الأنباء
السبت 29 اكتوبر 2011

**من الجميل أن يكون لكل منا هدف بالحياة نسعى لتحقيقه، والأجمل منه حين يتحقق هذا الهدف نسعى للسمو به أكثر، وهذا طبيعي اذا كان الهدف عاديا، أما اذا كان الهدف أخضر فالأمر يختلف كما حدث مع الشاب اليافع عمر نجيب العوضي أثناء دراسته بالمرحلة الثانوية ومعه مجموعة من اليافعين المبدعين، الذين لم تشغلهم مآخذ هذا العمر من طلعات وألعاب الكترونية وأمور كثيرة أصبحت الشغل الشاغل للكثير منهم، وانما انكبوا على واقع الحياة والنظر الى ما يهدد البيئة المحيطة من تلوث تتسبب به الكثير من الأمور، واستغلوا أول فرصة سمحت لهم بالتعمق في الأمر عبر مسابقة لمشاريع شبابية والتي وان كانت وهمية وعلى ورق في هذه الفترة الا أنها كبرت وتعمقت معهم مع مرور الزمن وتجاوزهم المرحلة الجامعية ليخرجوا للحياة العملية بمشروع هادف يسعى لبيئة صحية نظيفة. «الأنباء» ايمانا منها بضرورة دعم أفكار ومشاريع الشباب الكويتي الذين يطرقون أبوابا جديدة للعمل دونما تلقي مساعدة أو دعم من أي اتجاه، دعت العوضي للحديث حول مشروعه، وحاورته في المشروع الشبابي الطموح «الهدف الأخضر» الذي يعد الأول من نوعه بالكويت بأياد كويتية 100٪. ولرصد ما يمكن أن نقدمه له أيضا كمؤسسة كويتية تدعم الشباب الكويتي، فكان لنا هذا اللقاء.**

حوار: حنان عبد المعبود

### مدير شركة الهدف الأخضر واجه لقب "الزبال" بابتسامة كسرت حواجز الخجل

# عمر العوضي لـ «الأنباء»: جمعنا المخلفات بأنفسنا وواجهنا استنكاراً بسؤال «أنتم شباب كويتي وتمرون البيوت وتحملون الزبالة؟ أنتم كويتيون؟ والله فشلتونا»

بداية، عرفنا بنفسك.. وكيف جاءتكم فكرة شركة الهدف الأخضر؟

● **عمر نجيب العوضي المدير العام لشركة الهدف الأخضر، خريج جامعة الخليج للعلوم والتكنولوجيا تخصص تمويل، ورئيس رابطة الطلبة بجامعة الخليج، أما البداية فكانت مسابقة شاركنا بها، والشركة كانت وهمية، والمسابقة لأفضل مشروع محلي شبابي حيث بدأنا بفريق «انجاز» بالكويت والتابع للمؤسسة العالمية «جونيور أتشيفمنت» والتي شكلت فرق انجاز لخم أفضل المشاريع الشبابية، والمسابقة كانت بين 26 مدرسة بالكويت إحداها كانت مدرستي الثانوية، وهي الرؤية ثنائية اللغة والتي نبع منها مشروعنا وكان المطلوب أن مجموعة من الطلبة يمثلون المدرسة ويقدمون المشروع، كنا آنذاك بالصف الرابع الثانوي، وتمنينا أن نتميز، كما كانت من أهم الأهداف لنا أن تكون النتيجة قيمة مضاعفة على المجتمع وأن يكون مشروعنا انسانيا بالدرجة الأولى، فخرجنا بفكرة مشروع يختص بالمحافظة على البيئة، ومن هذه الخطوة توصلنا الى مشروع الهدف الأخضر الذي يسعى الى جمع المخلفات بداية من الورقية الى أن وصلنا الآن للبلاستيكية والألمنيوم.**

هل كان لديك أصدقاء شاركوك في الفكرة؟

● **نعم لقد كنا 25 طالبا نمثل المدرسة، ودخلنا المشروع وبفضل من الله حصلنا على المركز الأول على مدارس الكويت، ومن ثم فان هذه المسابقة يتأهل الحاصل فيها على المركز الأول ليدخل في نفس المسابقة ولكن على مستوى دول الوطن العربي، وكانت المسابقة تعقد في عمان عام 2008، وقد حصلنا على المركز الأول أيضا، وبالطبع حينما سافرنا الى عمان لم تستطع المجموعة بكاملها السفر ولكن سافر ستة أشخاص فقط ممثلين عن الجميع.**

وهل أكملتم معا فكرة المشروع حتى دخل حيز التنفيذ؟

● **الشركة آنذاك كانت وهمية ولكن تأسيسها وترخيصها كان لمجموعة صغيرة منهم وهم عثمان بودي، محمد العتيقي، وانضم الينا أحمد الجار الله وعبدالعزيز العنان، وهي المجموعة التي تدير حاليا شركة الهدف الأخضر.**

ومتى بدأت الفكرة تراودكم للدخول في حيز التنفيذ بعدما كانت وهمية لتكون بالنسبة لكم مشروعا حقيقيا قيد التنفيذ؟

● **منذ حصولنا على المركز الأول محليا ومن ثم عالميا والدعم والتحفيز الشديد الذي وجدناه وقوبلنا به، حتى من جانب أولياء الأمور والذي شكل أكبر حافز لنا، وكانت الفكرة أيضا جديدة كقيمة مضافة على المجتمع وليست موجودة على مستوى الوطن العربي ككل حينما نتحدث عن اعادة التدوير للنفايات فهي ليست منتشرة بالقدر الذي يجب أن تكون عليه، بالرغم من أن هذا المشروع تقدمي وحضاري، والمجتمع سيرتقي به، ولهذا قررنا أن نتخذ هذه الخطوة التي تعد نوعا ما جريئة، فالدخول من جانب «البزنس» يشكل مخاطرة كبيرة لأن ليس هناك قاعدة من الوعي حول البيئة والمحافظة عليها، ولهذا فان الدخول عليها من جانب الأعمال للجمع بين كونه مشروعا يشكل مهمة انسانية لخدمة البيئة وكذلك سيكون هناك حرص على أن يكون هناك مردود مادي فهي فكرة جديدة تشكل مجازفة كبيرة.**

**ودخلنا بفضل من الله وحاولنا أن ننخرط في أكثر من مكان لبث الوعي فاتجهنا للمدارس، وألقينا حوالي 80 محاضرة للتوعية سواء بالمدارس أو الجامعات، كما أن هناك بعض الشركات تطلبنا أيضا لهذا الغرض، فنحن نبذل قصارى جهودنا للوعي البيئي وفي الوقت نفسه نساعد أنفسنا كشباب بالعمل على مشروع جديد من نوعه يهدف أيضا للربح، فنحن نريد أن «نضرب عصفورين بحجر واحد».**

ما الخطوات التي قمتم بها لاطلاق الشركة؟

● **بعد أن حصلنا على الترخيص الرسمي للشركة بدأنا كشركة «الهدف الأخضر» بجمع المخلفات الورقية من المنازل، وبعد هذه الخطوة أسسنا ادارة أطلقنا عليها ادارة الشركات والمؤسسات والتي تختص بعقود الشركات والمؤسسات للذهاب الى مختلف الجهات لنحيطهم علما بان هناك شركة شبابية كويتية طموحة تسعى إلى المحافظة على البيئة من خلال جمع الأوراق وإعادة تصنيعها، ونحن مثلنا حلقة الوصل بين المجتمع ومصانع اعادة التصنيع، وفي مرحلة البدء كنا نجمع الأوراق بأنفسنا وقد واجهنا الكثير من الضغوط آنذاك، وكنا نطمح أن يكون لدينا «هاف لوري» بسائق وعامل واحد الى أن وصلنا لهذه المرحلة فتطلعنا لأن نصل الى 4 سيارات ومن ثم 6 سيارات وبحمد الله وصلنا الآن الى الوقوف على أقدامنا، وتطورت «الهدف الأخضر» الى أن أصبحنا نجمع الأوراق والبلاستيك والألمنيوم، بكل أشكاله وانواعه حيث الأوراق تتشكل من المناديل الورقية الى أوراق الكرتون، والبلاستيك من الأكياس والقوارير، أما الألمنيوم فهناك العلب الصغيرة والألمنيوم الثقيل، ومؤخرا بحمد الله وصلنا الى هذه المرحلة بالاضافة الى خط الاستيراد والتصدير، والذي نسعى كخطوة قادمة الى أن نفتح خط منتجات بالهدف الأخضر صديقة للبيئة، وهذه الخطوة بدأنا بها بالفعل وان كانت محدودة، حيث اننا الموزع الحصري لمصنع «جرين بلاستيك» للأكياس البلاستيكية المصادقة للبيئة القابلة للتحلل، حيث لا تشكل نفايات، لأن الكيس البلاستيك العادي سواء دفن أو ألقي في المياه فانه يظل كيس بلاستيك ويفرز غازات الميثان والمواد السامة، بينما الكيس صديق البيئة قابل للتحلل ويتحلل الى مركبات مائية غير مضرة للبيئة، بل مفيدة للتربة.**

من الجيد وجود مادة لتصنيع مواد صديقة للبيئة مثل أكياس البلاستيك هذه، ولكن هل من السهل الحصول على المادة الخام لتصنيعها؟ وهل هي مكلفة أم في المتناول؟

● **نحن لا نتعامل مع موردي المادة بشكل مباشر وانما مع المصنع المحلي، والذي يستورد المادة الخام للتصنيع من الأماكن المخصصة لها، وهي بالفعل مادة مكلفة جدا، فهي تكلف أكثر بكثير من المادة العادية لتصنيع الأكياس، وبمعنى أدق فان المادة المعدة للتصنيع العادي للأكياس يتم اضافة مادة خاصة اليها أثناء التصنيع بشكل طفيف لتجعل المادة تتحلل الى مركبات مائية بعد الاستعمال، ولكنها في النهاية سيتم توزيعها على مناطق البيع للجمعيات وستعرض بسعر أعلى من الأكياس العادية بسعر يتراوح بين 20 الى 50 فلسا وقد يستغل التاجر الأمر ويطرحها بسعر أعلى كونها نادرة، ولكننا وفرناها بجمعية اليرموك في شكل أكياس للمخلفات، بجميع المقاسات أغلى من الأكياس العادية خمسين فلسا فقط، ولكن للأسف تم تحديد الكمية التي تنزل الى السوق منها لأنها ليس عليها طلب وأعتقد أن السبب في هذا هو أننا لم نعلن عنها كما يجب ليعرف الجمهور قيمتها.**

هل وجدتم دعما حكوميا حينما أطلقتم هذا المشروع الحيوي؟

● **ان أول ما واجهنا كان دعم وفرح أولياء الأمور وتأييد هم ولكن كان هناك تخوف من أننا مازلنا شبابا لا ندرك الأمور المالية وادارتها، ولابد أن يكون هناك «واحد كبير» لادارة هذا الجانب، وقد طلبنا بالفعل مشورة الكبار وحاولنا السعي الى الحكومة، ولكننا واجهنا انقطاع أمل، حتى ان البعض كان يعطينا مواعيد ويتخلف عنها، والبعض أعطانا كلمة وتخلف عنها أيضا، ورصدنا أن التفكير أصبح في المادة فقط، وأصبح يأخذ الدرجات الأولى لدى الكثيرين قبل الحفاظ على البيئة.**

**وكان العائق الأكبر أمامنا أنه لم يكن هناك أي دعم مقدم لنا سواء مالي أو غيره، وكذلك أيضا تقييم الأكياس البلاستيك صديقة البيئة على أنها أعلى سعرا دون النظر الى قيمة الفكرة وهدفها، بالرغم من أنها لم تزد أكثر من 10٪ فقط.**

**كما أننا حين اتجهنا لجمع الأوراق من جهات بعينها كان هناك مقابل مادي مطلوب منا، ووضعونا في مقارنة مع شركات أجنبية تدفع مبالغ بالمئات شهريا للحصول على عدد أطنان من الورق، دون النظر إلى أننا شباب مازلنا في بداية الطريق والعمل ليس احترافيا بالنسبة لنا، بالاضافة الى هذا وجدنا عائقا كبيرا للمؤسسات الحكومية الكبيرة التي تجري مناقصات على هذه المخلفات، ووضعونا أمام الدخول في مناقصات، مع تحذير بأننا لن نحصل على أي مناقصة بسبب امكانياتنا المحدودة، لأن هناك تجارا تحتكر هذا القطاع دون النظر الا للغاية المادية، وعرفنا أن خلف هذه الأمور «تنفيع» لا نستطيع الوقوف أمامه.**

**وبالرغم من هذا لن ننكر أن هناك بعض القطاعات والمؤسسات التي دخلنا بها مؤخرا فقد بدأنا مع وزارة الأوقاف ومجلس الأمة، وكذلك هناك أماكن سنوفر لها الحاويات مثل وزارة الصحة. اذا تناولنا مع المسؤولين المعنيين في هذا الصدد، وكذلك فان الهيئة العامة للبيئة لم يقصروا وقد أجرينا اتصالات معهم قبل فترة وتم الاتفاق بيننا لجمع الأوراق وهذا يشمل المنشآت العامة للبيئة، ونطمح الى أن يكون لهم تأثير أقوى، لأننا لا نريد أن نعتمد على المشاريع الشبابية فقط، فهذه المشاريع تحتاج الى اليد التي تمتد لتدعمها مع المؤسسات الرسمية التي تمثل الدولة مثل الهيئة العامة للبيئة وغيرها.**

كيف كان تقبل الناس لكم من البداية وأنتم مجموعة من خيرة الشباب بالكويت وأبناء عائلات كبيرة، لتبدءوا بجمع المخلفات بأنفسكم؟

● **أحد وأهم المعوقات التي واجهتنا في البداية كان عدم انتشار الوعي البيئي في المجتمع، هذا يشمل الوطن العربي ككل، أما بالكويت فقد تحدينا أنفسنا وكنا على يقين أننا سنواجه صعوبات مثل ما واجهناه من عدم تقبل أو تعاون، لأنهم لم يعتادوا هذا العمل من الشباب الكويتي، لأن أول كلمة سمعناها وكانت مثل صدمة بالنسبة لنا ولكننا أخذناها بروح المرح والضحك وهي كلمة «زبالين» ورد الفعل هذا كان علينا اما أن نتقبله ونأخذه كموضوع طريف يمكننا تذكره والضحك والتندر به بعد مرور الزمن، أو نأخذه كمصدر للاحباط ونجلس ببيوتنا، ولكن الحمد لله واجهنا الكثير مما يحبط الا أنه لم يوقفنا بل على العكس شكل حافزا لنا، لأنه في المقابل كنا نلتقي أناسا لديهم وعي وتفهم ومتحضرون، دعمونا كثيرا حتى وان كان لأوقات قليلة الا أنها شكلت لنا رصيدا نستطيع الاعتماد عليه في استكمال المسيرة، في وجه محبطات أخرى، مثلما هو الحال مع البعض الذين كانوا يسألوننا «أنتم كويتيين؟ والله فشلتونا. أنتم شباب كويتي وتمرون البيوت وتحملون الزبالة؟»، وهؤلاء الأشخاص لا يمكننا أن نعول على آرائهم، الا أننا نطمح ونستهدف توعيتهم وتغيير طريقة تفكيرهم ونظرتهم لنا وللحياة، ومن أهم المواقف التي نفتخر بها أن أحد الأشخاص والذي أطلق علينا لفظ «زبالين» فإنه اليوم من V.I.P في الهدف الأخضر، وأصبح الداعم الرئيسي للشركة، وهو شخصية ذات منصب كبير، الا أنه يتحدث الآن عن الشركة وهدفها ويفخر بكوننا شبابا كويتيا أقدم على هذه الخطوة. وبشكل عام فان هذه الأمور قد تكون شكلت عائقا نفسيا في البداية الا أننا تجاوزناها ونجحنا والشباب كانت روحهم المعنوية مرتفعة وكانوا مقبلين على العمل.**

كشباب درس بالجامعة وأمل أسرهم كبير في أن يروهم في أرفع المناصب، ماذا كانت ردود الأفعال بأسرة كل منكم حينما أبلغهم بالعمل على انشاء شركة لجمع واعادة تدوير النفايات؟ وهل شكل ذلك صدمة لبعضهم؟

● **قبل أن أجيبك أريد أن أقول لك معلومة، وهي أن الشركة الأعلى دخلا في العالم هي «ويسمانجت» الأميركية والتي تختص بنفس مجال العمل الخاص بنا، وهكذا نتفق في أن هذا المجال تجاري وجيد وواسع ويضم الكثير من المجالات الأخرى بداخله ان توسعنا به، فهو الى جانب اعادة التدوير يضم الاستيراد والتصدير، وبورصة الاوراق والبلاستيك والالومنيوم العالمية، وكذلك التجارة العامة والمقاولات، هذه نظرة واسعة للأمر.ولهذا فإننا لم نجد رفضا من الأهل.**

**وكنا خلال الفترة الأولى نمر بسيارتنا ونجمع المخلفات وبدايتنا كانت عشوائية وانتشرنا بشكل بسيط من خلال أشخاص ومعارف وفيسبوك.. الخ، كما كنا نتلقى اتصالات على رقم معين خصصناه للهدف الأخضر، وكان هناك الكثير من المتصلين بالاضافة الى بعض المعارف، وانتهينا عشوائيا أيضا حيث كنا نطرق الأبواب ونسأل عن المخلفات الورقية من جرائد ومجلات وكتب، وكنا نشرح بأننا شباب كويتي يقوم على مشروع تجاري ويحافظ على البيئة، وكانت ردود الأفعال تتراوح بين السلب والايجاب، «بس كثير سمعنا زبالين كويتيين» ولكن كان هناك أيضا ردود الفعل الايجابية وخاصة من أمهات الكويت اللاتي يجب علينا تقديم الشكر لهن حيث شكلن لنا حافزا قويا، وكنا نسمع الدعوات منهن بالتوفيق وهو ما كنا نود سماعه. ومن هذه الخطوة الى اليوم لم نسمع الا كل خير والتحفيز من كل اتجاه، أما عن الدعم، فقد أغلقنا أبوابنا من هذا الجانب ولا نريد البحث عنه لأننا نعلم أن هذا الاتجاه نحو طريق مظلم.**

الدعم أمر وان كان مهما إلا أنه يمكنك السير بدونه، ولكن ماذا عن المعوقات والتي تقف في الطريق؟ هل واجهتكم؟

● **حينما نتحدث عن المعوقات فإنها تختلف سواء بالمجتمع أو إداريا أو غيرهما، ففي المجتمع معوقاتنا قد اعتدنا عليها وتلافيناها الآن ولم تعد تشكل معوقات وهي تقبل المجتمع لنا ولمشروعنا، أما المعوقات الأخرى في العمل فهي كثيرة، وقد يعتقد البعض أن المنافسة قد تشكل عائقا إلا أنها ليست كذلك لأن السوق متعطش للأمور الجديدة بل إننا نطمح لوجود منافسين، ولكن المعوقات الفعلية التي تواجهنا تكمن في أن أكبر الشركات العالمية متخصصة في هذا المجال، ولكن هنا أين تجارنا الكبار من هذا المجال، لأن هذه المشاريع متعبة جدا، إن لم يكن صاحب المشروع يعمل عليه بنفسه ويعطيه من قلبه فإنه سرعان ما يفكر في إلغائه وسيقف الإحباط حائلا أمام المضي فيه من بداية الخطوات الأولى، لأنه مع المضي قدما سيواجه مشاكل أكثر وأخطاء لابد وأن يقع فيها مادام يدخل في مجال جديد، وبخبرتنا الآن رصدنا أن هذا المشروع أخطاؤه كثيرة ولابد من الوقوع فيها، والحمد لله استطعنا تخطيها لأنه مشروعنا، بينما إذا كنت موظفا في هذه الشركة فإنني سأخرج منها من اليوم الأول، لأن المجال صعب جدا ولابد من قوة تحمل شديدة، أما المنافسة فهي نادرة فمنذ عام 2009 سمعنا عن شركات تدخل المجال وتعود أدراجها مرة أخرى أكثر من مرة، وكنا حينما نعلم هذا نذهب اليهم ونتحدث معهم في محاولة لاستئناف العمل، الا أنهم كانوا يصرون على البعد لتلافي الصعوبات.**

كيف تحثونهم على الاستمرار بينما عنصر المنافسة لن يكون لصالح شركتكم؟

● **السبب أنهم كانوا مثلنا شبابا وليسوا تجارا، وكان مجالهم محدودا بالتجميع، ولهذا حاولنا جديا مد يد العون لهم بخبرتنا المتواضعة الا أنهم انسحبوا، وعام 2010 كانت هناك شركات كبيرة وان لم تكن متخصصة بالبيئة الا أنها تتدخل في مجالنا مثل المعادن.**

هل هناك كلمة أخيرة تحب أن تقولها؟

● **نطمح الى أن نكون كما نرى في الخارج بالدول المتقدمة أن البلدية نفسها تتبنى الموضوع حيث نفس السيارة التي تجمع المخلفات تتبنى موضوع إعادة التدوير وتوفر الصناديق الخاصة بالأوراق والبلاستيك والألمنيوم والزجاج كل على حدة، وبهذا فان البلدية نفسها تكون المتعاملة بشكل مباشر من خلال جمع المخلفات وتقدمها للشركات وهي ليست شركات حكومية، هذا أمل نتمنى تحقيقه ولكن للأسف لن يحدث هذا عندنا سواء كان تجاريا أو للمحافظة على البيئة، وإنما هناك تنفيع ومصالح.**

مدير شركة الهدف الأخضر عمر العوضي (فريال حماد)

## ألقينا 80 محاضرة للتوعية البيئية بالمدارس والجامعات.. وبعض الشركات تطلبنا أيضاً

## الأكياس البلاستيكية الصديقة للبيئة قابلة للتحلل إلى مركبات مائية غير ضارة ومفيدة للتربة وهي لا تفرز غاز الميثان أو مواد سامة بعد استخدامها

## تدوير النفايات أكثر الأعمال ربحاً وكبرى الشركات العالمية تعمل بالمجال نفسه

## التنفيع وضعنا بمقارنة مع شركات أجنبية تدفع بالمئات شهرياً للحصول على أطنان الورق دون النظر إلينا كشباب ببداية الطريق

عمر العوضي متحدثا للزميلة حنان عبد المعبود (فريال حماد)

.. ومتحدثا عن مشروعه مع مدير ادارة التوزيع والاشتراكات الزميل هاني فتوح ومسؤولة خدمة العملاء الزميلة نوف العياضي