

أكد رئيس مجلس إدارة شركة الأهلية للكيماويات رامز عامودي ان استراتيجية الشركة للسنوات المقبلة ستعتمد بشكل أساسي على إخراج تصنيع أفضل المنتجات في السوق، مشيراً الى ان الشركة لديها خططا وحاجة ملحة للتوسع في حجم المبيعات في أسواق جديدة مثل قطر والسعودية والسودان. وأضاف عامودي في حوار مع «الأنباء» ان مبيعات الشركة للعام الحالي وحتى الآن قد بلغت قيمتها 3 ملايين دينار، معرباً عن أمله أن تصل الى 7 ملايين دينار خلال السنوات الثلاث المقبلة. ولفت إلى ان الشركة حققت أرباحاً صافية خلال العام الماضي بلغت 270 ألف دينار، مبيناً ان الشركة لديها الوكالة الحصرية لمادة البتشماستيك والتي من المتوقع ان يكون العائد عليها من المشاريع المستقبلية بحدود مليوني دينار. وبين ان الصناعة في الكويت تحتاج الى دعم أكبر من الجهات المسؤولة وموضحاً ان الشركة لديها مشكلة كبيرة في التوسعات نظراً لعدم وجود أراضٍ توفرها الحكومة. وفيما يلي تفاصيل الحوار:

حوار: عبدالرحمن خالد

رئيس مجلس إدارة شركة الأهلية للكيماويات توقع في حوار مع «الأنباء» ارتفاع مبيعات الشركة إلى 7 ملايين دينار خلال 3 سنوات

رامز عامودي: ندرة الأراضي وأسعارها تجعل الجدوى المالية لأي مشروع «معقدة» والدولة مطالبة باتخاذ قرار واضح بضرورة دعم الصناعة والصناعيين



جهاز العازل المائي «التريال»



(محمد خلوصي)

عامودي وميرزا بييج يتحدثان للزميل عبدالرحمن خالد



رامز عامودي

بداية، ما استراتيجية الشركة في الأعوام المقبلة والخطة المستقبلية؟ وما آخر مستجدات الشركة في خططها الرامية الى التوسع في كل من السعودية والعراق وقطر؟

● استراتيجية الشركة بسيطة ولم تتغير، واعتمادها الأساسي يتمثل في إخراج أفضل المنتجات في السوق، فنحن معروفون في السوق من ناحية النوعية الجيدة للمواد التي ننتجها، ولكن الآن لدينا حاجة ملحة الى التوسع في المبيعات من خلال فتح أسواق جديدة لذلك، لاسيما ان تركيز عملنا في السابق قد انصب على السوق المحلي فقط بشكل كبير في حين كان حجم المبيعات الخارجية للشركة من طريق العلاقات الشخصية وأمور جانبية أخرى وهو ما لم يكن له تأثير أساسي على نتائج الشركة المالية، لاسيما ان الكويت تمر الآن بمرحلة ركود واضح مما يعزز من توجهاتنا للتوسع في الدول المجاورة.

قلدي الشركة عدة طرق للتوسع عن طريق عمل وكالات جديدة في مجموعة من الدول مثل قطر والسعودية، علماً ان الشركة بدأت التوسع الخارجي بالفعل في جمهورية السودان، كما دخلت الى السوق القطري بطريقة مباشرة وهناك أمل لتعزيز علاقتنا مع المقاولين الكبار الذين لديهم التوجه لاستخدام منتجات الشركة بالإضافة الى ان الشركة لديها تواجد ضخم في السوق العراقي.

وسيطل اهتمام الشركة الأول منصباً على زيادة حجم المبيعات وهو ما يتطلب استحداث مواد جديدة في السوق إذ لدينا فريق مبيعات متكامل ولديه أفكار جيدة بالإضافة الى فريق تحليل على أعلى مستوى في مختبرات الشركة وهو ما يساعدنا على وضع خطط لتسويق تلك المواد في المستقبل.

وماذا عن حجم مبيعات الشركة؟

● مبيعات الشركة خلال العام الحالي بلغت حتى الآن نحو 3 ملايين دينار لذا والشركة لديها خطط لرفع هذا المعدل الى نحو 7 ملايين دينار خلال السنوات الـ3 المقبلة.

خلال العام الماضي تم تخفيض رأسمال الشركة من 3 ملايين دينار إلى 629 ألف دينار لإطفاء خسائر متراكمة بقيمة 390 ألف دينار. فهل ستساعد تلك الخطوة الشركة على العودة إلى تحقيق الأرباح من جديد؟

الشركة لديها الوكالة الحصرية لمادة «البتشماستيك»

والعواد المتوقعة لمبيعاتها تصل إلى 2 مليون دينار

أطفأنا الخسائر بالكامل في 2012

لعودة الشركة إلى طريق الربحية من جديد

دعم حكومي من الدول المجاورة مثل السعودية والبحرين وراء منافسة المواد الخليجية للمنتج الوطني

نحتاج إلى اتفاقيات تسمح بالتصدير إلى الدول المجاورة

● نجحتنا في إطفاء خسائر الشركة بالكامل خلال العام الماضي من 3 ملايين دينار إلى 629 ألف دينار بهدف إرجاع الشركة إلى أفضل أداء ممكن لها، لاسيما ان الشركات التي تحقق خسائر فليس لديها توزيع أرباح. كما تجبر وزارة التجارة والصناعة تلك الشركات على إطفاء خسائرها عندما تصل الى نسبة معينة. وعلى صعيد الربحية فقد حققت الشركة خلال العام الماضي أرباحاً صافية بلغت 270 ألف دينار، وكثير من خسائرها السابق كانت بسبب ان بعض المواد الأساسية مثل العازل المائي «التريال» الأسود التي كانت الشركة تباعها بأسعار تتسبب في خسائر على الشركة، فكلما بعنا منها أكثر كلما حققنا خسائر أكثر منها ولكن الشركة كانت ملتزمة بسياستها تجاه العملاء بعدم وقف بيع تلك المواد ولكن عندما تسلمنا إدارة الشركة، فقد كانت أولى قراراتنا مراجعة أداء الشركة للوقوف على جميع المواد بتكلفتها الفعلية وعلى أثر ذلك على أداء الشركة ومن ثم تم تغيير أسعار المنتجات ليتم بيعها بأسعار تحقق أرباحاً للشركة.

أنتم من الشركات المتخصصة في مجال مواد البناء، إضافة الى أحدث تقنيات عزل الجسور والمباني بواسطة مادة «بيتش ماستك»... نود التعرف على تلك التقنيات والحديث عنها بالتفصيل؟

● تماشياً مع الأسلوب المبتكر للتطبيقات الحالية في مجال المواد الكيماوية المتخصصة للبناء، فقد قمنا بالدخول مؤخراً في تحالف مع شركة «بتشماستيك بي إي بي» لحلول العزل ضد المياه التي يقع مقرها في المملكة المتحدة، وهي شركة معروفة على النطاق العالمي في نظم العزل الإنشائي ضد الماء على أساس النظام المعتمد من قبل جمعية

البناء البريطانية، وهو نظام يستوفي المعايير الصارمة المعمول بها في بريطانيا وعلى النطاق العالمي. وقد قامت تلك الشركة بتطبيق أكثر من 5 ملايين متر مربع من عمليات العزل ضد الماء على أسطح الجسور حول العالم. كما تقدم تلك الشركة حماية طويلة الأمد ومعمرة للطرق والجسور، والأسطح، والأنفاق، ووحدات الاحتواء، والصهاريج، ومواقف السيارات والعديد من الهياكل الإنشائية الأخرى.

ومن خلال تحالفنا مع شركة بي إي إم بي، أصبح بمقدورنا تقديم مجموعة واسعة ومتنوعة من منتجات العزل ضد الماء، بما في ذلك توريد وتركيب نظم وصلات التوسيع إلى إصلاح الخرسانة ومواد السداد المحكم للوصلات، والحماية ضد الجرافيت والطلاء المضاد للانزلاق وغيرها.

وبالنسبة للمشاريع الحالية للشركة بمادة «البتشماستيك» فإن هناك شراكة مع شركة المجموعة المشتركة للمقاولات لمشروع جديد يتعلق بإنشاء وإنجاز وصيانة التقاطعات على الطريق الدائري السادس الواصل للمناطق السكنية الجديد بجنوب الجهراء، وستبدأ مشروع جديد بشهر نوفمبر مع شركة برهان للمقاولات حول إنشاء وإنجاز وصيانة التقاطعات على الطريق الدائري السادس والسابع والطرق المؤدية إلى المناطق السكنية الجديدة بغرب جلب الشيوخ.

وبشكل عام فإن تلك المادة تحظى بطلب جيد من قبل التجار، لاسيما أنها معتمدة من قبل وزارة الأشغال العامة، ومن المتوقع أن تحقق مبيعات تلك المادة لتلك المشاريع عوائد جيدة للشركة تصل الى نحو مليوني دينار.

وما فرص الشركة للمشاركة في المشاريع

الجديدة التي تطرح ضمن مشاريع خطط التنمية وذلك ضمن المناقصات التي ستطرحها الحكومة خاصة في المواضيع الصناعية؟

● بالطبع، مشاركتنا ليس فقط في مشاريع القطاع الحكومي المستقبلية وإنما أيضاً في مشاريع القطاع الخاص فنحن نختار الآن الشركات للتعامل معنا ولدينا شروط معينة لتلك الشراكة من خلال التعامل بأسعار نحددها بشكل صحيح وبالتالي فنحن مستعدون للمشاركة في مشاريع خطة التنمية وأي مشروع يتم طرحه سندرسه بطريقة جديدة ونحدد ما إذا كانت هناك جدوى من دخوله أم لا.

كيف تنظرون إلى قطاع الصناعة في الكويت مقارنة بدول الخليج؟

● بالنسبة لقطاع الصناعة في الكويت فهو في حاجة لدعم أكثر، ونحن كشركة لدينا مشكلة كبيرة في التوسعات المستقبلية لعدم وجود أراضٍ من الحكومة، لدرجة أنه وعندما تخصصت الدولة لنا أراضٍ منذ 4 سنوات قالوا ان البنية التحتية لها لم تكتمل، وبالتالي هناك موعات تتمثل في عدم القدرة على التوسع، كما نعاني من مشكلة أخرى تتمثل في أسعار المواد الخام المستوردة من الخارج والتي تكون بأسعار مدعومة من حكومات تلك الدول وهو الأمر الذي يسمح لتلك المواد بمنافسة المنتج الوطني في السوق الكويتي من خلال انخفاض أسعار تلك المواد مقارنة بسعر المنتج الوطني ورغم ان الحكومة مطالبة بدعم المنتج الوطني إلا ان ما يحدث هو العكس فنلاحظ للأسف الشديد ارتفاع أسعار المواد الخام بشكل سنوي وخاصة مادة «الزفت» التي تعتبر من المواد المهمة جداً بالنسبة لنا كشركة وتآثر علينا أيضاً في المنافسة، فالمتحجون من الدول المجاورة مثل السعودية

والبحرين لديهم ميزة منافسة بفضل تلك الأسعار، علماً ان منتجائنا أفضل في النوعية من منتجائهم، فنحن نفحص منتجات المنافسين ونقارنها بمنتجاتنا لتكون أفضل منهم بقدر الإمكان ولكن بعض الأحيان تضطر الى هذا الأمر بحسب أسعار تلك المواد التي ننتجها. وفيما يلي تفاصيل الحوار:

برأيكم ما أهم النقاط الأساسية والركائز التي تبني عليها اقتصاديات الدول الصناعية؟

● دولة مثل الكويت فإن حجم سوقها ليس بالضخم لشركة لديها الطموح بأن تستمر في النمو، وبالتالي يجب ان تكون لدى الحكومة اتفاقيات تسمح بالتصدير للدول المجاورة، والمشكلة الأساسية تتمثل في السياسات المتبعة داخلها ولأسف هناك قرارات تتخذ ويكون لها تأثير جذري على المصانع الوطنية وعلى سبيل المثال قبل فترة بسيطة تم تحويل الفحص الفني للمواد التي نستوردها من القطاع الحكومي الى شركة خاصة وبالتالي ارتفعت أسعار الفحص والأهم من ذلك هو مشكلة التوقيت، فبالنسبة لنا كشركة لا نحب ان نأخذ وقتاً طويلاً في تخزين بعض المواد وبالتالي يجب ان تحصل تلك المواد على الترخيص في وقت معين من الميناء حتى يتم تحويلها الى مصانع الشركة بسرعة فكل تأخير في استقدام تلك المواد يؤثر تأثيراً كبيراً على مبيعات الشركة وهي المشكلة التي تعتبر الأكبر لنا في الوقت الحالي، بالإضافة الى ذلك فإن سبب بعض العملاء تتأخر بسبب تعليق تلك المواد في الجمارك.

وكيف يمكن التغلب على موعات الصناعة في الكويت.. وتقييمكم لها حتى الآن؟

● بصراحة فإن حجم السوق الداخلي محدود وبالتالي فإن الشركات مطالبة بالتوسع الخارجي ولكن هناك عوامل

تحد من هذا التوجه لذا من المفترض ان يكون هناك تنوع بالخروج خارج حدود البلاد التي تعمل فيها الشركات الوطنية بما يفسح المجال لتلك الشركات لتطوير إنتاجها والمنافسة خارج حدود الكويت ولكن هذا الأمر يحتاج لتوفير مواد أساسية للتصنيع مثل مادة «الزفت» التي يجب ان تكون متوفرة بالكويت نظراً لأن الدول الأخرى لا تقوم بتصدير تلك المادة علماً ان شركات النفط تقوم برفع أسعار تلك المادة بشكل دوري ولكن دولاً مثل السعودية والبحرين لا تزيد من أسعارها وهو ما يسمح لشركات تلك الدول بالتوسع وبالتالي منافسة المنتج الوطني في الكويت.

وبإمكاننا التغلب على تلك المشكلة عن طريق التعاون والتواصل خاصة مع شركة البترول الوطنية ومن المؤكد أننا سنجد حلاً لتلك الأزمة ولكن للأسف لا توجد أي قناة للتواصل معها، حيث تقوم بإرسال كتب لعقد اجتماعات ولكن لا يوجد رد وبالتالي فنحن نعاني بشكل كبير من ارتفاع أسعار المنتجات الخاصة بالمشروبات النفطية.

تعاني الشركات الكويتية من نقص الأراضي المخصصة للصناعيين فكيف يمكن التغلب على تلك المشكلة؟

● هذه المشكلة من وجهة نظري بسيطة جداً وإمكان الحكومة حلها من خلال توفير المزيد من القسائم الصناعية للراغبين سعياً لتجاوز مشكلة نقص الأراضي المتوفرة والتي تسببت في ارتفاع أسعار تلك الأراضي للراغبين في التطوير والتوسع وهو الأمر الذي يجعل الجدوى المالية لأي مشروع معقدة بسبب ارتفاع أسعار تلك الأراضي علماً ان الدولة لديها العديد من القسائم التي تصلح لتحقيق تلك الطلبات ولكن المشكلة الأكبر تتمثل في عدم تطوير البنية التحتية

لتلك الأراضي علماً ان مشكلة القسائم الصناعية قريبة الشبه جداً من مشكلة الإسكان عندما يكون هناك طلب كبير وندرة في القسائم السكنية.

كيف تقيمون خطة الحكومة في تشجيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة؟

● لم نر أي شيء ناتج من تلك الخطة حتى الآن، ونحن نستفيد من الحكومة عندما تدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة لشركات القطاع الخاص وعندها سيكون للشركة عملاء جدد من تلك الشركات لكن بالوقت الحالي لا نرى أي دعم حقيقي لتلك المشروعات، كما ان البنك الصناعي من أهم المؤسسات التي تدعم تلك المشاريع الصناعية والتعامل معهم سلس وبالفعل يريدون مساعدة الآخرين ولكن من ناحية الموافقات للمشروعات الصغيرة والاستثمار فيها فلم نر حتى الآن استثماراً حقيقياً.

خلال السنوات العشر المقبلة، هل تتوقعون ان يكون للكويت دور مؤثر في سوق الصناعة بين الدول المجاورة؟ ولماذا؟

● نأمل ذلك، رغم ان لكل دولة استراتيجيات عملها وإذا ما كانت الدولة لديها الرغبة في تشجيع الصناعة فباعتقادي ان الموضوع سيكون أسهل لأن الموارد متاحة والأراضي أيضاً متاحة ولكن يجب ان تأخذ توجهها واستراتيجية محددة بعدم تجاهل الصناعة، ورغم ان الكويت دولة تعتمد على النفط ومكتفية به ولكن إذا كانت الحكومة تريد النظر للمستقبل فإن الأمر يستوجب عليها توفير الدعم بشكل أكبر للصناعة لأن الكويت لديها إمكانيات كبيرة وبالأخص من حيث الموقع الجغرافي وعلى الدولة ان تأخذ قراراً واضحاً بضرورة دعم الصناعة وتوفير كل رغبات الصناعيين.



مصنع الأهلية للكيماويات من الداخل

جولة في مصنع الشركة

في جولة سريعة عقب انتهاء اللقاء تعرفت «الأنباء» على كيفية تحضير المواد وعمل فحوصات عليها للتأكد من جودتها ومطابقتها للمواصفات المطلوبة في المشاريع وطبقاً لمواصفات وزارة الأشغال العامة، كما تم التعرف على آلية العمل عن طريق خبراء ومحللين متخصصين يعملون على الخلطة المطلوبة من قبل العميل ومن ثم تكون جاهزة للإنتاج. وقد قام كل من الرئيس التنفيذي للشركة ميرزا إعجاز بييج ومدير عمليات التصدير بدر الزبييري بتقديم شرح كامل عن طرق العمل داخل المصنع وكيفية إنتاج المواد. ويعتبر مصنع الأهلية للكيماويات للعوازل المائية من أوائل المصانع في الكويت وقد أنشئ 1983 ويحتوي على خط إنتاج لواصلق السيراميك ومواد الشربة والمعالجة للأسطح الخرسانية ومواد معالجة للتشميش بالإضافة الى صناعة بعض المواد الاسمنتية الخاصة بأعمال الأرضيات. وبالنسبة للعازل المائي «الطربال» فيتم فيه فحص التمدد للعازل ليكون مطابقاً لشروط الهيئة العامة للإسكان ووزارة الأشغال، حيث تكون تلك المواصفات طبقاً للمعايير الأميركية والبريطانية.



بدر الزبييري يقدم للزميل عبدالرحمن خالد شرحاً عن كيفية تصنيع منتجات الشركة