

باخوس صافي "قطاع المفروشات في طرابلس يحتاج ابتكار رواية مشتركة"

"يجب استيعاب جميع الشركاء في "منجرة" بلغة محفزة، دامجة، غير إقصائية"

ليست فكرة المجموعة القطاعية (Cluster) جديدة في عالم الأعمال، إنما جديدها يأتي اليوم في تطبيقها ضمن قطاع المفروشات في طرابلس. "منجرة" مشروع يحمل هذه المجموعة كأحد أهم مكوناته. المشروع الذي يموله الاتحاد الأوروبي، أطلقته الخريف الماضي Expertise France بالتعاون مع حاضنة الأعمال في غرفة طرابلس والشمال BIAT.

ولكن، وضع هذه التجربة في نصابها يستدعي نقدًا ذاتيًا صريحًا. في هذا المجال، يبرز "باخوس صافي"، المؤسس لـ Boisselier Safi، مرجعية مهنية عريقة في صناعة المفروشات. راكم في سجله البادئ منذ 27 سنة، نقاط تحول عديدة حملته للجزم بأن "منجرة" هي الخلاص، إن حسن توجيهها وإن خيض هذا المشروع- التحدي بخطوات لا تُحبط. إذ ثمة فرص عديدة من الممكن والواجب استغلالها لإعادة ضخ الحياة في هذا القطاع.

كيف تعمل المجموعات القطاعية؟

يشرح باخوس صافي أنّ المجموعة القطاعية، المعروفة بـ cluster هي نظرية عصرية أسسها إقتصاديون عالميون، لتثبت لاحقًا نجاحها في دول عديدة. ويعدّ البروفسور مايكل بورتر من جامعة هارفارد لإدارة الأعمال أبرز من منهجها وروج لها في كتابه عام 1990. قبل إرسائه نظريًا، طبق هذا المفهوم في الولايات المتحدة، خلال السبعينيات من القرن الماضي، حين أصيبت الولايات بنكسة اقتصادية، أدت الى ركود تجاري وهبوط مطرد بأسعار السلع والخدمات. فقرر الرياديون من كل قطاع أن يجتمعوا تحت مظلة cluster، لتتيح تشبيك إراداتهم ومواردهم لخدمة هذه المنفعة المشتركة. إذا، اجتمع الرياديون من الولايات، كل في مجاله، واستطاعوا سويًا أن يدمجوا خبراتهم، بين المالية، والاستشارية، وبيتبادلوا قصصهم الناجحة. بنتيجة هذا الائتلاف، خلقت فرص جديدة أنمت مجالات الانتاج، فنهضت القطاعات. يضيف صافي "تجربة ال cluster حققت نهضة لقطاع المفروشات في إيطاليا"، أمّا محليًا، فيجري مؤخرًا تبني هذا المفهوم في برامج تابعة للأمم المتحدة، كما في دول نامية عديدة، جرى فيها تحديد القطاعات المنتجة التي تستحق استثمارها لأنها تحمل مقومات لا زالت تؤهلها للازدهار.

ماركة طرابلسية مسجلة والمنتج المشترك

يفضّل مؤسس Boisselier Safi الانطلاق من نصف الكوب الملآن، الذي تتعدّر رؤيته حين يغرق المنتجون في مشاكلهم اليومية "يلزمنا العمل على المدى البعيد وليس القريب فقط"، يقول صافي، مشبّهًا القطاع بمرضى أصيب بأزمة قلبية لا تنفعه الحبوب المسكنة. بالمقابل، أي "نفضة" عليها أن تستوعب الدينامية الجديدة للسوق "القطاع الذي أخذ بالتدهور منذ 15 سنة، يحتاج الى مهارات مهمة لم تعد موجودة. لم يعد يسعى الأب لنقل هذه الحرفة الى أبنائه. السلسلة بدأت تفرط. ثمة مهارات فنية قديمة تلاشت، أما المهارات الجديدة فتبقى تقنياتها البسيطة قاصرة عن تعويض هذا المورد الانساني المفقود" يلحظ باخوس، مضيفًا، الى جانب هذه التغيرات الداخلية نقاط تحول مهمة

شهدها سوق المفروشات "اتجاه السوق تحوّل نحو الخارج. منذ التسعينيات، بات الخليج يستعين بمهارات غير لبنانية. السوقان الصيني والتركي دخلا المنافسة. المستهلك لم يعد يخضع لذوق وإمكانات المورد، بل هناك انقلاب لـ "موازن القوى" لصالح المؤثرات الرقمية التي تساعد الزبون على إيجاد ذوقه أونلاين، فيستعين بنا لتنفيذه طبقاً لما يريد وليس ضمن ما نستطيعه نحن. هذه ثقافة تقليدية علينا التحرر منها. علينا أن نكون أكثر اتصالاً بالواقع وأن ننظر لإمكاناتنا بموضوعية مطلقة".

مؤخراً، وفي خضمّ الاجتماعات المنعقدة في BIAT، والتي تجمع بين خبراء في الآثار ومتخصصين في الإدارة والتسويق وأكاديميين وأبناء المهنة، يلتزم باخوس صافي الانخراط في تلك النقاشات التي تحتدم أحياناً لإيجاد حلّ ينهض بالقطاع. والحلّ، برأيه، يتلخّص بأن يتفق الجميع على "إعادة بلورة ماركة مسجلة للمفروشات الطرابلسية، وفي مرحلة ثانية، يتدخل المصمّمون والمعنيون بحلقة الانتاج لترجمتها الى منتج مشترك يبصر النور". وبـ "الماركة المسجلة"، يقصد التوصل الى رواية تخصّ المنتج الطرابلسي وحده، لا يمكن للصناعات المنتشرة في السوق أن تزاومه "حين تمتلك المفروشات الطرابلسية هذا الحيز الخاص الذي سيحدده ال cluster، سيستحيل تقليده. تضمن هذه الخصوصية بيع المنتج وازدهاره وإن تجاوز ثمنه قليلاً تسعيرة السوق"، يقول باخوس صافي، متوسماً خيراً بالنقاشات الدائرة "هذا النهج وحده سينقذ القطاع"، حسب رأيه.

تصير مفروشات طرابلس، والحالة هذه، تتمتع بقوة كامنة وخاصة، لا تنافس أيّ منتج آخر ولا تنافسها المنتجات الأخرى، لافتاً الى أنّ النظام الاقتصادي اللبناني لا يعزّز القوة التنافسية مع الخارج، وبالتالي، يجب العمل على خلق منتجات موجودة حصراً في طرابلس. المنتظر، إذًا، أن تقضي هذه العملية لمنتج مبتكر "والابتكار، لا يتحقق سوى بالاطلاع على كلّ الموجود في السوق، فنتجنب إعادة انتاجه. بل ينبغي أن ندلف بذكاء الى الفجوات التي جعلت هذا القطاع ينفّس"، في عملية طويلة ومتفرّعة ومضنية لا مناص منها، إن أراد القطاع تحقيق نهضة مستدامة.

إدارة الاختلافات في القطاع

ثم يستدرك باخوس صافي "هل بإمكاننا الوصول لمنتج مشترك، بدون لغة مشتركة؟"، فهذه المجموعة تضمّ مستويات متفاوتة من حيث الثقافة والبيئة الاجتماعية، ويذهب الاختلاف لحدّ وجود متعلّمين وغير متعلّمين في مجموعة "منجرة" نفسها.

"لا نستطيع إملاء وصفات جاهزة على هؤلاء النجارين وأصحاب الحرفة، هذا في مضمون الحوار. أما في أسلوبه، فقبل مخاطبة هؤلاء يجب الالمام بضائقتهم المعيشية، ونمطهم اليومي المستعصي. كثيرون يستيقظون فجرًا ويبدلون قصارى جهدهم لتأمين الحد الأدنى للقامة عيشهم وليسطيعوا ايفاء متطلبات عائلاتهم. علينا ألا ننسى أنّ هؤلاء يتفردون بمهارات يدوية، كانوا خلال العصر الذهبي للمفروشات "معلمين" يجنون أرباحاً وفيرة. هؤلاء أولاد البلد، عملوا بدأب وعصامية وشقّوا مكانتهم في هذا القطاع بعرق الجبين. يجب تطويع لغتنا لمخاطبة خلفيتهم الثقافية، أما العكس فسيقود لفشلنا جميعاً." على ضوء هذا الواقع، يعتبر باخوس صافي أن العاملين في المفروشات يحتاجون الى إعادة تقديرهم لذواتهم، وليس استبعادهم أو تهميشهم. وهنا يبرز تحدّ آخر

أمام "منجرة"، في سعيها لإيجاد معايير علمية تنهض بالقطاع، من دون أن تقصي شريحة من العاملين يتعاطون لغة عاطفية ويفتقدون للتقدير.

تجربة خاصة لأجل المصلحة العامة

فطن باخوس صافي الى هذه الفجوة، بعدما فهم "من أين تؤكل الكتف" في ثقافته المحلية، خلال رحلته العملية المحتشدة بالمفاصل، مما جعله يحلّ وسيطاً في نقاشات عديدة في "منجرة" كادت تؤدي لسوء تفاهم. حقيقة الأمر أنه دخل القطاع بإرادته فمارسها يدوياً لسنتين، ولم يرض سوى بإسنادها بتنقيب علمي طويل النفس "أنا خضت تجربتي ودفعت ثمن تجربتي"، يقول، مؤكداً أنه يسعى لتوظيف هذه التجربة في "منجرة" لصالح زملائه في القطاع، فيوفّر عليهم الجهد والخسائر والوقت، يوظّف تجربته للصالح العام. لم يكن باخوس صافي، نهاية الأمر، شاباً نمطيّاً. فبعدما خاض تعليمه التقني في الكهرباء، فهم أن الكهرباء ليست المجال الذي يستهويه. دفعه فضوله للتعرف الى عالم الادارة عن طريق صديق له، كان يقصده في منزله، في جلسات طويلة "على ضوء الشمعة"، يستفيد من "الكورات" والمعلومات الادارية ويبحر في عالمها.

بحلول العام 2000، كان باخوس صافي قد دخل عقده الرابع. ولكن هذا لم يثنيه عن انتهاز فرصة المرسوم الذي أصدره وزير التربية حينذاك، عبد الرحيم مراد، فاستطاع وصل تعليمه المهني بالاكاديمي. دخل الجامعة لمتابعة الدراسة في management information system، موظفاً معرفته في تنظيم وتوسعة منشرة والده "كامل صافي" في الزاهرية. ويسترجع مع "المرصد" أوجه التغيير الكبير الذي ألحقه بورشة والده "استغلّيت مساحة الانتاج لحدودها القصوى، أطلنا ساعات العمل، تحايلنا على انقطاع الكهرباء بالمولدات، استعنا بمهندسة ديكور، استفدت من شبكة علاقاتي، فتضاعف الانتاج". إذ لم تذهب سدى سنواته التي قضاه في التدريب الرياضي، ثم في ادارة مصنع ألبسة لآل فتال، بل كوّن من خلالها سمعة ايجابية وجّهها لاجتذاب معارف صاروا زبائنه في المفروشات، وتعدّى سوقه نطاق البلاد، بعدما صارت Boisselier Safi حاضرة في معارض دولية.

وعاد صافي مجدداً الى مقاعد الدراسة في جامعة "البلمند"، ليحرز شهادة في ال MBA، تجعله يدعم تطوّر مؤسسته بخلاصة نظريات وتجارب رائدة في عالم الادارة. الى هذه المثابرة، يتمتع باخوس صافي بفكرٍ منفتح على التغيير، يرده لشغف بالثقافة التي راكمها خلال سنوات الحرب، من خلال نادي السينما الذي أنشأه الدكتور سعيد الولي "كل خميس الساعة الخامسة، لا مارة في الشوارع، كنت أقصد "سينما شهرزاد" لأشاهد فلماً ينقلني الى عدّة عوالم وعدّة ثقافات وأشارك في نقاشه. كانت السينما القناة الأهم التي جعلتني أشكل ذوقي الفني". هذا الفنّ، الذي يختزل في طياته ستة فنون، كان حجر الأساس الذي ثبته باخوس صافي في فكره الإداري والفني. يحرص بلا هوادة الى إغناء هذا الفكر وتوظيفه لصالح قطاع المفروشات في طرابلس، متّبعا دائماً إيمان خاص مفاده "من الفكر يبدأ التغيير".

جودي الأسمر