

علي فزاع العنزي:
تجربة مكتب محاماة بمعايير مبادر

الاسم	علي فزاع العنزي
المهنة	محام
تاريخ الميلاد	1978/09/08
الجامعة	كلية الحقوق جامعة الكويت

تجسد تجربة المحامي علي فزاع العنزي في تأسيس مكتب محاماة مستقل خاص به صلة وثيقة بعالم المبادرين من زاويتين: الأول تنطلق من ما حققه من إنجاز في تأسيس مكتب متخصص في القضايا المدنية والتجارية في وقت قصير نسبياً، متجاوزاً واقع ضيق حجم السوق المحلي والمنافسة المحتدمة فيه، فعدت تجربته مثلاً للعمل المبادر، أما العامل الثاني والأكثر صلة بعالم المبادرين، يتمثل في مواكبته لأصحاب المشاريع والصغيرة والمتوسطة وتقديم الاستشارات الخاصة بتأسيس هذه المشاريع عند انطلاقتها وكافة الخدمات القانونية دون مقابل، في خطوة هدفت إلى دعم هؤلاء في مسيرتهم المهنية، أما أهمية هذه التجربة في المحصلة، فتكمن إلى الاستخلاص بأن روح المبادرة ليست حكراً على قطاع أو مهنة، وإنما هي نهج وممارسة وفكر بغية تحقيق الهدف.

قبل أن يغوص في الحديث عن تجربته يجول المحامي علي العنزي حول واقع قطاع المحاماة في الكويت والقواعد التي تحكمه بالقول: من المعلوم أن السوق الخاص بهذه المهنة يعد صغيراً نسبياً وسط منافسة كبيرة بين المكاتب وأصحاب المهنة في هذا القطاع يضاف إليها الزيادة المطردة في عدد الخريجين من ذوي الصلة بهذا الاختصاص، يضاف إلى كل ذلك كما هو الحال على مستوى تلك المهنة في مختلف البلاد، وجود مكاتب عريقة لها باع طويل في هذه المهنة، تستحوذ على النسبة الأكبر من عدد الدعاوى والقضايا، ومن هذه الوقائع يخلص العنزي إلى القول: "نظراً لكل ذلك، فإن على أي محام لا سيما ممن يبدأ حديثاً أن يعمل في كافة الدعاوى والقضايا من التجارية إلى المدنية مروراً بالأحوال الشخصية والجنائية وغيرها".

أولى معالم المبادرة

رغم هذا الواقع، فإن تجربة العنزي على المستوى الشخصي، أبرزت لديه ميولاً منذ البداية نحو القضايا المدنية والتجارية أكثر من سواها والتي تترجم عملياً بلعب دور المستشار القانوني للشركات أو مستشار قانوني للأعمال التجارية والمدنية وهي بحد ذاتها أدوار تخصصية يحول دون بلوغها تحديات عدة بالنظر إلى واقع السوق، بمعنى أن السير في هذا الطريق كان يتطلب توفر عنصرين يمثلان ثقلًا على مستوى القطاع: الأول تتطلب توفر الخبرة وهو ما يفترق إليه أي محام يشق طريقه المهني حديثاً، وكذلك السمعة وهو عنصر مستحيل أن يكتسبه حديثي التخرج، باختصار يصف العنزي محاولة وسلوك هذا الطريق "كمن يحكم على نفسه بالإعدام". إذاً كان العنزي أن يعي تلك الحقيقة، ومع ذلك قرر اقتحام المضمار، ولكنه كان مستنداً إلى عدة معطيات أو قل على الأقل جاء الواقع ليخدم طموحاته، إذ وبعد تخرجه سريعاً، ما لبث أن بدأ مرحلة التدرج والتدريب، ولم يكن يمر أكثر من ستة أشهر عليها، حتى أصبح شريكاً في مكتب المحاماة في نحو العام 2001، من هناك أخذ العنزي يسعى لتطبيق رؤيته، وبعد نحو عامين على بدء تلك الشراكة، وُفق في جهوده الهادفة إلى تحويل المكتب ليصبح نشاطه متخصصاً بالقضايا التجارية المدنية بشكل كامل واستمرت تلك الشراكة مع المحامي بدر ضاحي العجيل حتى العام 2007، عندما قرر الأخير التقاعد،

فبدأت حقبة جديدة مكتب مستقل، يتناول بشكل تام القضايا التجارية والمدنية على سبيل الحصر، ومن هناك كرس المكتب لنفسه موقعاً مهماً، حتى أصبح يقارع أكثر المكاتب عراقية في الخصوم والدعوى في الشقين المشار إليهما، وبالتالي لعب دور المستشار أو وكيل خصم عن كبرى الشركات ومؤسسات التجارية المرموقة على مستوى الكويت.

التوسع كماً ونوعاً في الخدمات

من جهة أخرى فقد كان للسمعة الطيبة التي اكتسبها المكتب سريعاً على مستوى السوق المحلية، فتحت الباب على فرصاً أوسع، إذ ما لبث المكتب يحصل على فرص في أسواق خارج الكويت، عن طريق لعب دور المستشار القانوني لعدة شركات في كل من دولة قطر ودولة الإمارات العربية المتحدة منذ أكثر من عقد الزمن. وعلى خط مواز، استكمل العنزي خطوة التطوير الداخلية على مستوى المكتب، فافتتح قسماً متخصص في القضايا والعقود الأجنبية، تجري من خلال مراجعة العقود المكتوبة باللغة الأجنبية تقديم الاستشارات للمواطنين وكذلك المستثمرين الكويتيين الراغبين في الاستثمار في الخارج، والتي تغطي نظام الضرائب المعمول به وطرق التسجيل ونقل الملكيات وغيرها، حتى أن دائرة تلك الخدمات الموجهة للخارج اتسعت لتشمل تقديم الاستشارات للشركات الأجنبية راغبة في الاستحواذ على أخرى محلية أو مسألة تسويق أسهم شركات محلية لدى جهات أجنبية أو بالعكس، من هنا برز دور المكتب كوسيلة ربط بين أطراف ومكونات هذه الصفقات، وتشمل قائمة خدماته فحص الدفاتر التجارية، إجراء الدراسات النافية للجهالة (Due Diligence)، والتعاقد مع مكاتب تدقيق ومستشارين ماليين من أصحاب الثقة. كذلك وفي السياق نفسه، كان هناك حرص على تطوير النظم الإدارية المعتمدة على المستوى الداخلي، بهدف رفع كفاءة العمل ومستوى الخدمات، من هنا جرى الاستعانة بأحدث الأنظمة الالكترونية الهادفة للتخلص من الأعمال البيروقراطية والمراسلات اليدوية.

خدمات خاصة الـ SME

إلى جانب قصة النجاح تلك من زاوية تطوير مكتب للمحاماة وفق لرؤية مبادر، كان هناك ميزة أخرى التصقت بتلك التجربة، تمثلت في حرص علي العنزي على البقاء على مقربة من أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة والعمل على تقديم الاستشارات لهم دون أي مقابل، من باب المساعدة على وضعهم على السكة الصحيحة، وفي هذا السياق يقول: "بدأنا في هذا التوجه منذ العام 2008، في وقت كانت الجهات والمطلات من مؤسسات أو جمعيات نفع عام غائلة عن قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة مشيراً إلى أن هذا التوجه ينبع من حقيقة أن أي صاحب مشروع لا يملك الإمكانية لتعيين محام أو يفضل استثمار أي أتعاب عائدة للمحامي على خطوط أخرى كالسويق وخطوط الإنتاج والتشغيل وسواها من البنود، ويضيف العنزي: "كان همنا الأول تسليط الضوء على الحقوق والقواعد القانونية التي تحمي هؤلاء، ثم ومع بدء دخول العمل المؤسسي إلى هذه المشروعات عن طريق قيام المؤسسات كما هو الحال مع الجمعية الكويتية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، استكمل العنزي دوره في تقديم النصح والمشورة لهؤلاء، ضمن الإمكانيات المتاحة مشيراً في الوقت نفسه إلى نمو مثل هذه المشاريع يخلق فرصاً أكبر في مجال الاستشارات والخدمات القانونية، بما يتواءم مع النمو الحاصل في عدد العمالة والأفرع وسواها، وهنا يخلص العنزي لتقديم مجموعة من النصائح لأصحاب هذه المشاريع تنطلق من قاعدة: "ما خاب من استشر"، والحرص على عدم التعامل أو الأخذ الأمور ببساطة تجاه أي إجراءات أو تصرفات قد ينتج عنها واقع قانوني يرتب تحديات وعقاب على كاهل هذه الشريحة من أصحاب المشاريع، ناصحاً المبادرين في الوقت نفسه بأن تشمل تلك الاستشارات كافة العقود الخاصة بالإيجار، عقود العمل، والتأكد من إفراغها بصورة مكتوبة وواضحة، محذراً في الوقت نفسه من أن التهاون في التعاطي مع تلك القضايا قد يكون سبباً لانتهاك المشروع نفسه أو إغلاقه.