

البنية التحتية إزدهار رغم الأزمة

رغم الأزمة العالمية والإقليمية الراهنة، ما تزال بلدان منطقة الشرق الأوسط تستثمر في مستقبلها من خلال دعم وتطوير البنية التحتية فيها والتي ما تزال قطاعاً مزدهراً وجذاباً نسبياً.

دبي- فوزية ياسمينه

حققته دبي في السنوات العشر الماضية في مجال تطوير بنيتها التحتية، يعادل ما تنجزه الدول عادة في 50 عاماً. وتطمح دبي على المدى البعيد أن تصبح بمصاف الدول المتقدمة من خلال تطوير بنيتها التحتية، كما تسعى إلى دعم قطاع العقار وتشجيع القطاع الخاص للمساهمة في تحقيق رؤيتها. ومن المتوقع أن تخصص دبي ما نسبته 33% من ميزانيتها الجديدة لمشاريع البنية التحتية. في لقاء أريبيان بزنس مع خلدون طبري الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس إدارة دريك أند سكل انترناشيونال الشركة الرائدة في تقديم الخدمات الميكانيكية والكهربائية وأعمال السباكة والبنية التحتية والمياه والطاقة والخدمات المدنية، تحدث عن درجة تأثر القطاع بالأزمة والفرص الكامنة في المنطقة وعن الاتجاهات الجديدة في القطاع.

التأثير محدود

ورداً على سؤال حول الفرص الموجودة في سوق البنية التحتية حالياً مع الأخذ بعين الاعتبار الأزمة الراهنة وحجم الطلب قال طبري «في الحقيقة، فإن ما حققته دبي ودولة الإمارات في هذا المجال، وبهذه الفترة الزمنية القياسية، لم يسبقها إليه

كان متوقفاً أن يكون تأثير الأزمة على شركات البنية التحتية أكثر مما هو واقع الحال الآن. وكان هذا التوقع مبنياً على ما لحق بقطاع العقار من كساد جراء الأزمة. ولكن حتى مع تراجع قطاع العقار ومعظم القطاعات المتعلقة به، ما تزال دول المنطقة ماضية في الخطط التي رسمتها لتطوير بنيتها التحتية.

رؤى طموحة

فضي العاممين الأخيرين توالى الرؤى الطموحة لدول المنطقة الواحدة تلو الأخرى. وربما كان هذا تحديداً هو السبب الذي يحفظ للاقتصاديات الناشئة شيئاً من جاذبيتها رغم الظروف الصعبة. يقول محللون أن ما

دولة أخرى في العالم. فقد حققت نمواً هائلاً وتطوراً كبيراً في السنوات العشر الماضية. والعمل الذي أنجز في تطوير البنية التحتية والتخطيط المدني هو جزء من خطة استراتيجية كبرى. أعتقد أن هذه التطورات في البنية التحتية هو ما جذب العالم إلى دبي في التسعينات وحتى اليوم. وما تزال الأعمال التطويرية في البنية التحتية مستمرة حتى اليوم. وأعتقد أن الأزمة الاقتصادية العالمية لن تؤثر على هذا القطاع في دبي خصوصاً، ودول منطقة الشرق الأوسط عموماً كما فعلت في دول أوروبا وأمريكا. كما لم تتأثر الشركات التي تقدم الخدمات في قطاع البنية التحتية كما تأثرت الشركات العاملة في قطاعات أخرى. ولكن بالتأكيد كان هناك تأثير وإن كان طفيفاً وقد تفاوتت من شركة لأخرى بحسب مرونة هذه الشركة أو تلك، وبحسب درجة استعدادها لمواجهة الأزمة. أما بالنسبة لدريك أند سكل فإنها شركة قوية بأساسات متينة، تقدم خدمات متنوعة في قطاع البنية التحتية: خدمات الماء، والطاقة، وقدمت خدمات هندسية عالية الجودة لمنطقة الشرق الأوسط منذ تشكيلها في دولة الإمارات العربية المتحدة في عام 1966. أما حجم الفرص الموجودة في المنطقة وخصوصاً في دبي فقد كانت الأفضل مقارنة بأي مكان في العالم. بدأنا العمل لتقديم خدمات البنية التحتية

والماء والطاقة منذ سنوات قليلة عندما حصلنا على عقد مشروع التبريد في منطقة جميرا بيتش ريزيدنس. وفي ذلك الوقت كان ذلك أكبر مشروع تبريد على مستوى العالم.

إن الطلب على البنية التحتية في دول الخليج العربي كبيراً جداً بسبب النمو السريع في أعداد السكان. حيث تتجاوز الزيادة في أعداد السكان في دول خليجية مثل السعودية وقطر الـ 5% إلى 7% سنوياً. وهذا ما يجعلنا نسعى لاقتناص تلك الفرص من خلال التوسع في تقديم خدماتنا في تلك الأسواق. وبالنسبة إلينا فإن هذا التوسع هو حيز الأمان الذي سيقى دريك أند سكل التأثيرات السلبية لهذه الأزمة العالمية.

تقديم الحلول

في السنوات القليلة الماضية شهد العالم توجهاً عاماً نحو الاستثمار في الطاقة النظيفة، كيف يؤثر هذا التوجه على السوق؟ وهل سيرفع التكاليف أم أنه يخلق مشاكل في الموارد؟ الطاقة النظيفة هي المستقبل. ونحن نبعث باستمرار عن التقنيات الحديثة لتقديمها لسوق المنطقة. فمهما بلغ التطور، هناك دائماً مجال لما هو أفضل، وأعتقد أن الطاقة النظيفة الآن هي الأفضل الذي علينا أن نسعى إليه لبناء مستقبلنا. من هنا يتحتم علينا كشركات عاملة في مجال تطوير البنية التحتية أن نكون مدركين

لحجم المسؤولية الملقاة على عاتقنا لحماية البيئة وفي الوقت نفسه تقديم الحلول المنطقية نسبياً من الناحية التجارية. وللتزامنا بهذه المسؤولية البيئية والاجتماعية نقوم بالاستثمار في التقنيات الحديثة والمبتكرة. وكانت النتيجة بتقديم حلول البنية التحتية والماء والطاقة التي تقدم، من ضمن خدمات أخرى، تقنيات التبريد. وهذه التقنية هي واحدة من الحلول



توقعات عديدة بعودة أسواق المال للانتعاش

الواقية على المدى البعيد حيث تقلل الطلب الكلي على الشبكة الكهربائية كما تتحكم بالغاز السام الذي ينتج عادة عن عملية توفير الكهرباء.

كيف يؤثر الكساد الذي يشهده قطاع العقار عليكم؟

الفرص دائماً متوفرة في كل مرحلة من مراحل الدورة الاقتصادية، سواءً في فترات الازدهار أو في فترات الكساد. ونحن في دولة الإمارات منذ أكثر من 40 عاماً، ولم نتوقف عن النمو لا في فترات صعود السوق ولا في فترات هبوطه، وذلك حققناه من خلال التعرف على الفرص الموجودة واغتنامها. والوقت الراهن يوفر الكثير من الفرص، وإذا كان لدى الشركة الطرق المناسبة للتعرف على تلك الفرص إضافة إلى الإمكانيات المالية والموارد اللازمة والرؤيا الصائبة فلن يمنعها شيء من النمو حتى في ظل الظروف الراهنة التي تعتبر من أصعب وأكثر الأيام شدة على أسواق العالم كله.



تسعى دريك أند سكل للتوسع في كافة دول الخليج العربي وخصوصاً في السعودية وقطر



الطلب على البنية التحتية ما يزال كبيراً في دول الخليج

100 وظيفة شاغرة نتجت عن توسعاتنا. وبسبب الأزمة تتوفر اليوم أعداد كبيرة من المؤهلين الباحثين عن فرص عمل. وهذه نعتبرها فرصة نقوم باستغلالها بتوظيف أفضل الكفاءات وأفضل الخبرات للمساهمة في نمو دريك أند سكل.

وبهذه الخبرات إضافة إلى الخبرات التي نملكها فإننا لسنا قلقين من الأزمة، وليس لدينا أي شك بأننا سنتمكن من اجتياز هذه الفترة الصعبة التي تمر على الاقتصاد العالمي.

نمو أفقي

لقد تحولت مناطق الجذب الاستثماري بسبب الأزمة من مناطق إلى أخرى، حيث توجهت اليوم إلى أسواق جديدة مثل قطر والسعودية. هل لديكم أي خطط لتوجيه توسعاتكم إلى تلك المناطق؟

بالطبع. فمعظم أعمالنا حتى الآن هي في دولة الإمارات العربية، ولكن في نفس الوقت نعمل في مشاريع البنية التحتية والمياه والطاقة في السودان والبحرين والمملكة العربية السعودية. ذكر في دعوة دريك أند سكل أن استراتيجية النمو لدينا ستكون أفقية وعمودية في المنطقة. ونحن الآن في صدد دراسة بعض الشركات في السعودية وفي قطر بهدف الاستحواذ عليها وذلك في الربع الثالث من العام 2009. كما أننا بصدد تقديم عطاء للأعمال في مطار ليبيا الجديد.

كيف تصف تحولكم إلى شركة عامة في ظل ظروف السوق المالية الغير مستقرة في المنطقة؟

لم يتبأ أحد بقدم هذه الأزمة العالمية. لقد ضربت بقوة وسرعة ولم تترك وقتاً كافياً لأحد للتحضير. وممن جهتنا كنا نقوم بالتخطيط للتحويل إلى شركة عامة في أوقات كانت أوضاع السوق مختلفة تماماً. ومع ذلك ما زلنا واثقين من هذه الخطوة التي قمنا بها، حيث وفرت لنا الوسيلة اللازمة لاستغلال الفرص التي ما تزال الأسواق تزخر بها.

لم تتغير خططنا الاستراتيجية في التوسع. وقد أمضت الإدارة وقتاً كبيراً في الفترة الزمنية بين دعوة الشركة للاكتتاب في يوليو/تموز 2008 و بين طرحها في السوق في مارس/آذار 2009 في التسيق والتحضير من أجل المضي في هذه التوسعات التي سهلتها علينا عملية التحول إلى شركة عامة. أعتقد أن الوضع الراهن الغير مستقر لأسواق العالم ما هو إلا رد فعل مؤقت نشأ بسبب فقدان الثقة في السوق إضافة إلى نقص السيولة. وأنا واثق بأننا سنشهد قريباً وضعاً تصحيحياً في السوق سيعيد إليه انتعاشه. وبالنسبة لدريك أند سكل أعتقد أننا سنحقق نمواً في الأرباح بنسبة 20% هذا العام. ومؤخراً فزنا بعقد جديد لتنفيذ الأعمال الميكانيكية والكهربائية والصحية، لمشروع «مملكة سبأ» الواقع في جزيرة نخلة جميرا في دبي. وتبلغ قيمة هذا العقد 226 مليون درهم. وهو ما يرفع قيمة التعاقدات التي وقعتها الشركة في ذات الموقع إلى 1.4 مليار درهم. ■