صفحة ١

شـــركـــة الصناعـــات الدوائيـــة المتطورة (م.ع.م)
ADVANCED PHARMACEUTICAL INDUSTRIES CO. LTD.

التاريـــخ : ٢٠٠٤/٠١/١٣
الـــرقـــم : ١٨٤/٠٤/٥٠

السـادة هيئـة الأوراق الماليـة المحترميـن

تحيـة طيبـة وبعـد،

ADPI
BOARD OF DIRECTORS DECISION - 15/11/2004

بالإشـارة إلـى كتابكـم رقـم ١١٥/١/٤ بتاريـخ ٢٠٠٣/١/١١ مرفـق طيـه محاضـر اجتماعـات مجلـس الإدارة والقـرارات الصـادرة عنـه مـن تاريـخ ٢٠٠٣/٦/١ ولغايـة ٢٠٠٣/١٢/٣١

وتفضلـوا بقبـول فـائـق الاحتـرام

المديـر العـام

شركة الصناعات الدوائية المتطورة
د. راكان الرشيدات
٩٢٥٤٨٢ ٥٥٢٥١٩٤

المصنع: هاتف: ٤٠٢٣٩١٦ (٩٦٢-٦)، فاكس: ٤٠٢٣٩١٧ (٩٦٢-٦)
Factory: Tel.: (962-6) 4023916, Fax: (962-6) 4023917, [e-mail: advpharma@joinnet.com.jo]
الادارة العامة: هاتف: ٥٨٢٣١١٠ (٩٦٢-٦)، فاكس: ٥٨٢٤٨١١ (٩٦٢-٦)، ص . ب: ٤١ سحاب/ المدينة الصناعية، ١١٥١٢ الأردن.
Head Office: Tel.: (962-6) 5823110, Fax: (962-6) 5824811, P. O. Box 41 Sahab, Industrial City 11512 Jordan, [e-mail: advarma@joinnet.com.jo]

محضر اجتماع مجلس الإدارة رقم ٢٠٠٣/٤

تاريخ ٢٠٠٣/٧/٢١

في مساء هذا اليوم الاثنين الموافق ٢٠٠٣/٧/٢١ وفي تمام الساعة الخامسة مساءً عقد مجلس الإدارة اجتماعه الرابع وبحضور كل من :

السيد محمد سميح بركات – رئيس المجلس

والسادة الأعضاء :

معالي الاستاذ الدكتور اشرف الكردي — السيد راشد رشاد مناع

الدكتور راكان نعمان ارشيدات / المدير العام — المهندس عزمي عبد الهادي

شركة جمال الحاج احمد وشركاه ممثلة بالسيد صالح بركات — المهندس عبد الوهاب أبو حجلة

شركة الانشاءات الفنية العربية ممثلة بالسيد عمربدير — الدكتور محمد معين الشريف

مجموعة أطلس الاستثمارية ممثلة بالسيد اياد مشعل

وتغيب عن الاجتماع بعذر كل من :

السادة مجموعة السماح – نائب الرئيس

تم بحث ومناقشة الأمور المدرجة على جدول الأعمال المرسل للأعضاء حيث :

أولاً : تمت المصادقة على محضر الاجتماع السابق

ثانياً : مناقشة تقرير المدير العام عن سير الأمور في الشركة :

سأل **المهندس عبد الوهاب ابو حجله** عن موضوع المساهمة في الـ Medlabs حسب ما هو مذكور بمحضر اجتماع المجلس رقم ٣، **واجابه السيد المدير العام** بأنه اجتمع معهم وعرضوا

شراء مساهمتنا بسعر ١٫٣٠٠ دينار للسهم الواحد ونريد ان نأخذ رأي المجموعة كاملة وهم بنك الأردن، والدكتور اشرف الكردي والدكتور ماهر الصراف وسوف نعمل على تجديد الاتصال بهم.

وقد سأل م. **عبد الوهاب ابو حجلة** عن اعتماد الشركة في أوروبا ومتى سيتم تسجيل الدوية هناك؟

اجاب السيد المدير العام بأن المصنع مؤهل للبيع في أوروبا وقد يكون هناك فرصة لتحضير ثلاث ملفات لثلاث مستحضرات او قد يكون انتاج تعاقدي اذا كان مجدياً، وسوف نعمل على تحضير هذه الملفات اما المبيعات فتحتاج الى سنة ونصف وذلك لأن تسجيل المستحضرات يحتاج الى هذه الفترة ولكنها خطوة مهمة جداً.

ثالثاً : مناقشة الميزانية :

السيد راشد مناع : ما هو رأي لجنة التدقيق في الميزانية.

السيد عمر بدير – رئيس لجنة التدقيق : لا يوجد تغيرات عن السنة الماضية ، وهناك اطفاءات عالية انعكست على الربح وهذا بحث في اللجنة بشكل مكثف وسابا (مدقق حسابات الشركة) يسير بشكل جيد، وتبدو الامور طبيعية ١٠٠% ولكن أود ان اسمع اي تعليقات أولاً حيث لا أريد أن أؤثر على تعليقاتكم.

وقد لاحظ العضو **راشد مناع** عدة أمور منها ارتفاع تكلفة المبيعات وانخفاض مجمل الربح وسأل عن الدعاوي على الشركة وحجم المطالبات والاضرار التي قد تنتج عنها.

اجاب السيد المدير العام بأن هذه القضايا هي مرفوعة من قبل شركة مايكروسوفت نتيجة استعمال برامج غير مرخصة وان نجحوا بها قد يصل الضرر الى ٤٠٠٠ دينار وقضية اخرى من شركة Pfyzer عن استعمالنا للعلامة التجارية لمستحضر الـ Adenafil.

أما تكلفة المبيعات فقد ارتفعت بسبب ارتفاع مصاريف الصيانة في النصف الأول من العام وسبب هذه الزيادة هو الأعمال الكثيرة التي تمت تحضيراً للتسجيل في أوروبا.

وقد طلب **الدكتور اشرف الكردي والسيد راشد مناع والمهندس عبد الوهاب ابو حجلة** ايضاحات اكثر عن حسابات التبرعات والاثاث وتمت الإجابة عليها بأنها تعويض عن مبيعات أدوية تالفة.
وطلبوا ان تدرج في مصاريف الشركة تحت بند تعويضات بضاعة تالفة.

وقد سأل **المهندس عبد الوهاب ابو حجله** عن ميزانية الشركة المتكاملة وطلب ان تعرض على المجلس ليتم مناقشتها وامصادقة عليها. ولاحظ الزيادة في المصاريف الادارية للمتكاملة بمبلغ حوالي ٢٠٠٠٠ دينار وتم التوضيح من قبل السيد المدير العام.

د. معين الشريف : يوجد منافسة شديدة في صناعة الأدوية ويجب ان يكون هناك اغراء للصيدلي وحافز للمندوب ليشعر ان له مصلحة شخصية علماً بأنه لا يوجد تقيد بوصفة الدكتور الطبية والصيدلي يعمل على تغيير دواء بآخر لذلك يجب العمل على الاهتمام بالعنصرين السابقين.

د. اشرف الكردي : هذا الموضوع مهم جداً وتحدثت في ذلك مراراً من سنوات سابقة وتكرر ونقول ان التسويق هو الموضوع المهم، يجب ان نهتم بالمبادئ العامة ثم بالتفاصيل فنحن لدينا

تسويق محلي ويشمل العطاءات والمعنية به الدوائر الرسمية والقطاع الخاص وهو الصيدليات وكذلك الأسواق الخارجية وبالتالي فإننا نحتاج الى دراسة، هل نحن معرفون لدى القطاعات المختلفة وهل علاقاتنا مع وزير الصحة حسنة ولنذهب الى الوزارة والجامعة ورحلات السفر الى الأسواق الخارجية (كالجزائر والسودان). ونعمل على الاتصال مع كافة الأطباء من خلال الندوات والمؤتمرات حيث يترك زمن معين للشركة لتقديم ما لديها.

السيد عمر بدير : هل للشركة قوة مالية للسير في هذا الموضوع وهل التسويق في السعودية يحتاج الى وقت، وحكينا في موضوع الأرض ، اين الجواب ؟

السيد رئيس المجلس : عُرض علينا سعر ارض القسطل بمقدار ٧٠٠ ٠٠٠ دينار واتفقنا مع الجهة المفوضة بالشراء ولكنهم عادوا وطالبوا بحسم مقداره ١٠% نتيجة ابراز شوارع مقتطعة من الأرض علماً بأن هذه الشوارع تخدم الأرض والقطعة مقسمة الآن ومفروزة الى ثلاث قطع والمنطقة هناك لها مستقبل واعد وستصبح منطقة صناعية مؤهلة QIZ ومع ذلك لم تنقطع الاتصالات معهم.

السيد عمر بدير : اموال الشركة المستثمرة بالأرض حوالي الـ مليونين دينار وهي مجمدة ونحن اخذنا قرار في هذا المجلس لبيع الأرض ونؤيد ونجدد التفويض للبيع.

السيد اياد مشعل : لماذا البيع ؟ هل عندنا استعداد للانتظار لمدة كذا سنة ام نحن بحاجة ماسة الى السيولة. وهل اذا توفرت السيولة نستطيع الوصول بالمبيعات الى ٦ مليون دينار، وقد طلبت سابقاً تقرير عن الانتاج والمبيعات (اسعاراً وكميات) وهل نحن ننتج المُنتج الصح، وهل يوجد لدينا مدير تسويق يستطيع فتح أسواق ويديرها بطريقة محترفة وهل يستطيع ان يعطينا فكرة عن كل سوق وما هو تكلفته وما المردود من ذلك وما المطلوب من المجلس عمله للمساعدة ؟ هل انتم بحاجة الى موظفين او خبراء او اموال.

السيد راشد مناع : اعتقد انه لا يوجد جهاز تسويقي يستطيع وضع خطة كما انه لا يوجد سيولة.

السيد المدير العام : لقد استمعت باهتمام الى كافة الملاحظات ولكننا نواجه الحالات التالية والتي تعيق التسويق :

أولاً : السيولة كانت مشكلة مزمنة للشركة حيث تم عرضها عدة مرات في كل عام منذ بدء الانتاج للشركة. وقد كانت البنوك ترى شركات الادوية الجديدة بانها شركات لن تستطيع الاستمرار نظراً لدخول الأردن في منظمة التجارة العالمية ولم نستطيع الحصول على التمويل اللازم للأمور الأساسية، وبدأت هذه السنة بالتغير حيث نجد استجابة جيدة من البنوك وتم اعطاؤنا تسهيلات جيدة.

ثانياً : لا يمكن مقارنة الشركة بالشركات الدوائية القديمة والتي ثبتت اقدامها في دول التصدير المهمة. فقد كان عدد الشركات محدود جداً في الدول العربية خارج مصر ولا يتجاوز عددها عن العشرة شركات بينما يزيد عدد الشركات حالياً عن الـ ٢٠٠ شركة مصنعة في الدول العربية واصبح السوق مكتظاً. وكذلك تُعامل هذه الشركات معاملة تفضيلية في بلدانها مما يجعل الأمور اصعب على الشركات الأردنية الجديدة.

والشركات القديمة كانت تسجل الأصناف بسهولة وبدون الحاجة الى دراسات تكافؤ حيوي ولها رصيد من المستحضرات كل منها يزيد عن الـ ١٠٠ مستحضر.

ثالثاً : خلال فترة التأسيس وبناء المصنع بدأت القوانين بالتغير واصبحت الكثير من الدول العربية تطبق قوانين حماية الملكية الفكرية مما جعل الدخول الى هذه الأسواق محدود وإمكانية الدخول فقط بعد انتهاء حقوق الملكية للمستحضرات، فعلى سبيل المثال: سجلنا أربعة مستحضرات فقط في السعودية حتى تاريخه بينما يوجد لدينا اكثر من ثلاثون صنفاً مسجل للشركة في الأردن ولا نستطيع تسجيل هذه الأصناف المتبقية الا عند انتهاء الحماية عنها.

واجابة على أن مدير تسويق جيد يمكن ان يغير الصورة بشكل كبير، فذلك غير ممكن طالما أن عدد الأصناف المسجلة هناك قليل، ولا يمكن لأي مدير تسويق أن يغير القانون في السعودية لتجاوز هذه الحالة ولذلك الأمور تأخذ الوقت لنمو المبيعات.

رابعاً : لتجاوز حالة المنافسة الحادة والاستمرار في خطة النمو للمبيعات بنسبة ٢٥% سنوياً مركبة فكان لا بد من التخصص إما بأصناف لا يمكن تكرارها او بامور فنية ، وهذا ما تم عمله، فقد بدأ بناء خط متخصص للـــ Cytotoxics وتم تسجيل الشركة في أوروبا وهذين الأمرين سوف يؤمنان للشركة النمو المطلوب.

- أما بالنسبة لدخول السوق الأمريكي فنحتاج الى خبير Marketing Strategist متخصص بالسوق الأمريكي ليتم اختيار الأصناف وهذا مهم جداً مهما بلغت تكاليفه لأن اختيار الصنف الصحيح هو العامل الأساسي بعده يتم العمل على هذا الصنف والذي يسغرق حوالي العامين. وقد اعلمنا الـــ JUSBP انهم مستعدون لتمويل جزء من مصاريف احضار مثل ذلك الخبير ويجري البحث الآن عن الشخص المناسب.

د. **أشرف الكردي والسيد اياد مشعل** : هذه صورة غير وردية واين نحن بعد ٥ سنوات اذن.

الدكتور راكان ارشيدات : نحن ملزمون بنسبة نمو ٢٥% سنوياً مركبة مع الربح المعقول وإذا أردتم نمو المبيعات بنسبة اكبر فسيكون على حساب الربحية.

م. **عبد الوهاب ابو حجلة** : اقترح تشكيل لجنة لوضح خطة تسويقية للسنتين القادمتين.

د. **معين الشريف** : عندي عدة أسئلة : هل هناك نية لزيادة رأس المال؟
وهل هناك نية بعمل سيولة عن طريق السندات؟
وهل نرغب بشـــريك اســـتراتيجي أوروبي له القدرة المالية ولديه الـــ Know-how ؟

واخيراً قرر المجلس أن يقوم المدير العام بتقديم الـ Business Plan للثلاث سنوات القادمة.

انتهى الاجتماع الساعة الثامنة مساءً.

عضـــــو	عضـــــو	عضـــــو/ المدير العام
د. اشرف الكردي	راشد رشاد مناع	د. راكان نعمان ارشيدات
عضـــــو	عضـــــو	عضـــــو
شركة الانشاءات الفنية العربية	م. عبد الوهاب أبو حجلة	م. عزمي عبد الهادي
ممثلة بالسيد عمر بدير		
عضـــــو	عضـــــو	رئيس مجلس الادارة
د. محمد معين الشريف	مجموعة أطلس الاستثمارية	محمد سميح بركات
	ممثلة بالسيد اياد مشعل	

شـــركـــة الصناعـــات الدوائيـــة المتطورة (م.ع.م)
ADVANCED PHARMACEUTICAL INDUSTRIES CO. LTD.

محضر اجتماع مجلس الإدارة رقم ٢٠٠٣/٥
تاريـــخ ٢٠٠٣/١١/١٩

في ظهر هذا اليوم الاربعاء الموافق ٢٠٠٣/١١/١٩ وفي تمام الساعة الثانية عشر ظهراً عقد مجلس الإدارة اجتماعه الخامس وبحضور كل من :

السيد محمد سميح بركات – رئيس المجلس

السادة مجموعة السماح ممثلة بالسيد فتحي نيب – نائب الرئيس

والسادة الأعضاء :

معالي الاستاذ الدكتور اشرف الكردي — السيد راشد رشاد مناع

شركة جمال الحاج احمد وشركاه ممثلة بالسيد جمال صالح — د. راكان نعمان ارشيدات / المدير العام

شركة الانشاءات الفنية العربية ممثلة بالسيد عمر بدير — المهندس عبد الوهاب أبو حجلة

مجموعة أطلس الاستثمارية ممثلة بالسيد اياد مشعل

وتغيب عن الاجتماع بعذر كل من :

المهندس عزمي عبد الهادي — الدكتور محمد معين الشريف

وفي بند ما يستجد من اعمال عرض **السيد الرئيس** على المجلس مشروعاً من الشركة العربية لصناعة الأدوية للاندماج معاً وتكوين شركة قوية جديدة، وذكر الرئيس ان من أهم الأسباب التي دعتهم لطلب الاندماج هو وصول شركتنا السوق الأوروبي، حيث اصبحنا قادرين على التصدير لجميع دول الاتحاد الأوروبي وصدرنا للسوق السعودي وسمعة مجلس الإدارة الحسنة بالاضافة الى توفر خطوط انتاج الحقن الوريدية وخط الهرمون وهي الوحيدة في العالم العربي وهناك موافقة مبدئية لإعطاء مساهمينا حصة تعادل ٢٢% من الشركة الجديدة ونحن نطالب بنسبة أعلى ولذلك فاني ادعو الى موافقتكم المبدأية على الاندماج.

السيد جمال صالح : لو نعرف قبل الاندماج وترتيباته ما هو تأثير ذلك علينا؟ وما هي الفوائد

المصنع: هاتف: ٤٠٢٣٩١٦ (٦-٩٦٢)، فاكس: ٤٠٢٣٩١٧ (٦-٩٦٢)
Factory: Tel.: (962-6) 4023916, Fax: (962-6) 4023917, [e-mail: advpharma@joinnet.com.jo]
الادارة العامة: هاتف: ٥٨٢٣١١٠ (٦-٩٦٢)، فاكس: ٥٨٢٤٨١١ (٦-٩٦٢)، ص . ب: ٤١ سحاب/ المدينة الصناعية، ١١٥١٢ الأردن.
Head Office: Tel.: (962-6) 5823110, Fax: (962-6) 5824811, P. O. Box 41 Sahab, Industrial City 11512 Jordan, [e-mail: advarma@joinnet.com.jo]

التي سنجنيها من الاندماج؟ وهل هذا سيؤثر علينا سلباً او ايجاباً؟ ولندرس جميع مراحل الاندماج وما هي المنافع المتوخاة من الاندماج ونريد معرفة القيمة المستقبلية لنا بعد اربع سنوات مثلاً.

السيد اياد مشعل : نحتاج الى مقترح مكتوب (خطاب نوايا) من الشركة العربية ثم الوصول الى السعر العادل.

د. اشرف الكردي : هل لدى الرئيس معلومات اكثر وتوضيح افضل وما سمعناه هو بشكل عام دون تفاصيل والتلخيص اذا كان هناك موافقة مقرونة بشروطنا وضمن معايير نتائج علماً بأنه لدينا مجال دعم للشركة الجديدة وهي أدوية السرطان ولا سيما في منطقتنا نتيجة البيئة والحروب وهذا سند لنا لنفاوض عليه وهذه الأدوية لها سوق رائج وهذا ما حرك الشركة العربية تجاهنا.

د. راكان ارشيدات : من مبررات الدمج انه لا تعارض بين اصنافنا وأصنافهم فنحن نكمل بعض واذا ما اطلعنا الى مستقبل الصناعة الدوائية العالمية فالواضح ان هناك صناعتين مختلفتين الأولى هي شركات البحثية والتي ارباحها ومبيعاتها عالية جداً والثانية هي شركات الأدوية الجنيسة والتي تشملنا ومن المتوقع ان تشهد صناعة الادوية الجنيسة منافسة قوية من الصين. بالرغم من أن الصين لم تدخل اسواقنا والأسواق الأوروبية بعد، ولكن من المتوقع ان يكثفوا جهودهم للدخول الى هذه الأسواق من خلال المستشارين الأوروبيين وكونهم مصنعين للمواد الخام وتكلفتهم قليلة فان الشركات الصغيرة لن تكون قادرة على منافستهم وعلى الاستمرار.
ومن مزايا الشركة العربية انها لا تعتمد على الأصناف الجنيسة فقط حيث لديها اتفاقية مع شركة Takeda اليابانية والتي تنتج اصناف ذو براءة اختراع وسوف تكون هذه الأصناف العمود الفقري للشركة الجديدة والتي تجعل الشركة الجديدة قادرة على الاستمرار بظروف السوق الصعبة.
اما الوضع الحالي للشركة العربية فينقصها الأصناف الجديدة بشكل كبير وهذا ما نستطيع تقديمه باصنافنا الحالية لهم وهذا مهم جداً لأية شركة دوائية تريد النمو.

المهندس عمر بدير : في محضر الاجتماع السابق كان به ملاحظات منها نقص السيولة وكما جاء في رابعاً وعليه ما هو الحل؟ فانني ارى ان الدمج هو الحل كون السيولة متوفرة لديهم اي ان ما ينقصنا هو متوفر لديهم وما عدا ذلك مثل الدراسات ستأتي لاحقاً ولا بد من الخطوة الأولى وهي الموافقة على الدمج والدخول في مفاوضات.
وعليه وافق المجلس بالاجماع على مبدأ الدمج وفوض رئيس مجلس الادارة بمتابعة الأمر.

رئيس صفحة الصناعة الدوائية المطورة

القرار : بناء على ما ورد في محضر اجتماع مجلس الادارة رقم (٥) المنعقد بتاريخ ٢٠٠٣/١١/١٩، بخصوص عملية الاندماج المقترح وفق احكام البند (٢) من الفقرة (أ) من المادة (٢٢٢) من قانون الشركات النافذ (الاندماج لتأسيس شركة جديدة) بين الشركة العربية لصناعة الأدوية المساهمة العامة وشركة الصناعات الدوائية المتطورة المساهمة العامة، فقد قرر المجلس بالاجماع ما يلي :

أولاً : الموافقة من حيث المبدأ على اجراء الاندماج مع الشركة العربية لصناعة الأدوية المساهمة العامة وذلك وفق ما هو مبين في هذا القرار.

ثانياً : تفويض السيد رئيس مجلس الإدارة بإعداد وتوقيع عقد الاندماج المنوي ابرامه مع الشركة المندمجة وبالسير في اجراءات الاندماج المشار اليه وتمثيل الشركة لدى جميع الجهات الرسمية وغير الرسمية فيما يخص الاندماج والتوقيع على اي عقود او معاملات تتعلق بتنفيذ عملية الاندماج واتمامها اصولاً.

ثالثاً : دعوة الهيئة العامة للانعقاد للموافقة على الاندماج اصولاً.

رابعاً : تبليغ كل من السادة مراقب عام الشركات وهيئة الأوراق المالية وسوق الأوراق المالية ومركز الايداع بقرار المجلس بالموافقة على الاندماج وذلك عملاً باحكام المادة (٢٢٦) من قانون الشركات النافذ.

عضـــــو	عضـــــو	عضـــــو/ المدير العام
د. اشرف الكردي	راشد رشاد مناع	د. راكان نعمان ارشيدات
عضـــــو	عضـــــو	عضـــــو
شركة جمال الحاج احمد	شركة الانشاءات الفنية	م. عبد الوهاب ابو حجلة
ممثلة بالسيد جمال صالح	**ممثلة بالمهندس عمر بدير**	
عضـــــو	نائب الرئيس	رئيس مجلس الادارة
مجموعة اطلس الاستثمارية	مجموعة السماح للاستثمار	محمد سميح بركات
ممثلة بالسيد اياد مشعل	**ممثلة بالسيد فتحي نيب**	

قرار مجلس الادارة رقم (٣.)
تاريخ ١٩/١١/٢٠٠٣

بناء على ما ورد في محضر اجتماع مجلس الادارة رقم (٥) المنعقد بتاريخ ١٩/١١/٢٠٠٣، بخصوص عملية الاندماج المقترح وفق احكام البند (٢) من الفقرة (أ) من المادة (٢٢٢) من قانون الشركات النافذ (الاندماج لتأسيس شركة جديدة) بين الشركة العربية لصناعة الأدوية المساهمة العامة وشركة الصناعات الدوائية المتطورة المساهمة العامة، فقد قرر المجلس بالاجماع / ~~بأغلبية ..... أعضاء مقابل .....~~. ما يلي :

أولاً : الموافقة على اجراء الاندماج مع الشركة العربية لصناعة الأدوية المساهمة العامة وذلك وفق ما هو مبين في هذا القرار.

ثانياً : تفويض السيد رئيس مجلس الإدارة بإعداد وتوقيع عقد الاندماج المنوي ابرامه مع الشركة المندمجة وبالسير في اجراءات الاندماج المشار اليه وتمثيل الشركة لدى جميع الجهات الرسمية وغير الرسمية فيما يخص الاندماج والتوقيع على اي عقود او معاملات تتعلق بتنفيذ عملية الاندماج واتمامها اصولاً.

ثالثاً : دعوة الهيئة العامة للانعقاد للموافقة على الاندماج اصولاً.

رابعاً : تبليغ كل من السادة مراقب عام الشركات وهيئة الأوراق المالية وسوق الأوراق المالية ومركز الايداع بقرار المجلس بالموافقة على الاندماج وذلك عملاً باحكام المادة (٢٢٦) من قانون الشركات النافذ.

عضـــــو معالي أ.د.اشرف الكردي	عضـــــو راشد رشاد مناع	عضـــــو / المدير العام د. راكان نعمان ارشيدات
عضـــــو شركة الانشاءات الفنية ممثلة بالمهندس عمر بدير	عضـــــو شركة جمال الحاج احمد ممثلة بالسيد جمال صالح	عضـــــو م. عبد الوهاب ابو حجلة
عضـــــو مجموعة اطلس للاستثمار ممثلة بالسيد اياد مشعل	نائب رئيس مجلس الادارة مجموعة السماح للاستثمار ممثلة بالسيد فتحي ذيب	رئيس مجلس الادارة محمد سميح بركات

١٩/١١/٢٠٠٣