

بدر الفوزان:
أول مصنع لتعاليق الملابس ومزود للمنتجات الخاصة بالمصابغ

الاسم	بدر أحمد مشاري الفوزان
تاريخ الميلاد	1982/06/17
التخصص	خريج تمويل منشآت مالية كلية العلوم الإدارية جامعة الكويت.
الوظيفة الحالية:	مؤسس ورئيس مجلس إدارة مصنع الفوزان لتشكيل الأسلاك المعدنية إنتاج تعاليق الملابس.

تميزت فكرة المبادر بدر الفوزان بأنها ذات طابع صناعي بحت، إذ ومنذ العام 2007، بدأ الفوزان بالعمل على تأسيس مصنع متخصص بإنتاج تعاليق الملابس، إلى جانب تزويد المصابغ بالمواد الأساسية عن طريق الاستيراد، والتي تتضمن مواد كيميائية، مواد بلاستيكية وورقية تستخدم جميعها من قبل المصابغ، حتى تحول المشروع سواء من خلال الإنتاج أو الاستيراد بمثابة نافذة واحدة للمصابغ توفر المنتجات الـ 18 التي تحتاجها المصابغ في نشاطها اليومي. فكيف بدأت الفكرة، وكيف تطورت إنتاجية المصنع والمراحل التي مر فيها، وما الأسس التشغيلية التي يقوم عليها؟

يقول بدر الفوزان استغرقت فترة تأسيس المصنع نحو عام، نتيجة الحاجة للاستصدار التراخيص وإتمام الإجراءات الخاصة بكافة الجهات الحكومية، وبالتالي فإن الفكرة التي بدأت في العام 2007، أصبحت واقعاً على الأرض وبدأنا مرحلة الإنتاج في العام التالي، أما فكرة المشروع فركزت على تأسيس مصنع إنتاج تعاليق الملابس ومزود المصابغ بالمواد الأساسية عن طريق الاستيراد، والتي تتضمن مواد كيميائية، مواد بلاستيكية وورقية تستخدم جميعها من قبل المصابغ، حتى تحول إلى ما يعرف في عالم الأعمال بالنافذة الواحدة (One Stop Shop Solution)، إذ باتت يزود المصابغ بالمواد الـ 18 الأساسية التي تحتاجها في نشاطها اليومي عن طريق التوريد، سواء كموزع معتمد لبعض من هذه المنتجات أو بصفته صاحب منتجات وعلامة تجارية خاصة يجري تصنيعها في الخارج وتوزع باسم المصنع تحت المفهوم (Private Label)، سواء من مصانع وشركات داخل الكويت أو خارجها. ومنذ تأسيسه حتى اليوم، سجل المصنع تطورات مهمة عكست نجاحه كمشروع صغير أو متوسط جرى تأسيسه من قبل مبادر، بشكل خاص النمو والزيادة في طاقته الإنتاجية التي ارتفعت من 12 طن شهرياً من تعاليق الملابس المعدنية مع بداية الإنتاج إلى 36 طن شهرياً من هذا المنتج في الوقت الحالي، بمعنى أن الطاقة الإنتاجية تضاعفت أكثر من 3 مرات، علماً أن نسبة 90 في المئة من الإنتاج يستهلك محلياً، هذا ويتولى المصنع تصريف إنتاجه عبر مستويين: الأول من خلال قسم المبيعات المباشرة والثاني مبيعات الجملة.

وفي تجربة واقعية، على أهمية اختيار المبادر للقطاع الذي يرغب في دخوله والمنافسة فيه وبالتالي تقديم نموذج ناجح من خلاله يقول الفوزان: "قبل تأسيس المصنع، كان المستهلكون يستوردون احتياجاتهم من السعودية والصين، من هنا أتت الفكرة بالدخول في مجال تصنيع المنتج محلياً مستندين في ذلك إلى عدة مقومات ومؤشرات اقتصادية مهمة من بينها أنه منتج استهلاكي بحت والطلب المضمون عليه، وبعد التأكد من حقيقة جدوى المشروع، جرى شراء المعدات وتجهيز البنية التحتية للبدء بالنشاط التشغيلي، أما التمويل فكان عن طريق محفظة البنك الصناعي، حيث وفرت 80 في المئة من إجمالي رأس المال المطلوب، في حين إن إجمالي رأس المال المدفوع وصل بعد مرحلة التأسيس فيما بعد إلى نحو 150 ألف دينار، متضمناً التمويل.

إدارة حصفة

عندما تتابع مع بدر الفوزان تجربة ذلك المصنع، لا بد وأن تستوقفك تلك الإدارة الحصفة للمشروع، فعلى المستوى المالي ومنذ التأسيس، كان هناك قرار بعدم توزيع أرباح، والاستعاضة عن ذلك بإعادة استثمارها في تطوير المصنع سواء على مستوى رفع الإنتاجية أو التوسع في توفير مزيد من المنتجات المرتبطة بنشاط المصانع سواء عن طريق استيراد المواد الجاهزة بشكل مباشر تحت علامتها التجارية المعروفة، ومن خلال تطبيق مفهوم استيرادها عن طريق علامات تجارية خاصة بالمصنع (Private Label)، أما العنصر الثاني فهو الحرص على استقرار فريق العمل والكادر الوظيفي، عبر اعتماد نهج إشراك العاملين في الأرباح وتخصيص علاوات مالية على نسب المبيعات لفرق التسويق، وفي هذا السياق يكشف الفوزان أنه ومنذ انطلاقة المصنع، لم يترك العمل سوى موظفين اثنين، اضطرتهم ظروف خارجية لعودتهم إلى وطنهم، في حين أن الباقين بدؤوا مع المصنع منذ تأسيسه وهم مستمرين إلى يومنا هذا.

دروس وعبر

هذه التجربة الناجحة التي يقدمها الفوزان، لا بد وأن تستخلص منها جملة من الدروس والعبر، التي يمكن إيجازها بحسب رأيه بعدة عناصر، إذ يلفت إلى دراسة الجدوى الاقتصادية تشكل العنصر الجوهري الأساسي في انطلاقة أي مشروع ونجاحه مشيراً إلى أنه وفي الكثير من الحالات، لا تراعى الدقة في احتساب التكلفة المبدئية (Initial Cost) وبالتالي فإن فترة التأسيس التي تتراوح بين ثلاثة أشهر إلى نحو عام قد تستهلك النسبة الأكبر من رأس المال المخصص للمشروع، وعندما يبدأ النشاط التشغيلي بالاستناد إلى تلك التقديرات الخاطئة، يصبح هناك تحد مالي أمام المبادر في كيفية الاستمرار في مشروعه ما قد يؤدي إلى إغلاق المشروع نهائياً داعياً في هذا السياق إلى إعطاء مهلة لا تقل عن مدة 6 أشهر للانتهاء من التراخيص وتحديد الجهات الممولة والاستعانة بالتجهيزات والقوى العاملة، وذلك إلى جانب ضرورة إعداد خطط بديلة منذ البداية يجري اللجوء إليها حال عدم نجاح الخطط الرئيسية.

الرؤية المستقبلية

لدى الفوزان رؤية مستقبلية للتوسع وتطوير حجم أعمال المصنع الذي يشرف عليه، وهي تتركز بصفة خاصة على السعي لتوفير المزيد من المنتجات سواء عن طريق الاستيراد أو عبر العلامات التجارية الخاصة مشيراً إلى أن الكثير من تلك الخطط تبقى إلى حد كبير مرهونة بالرؤية الصناعية الشاملة للدولة ومدى قدرتها على توفير مزيد من التسهيلات أمام المبادرين خصوصاً منهم المتجهين للاستثمار في القطاع الصناعي.

تطوير البيئة التشغيلية

من جهة أخرى تكتسب تجربة الفوزان أهمية أخرى لكونه كان من ضمن شريحة من الشباب ممن ساهموا في وضع الأطر الكفيلة بتحسين وتطوير بيئة الأعمال الخاصة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الكويت، إذ كان متطوعاً في المشروع الوطني للشباب "الكويت تسمع" الذي أطلقه الديوان الأميري، وقد خلص هذا المشروع إلى إعداد وثيقة جرى تقديمها لسمو أمير دولة الكويت الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح، كما كان ضمن مجموعة من الشباب المؤسسين لإدارة مبارك الكبير، ضمت إليه كلاً من داود معرفي، باسل السالم، طلال العوضي، وعبد الله المرزوق، والتي خصصت جهودها لتذليل العقبات أمام أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والتي كانت في نهاية المطاف جزءاً من الجهود العامة لتحقيق مزيد من الارتقاء في هذه المشاريع.