

# 30 مليون دينار العوائد السنوية لـ «الوطنية للتنظيف» من العقود.. ونخطط لدخول أفريقيا إضافة إلى أسواق الخليج والشرق الأوسط

حوار  
المدير العام الإقليمي في الشركة محسن بوشهري لـ «الأخبار»

فواز كرامي

تزايد الاهتمامات بشكل كبير بفضايا البيئة على المستوى العالمي سواء كان من خلال الجهود الدولية التي تمخضت عن قمة كوبنهاغن وقضايا الاحتباس الحراري التي شغلت الإعلام العالمي والدولي أو قضايا النفايات الصناعية واليات التخلص منها. والكويت لها نصيبها من هذه المشاكل وخصوصاً عندما نتحدث عن إنتاج هائل من النفط واستخراجه ونقله وتحميله وتنزيله إضافة إلى المخلفات الصناعية ومخلفات المدن ومشاكل معالجتها ناهيك عن البحيرات النفطية التي تشكلت بعد الاحتلال العراقي للكويت وآليات معالجتها وتطوير أي أزمة بيئية قد تنشأ هنا وهناك. ومعلوم أن شركات التنظيف الكويتية تعرضت لتحديات كبيرة واختبارات صعبة بعد إضرابات العمالة التي عصفت بها العام قبل المنصرم ووضعت الكثير من التساؤلات حول هذه الشركات ودفعته الوزارات المختلفة للتدخل بسرعة واستنفار كامل لاتحاد شركات التنظيف على مدار الساعة.

هذه القضايا إضافة إلى التحديات التي تعترض مسار شركات التنظيف الكويتي كانت محور لقاء «الأخبار» مع المدير العام الإقليمي في الشركة الوطنية للتنظيف محسن بوشهري. الذي كشف عن مذكرة التفاهم التي وقعتها الشركة مع شركة «SCM» الموجودة في جبل علي في دولة الإمارات العربية المتحدة كاشفاً أن الشركة الوطنية للتنظيف تمتلك 75٪ من هذه الشركة وهدف التوقيع على هذه المذكرة هو على المناقصات المزمع طرحها من قبل شركة نفط الكويت والخاصة بتنظيف البحيرات النفطية التي خلفها الاحتلال العراقي الغاشم للكويت مشيراً إلى أن هذه المناقصات ستتم بإشراف من قبل الأمم المتحدة وتتجاوز قيمتها 10 مليارات دولار. وتطرق بوشهري إلى حقوق العاملين في القطاع والذي اعتبر أن زيادة رواتب العاملين فيه صبت في مصلحة «الوطنية للتنظيف» والشركات التشغيلية في هذا القطاع حيث أصبحت المنافسة عادلة في أسعار المناقصات لافتاً إلى أن لها حصة الأغلبية في سوق تنظيف المدن و25٪ حصتها في قطاع تنظيف الخزانات والبحيرات النفطية والنفايات الصناعية. وأشار إلى وجود قسم خاص للتطوير في الشركة قام بانجاز اختراع سيساهم في تخفيض التكاليف على الشركة. لافتاً إلى العوائد المالية للشركة من العقود التشغيلية البالغ قيمتها 30 مليون دينار سنوياً. وعن التوسعات الخارجية قال بوشهري إن عين الشركة منصبة في الوقت الحالي على التوسع في القارة الأفريقية إضافة إلى أسواقها الحالية في الشرق الأوسط.

إما فيما يخص البيئة فكشف عن «شركة الوطنية للبيئة» التي تأسست قبل 12 عاماً وفازت بمناقصات في الأردن ومصر وتعمل في المملكة العربية السعودية. كاشفاً عن وجود قسم طوارئ للتدخل السريع في الشركة للتدخل في أي حالة تسرب كيميائي وبيئي في الكويت وفيما يلي الحوار:



محسن بوشهري

## تدخل «الشؤون» في رواتب العمالة والأزمة المالية العالمية نظمت سوق شركات التنظيف في الكويت وأعطته هامشاً من المنافسة الشركة وقّعت مذكرة تفاهم مع «SCM» للدخول على مناقصات البحيرات النفطية المزمع طرحها في الكويت العام الحالي

لعل أهم ما يميز الوطنية للتنظيف في السوق المحلي هو سمعتها على مستوى العمالة حيث أن الشركة تعتبر إعطاء العمالة جميع حقوقهم أمانة قبل أن يكون واجباً قانونياً وهذا ما أتبعته الأحداث الأخيرة في الكويت إضافة إلى علاقتنا الجيدة مع جميع سفارات الدول التي نستقدم منها العمالة.

كما أن الأزمة المالية العالمية وشح التمويل والمراقبة المكثفة من قبل وزارة الشؤون على الشركات العاملة في نفس المجال جعلت المنافسة عادلة جداً في السوق. فأرغام الشركات على دفع كافة مستحقات موظفيها الشهرية وبرواتب مناسبة جعل هذه الشركات تقدم أسعاراً عالية في مناقضاتها، الأمر الذي لم يكن في السابق حيث كانت هذه الشركات تستقدم العمالة مقابل مبلغ مالي وتطلب منهم تقديم مبالغ شهرية مما زاد نسبة الجريمة في البلد، وفي الوقت نفسه أدى إلى الأحداث الأخيرة بخروج العمال في المظاهرات. ففي تلك الفترة أذكر أننا ذهبنا لتقديم مناقصة خاصة بشركة تكساسكو السعودية وجدنا من المنافسين عاملين في المطاعم وغيرها بالعشرات فلم نتقدم عليها ولهذا السبب نحن في «الوطنية للتنظيف» لا ندخل على المناقصات المعتمدة بصورة رئيسية على العمالة بل ندخل على المناقصات التي تحتاج إلى آليات ومعدات ثقيلة وطواقم هندسية وبنية تحتية عالية وقوية. إذا بالحصول على أن الأزمة المالية العالمية واضراب العمال والمراقبة الشديدة من قبل وزارة الشؤون صبت في صالحنا. وأصبحت أسعار المناقصات من باقي الشركات قريبة من أسعارنا.

حيث فزنا بعقد فسي مملكة البحرين وفي قطر وأخر في الإمارات العربية المتحدة ونهدف للمزيد من التوسع بسبب حجم العمليات الضخم الذي نمتلكه في الشركة كما أن اقتراحنا الفني كان أفضل اقتراح تم تقديمه للمملكة البحرينية إلا أننا نتوخى السرعة فيما يخص عملياتنا المستقبلية وذلك بسبب المنافسة إذا صرح التعبير، ففي إحدى المناقصات التي قدمنا عليها في أبوظبي لم يكن سوى «الوطنية للتنظيف» وبعض الشركات الأوروبية وفي المرحلة الثانية وبعد فوزنا بالرحلة الأولى وجدنا أنفسنا مع 8 شركات كويتية تقدم على نفس المناقصة، الأمر الذي جعلنا نعتد التكتف في مجال توسعاتنا مع العلم أننا نمتلك أسطولاً ضخماً من الآليات وقدرتنا التنافسية على مستوى عالمي وليس محلي أو خليجي أو أوسطي مع أشهر الشركات العالمية المنافسة. فعلى سبيل المثال دخلنا مملكة البحرين في منافسة مع أشهر الشركات العالمية واستطعنا أن نحصل على 60٪ حصة سوقية من هذا السوق. أما في قطر فرغم دخولنا على العديد من المناقصات إلا أن العملية برمتها توقفت لأسباب سياسية خاصة بعدم خصخصة القطاع حتى الآن. كما أننا نعتبر جيداً في الدخول على أفريقيا فالسوق هناك خصيب ويحمل العديد من الفرص الواعدة كما أن المنافسة في تلك الدول تكون في معظم الأحيان مع شركات أوروبية وتتميز المنافسة معها بالعدالة. أما فيما يخص المشاريع المستقبلية فإننا نتوقع أن نتجح في مناقصة تقدمنا عليها في قطر مع شركة إنجليزية كما أننا دخلنا مع كونسورتيوم كبير مؤلف من العديد من الشركات للدخول على المناقصات في منطقة الخليج. وما مخططات الشركة للسوق المحلي؟

فما مدى دقة هذا الكلام؟ نعم لقد قام قسم التطوير الخاص في الشركة باكتشاف اختراع سيساهم في تخفيض تكاليف عملياتنا بصورة كبيرة إلا أننا حتى الآن لم ننته من تسجيله عالمياً كبراءة اختراع خاصة بالشركة إلا أنه حين الانتهاء من عمليات التسجيل وغيرها من الإجراءات القانونية التي تحفظ لنا حقوقنا في اختراعنا سنقوم بالكشف عنه بشكل مفصل.

هل لديكم قسم متخصص بالأبحاث والتطوير يقوم بهذه العمليات؟

ان «الوطنية للتنظيف» تختلف عن معظم شركات التنظيف المتواجدة في السوق التي تهدف إلى الدخول على المناقصات الداخلية فقط أننا شركة تمتلك جميع الأقسام المتخصصة قسم التطوير في الشركة يتألف من جهاز هندسي ضخم لاسيما أننا متخصصون بكل أنواع مخلفات المصافي وغيرها من المواد الكيميائية كما أننا نمتلك فريق طوارئ للمواد الكيميائية ولعل ما حدث في منزل العارضية فيما مضى عندما تم اكتشاف مواد كيميائية فيها تم استدعاؤنا مباشرة إلى المكان إذ أننا الجهة الوحيدة المعتمدة من قبل الهيئة العامة للبيئة. كل هذا جعل «الوطنية للتنظيف» من كبرى شركات التنظيف على مستوى الشرق الأوسط حيث تصل عوائدها السنوية إلى حوالي 30 مليون دينار بالإضافة إلى الدخول في العديد من الاستحوانات في العقد الماضي.

ما هي الأسواق التي تنشط فيها الشركة وما هي الأسواق التي تستهدفونها؟

لقد استهدفنا في عملياتنا أسواق الشرق الأوسط بشكل عام لاسيما دول الخليج العربي

ما فحوى الاتفاقية التي وقعتها مع شركة اس سي ام الكندية؟

لقد قمنا بتوقيع مذكرة تفاهم مع شركة SCM الكندية للعمل في مشاريع تنظيف البحيرات النفطية التي خلفها الاحتلال العراقي حيث أن الأمم المتحدة قامت برصد مبالغ تفوق قيمتها 10 مليارات دولار لهذا الغرض على أن يتم طرحها في وقت لاحق من هذا العام وتكون تحت إشراف الأمم المتحدة كما أنه تم تأهيل العديد من الشركات العالمية للقيام بهذا العمل مما دفعنا للتوقيع مع أهم الشركات العاملة في هذا المجال.

ما مميزات الشركة التي قمتم بتوقيع مذكرة التفاهم معها؟

في البداية لابد من الإشارة إلى أن الشركة التي وقعتها معنا مذكرة تفاهم تمتلك فيها 51٪ ومقرها في جبل علي في دولة الإمارات العربية المتحدة بينما تمتلك الشركة الكندية نسبة الـ 49٪ الباقية حيث ستقوم هذه الشركة بالإشراف والدخول في مناقصة على مناقصات تنظيف البحيرات النفطية والخزانات وخصوصاً أننا في شركة الوطنية للتنظيف نعتبر من كبريات شركات التنظيف في الشرق الأوسط التي تقوم بمعالجة البحيرات النفطية وكنا السباقين في ذلك حيث أننا الشركة الوحيدة التي قامت بمعالجة حفرة الزيت التابعة لشركة «knbc» حيث فزنا حينها بهذه المناقصة من سنوات أربع وقمنا بمعالجة الزيت والحماة النفطية وقمنا بتسليمها وكانت على مستوى عالٍ من الحرفية والتقنية ونالت رضا الجميع في حينها. لاسيما أن هذه البقعة شملت جميع أنواع الزيوت.

هذه الأسباب إضافة إلى خبرتنا الطويلة في مجال معالجة المخلفات النفطية والصناعية الخطرة والكامنة على حد سواء جعلتنا هدفاً للشركات العالمية العاملة في مجال النفط للدخول معنا في مذكرات تفاهم حيث أن تجربتنا الطويلة في إدارة محطة التسعير في مجال التنظيف كوننا الشركة الوحيدة في الكويت القادرة على معالجة المخلفات الصناعية. بالإضافة إلى قيامنا على مدى عشر سنوات بتشغيل المحطة الخاصة لمعالجة النفايات الصناعية التابعة للهيئة العامة للصناعة إذ أننا نمتلك خبرات مميزة من مهندسين كيميائيين لديهم خبرة كبيرة في هذا المجال ولديهم قدرة على المعالجات النفطية بكافة أشكالها وأنواعها جعلتها محط أنظار الشركات العالمية.

## «الوطنية للتنظيف» هي الشركة الوحيدة المعتمدة من الهيئة العامة للبيئة وأسسنا شركة «الوطنية للبيئة» قبل 12 عاماً للاهتمام بمشاكل البيئة

## نتنظر نتائج مناقصة تقدمنا إليها في قطر من المتوقع أن تصدر خلال شهرين وإمكاناتنا التشغيلية الهائلة جعلتنا منافسين لكبريات الشركات العالمية

## «الوطنية تمتلك قسم التجاوب السريع» لأي حالة تسرب كيميائي أو نفطي في الكويت

ما حصصكم السوقية داخل السوق الكويتي؟ بالنسبة لخدمات تنظيف المدن لدينا حصة كبيرة مباشرة وغير مباشرة أما فيما يخص عقود تنظيف المصافي والتخلص من المخلفات الصناعية والخزانات النفطية والبحيرات النفطية فحصتنا تتجاوز الـ 25٪.

البيئة أصبحت العنوان العريض للعقد الثاني من الألفية وشركات التنظيف تتحمل مسؤولية مباشرة في هذا الخصوص أين ترى «الوطنية للتنظيف» نفسها في هذا المجال؟

من الملاحظ أن الاهتمام بقضايا البيئة أصبح من أهم أولويات الدول والإنسانية على حد سواء كما حدث في مؤتمر كوبنهاغن إذ أن قضايا البيئة أصبحت متعلقة بالحياة الإنسانية على كوكب الأرض ونحن في «الوطنية للتنظيف» نعتبر الشركة الوحيدة المعتمدة من قبل الهيئة العامة للبيئة ولدينا قسم خاص «التجاوب السريع» لتلبية أي حالة تلوث بيئي نطفي أو كيميائي يحدث في البلاد كما أننا نمتلك خبراء كيميائيين لمعالجة أي مشكلة كيميائية أو تسرب نطفي لا سمح الله. كما قمنا بتأسيس شركة مختصة بقضايا البيئة منذ 12 عاماً «الوطنية لخدمات البيئة» تقوم بإعداد الدراسات البيئية والمعالجات البيئية والمردود البيئي كون عملنا متعلقاً بصورة مباشرة بالبيئة وقضاياها وقد فازت الشركة بعقود في المملكة العربية السعودية كما فازت مؤخرا بعقود في جمهورية مصر العربية حيث تقوم بإجراء دراسة لبناء دمام كما أنها تنافس على عقود في المملكة الأردنية الهاشمية والإمارات العربية المتحدة بالإضافة إلى امتلاكها مكتب في مصر. ويتأسس الشركة د.محمد الصراوي الذي شغل منصب رئيس الهيئة العامة للبيئة.

هل تتوقعون أن تكونوا المنافسين الوحيدين على العقود الخاصة بمعالجة البحيرات النفطية أم أن هناك منافسين أشداه لكم في هذا الحقل؟

ان طرح هذه العقود ليس بالعملية السهلة كما يظن الكثيرون ان عملية طرح المناقصة تبدأ عندما تقوم شركة نفط الكويت بتحديد استشاريين لكتابة هذه المناقصات وتحضيرها من خلال تقديم مناقصات لهذا الغرض وعلى حد علمنا انتهوا من هذه العملية وتم تحديد الاستشاريين وبعدها يتم طرح المناقصات على الشركات المعنية بما فيها «الوطنية للتنظيف» ونحن نرى ان حجم العقود والعمل كبير جداً فلا اعتقد ان نكون وحدنا في هذه المناقصات إلا أننا سنكون أساسيين في هذه المناقصات. ونتمنى ان تكون لنا حصة كبيرة فيها أيضاً.

كشرف رئيس مجلس إدارة الشركة عن وصول الشركة لاختراع خاص بها سيساهم بصورة كبيرة في تخفيض التكاليف على الشركة

هل تتوقعون أن تكونوا المنافسين الوحيدين على العقود الخاصة بمعالجة البحيرات النفطية أم أن هناك منافسين أشداه لكم في هذا الحقل؟

ان طرح هذه العقود ليس بالعملية السهلة كما يظن الكثيرون ان عملية طرح المناقصة تبدأ عندما تقوم شركة نفط الكويت بتحديد استشاريين لكتابة هذه المناقصات وتحضيرها من خلال تقديم مناقصات لهذا الغرض وعلى حد علمنا انتهوا من هذه العملية وتم تحديد الاستشاريين وبعدها يتم طرح المناقصات على الشركات المعنية بما فيها «الوطنية للتنظيف» ونحن نرى ان حجم العقود والعمل كبير جداً فلا اعتقد ان نكون وحدنا في هذه المناقصات إلا أننا سنكون أساسيين في هذه المناقصات. ونتمنى ان تكون لنا حصة كبيرة فيها أيضاً.

كشرف رئيس مجلس إدارة الشركة عن وصول الشركة لاختراع خاص بها سيساهم بصورة كبيرة في تخفيض التكاليف على الشركة

