الأنباء
الاثنين 13 يونيو 2016

رمضان كريم

رجل الاعمال ورئيس مجموعة "شركات الغنام" عبدالعزيز أحمد الغنام (محمد هاشم)

تقديم درع لصاحب السمو الأمير الشيخ صباح الأحمد بمناسبة تسمية سموه قائداً للعمل الإنساني

فرصة جديدة قدمها رجل الاعمال ورئيس مجموعة "شركات الغنام" عبدالعزيز أحمد الغنام للإعلام في الظهور والتحدث معه للانتقال من الكلام الإنشائي والقصص التي لا نعرف أبطالها إلى الحديث عن واقع ملموس لرجال بنوا اقتصاد الكويت بسواعدهم، خبرته وتفانيه في العمل للكويت شكلت محورا مهما في ان يقدم انجازات عديدة من خلال مشاركاته الاقتصادية والسياسية. عبدالعزيز الغنام ولد في 1930 بمنطقة القبلة ولظروف خارجة عن إرادته لم يستطع إكمال تعليمه بسبب وفاة والده في عام 1941 وكان عمره آنذاك 11 عاما، فتولى خاله عبدالله أحمد الزنيدي مهمة رعايته ورعاية اخوته ، ويحظى عبدالعزيز الغنام باحترام وتقدير متناهيين لدى كل من يعرفه لما لديه من غزارة فكر اقتصادي ورأي سديد ورؤية ثاقبة على المستويات السياسية والاقتصادية، فهو رجل من رجالات الكويت المبدعين في مجالهم ويبتكر حتى أصبح من أنجح رجال الاعمال في الكويت، لديه صفة التواضع رغم انه عاش طفولة صعبة تحمل خلالها مسؤولية ينوء بحملها الرجال، حياته الطفولية الصعبة آنذاك وتركه التعليم حققا هدفه في الوصول إلى سجل الناجحين في عالم المال والأعمال، بمزيج من الجرأة والتأني والذكاء وبعد النظر استطاع الغنام دخول مجال التجارة. "الأنباء" التقت به في لقاء يشكل نقطة في تاريخ الكويت عبر ما تحدث عنه، ليسجل التاريخ تلك الكلمات لأحد رجالات الكويت الذين بنوا تلك البلاد بكل ما لديهم من طاقة. وكان اللقاء كما يلي:

يوسف لازم

رئيس مجموعة "شركات الغنام" يروي لـ"الأنباء" قصة نجاح في 66 عاماً لتكون عبرة في شهر الخير

عبدالعزيز الغنام: الإخلاص والعمل الدؤوب سر نجاح العائلة

حدثنا عن سيرتكم الذاتية وبدايتكم في التجارة؟

● أنا من مواليد 1930 م ـ منطقة القبلة ـ الكويت ولظروف خارجة عن إرادتي لم استطع اكمال تعليمي والسبب وفاة والدي يرحمه الله في عام 1941م «وكان عمري آنذاك 11 عاما فتولى مهمة رعايتي أنا واخوتي خالنا عبدالله أحمد الزنيدي، فكان كأب رحيم علينا وادخلنا المدارس وكان يلبي لنا كل متطلبات المعيشة، وتشاء الاقدار معاكستي مرة اخرى بوفاة خالنا في اوائل عام 1946 «يرحمه الله»، ولأني الاخ الاكبر اضطررت لترك مقاعد الدراسة وأنا في الصف الثالث الابتدائي، ومن هنا بدأت رحلة الكفاح متحملا المسؤولية مع والدتي واخوتي لتوفير لقمة عيش كريمة.

في عمر السادسة عشرة عملت في محل (البقالة) مع عبدالله سليمان العقيلي كشريك ولمدة 6 أشهر بعدها توظفت مراسلا عند عائلة آل الحمد في البصرة بالعراق عام 1946 براتب شهري ستة دنانير عراقي اضافة الى المسكن والمأكل. بعدها تحول عملي الى امين صندوق وبالجد والمثابرة اصبحت موظفا بقسم تصدير القمح والتمور عندهم بالإضافة الى عمل خاص «بموافقتهم»، والحمد لله استفدت منه الكثير.

حدثنا عن بدايتكم الفعلية بالتجارة؟

● كانت خطوتنا الاولى في عالم التجارة في أواخر عام 1950 بالكويت، أنا واخوتي محمد ويوسف شركاء في تجارة قطع غيار السيارات برأسمال ضئيل لا يذكر ويلبي جزءا بسيطا من تطلعاتنا وطموحاتنا لكن بإصرارنا توكلنا على الله وبتوفيق من الله وبرضا ودعاء الوالدة «يرحمها الله» كنا نعمل بهمة وإخلاص بروح واحدة لا نعرف الكلل ولا الملل نسينا انفسنا وانغمسنا في عملنا وضعنا أمام أعيننا هدفا واحدا وهو النجاح. ودارت الأيام والليالي وبدأت أعمالنا تتوسع شيئا فشيئا وبفضل الله بدأنا نحصد تعب السنين بظهور النتائج بولادات شركات عديدة وتوسعت أعمالنا واصبح لنا اسم في السوق نلبي ونساهم في تنمية البلد، حتى أصبحت شركاتنا من الشركات الكبرى في الشرق الاوسط، بفروع عديدة وتخصصات مختلفة داخل وخارج دولة الكويت.

حجم المسؤولية الملقاة عليَّ لم يمنعني من القيام بكل ما يساعد على تنمية الكويت

واجهتنا عقبات كانت تؤلمنا أما اليوم فأصبحت من الذكريات الجميلة

كان رأسمالنا الذي بدأنا به زهيداً جداً مقارنة بطموحاتنا وما نصبو إليه

هل لك مشاركات أخرى بعيدة عن التجارة؟

● ان رئاستي لمجلس ادارة مجموعة شركات الغنام وحجم المسؤولية الملقاة علي لم تمنعني من المشاركة في كل ما يساعد على تنمية بلدنا الكويت، بتوفيق من الله شاركت بعضوية العديد من مجالس الادارات واللجان الحكومية والشعبية.

ما أبرز العقبات التي واجهتكم في بداية العمل التجاري؟

● لا شك انه في البداية واجهتنا عقبات كثيرة كانت تؤلمنا في حينها اما اليوم فأصبحت من الذكريات الجميلة، وكنا بكل مشكلة أوعقبة تواجهنا نخرج منها اكثر خبرة ودراية على تصريف أمورنا التجارية والحياتية، فقد كان راس مالنا الذي بدأنا به زهيدا جدا مقارنة بطموحاتنا وما كنا نصبو اليه، ولكن إيماننا بأن لكل مجتهد نصيبا وبفضل من الله سبحانه وتعالى وتكاتف اخوتي معي وبالصبر كنا نتغلب على اكبر عقبة تواجهنا في حينه، فالصعوبات علمتنا الصبر والتحدي وأكسبتنا الخبرة الحكيمة باتخاذ اي قرار لتلافي الخطأ لتصحيح مسار النجاح.

ما المجالات التي تنشط تجارتكم فيها؟ وكم عدد فروعكم في الخليج؟

● كما ذكرت ان عملنا الأساسي هو التجارة بقطع غيار السيارات، ولنا باع طويل به وسمعة طيبة والحمد لله، وإيمانا منا وقناعتنا بعد اكتسابنا الخبرة في عالم التجارة تيقنا بأن التنويع في التجارة مطلب أساسي ومهم، وبقاعدة ان التاجر الذكي لا يضع البيض كله في سلة واحدة لذا توجهنا لأسواق العقار والأسهم وتنوعت أعمالنا فقمنا بتأسيس عدة شركات بتخصصا ت مختلفة لكل شركة فروع عدة موزعة داخل وخارج الكويت والحمد لله وفضله ازدادت وارتفعت سمعة شركاتنا عند الجميع وأمام رجال الأعمال سواء الموردون أو المصدرون.

ماذا عن أبنائكم وما دورهم في إكمال المسيرة؟

● أنا وإخوتي محمد ويوسف لم نبخل على الاولاد بأي مطلب وكان هدفنا الاول والأساسي في حياتنا هو أولادنا فكنا نتابعهم بجميع مراحل تعليمهم ونحفزهم ونشجعهم حتى نالوا الشهادات العلمية بتخصصات متنوعة كل حسب ميوله ورغباته منهم من درس بالكويت ومنهم في أميركا وبريطانيا لأن قناعتنا الحقيقية كانت تسليح الاولاد بسلاح العلم، وخاصة أن الاقدار حرمتنا هذه النعمة فأحببنا أن نعوضها بأولادنا أضعافا مضاعفة ما فقدناه في أيام طفولتنا وشبابنا ولا اعتراض على قدر الله، والحمد لله بعد نيلهم الشهادات العلمية واصبحوا ناضجين ومؤهلين لاتخاذ القرارات وضعناهم في الصف الأول وانسحبنا نحن خلفهم نمد لهم النصح والمشورة واستمعنا لآرائهم ووجهات نظرهم لخوض مجال العمل التجاري كل حسب تخصصه وميوله بدون اي اعتراض من احد منا فكنا نراقب وننصح وننتظر نتائج عمل كل منهم وبفضل من الله كانت ثمرة اول من باشر العمل منهم عام 1991 ودارت العجلة مع الاولاد فخاضوا غمار التجارة بعلمهم وتم تأسيس وافتتاح تخصصات اخرى إضافية بقيادة الابناء وبمساعدة الشركاء ونخبة من الموظفين والمستشارين من مختلف الجنسيات والتخصصات، وبفضل الله وجهودهم رأت أغلبية هذه الشركات الجديدة النور والنجاح، وكانت قراراتهم وأفكارهم تقريبا جميعها صائبة، وعلى سبيل المثال وليس الحصر اتجه الابناء بالشركات الخاصة بنا والشركات التي بها شركاء الى تجارة وصناعة المجوهرات والالماس والذهب والملابس اضافة الى الاستثمار في المطاعم «ذات الاسماء العالمية» وأيضا في مجال المدارس وخاضوا أيضا في المجال الصحي كالمستوصفات والمستشفيات وكذلك الفنادق والسيارات والمقاولات والاستثمار العقاري كلها بجهودهم وفريق العمل المصاحب لهم وقد تفرعت منها عدة شركات وفروع في مختلف دول الخليج و جنوب افريقيا والباكستان والهند وتايلند وسنغافورة وأميركا وأوروبا وجزر المالديف وبلدان اخرى لم تسعفني الذاكرة على حصرها، فسياسة التنويع بالتجارة هي من أنجح الطرق شرط نية الإخلاص للعمل والاجتهاد وإعطاء كل ذي حق حقه.

كيف تصفون بيئة الاستثمار في الخليج ومدى جاذبيتها لرؤوس الاموال المحلية والاجنبية؟

● دول الخليج كافة وبدون استثناء تؤدي دورها المطلوب في تشجيع المستثمرين سواء كان المستثمر عربيا أو أجنبيا، ولا شك ان كل دولة لها سياستها وأسلوبها وقوانينها المرعية التي تناسب وضعها الاقتصادي ونهجها الخاص في هذا المجال وقد يعاني المستثمر من غياب بعض المرونة في بعض القوانين التجارية والتي قد ترهبه ويشعر معها ببعض القلق، لكن الحمد لله ان الله سبحانه وتعالى اسبغ علينا نعمة الأمن والأمان في دول الخليج كافة مما يعطي المستثمر العربي أو الاجنبي الشعور الايجابي والتشجيع المعنوي والاطمئنان والثقة.

ما أسباب توجه بعض المستثمرين الخليجيين للاستثمار خارج دولهم؟

● التاجر الخليجي قد يختلف بعض الشيء عن غيره ببعض الميزات، فهو تاجر مولود بالفطرة محب لروح المغامرة، وذو همة عالية في مواجهات التحديات وركوب الصعاب والتاريخ يشهد بهذه الامكانيات للتاجر الخليجي الذي جاب اغلب بلاد العالم طولا وعرضا واجه الاخطار والصعاب بدون أي خوف واضعا نصب عينيه الوصول للهدف والنجاح، اضافة لحبه للتنوع والتوسع في مجال اعماله، وهذه احد الاسباب لتوجه التاجر الخليجي للاستثمار خارج بلده

كيف تقيّمون الانباء التي تتحدث عن وجود طفرة ثانية يعيشها الخليج حاليا؟

● الطفرة الاقتصادية وحدها لا تكفي لتصنع تاجرا وهذه قاعدة تنطبق على اي تاجر في أي بلد في العالم، فالتجارة قول وثقة وعمل ومثابرة وصبر وإخلاص ليست رأسمال فقط، لأنه في النهاية رأس مال التاجر الحقيقي هو سمعته، فتكوين السمعة الطيبة والثقة لا تأتي بين ليلة وضحاها فإذا وجدت هذه الصفات بأي رجل أعمال سيعرف كيف يستغل الطفرة الاقتصادية بالطريقة والمفهوم الصحيح بعيدا عن الاستغلال فاذا عرف كيف يدير الطفرة الاقتصادية لصالح شركاته ومصالحه بالمفهوم الذي قلته أعلاه بالتأكيد سيقطف ثمار هذا الجهد ولن يتوقف عنده بل سيمتد هذا المناخ الخصب للابناء حتى يستطيعوا أن يكملوا المسيرة للمحافظة على هذا الارث ليتمتع به الاحفاد.

ومن الطبيعي جدا انه في كل بلد تحدث طفرة اقتصادية كل عدة سنوات والتاجر الحقيقي يعرف كيف يجيرها لصالحه.

ما المواقف التي لا تنسى في عملكم التجاري؟

● المواقف كثيرة ومن الصعب الافصاح عنها او ذكرها، لأن جميع العقبات والصعوبات التي واجهتني خلال مسيرتي في عالم التجارة كنت أجيرها كخبرة أستفيد منها في العمليات التجارية التالية، ولكن الذي لا ولن ننساه هي الايام المريرة التي مر بها بلدنا وما نتج عنها من ضرر شمل الامة العربية والاسلامية أيام الغزو العراقي الغاشم على دولتنا الكويت.

كيف ترى مستقبل الشركات والمؤسسات العائلية في ظل العولمة؟

● الاتحاد قوة، حتى ديننا الاسلامي الحنيف حثنا على الاتحاد والتضامن، لذا ومن وجهة نظري الشخصية ان الشركات العائلية المبنية بالاسلوب والنهج الصحيح هي قوة شرط ان تبقى النوايا صادقة وسليمة وأنا أشجع على تأسيس الشركات العائلية ففيها القوة وتمتين أواصر الاخوة وفيها تقوية صلة الرحم الذي امرنا به ديننا الحنيف ووصانا به الرسول الكريم سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم

هل السوق الخليجي قادر على مواجهة التحديات في ظل منافسة الشركات الاجنبية مع الدخول في منظمة التجارة العالمية؟

● فعلا... تواجهنا في هذه الفترة تحديات كثيرة والمطلوب من رجال الاعمال الخليجيين ان يضعوا نصب اعينهم مستقبل البلد ومصلحته فوق كل اعتبار وبالتكاتف نصل ونواجه أصعب المواقف والتحديات بالتعامل مع الشركات العالمية المنافسة.

ما تقييمكم للأنظمة التجارية المعمول بها في الخليج حاليا؟

● نحن الآن في عصر لا يستهان به عصر الانترنت والكمبيوتر والاتصالات والتكنولوجيا نطمح نحو مزيد من الانفتاح والقوانين المرنة، فالمنطقة وبفضل من الله هي بوابة تجارية عالمية وعلينا استغلال هذه النعمة التي وهبنا اياها الله سبحانه وتعالى، ونطمح من حكوماتنا سن القوانين التي تخدم وتواكب هذا التطور السريع لاننا وبكل ثقة نستطيع ان نكون من أوائل التجار في العالم فنحن نملك مقومات وفرصا كثيرة، لكن في بعض الاحيان نصطدم ببعض قوانين ومراسيم مر عليها سنون طوال وأصبحت لا تتماشى مع هذه الطفرة من التطور وغير مناسبة لهذا العصر للخوض في غمار الانفتاح العالمي كي نكون في الطليعة.

قناعتنا الحقيقية تسليح الأولاد بسلاح العلم خاصة أن الأقدار حرمتنا هذه النعمة

دول الخليج كافة ودون استثناء تؤدي دورها المطلوب في تشجيع المستثمرين

تواجهنا هذه الفترة تحديات كثيرة وعلى رجال الأعمال أن يفكروا في مستقبل البلد

نطمح إلى سن قوانين مرنة فالمنطقة بوابة تجارية عالمية وعلينا استغلالها

نستطيع أن نكون من أوائل التجار في العالم في حال طورت الحكومة قوانينها

كيف تنظرون للمدن الاقتصادية التي تخطط المملكة لإقامتها حاليا وما اثرها على مستقبل الاقتصاد السعودي؟

● أعتبر هذه المدن الاقتصادية دليلا على سعة أفق حكومة المملكة ونظرتها الشمولية البعيدة المدى وهذا الشيء سيكون له الصدى الايجابي لمستقبل الاقتصاد السعودي والذي بدوره سيترك اثرا جميلا على الشعب السعودي قاطبة كما هو حاصل الآن.

أيهما الافضل من وجهة نظركم الوظيفة الرسمية أم الاعمال الحرة؟

● أي عمل شريف يوفر لقمة عيش حلال ليس عليه اشكال، فالكثير من الوظائف حيوية وضرورية للبلد وكل فرد يشغلها يساهم في عملية التنمية للبلد، فكم من موظف له الأثر الايجابي في تطوير بلده، لكن توجد وظائف تحد من إمكانيات وطموحات الانسان فتصبح بطالة مقنعة تضر بمصلحة البلد، اما بالنسبة لي لو عاد الزمن الى الوراء لأكملت دراستي وسأختار ان أكون تاجرا مع العلم أني واخوتي في الوقت الحالي اصبحنا متقاعدين خصوصا بعد تولي الابناء المهام الرسمية في إدارة الشركات والحمد لله اثبت جميعهم جدارتهم بامتياز اما نحن فأصبحنا مستشارين لهم في بعض الأمور.

تجارب الغنام كرجل أعمال ناجح ورجل أعماله ناجحة؟

● التجارب الانسانية والعملية المتميزة تكون دائما ملهمة ومحفزة للاقتداء بها وما أكثر هذه التجارب التي نبعت مفعمة بقيم مجتمعنا الخليجي وموروثاته الغنية بالإيثار والرحمة والتكافل والصدق.

هل من نصيحة توجهها للشباب المقبل على عالم التجارة؟

● أتمنى من الشباب ألا يكون مندفعا ويعطي أي مشروع حقه بالدراسة والتروي والصبر وعدم الاندفاع ويبعد عنه شبح الطمع حتى يبني الثقة مع المتعاملين معه وخصوصا في هذه الايام التي تمر بها المنطقة فأمور كثيرة غير واضحة ولا ثابتة عليه التوخي والحذر قبل الإقدام على اتخاذ أي قرار.