

البحريني عبدالنبي الشعلة: صنع امبراطورية اقتصادية من العدم



المنامة – رجاء مرهون

يعدّ عبد النبي الشعلة واحداً من رجل الأعمال البحرينيين القلائل الذين صنعوا كيانات اقتصادية وإمبراطوريات استثمارية من العدم، فلم يكن الشعلة سليل عائلة تجارية معروفة، ولم يبادر أحدهم ليأخذ بيده ويضعه على الطريق لدخول عالم الأعمال والتجارة.

بل إن فكرته بترك الوظيفة الحكومية في وزارة الخارجية وبدء عمله الخاص قبل أربعة عقود، لم تلق أي ترحيب أو تشجيع من أهله وزملائه الذين رأوا مشروع تأسيس "البنار للاستثمار" فكرة تحمل مخاطر عالية وطالبوه بالتمسك بعمله ووظيفته "المضمونة".

وبالعمل الجاد والمتابعة الحثيثة والإصرار الملتزم، قاد الشعلة شركة "البنار للاستثمار" لتصبح واحدة من كبرى المجموعات الاقتصادية في البحرين، بأنشطة تنوع بين النشر والتجارة والصناعة وبفروع وشراكات تمتد إلى الإمارات وقطر وسلطنة عمان .

تبوأ الشعلة مكانة كبيرة في أوسط مجتمع الأعمال والتجارة، ويؤكد الشعلة في حوارهِ مع "الرجل" أن سرّ النجاح يتمثل في الإصرار والنظرة الإيجابية للأمور، ويضيف: أعتقد أن كل تحدٍ يعني فرصة، لقد دخلتُ عالم الأعمال بمبدأ طارق بن زائد عندما قال "البحر من ورائكم والعدو أمامكم" فلا مجال إلا دخول المعركة وتحقيق النصر، إذ لم أكن أرى خياراً غير النجاح.

تناولت "الرجل" في حوارها مع الشعلة الأنشطة الاجتماعية والثقافية التي يزاولها جنباً إلى جنب مع إدارة الأعمال، كما أشار إلى عزمه تأليف مجموعة من الكتب وإصدارها خلال الفترة المقبلة، لافتاً إلى أن كتابه الأول سيتحدث عن غاندي من مطلق مدى حاجة المنطقة إلى أفكاره ونبذه للعنف والسلم ومحاربه للتعصب، وفيما يلي نص اللقاء :

-قبل الخوض في غمار الحديث عن تفاصيل تجربتك في عالم الإدارة والأعمال، هل لك أن تحدثنا عن عبد النبي الشعلة، من هو؟

أنا إنسان بدأ واستمر وأنجز بالارتكاز على قناعاته التامة بإمكانية تحقيق أحلامه. أعتقد أن العمل الجاد والملتزم هو مفتاح النجاح، بهذه القاعدة انطلقتُ وأسستُ حياتي. تجربتي العملية بدأت بالعمل موظفاً في القطاع الخاص لمدة 3 سنوات، إلى أن أصبحت موظفاً في الحكومة لفترة قصيرة، ثم أطلقت عملي الخاص إلى أن دخلت التشكيلة الحكومية وزيراً للعمل.

في هذه المسيرة، لم أغفل قط العمل الاجتماعي والتطوعي الذي زاولته عبر جمعيات ومؤسسات خيرية ومهنية عدة.. أعتقد أن الإنسان الذي يملك الطموح والإرادة والثقة قادر على الوصول والإنجاز .

-حدثنا بتفصيل أكبر عن بداياتك المهنية؟

تخرجت في الثانوية العامة والتحقْتُ بعمل في قطاع المقاولات في اليوم الأول لإجازتي المدرسية. وعُرضت عليّ وظيفة في سلك التدريس. إن مهنة المعلم كانت تحظى بوزن اجتماعي عالٍ في تلك الفترة. إلا أنني لم أقبل الوظيفة الحكومية المعروضة، وفضلتُ العمل لدى مقاول صغير براتب يعادل 350 روبية .

اعتقدت بشكلٍ جازم أن لدى المقاول الكثير لتعلمه، فرغم أميته هو إنسان ناجح. فيما اتهمني زملائي وأصدقائي بالجنون، وتساءلوا "كيف لي أن أفضل عملاً من دون حقوق واضحة و"برستيج" اجتماعي وساعات عمل ثابتة، ومن دون إجازة محددة، خلافاً لإجازة المدرس"؟ أما اليوم فزملائي ذاتهم يؤكدون أن خيارى كان صائباً.

استمر عملي مع هذا المقاول الصغير لمدة 3 سنوات، إلى أن غادرتُ البلاد متوجهاً إلى الهند بهدف دراسة الاقتصاد والعلوم السياسية، وعدت للبحرين بعد أن تخرجت لأعمل موظفاً في وزارة الخارجية ولفترة قصيرة جداً، ومن ثم قررت أن أبدأ مسيرتي في عالم الأعمال .

-تديرون اليوم مجموعة "البنار للاستثمار"، هل لك أن تحدثنا عن شركتكم والمؤسسات التي تديرونها عبرها؟

"البنار للاستثمار" استهلّت نشاطها الأساسي بالعمل في مجال الإعلان والعلاقات العامة، والنشر أيضاً. وبعد فترة من الزمن رأينا ضرورة التوسع في قطاعات أخرى وإغلاق بعض النشاطات "الإعلان والعلاقات"، فيما قررت الاحتفاظ بقطاع الطباعة والنشر، وتحديدًا نشر الأدلة والمراجع التجارية، ويتضمن نشاطنا إدارة وتجميع وتنظيم المعلومات وتحليلها أيضاً.

غير أن نشاط "البنار للاستثمار" لم يتوقف على هذه الجزئية، وخصوصاً مع النمو المطرد في النشر الإلكتروني، فقررنا إضافة قطاعي الصناعة والتجارة إلى نشاطاتنا.

نحن نمتلك اليوم مجموعة من المصانع، وأحدها ينتج سبائك الألمنيوم المستخدمة لأغراض متعددة ونصدرها للخارج على نحو منتظم. وتمتلك المجموعة مصنعاً آخر لإنتاج المرشحات الخاصة بضبط التلوث الناتج عن مخلفات المصانع. وتضم الشركة أيضاً مصنعاً للمجسّات الحرارية الخاصة بقياس الحرارة داخل المصانع .

أما في مجال التجارة، فإن المجموعة تدير شركة أسواق الخليج الدولية وهي معنية بالاستيراد والتصدير في ثلاثة قطاعات مختلفة "مواد البناء، والمساعد والسلالم الكهربائية، والأدوات والأجهزة الطبية أيضاً". ولدينا شركة مشابهة في نشاطها ولكنها متخصصة في تجارة الأدوات الهندسية وصناعة البتروكيماويات والألمنيوم، وهي الشركة الدولية للخدمات الهندسية والتزويد والتي تمثل عبرها مؤسسات دولية متخصصة.

-في المجمل، كم شركة ومؤسسة تديرها "الفنار للاستثمار"؟
تدير عشرين مؤسسة في قطاع التجارة والنشر والصناعة.

-هذه التشكيلة المتنوعة من المؤسسات، على أي أساس كونتموها؟ هل حرصتم على التنوع هدفاً بذاته؟

أعتقد أن حاجة السوق واغتنام الفرص هما العامل الحاسم في قرار الدخول بأي مشروع أو استثمار جديد. وقد يكون دفعنا وحرصنا على التنوع ناتج عن حجم سوق البحرين الصغير نسبياً. وخوفنا من وضع جميع البيض في سلة واحدة.

-هل تعتمدون إلى إجراء دراسة جدوى قبل الدخول في المشاريع؟

لا، نادراً ما أجرينا دراسات اقتصادية كالتي تجرى حالياً. المسألة تُقر بالحدس والتصميم، أي بعقيدة "لا بدّ أن ينجح". دخلت عالم الأعمال بمبدأ طارق بن زاید عندما قال "البحر من ورائكم والعدو أمامكم" فلا مجال إلا دخول المعركة وتحقيق النصر، إذ لم أكن أرى خياراً إلا النجاح.

لقد بدأنا في النشاط بالعلاقات العامة عندما كان مفهومهاً غامضاً مجهولاً لدى غالبية الناس، ومن دون دراسة جدوى طبعاً، وبالرغم من جميع النصائح التي قُدمت بعدم ترك العمل الحكومي في وزارة الخارجية، للولوج في عالم جديد وتقديم خدمة حديثة في ذلك الوقت.

بعد 6 شهور منذ انطلاقتي في عالم الأعمال عام 1974، أصابني آلام حادة في الكلى، وزرت الطبيب أحمد الخطيب الذي نصح يومها بضرورة إجراء عملية. غير أن حاجة العمل إلى وجودي ومتابعتي المستمرة لم تكن تسمح لي بدخول المستشفى والبقاء فيه لتلقي الرعاية الطبية والصحية المطلوبة، فرفضت إجراء العملية وقلت للدكتور صراحة "أنني أفضل الموت عوضاً عن رؤية مشروعني يتداعى ويسقط، وعمدت إلى أخذ المهدئات ومسكنات الألم الطبية والشعبية."

-ما أبرز الصعوبات التي واجهتكم ؟

هنالك صعوبات بالتأكيد، والبعض يطرب بالحديث عن الصعوبات ولا يراها تحديات. غير أن عالم الأعمال مملوء بالصعوبات، والتحديات موجودة في أي سوق بالعالم.

-ترفضون تسميتها صعوبات، ما التحدي الأبرز الذي واجهكم؟

التحدي هو في الاستمرار والنمو في كل يوم. أتمنى المزيد من الانفتاح على المستوى المحلي. نعم، نحن نعمل وسط بيئة منفتحة اقتصادياً، إلا أننا نطمح إلى المزيد. ونتطلع إلى زيادة الحركة والتبادل التجاري والاستثمار في المنطقة وإلى المزيد من التشريعات والقوانين والقرارات الموحدة في هذا الصدد. ولن أغفل تطلعنا إلى وحدة النقد المشتركة، ووجود أجهزة حكومية مشتركة تنظم العلاقات الاقتصادية المتشابكة بين مصالح الأفراد والمؤسسات .

-رغم الأزمات التي تعيشها المنطقة، تواصل مجموعتكم ازدهارها، ما سرّ نجاحكم؟

للأسف، أعتقد أن مشكلة بعضنا هي كثرة الشكوى، وهم ينظرون للتحديات على أنها مشكلات، فيما أنا أرى فرصة في كل تحدٍ.

-هل أفهم من كلامك أنكم - مجموعة - استفدتم من الأزمات التي عاشتها البحرين والمنطقة عموماً؟

نعم، بالطبع.. هذه الأزمات مهمة في إعادة صياغة حساباتنا وتغيير توجهاتنا. عندما شهدت البحرين أزمة في فبراير 2011، سارعنا بتوسيع فريق عملنا في الإمارات، تلافياً لأي دواعٍ محتملة.

سأعطيك مثلاً آخر لكيفية تعاطينا مع الأزمات، وتحويلها لفرص للنمو والازدهار. بعد سنوات بسيطة من مباشرتنا العمل، قرر الرئيس العراقي السابق صدام حسين غزو الكويت، ممّا تسبب بآثار كبيرة في أسواق المنطقة، ودفع الخبرات الأجنبية واليابانية إلى سرعة مغادرة البلاد .

أصابتنا الحيرة في البداية، فبعد انطلاقتنا الجيدة وما حققناه من نتائج طيبة، تحلّ على المنطقة كارثة سياسية تضعنا في موقف اقتصادي صعب، ولكي أكون منصفاً راودتني حينها بعض الشكوك بمدى صحة قراري بترك الوظيفة الحكومية في وزارة الخارجية والتوجه إلى عالم الأعمال، إلا أنني سرعان ما تمالكت نفسي وسارعت إلى ضبط أفكارني، ومن ثم جاءت الأنباء بوجود تحالف دولي بقيادة أمريكا لتحرير الكويت.

فور وصول هذه الأنباء، عقدت اجتماعاً موسعاً مع طاقم موظفينا جميعاً، وعمت إلى جمعهم في أحد المطاعم لبعث أجواء التفاؤل والطمأنينة في أوساطهم. وأخبرتهم أن عدد سكان البحرين الذي لم يتجاوز الـ 500 ألف، سيرتفع دفعة واحدة نظراً لوجود قوات وقواعد عسكرية قادمة إلى المنطقة

من أغنى دولة في العالم بذلك الوقت. وأن هذه فرصة لنا لتقديم خدمات لعدد أكبر من الناس الذين يتمتعون بمستوى معيشي مرتفع نسبياً.

وفي تلك الفترة الحرجة، نجحت مؤسستنا التي تمتلك شراكة مع مؤسسة أمريكية بإبرام أكبر عقد لتقديم العلاقات العامة في تاريخ هذه الخدمة بذلك الوقت، وبقيمة تعادل 94 مليون دولار. وهنا تتجلى أهمية الإصرار والنظرة الإيجابية للأمور .

-توليتهم منصب وزير العمل والشؤون الاجتماعية، بين عامي 1995 و2002، كما توليتهم حقيبة وزير الدولة برئاسة مجلس الوزراء من 2002 إلى 2005، بالإضافة إلى عضوية المجلس الأعلى للنفط، ما الذي أضافه العمل الحكومي إليكم؟ إن العمل الحكومي مثل مرحلة مهمة في حياتي، وخصوصاً أنني تسلمت حقيبة وزارة الشؤون الاجتماعية المعنية بشؤون ذوي الإعاقة والاحتياجات الخاصة.

العمل العام ركز بداخلي فكرة العمل من أجل الآخرين؛ عندما كنت أزور المراكز الاجتماعية وأرى بعض حالات الإعاقة، أجد نفسي عاجزاً عن النوم أحياناً في محاولتي للبحث عن إيجاد تغيير أفضل في حالة هؤلاء. أعتقد أن هذا النوع من القلق يرافق وزير الصحة والإسكان.

لن أنسى أن أشير إلى أن العمل الحكومي جعلني مطلعاً بشكل أكبر على الأنظمة والقوانين والسياسات العامة ومحركاتها، كما شاركنا ومثلنا الدولة في منظمات ومؤتمرات عربية ودولية، وهي مختلفة في طبيعتها عن اللقاءات والندوات الاقتصادية والتجارية، وهذه أضافت أبعاد جديدة لعبد النبي الشعلة .

-لكم تقدير كبير في مجتمع التجاري البحريني، كيف تروي لنا علاقتك بغرفة تجارة وصناعة البحرين؟

تجربتي في الغرفة شهدت تطوراً كبيراً، عندما قررت المنافسة على رئاستها عام 1982، وكانت الغرفة تشهد الانتخابات الوحيدة على مستوى البحرين في ذلك الوقت. كثيرون حاولوا ثنيي عن دخول المعترك الانتخابي حينها، تحت مبررات وأسباب عديدة، فمنهم من شدد على مسألة العمر وصغر السن، فيما رأى آخرون ضعف فرص فوزي لوجود منافسين ينتمون إلى عوائل وأسر تجارية عريقة.

بدوري، هدفي لم يكن الفوز وإنما حصد أعلى نسبة من الأصوات، وهذا ما حدث فعلاً. لقد نجحت في هذه الخطوة بعد استحداث العديد من أساليب

التواصل والاتصال التي كانت جديدة في ذلك الوقت. أنا أول من استحدث فكرة برنامج انتخابي، كما كنت أول من نفذ مقراً انتخابياً بمكوناته البسيطة عبر الحضور وتوفير وسائل الضيافة.

-بعيداً عن عالم الأعمال، هل لك أن تحدثنا عن نشاطك في أوساط المجتمع المدني وقضايا النفع الاجتماعي؟

أسسنا الكثير من الصناديق الخيرية.. أنا أومن بوجوب تنفيذ الفكرة ومن ثم تركها لتنمو بمساعدة غيري. وأعتقد أن الاستحواذ على المناصب والمقاعد لا يضيف إليها شيئاً، ولا يضيف إلى الشخص المستحوذ أيضاً.

وهنا سأحدث عن تجربتي في تأسيس الجمعية البحرينية الهندية التي ترأستها لأربع سنوات، وعندما جاء موعد التجديد، رفضت الترشح مجدداً واكتفيت بمساندة الزملاء.

-ما الهدف من تأسيس جمعية بحرينية هندية؟

أخذت تعليمي الأكاديمي في الهند، ولم يتوقف تعليمي فيها عند هذه الجزئية فقط. تعلمت في هذا البلد الذي يشكل قارة تقريباً، ويتميز بتنوعه العرقي والاثني والديني واللغوي الكثير حول السلام والعيش المشترك.

أستعد حالياً لإصدار مجموعة من الكتب المستلهمة من هذه المسألة. وأنا الآن في طور الانتهاء من كتاب يتحدث عن غاندي من مطلق مدى حاجة المنطقة إلى أفكاره ونبذه للعنف والسلم ومحاربهه للتعصب، فيما المنطقة تموج بالعنف الذي يزداد يوماً بعد يوم.

-بالحديث عن المنطقة ومستقبلها، ما الذي حققته مجموعتكم من توسع وانتشار على مستوى الإقليم؟ هل من مشاريع مستقبلية جديدة؟

حققنا الكثير. لدينا شركة كبيرة في مجال النشر "برايم ميديا" تنشط من دولة قطر عبر خلق شراكة مع طرف محلي، كما أن لدينا فيها مخططاً بإقامة مصنع ينتج سبائك الألمنيوم المستخدمة لأغراض متعددة. نحن مؤمنون بأهمية التحالف مع شركاء محليين ينتمون إلى البيئة والسوق نفسيهما في نجاح مشاريعنا، بالاستناد إلى المنفعة المتبادلة وسرعة بناء الثقة والصورة.

لدينا مصنع كبير في سلطنة عمان "صحار" وهو متخصص في الهندسة الميكانيكية والتركيب، ويستقطب أكثر من 700 عامل ويتمتع بإمكانيات جيدة جداً. ويكمن سرّ نجاحه في مزج تركيبة متنوعة من الكفاءات عبر جلب خبرات من أكبر الشركات الهندسية في الهند، كما حرصنا على دعم مشروعنا بعقد شراكة مع طرف محلي "شريك عماني" يملك إماماً كاملاً بطبيعة السوق وتفاصيله.

وفي عمان أيضاً، هنالك جهود كبيرة في مراحلها الأخيرة لافتتاح مصنع جديد بغرض إنتاج مادة ومعدن السيلكون، ليستخدم في صناعة الألمنيوم وصناعات أخرى.

وبالنسبة للإمارات، لدينا فريق كبير في دبي يعمل في التسويق والنشر وفريق آخر يعمل عبر شركة تجارية .

-وأخيراً، كيف ترى مستقبل "البنار للاستثمار"؟

وصلت إلى قناعة بأن الدور المقبل هو للجيل القادم، وأنا أستشعر أهمية ضخّ الدماء الشابّة إلى الشركة، ولذلك أحاول منح ابني مشعل دوراً أكبر في إدارة المؤسسة. وأحرص على السفر والبقاء بعيداً عن إدارة المؤسسة بقدر الممكن.

أشعر بأن ثقافتنا وأفكارنا المورثة تحدّ من تدخل ابني في الإدارة، خوفاً من فكرة تخطي من هو أكبر منه سناً ومكانةً، ولاحظت أن مداخلته في الاجتماعات الإدارية تقلّ إذا كنتُ موجوداً.

أعتقد أن أبناءنا يتمتعون بذكاء عال وإمكانية أفضل وقدرة كبيرة على تحمل المسؤولية، وعلينا أن نفسح المجال أمامهم، ونراقبهم من بعيد ونقدم لهم النصح إذا ما احتاجوا إليه.

المصدر

[موقع الرجل](#)