية معارف الأطفال بعيداً عن ضياع الوقت، كما أن السياحة البديلة توفر للسيدات جميع أنواع الرياضات والترفيه بكل احترام والتزام، كما أن للرجال أماكنهم، وبشكل عام سيكون هناك من يرعى هذه الأنشطة السياحية.

والواقع فإن تركيا هي السباقة اليوم لمثل هذه السياحة وتبعتها قطر ونحن إن شاء الله سنكون رائدين في هذا المجال وعلى مستوى العالم.

**\*حسب متابعتنا لأعمالكم رأينا أن لكم مشروعاً سياحياً وعقارياً هاماً في الديماس إلى أين وصلتكم بهذا المشروع؟**

**\*\*** هذا المشروع الذي نوبنا إقامته في الديماس كان بالأساس مشروعاً لإقامة منطقة حرة خاصة ونحن فعلاً تقدمنا لإقامة منطقة حرة خاصة في الديماس وتمت الموافقة عليها في مجلس إدارة المؤسسة العامة للمناطق الحرة بشكل مبدئي منذ أكثر من عام، ولكن هذه المنطقة اصطدمت بشروط صعبة، حيث طلبت منا موافقات كثيرة من جهات وصائية عديدة وهذا بالنسبة لنا كمستثمر كان أمراً مرهقاً وحتى اليوم لم تنتهِ المعاملة ومازالت تسير في أروقة كثيرة من أجهزة الدولة ولا أحب الخوض في هذا الأمر كثيراً ولكن وعلى كل حال فإن موضوع المنطقة الحرة في الديماس قد أُلغي.

**\*ألغي نهائياً؟!**

**\*\*** في الواقع أمام هذا الزمن الطويل الذي مرت به المعاملة وما تزال تمر فقدت اهتمامي كمستثمر

ويضعها فيه، ثم على صاحب السيارة أن يأخذ بطاقة أو (كرت) وعند استرجاع السيارة يوضع الكرت على الآلة فتأتي سيارتك إليك خلال مدة وجيزة، فهذه التقانة توفر الوقت والوقود، وتساهم في حماية البيئة، كما تحمي لك سيارتك، لأن المرآب الذكي مستودع مغلق، ولا أحد يدخل إليه، وإن كان هناك حاجيات بداخل السيارة فليست قابلة للتعرض إلى أي أذى أو سرقة، ولا أحد يؤذي السيارة إن كان خارجاً أو ماشياً.

اليوم باختصار صار لنا عدة فروع في العالم، فروع هي كالشركات الشقيقة، إذ غطينا تقريباً القارات الخمس، مازلنا نمشي حسب الأهداف التي رسمناها في مجموعة عرفة فمن الآن إلى العام 2015 اعتقد أننا سنرى منتجات عرفة في جميع دول العالم وأفخر أن عرفة شركة سورية تتخذ من دمشق مركزاً لها.

**\*ما هي أهم المنتجات التي ستوجد في مختلف أنحاء العالم؟**

**\*\*** أرى أن منتجاتنا لها نفس الأهمية واليوم هناك عدة مشاريع دخلنا بها وستكون مميزة إن شاء الله على صعيد الاستثمار السياحي والعقاري، ومن أبرزها مشاريع السياحة البديلة التي مازلنا نقرأ بها بالشرق الأوسط وبعدها سننتقل إلى السياحة الدينية والصحية.

**\*حبذا لو تعطينا تفصيلاً أكثر حول السياحة البديلة؟**

**\*\*** هذه السياحة تتعطش إليها منطقتنا وهي التي تؤمن أماكن ترفيهية للأطفال محمية جداً، وسيكون

المدن الصينية، وفي مقاطعة شنغهاي أيضاً.

**\* هذه الأدوية والمستلزمات هي فقط للتجارة أم أن هناك نشاطاً في القطاع الصناعي..؟**

**\*\*** نحن اليوم في مجموعة عرفة نعمل فعلياً بمجالات التصنيع، الاستيراد، التصدير، التوزيع، وتمثيل الشركات، وأخيراً أضفنا لهذا كله الاستثمار السياحي والعقاري أيضاً، حيث صار عندنا اليوم وحدتنا أعمال: وحدة الطب والصيدلة، وهي تعمل في ثلاثة قطاعات، الدواء، والمستلزمات الطبية، والمواد الأولية، وهناك وحدة الأعمال الهندسية، التي تتضمن خمسة قطاعات، قطاع الاستثمار العقاري والسياحي، وقطاع تجهيزات مدن الترفيه والتسلية، وقطاع السيارات وقطع تبديلها، قطاع تجهيزات خطوط الإنتاج لعدة أنواع من الصناعات، والقطاع الخامس هو المرآب الذكي، ونحن نفخر في عرفة بأننا أول من أدخل تقانة كهذه إلى المنطقة، وسيدخل قريباً جداً في الخدمة.

**\* أين هو هذا المرآب الذكي، أين هي مواقعه..؟ ثم أين يكمن هذا الذكاء..؟**

**\*\*** هناك أكثر من موقع في مدينة دمشق نعمل عليها، إذ سيكون هناك أكثر من مرآب ذكي في مدينة دمشق، كما نعمل مع محافظة حلب على بعض المواقع، والمرآب الذكي هو عبارة عن تقانة تتمثل بمستودع أتوماتيكي للسيارات، سائق السيارة يتطلب منه فقط الوقوف عند مدخل الكراج ويمشي، أي خلال ثلاث ثوان توقف سيارتك وتمشي، فالمرآب الذكي يأخذ السيارة أتوماتيكياً إلى المكان الشاغر



جرى التوقيع على مذكرة تفاهم بين اتحاد غرف التجارة السورية والمجلس الصيني لترويج التجارة الدولية فساهمنا منذ البداية بوضع الرؤية والهدف وخطة العمل لهذا المجلس وذلك بإشراف ورعاية الدكتور راتب الشلاح رئيس اتحاد غرف التجارة سابقاً تم تأسيس المجلس ونفخر بأنه من أفضل مجالس الأعمال، حيث أبلى بلاءً حسناً وساهم مساهمة كبيرة في تحسين العلاقات الاقتصادية بين سورية والصين وتوسيع حجم التبادل ليس فقط التجاري بل والاستثماري بين البلدين، إذ لم يكن حجم التبادل التجاري بين سورية والصين في عام 2004 أكثر من مئة مليون دولار ليصل في عام 2008 إلى ملياريين وثلاثمئة مليون دولار، أي كانت القفزة أكثر من عشرين ضعفاً وهذه القفزة ما كانت تتم لولا الاهتمام من قبل القيادة السياسية في الدولتين والمتابعة التنفيذية الحثيثة من قبل القائمين على هذا المجلس والدعم الكامل الذي كنا نتلقاه من قبل الحكومة ولاسيما من قبل الفريق الاقتصادي.

**\*هل تشعر أن المجلس ما يزال عنده القدرة على تحسين العلاقات بين البلدين وزيادة حجم التبادل أكثر أم أنه وصل إلى حدود لم يعد بالإمكان زيادة التبادل أكثر من ذلك؟**

**\*\* في الحقيقة كانت لدينا خطة عمل رائعة خلال العام 2009 وكانت تتضمن أربعة مشاريع يجب أن تنفذ خلال هذا العام ولكن مع الأسف صدر قرار من اتحاد غرف التجارة في الشهر الخامس 2009 تم من خلاله حل جميع مجالس الأعمال على أن يتم تأسيس مجالس أخرى بإشراف رئاسة مجلس الوزراء، ولكن كنا نأمل الإسراع في تأسيس هذه المجالس غير أن هذا التأسيس قد تأخر الأمر الذي أدى إلى تأخير العديد من المشاريع المخطط لها، ليس فقط على مستوى مجلس الأعمال السوري الصيني وإنما على مستوى المجالس الأخرى، حيث توقفت العديد من المشاريع أيضاً وأنا أعرف ذلك جيداً لأنني عضو في عدة مجالس أعمال وهذا التوقف قد يؤثر سلباً على العلاقات الاقتصادية بين سورية وتلك البلدان التي كنا نؤسس معها مجالس أعمال.**

**\* يعني حالياً لا يوجد مجالس أعمال نهائياً؟**

**\*\* إطلاقاً حيث تم حل جميع مجالس الأعمال من قبل اتحاد غرف التجارة.**

**\*كيف ذلك وأنا أعرف أن اليوم (8/9/2009) هناك اجتماع لمجلس الأعمال السوري الأرمني فكيف؟**

أما إذا ما تحدثنا عن الاستثمارات الطيبة أو مجالس الداء أو المواد الأولية ففعلماً من خلال مكاتبتنا الخارجية نهدف إلى وجود ممثلين ووكلاء في جميع أنحاء العالم ليكون هذا المنتج الذي يحمل العلامة التجارية التي تحملها مجموعة عرفة لشركة وطنية سورية وبجودة ومواصفات عالمية، فالمواد الأولية ستكون ضمن الدساتير العالمية والدواء سيكون ضمن المواصفات العالمية.

وإذا تحدثنا عن المرائب الذكية فنحن الآن في طور التسجيل في منطقة الخليج العربي من خلال مجموعة إس.إي.كو في دبي الوكيل الإقليمي لتقنية المرائب الذكي IPARK-TEC.

هذا قسم من منتجاتنا وأنا بالحقيقة أعتبر أي منتج من منتجاتي مثل أولادي لا أستطيع أن أفرق بين أحد منهم فمنتجاتي جميعاً بنفس المحبة ونفس الأهمية.

**\*دعنا نتجه نحو نشاطك في مجلس الأعمال السوري الصيني، فما أعرفه أن لديك نشاطات مميزة في إطار هذا المجلس وأنت أحد المسؤولين فيه، حيث كنت أمين سر أو نائب رئيس مجلس؟**

**\*\*أنا إلى آخر فترة كنت نائباً لرئيس المجلس ولكن أقوم بمهام رئيس المجلس لأن رئيس المجلس السيد بشار النوري كان قد استقال في الشهر الثاني من عام 2009، فقامت مقام رئيس المجلس وأنا أشعر بالافتخار لأنني كنت واحداً من الذين أسسوا هذا المجلس أثناء زيارة السيد الرئيس بشار الأسد إلى جمهورية الصين الشعبية في عام 2004 حيث**

بهذا الموضوع، رغم أننا كنا قد وضعنا رؤياً ناضجة لهذا المشروع وأتينا بتصاميم من أفضل الشركات العالمية وأكبرها التي لها خبرة في إقامة المناطق الحرة والمدن الاقتصادية ولكن وجدت أن هذا التأخير يوجب عليّ إيقاف المشروع.

ولكن اليوم بالتعاون مع هيئة الاستثمار السورية تقدمنا بطلب لإقامة مشروع حيوي جداً وكبير، وبدخله منطقة حرة خاصة فهو بالفعل مشروع ضخم ولمسنا من هيئة الاستثمار السورية كل تجاوب من أجل نجاح هذا المشروع، ومن أول كتاب وجهناه إليهم جاءنا الرد سريعاً وعقدنا اجتماعاً أولاً وثانياً والآن على مستوى الخبراء بين مجموعة عرفة وهيئة الاستثمار للإعداد لهذا المشروع الذي سيكون مشروعاً حيوياً على مستوى المنطقة ككل وليس على مستوى سورية فقط وإن شاء الله سيرى النور قريباً.

**\*دعنا نعود إلى سؤال سابق حول الانتشار العالمي لسلع مجموعة عرفة أين هو هذا الانتشار وماذا يحقق لكم ولبلد؟**

**\*\*عندما أتحدث عن الاستثمار السياحي، أقول سورية، لأن المناخ الاستثماري السياحي في سورية جيد جداً وقد تهيأت له سورية وما زالت بحاجة كبيرة للمزيد من الاستثمارات السياحية، وبالفعل فالطلب لمثل هذه الاستثمارات ما يزال عالياً، فلماذا لا أبدأ ببليدي وتكون هذه المشاريع رائدة على مستوى المنطقة بل وعلى مستوى العالم وهذا ما أطمح إليه قبل التوسع إلى بلدان أخرى.**

نادفة  
طفال  
بديلة  
بكل  
عام  
ية.  
هذه  
نكون  
شروعاً  
صلمت  
س كان  
ونحن  
يماس  
ؤسسة  
ش من  
صعبة،  
بصائية  
مرهقاً  
ير في  
ض في  
بوضوع  
مرت به  
مستثمر



\*\* هذا المجلس أسس حديثاً بعد زيارة السيد الرئيس إلى أرمينيا.

\* على كل حال إن كان تأسيس المجالس ممكناً فلماذا هذا التأخير كله؟

\*\* لا أريد التعليق على هذا الموضوع ولكن لي تحفظ، ففي الحقيقة تأثرت كثيراً عندما تم حل جميع المجالس لأننا كنا نعمل على مشروع هام جداً وهو مشروع الشراكة السورية الصينية، إذ كنا قد قمنا بعدة زيارات إلى الصين واجتمعنا مع عدة جهات هامة على أعلى المستويات وتلقينا دعمهم الكامل لإقامة هذا المشروع (الشراكة السورية الصينية) وكان المخطط أن يتضمن هذا المشروع عدداً من القطاعات الاقتصادية في سورية وجرى توجيه من الحكومة الصينية لأن يتم الاستثمار في سورية لكن مع الأسف توقف هذا المشروع ولا نعلم إلى متى كما لا نعلم هل سيتم إحيائه أم أنه مات إلى الأبد.

\* أستاذ صفوان.. هذه المجالس التي دُلت تشكل بجانب أو بأخر جانباً من جوانب الإصلاح الاقتصادي الذي يحصل في سورية، بودي أن تحدثنا برؤيتك عن هذا الإصلاح، وبما أمكن من الشفافية، فأين ترى نقاط القوة، ماذا نحتاج غير ذلك، هل هناك نقاط ضعف حصلت..؟

\*\* بالنسبة للشفافية أنا معروف عني إذ يقولون لي: إنني أتحديث بشفافية زائد الجراءة، ولكن ضمن إطار الأدب والحياء إن شاء الله، فأنا أقول إنني من المحبذين لمسيرة الإصلاح الاقتصادي في سورية، وأشكر جداً الفريق الاقتصادي على ما يقوم به من جهود رغم وجود بعض الفجوات التي نضع لها العذر، لكن يجب أن نعترف بأن هذا التحول الذي تمّ خلال الأعوام القليلة في سورية من خلال إصلاح اقتصادي اجتماعي ما كنا نشهده لولا الحرص من القيادة السياسية والاقتصادية على أن يتم هذا التحول بشكل متجانس وبشكل سلس ويحقق نمواً، حيث نشاهد يوماً تشريعات جديدة، وما كنا نلاحظ سابقاً قبول النقد البناء، وصار من الواضح جداً أن جميع السلطات التنفيذية تقبل النقد البناء وتستمع له، وما كنا نسمع بالتشاركية وصار اليوم هناك تشاركية، أصبحنا كقطاع خاص نساهم في صنع القرار، نقدم مقترحاتنا بل أبعد من ذلك فإن النائب الاقتصادي عبدالله الدردري كان واضحاً معنا بالقول: لا تقدموا لي شكاوى ومشاكل، قدموا لي مشاكل وحلول على شكل قرار لنقرّه ونقوم بإصداره كتشريع فوري، وهذا كلام إيجابي

إلى حد كبير، ولكن هناك بعض الفجوات والمشاكل ومنها الكوادر البشرية والتأهيل فنحن بحاجة إلى المزيد من التدريب والتأهيل لجميع الكوادر وبكافة المستويات وبخاصة المستويات التنفيذية وكذلك نحن في القطاع لخاص بحاجة إلى تدريب كوادرننا فالمسألة ليست على مستوى الدولة فقط وإنما على مستوى القطاع الخاص لزراعة الأفكار الإيجابية والاتجاه نحو اقتصاد المعرفة لمسيرة الاقتصاد العالمي، فأنا أؤيد ما يحصل وأؤيد دخول سورية إلى مجال التنافسية الدولية وإن شاء الله المستقبل أفضل ونحن بانتظار ما سوف ينبثق عن الخطة الخمسية القادمة التي سمعنا أنها طموحة.

أخيراً:

رجل الأعمال السوري صفوان عرفة تحدث مطولاً عن الأزمة الاقتصادية العالمية ومنعكساتها على سورية، مشيراً إلى أن سورية ما تزال بلداً أخذاً بالنمو ولديها عدد من المشاريع الاستثمارية التي تؤسس حالياً وبالتالي فإن حجم الطلب في سورية ما يزال أعلى من حجم العرض وهذا يخفف من وطأة الأزمة كما أن سوق الأوراق المالية لم تكن قد افتتحت بعد (قرب رمية من غير رام) كما أن سوق الرهن العقاري لم يكن مفتوحاً في سورية رغم أن هذا الرهن كان السبب الأساسي في هذه الأزمة المالية التي تحولت إلى أزمة اقتصادية عالمية، واعتبر عرفة أنه كرجل أعمال يلمس هذه الأزمة فعلياً من خلال ملاحظة الانخفاض في نسبة السيولة وفي نسبة المبيعات، واعتبر أنّ هذا كان متوقعاً، فسورية جزء من هذا العالم وما دام مستوى السيولة قد انخفض عند المستهلكين فإن حجم الطلب سينخفض أيضاً، ما يعني أنّ البيع سينخفض فيحصل الكساد، ما أدى إلى تنافس، وقد يكون هذا صحيحاً نوعاً ما، من بعض

الجوانب -على الأقل- فشركتنا التي في دبي مثلاً -يقول صفوان- تأثرت أكثر من التي في سورية، ففي دبي عدد كبير من المستهلكين تركوا البلد وراحوا وسافروا وهؤلاء المستهلكين نحن نبيعهم منتجاتنا فإذا قلّ عدد الناس أصبح البيع عندنا قليلاً وعلى هذا قمنا بتقليل عدد الموظفين لدينا في دبي وأما في سورية والحمد لله فإن عدد العاملين في عرفة بازدياد بسبب التوسع في أعمالنا على مستوى القطاعات الهندسية والطبية، موضحاً أن عدد العاملين بالمجموعة في سورية تجاوز 300 شخص بشكل مباشر.

وتحدث السيد صفوان عرفة عن انعكاس الأزمة الاقتصادية على المصارف السورية، معتبراً أنها طفيفة غير أنّ ما سوف يؤثر على هذه المصارف أكثر، هو الإيداعات الكبيرة لديها وعدم استثمارها الاستثمار الصحيح فالمصارف السورية لديها حجم كبير من الإيداعات ولا تقوم بتمويل المشاريع الاستثمارية وأن نسبة الإقراض من نسبة الإيداعات قليلة جداً، وأشار عرفة إلى أهمية إيجاد آلية لتمويل المشاريع الصغيرة والمتناهية الصغر في سورية تمويلاً إسلامياً بما ينسجم مع متطلبات الراغبين بالإقتراض، داعياً مجلس النقد والتسليف إلى العمل على تعديل المرسوم 15 لعام 2007 وبما يتيح مثل هذا التمويل.

كما تحدث السيد صفوان عن قضايا أخرى عديدة في هذا اللقاء، فهو -ما شاء الله- غني بالقضايا والأفكار الفعالة الهامة، ولا بدّ أن نجد في وقت آخر مجالاً لنشرها، فالمجال ضاق بنا هنا، ولا يزال في جعبتنا الكثير مما أفضى لنا به السيد صفوان عرفة الذي نعتزّ به وبكل أمثاله الذين يساهمون بصدق وإخلاص في بناء هذا الوطن الغالي.