المسكين للحوم والدواجن

التركيبة

ناجي المسكين

الثقة بالله، الذي لا يضيع أجر العاملين. ثم الثقة بالنفس، والإيمان بقيمة ما تعمل، والاجتهاد في العمل.. إنها الدعائم التي تبني فوقها بنيان النجاح.. وهي التركيبة أو «خلطة» الخرسانة المسلحة التي تؤسس عليها بنيانك، ولا بديل عنها حتى تقوم أية مؤسسة أو شركة، وتنجح.

من هنا لابد أن تبدأ، إذا أردت أن تنجح. يتحدث بعينين راضيتين، وبابتسامة تملؤها الثقة. ويستطرد ناجي إبراهيم علي المسكين (صاحب مركز بتلو للحوم): قائلاً إن أحداً لا يبدأ كبيراً، لكن الصغير يكبر. أدركنا ذلك منذ البداية، ووضعنا أمامنا شعار «اهتم بتقديم السلعة الجيدة، عن الانشغال بالآخرين».

ويضيف المسكين بأن الوالد كان يبيع الدجاج في وقت «خارج الدوام»، ووقتها كنت أعمل في مطار الظهران، تحديداً لدى شركة الطيران البريطانية، لكنني تركت العمل في عام ١٩٨٢م، وانضممت إلى والدي في أعمال التجارة الحرة، وفي البداية كنت أنقل الدجاج الحي من الرياض والطائف وأبها إلى الدمام، وكان العمل شاقاً وصعباً، طوال تلك الفترة التي امتدت حتى عام ١٩٩٩.

وعندما أردنا تطوير النشاط، ـ والكلام للمسكين ـ افتتحنا عدداً من الملاحم، لكننا بعد فترة، رأينا أنه لابد من تقديم منتج إضافي لـ «الملحمة»، في البداية كان البرجر، والكمية محدودة، ٤٠ كيلو جراماً فقط يومياً، (دجاج ولحم). بعد فترة تساءلنا: لماذا لا نتحول إلى عملية تجميد توزع على المراكز؟ ذهبنا وراء المشروع، فوجدناه مكلفاً مادياً، ويتطلب سيولة كبيرة، بعد توفيرها تأتي عملية التطوير. استوردنا معدات وكان الوكيل «زولتك للخدمات الفنية»، واستوردنا ماكينة الهامبرجر من ألمانيا، ثم ماكينة المفروم. وهكذا خطوة تؤدي إلى أخرى.

ويضيف المسكين: أنشأنا مؤسستنا الأولى بفضل الله سبحانه وتعالى، في يوم ١٥/٠٦/١٤٠١هـ، «المسكين لبيع وتسويق الدواجن بالجملة والمفرق»، وبعد ثلاثة عشر عاماً، من العمل وصدق المعاملة والفوز بثقة العملاء، أنشأنا «مركز المسكين لبيع اللحوم الطازجة» في ١٤/١١/١٤١٤هـ.

مركز المسكين، المحطة الثانية، - حسب المسكين- ونقطة الانطلاق الحقيقية. بالإدارة الحكيمة، التنظيم، تقسيم العمل، توزيع الأدوار، بناء بيئة عمل إنسانية يسودها التفاهم والحب، تستطيع أن تخطو خطوات جديدة، وتتقدم. تحصل على العمل المنتج، وتكسب ثقة العملاء.

بعد مركز اللحوم الطازجة، تقدمت المؤسسة خطوة ثالثة: وهي الفرع الأول في أسواق المنتزه رقم (١). ثم خطوة رابعة:فرع أسواق المنتزه (٢)، وخامسة في فرع مزايا الغذاء بالقطيف. اتسع حجم النشاط، وكان لابد من زيادة عدد العمال والموظفين

المدربين، للحفاظ على نفس مستوى العمل، بل والتفوق على هذا المستوى.

وكان لابد من خطوة «نوعية»، ففكر مجلس إدارة المؤسسة في مشروع يؤكد كفاءته، ويزيد أرباحه، فكانت دراسة جدوى، افتتحنا في ضوئها «مركز ومعمل بتلو لتصنيف اللحوم» في ١٤٢١/٠٥/٢٢هـ، والهدف: تصنيع البرجر بمشتقاته، والمفروم. اشترينا أحدث الماكينات الخاصة بالتصنيع والتغليف والتعبئة وعلى أحدث المستويات. الآن نعمل بالتعاون مع حملات الحج، ومن المعروف أنها تحتاج إلى إمكانات واستعداد وقدرات في الإدارة. كذلك نعمل في خدمة مهرجانات الأعراس، والمطاعم، والبوفيهات.

يقول ناجي المسكين ملخصاً تجربته الرائعة : لقد بدأنا بسيارة توزيع واحدة، لكي نعرف متطلبات السوق، ولكي نكون على دراية تامة بحاجة المستهلكين، وبعد وقت قصير من مرحلة جس النبض والدراسة، أخذنا نتوسع في جميع أنحاء المنطقة الشرقية (سيهات، القطيف، الدمام، الخبر، الجبيل، أبقيق، الأحساء). إننا نغطي المنطقة، وننتقل الآن إلى مرحلة جديدة، إذ نقوم بدراسة لافتتاح فرعنا في منطقة الرياض، يساعدنا على ذلك نمو القوة البشرية من العمال والموظفين، وزيادة عدد سيارات التوزيع.

بفخر وسعادة ترتسم على وجهه، يقول ناجي: إننا نتقدم بشكل كبير، وقد حصلنا على جائزة من يد سمو الأمير محمد بن فهد بن عبد العزيز أمير المنطقة الشرقية، لأفضل منشأة صغيرة لقطاع الصناعات الغذائية، في إطار مسابقة أفضل المنشآت الصغيرة، في دورتها الأولى لعام ١٤٢٦هـ. والتي خدمتها غرفة الشرقية وكانت حافزاً كبيراً لنا لمزيد من العطاء

يتوقف ناجي المسكين كأنما يحاول أن يلتقط أنفاسه، بعد أن جرى لمسافة طويلة، ثم يقول: إنه «مشوار» طويل، علامات المرور فيه: الجودة، الصدق، وحسن المعاملة.. مؤكداً أن المستقبل مشرق والقادم أفضل..