

قطاع العقار..

تفاؤل بعد انكماش.. وسورية في المقدمة

يثير قطاع البناء والعقارات في لبنان الكثير من التساؤلات عما إذا كان مستعداً للخروج من جموده المتواصل والاستعداد للمشاركة في إعمار سورية، خصوصاً وأن مستقبلاً واعداً ينتظره ويتمثل بانتهاء الحرب في وبدء ورشة إعادة الإعمار، التي ستخلق حركة في لبنان، وهو ما يمكن مشاهدته بالعين المجردة من بدء شركات عالمية متخصصة بالمقاولات والبناء التحضير للتمركز في لبنان استعداداً لمرحلة الإعمار في سورية. بل إن بعض الشركات اللبنانية والأجنبية بدأت تبحث عن أراضٍ صناعية ومستودعات، وإن بعض السفارات كانت تستفسر فيها عن أسعار تأجير شقق سكنية صغيرة بمساحة تقل عن مئة متر مربع للموظفين؟! هي أسئلة مشروعة يتطالع إليها لبنان خاصة وأن الحقبة السياسية الجديدة فيه تدفع باتجاه التفاؤل الذي سيشكل حافزاً لعودة الحركة في هذا القطاع، وذلك بعد جموده الملحوظ خصوصاً في الأشهر الأخيرة، ولوحظ حصول عمليات بيع بأسعار مخفضة تتراوح نسبتها بين 15 و25% في بيروت، ولكن من دون أن تصل إلى مستوى الأزمة.

تواصل أسعار العقار السكني والأراضي في لبنان تسجيل نسب متدنية للعام الثالث على التوالي، لأسباب داخلية وخارجية، في الوقت الذي يحاول فيه القائمون على صناعة العقار، البحث عن أسباب صعوده وتراجع، وهو ما جاء في مؤشر جمعية مصارف لبنان (شباط 2017) الذي أشار إلى أن مساحة البناء المرخص بها لدى نقابتي المهندسين في بيروت والشمال وصلت في شباط إلى 1047 ألف متر مربع مقابل 844 ألف متر مربع في الشهر الذي سبقه (كانون الثاني) و1286 ألف متر مربع في شباط 2016. وبذلك تكون تراخيص مساحات البناء قد تراجعت بنسبة 10.4% في الشهرين الأولين من العام 2017 بالمقارنة مع الفترة ذاتها من العام 2016. ويتخوف عدد من الخبراء الاقتصاديين في لبنان من الوصول إلى حافة الانهيار، إذا وصلت أسعار الشقق والعقارات إلى مستوى منخفض، بسبب تراجع إقبال المستثمرين اللبنانيين والعرب. ويعدّ المغتربون وبدرجة أقل المستثمرون والسياح الخليجيون تحديداً "العصب الرئيس" لتفعيل عجلة الاقتصاد في البلاد، تزامناً مع عجز الشباب داخل لبنان، مالياً لشراء الشقق والعقار، وهو ما دفع المؤسسة العامة للإسكان إلى خفض الفوائد للمفترضين إلى أقل من 3%، ورفع قيمة المبالغ لأفساح المجال أمام اللبنانيين للاقتراض، في حين أبدت المصارف رغبتها لإعطاء القروض للمغتربين تسهياً لهم ولمن يسعى إلى شراء أو بناء عقار في وطنه لبنان.

ويهدف خفض إلى تشجيع الطلب على شراء المساكن، من أجل دعم قطاع البناء وتصريف السيولة بالليونة المتراكمة لدى المصارف، فضلاً عن تخفيف حدة التملل الاجتماعي، ولاسيما أن تجارة العقارات كانت قد أظهرت تراجعاً. من الطبيعي القول إن تباطؤ الاقتصاد العالمي، وهبوط أسعار النفط الخام أدياً، إلى التأثير سلباً على إنفاق الخليجين والمغتربين داخل لبنان، على مستوى الاستهلاك أو الاستثمار.

وقد أظهرت إحصاءات مصرف لبنان أن تحويلات المغتربين بلغت 3.61 مليار دولار في النصف الأول من 2016، أي بانخفاض نسبته 1.9 في المئة، مقارنة مع الفترة ذاتها من عام 2015.

وكان العام الماضي 2016، شهد تنفيذ عمليات بيع للعقار في بيروت، بأسعار تقل نسبتها عن 15 - 25 في المئة، عما كانت عليه في 2014. وانسحب التباطؤ على حركة مبيعات الشقق وعلى تصنيفاتها المختلفة في كل المناطق، رغم استمرار ضخ السيولة لتمويل عمليات الشراء للطبقة المتوسطة، بسبب قلق المواطن اللبناني من الوضع، مفضلاً عدم ترتيب ديون عليه.

نعود إلى البداية لنقول، رغم أن الحرب الدائرة في سورية لا تبدو أنها مشرفة على نهايتها في المستقبل القريب، ومع ذلك يجب على لبنان أن يعزز مكانته كمحور أعمال إعادة الإعمار في الأراضي السورية عند انتهاء الحرب.

ونظراً لموقعه الاستراتيجي بين المتوسط والمحافظات السورية الأكثر ضرراً مثل حمص ودمشق. قد يصبح لبنان أحد أهم مداخل الجهود لإعادة إعمار سورية

فوفقاً للبنك الدولي، إن إعادة إعمار سورية تمثل صناعة تقدر قيمتها بأكثر من

200 مليار دولار. ما جعل بعض رجال الأعمال وصانعي القرارات يأملون

بأن الزيادة المتوقعة في التجارة متعددة الجنسيات من شأنها أن تساعد

في إنعاش الاقتصاد اللبناني الذي شهد ركوداً في السنوات الأخيرة.

«وقف الاستيراد والإغراق» مطلب ملح للمصانع نمو قطاع البناء رهن بترسيخ الاستقرار



في لبنان ومعها قطاع البناء من جديد وتحقق نمواً وازدهاراً في حال نجح العهد الجديد في ترسيخ الاستقرار السياسي والأمني، وتحسين الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية، وتعزيز الثقة الداخلية والخارجية بلبنان، وعودة الرعايا العرب إلى لبنان كما في السابق، وتنفيذ إصلاحات اقتصادية ومالية جذرية وهيكلية.

واقع القطاع العقاري

وكان القطاع العقاري عام 2016 قد شهد تحسناً في الطلب قياساً بما كان عليه في العام 2015، لكنه بقي أقل من المعدل الوسطي للفترة الممتدة من 2010-

يدرك القيمون على قطاع البناء ارتباط تطورات السوق العقارية وتطورات قطاع البناء ارتباطاً وثيقاً بالتغيرات الاجتماعية والاقتصادية في لبنان، ومن هذا المنطلق يتعامل تجار الأبنية ومنشئوها مع مجرى الأحداث والتطورات في لبنان ومن حوله بميزان الجوهري للحفاظ على قطاع البناء، والأهم لتفادي خطر أي انزلاقات وأزمات إذا ما سارت التطورات السياسية في لبنان والمنطقة في منحى سلبي تصاعدي.

شهدت انحداراً ملحوظاً ما بين 2013 والـ 2015. كما بلغت تسليمات الإسمنت ذروتها في شهر تشرين الثاني إذ بلغت 544,142 طن. ومن المتوقع أن تنهض السوق العقارية

من المفترض ألا يكون قطاع البناء أمام أي أزمة محتملة، ولا سيما في ظل أجواء التفاؤل التي انعكست عليه في عام 2016 وتحديداً منذ مطلع تشرين الأول الذي شهد تصاعداً لرخص البناء التي

التطور السنوي لتسليمات الإسمنت (طن)

3.650.328	آب 2013	3.343.722	آب 2009
3.693.154	آب 2014	3.528.559	آب 2010
3.155.646	آب 2015	3.699.410	آب 2011
3.413.811	آب 2016	3.406.496	آب 2012

المصدر: مصرف لبنان، وحدة الأبحاث الاقتصادية في بنك الإقتصاد اللبناني

تسليمات الإسمنت خلال عام 2016 (طن)

397.767	تموز	250724	كانون الثاني
341,381	آب	393,241	شباط
296520	أيلول	434.038	آذار
479368	تشرين الأول	497.306	نيسان
544142	تشرين الثاني	486.713	أيار
526669	كانون أول	418.887	حزيران

الصناعة من الضريبة المذكورة لمدة أقلها 10 سنوات». كما طالب القطاع «بدعم الطاقة الكهربائية وتأمينها على مدار الساعة وتخفيض رسومها على الصناعيين بالإضافة إلى دعم الفيول وتأمينه للصناعيين بالكلفة، وتأمين قروض صناعية مدعومة وطويلة الأمد وبفائدة مدعومة من مصرف لبنان تعطى لرأس المال التشغيلي على غرار القروض المدعومة التي تعطى للآلات والمعدات، وجدولة تسديد الديون المتوجبة على الصناعيين للمصارف لمدة تتراوح بين 7 و 10 سنوات مع إعطاء سنتي سماح وبفوائد مدعومة، ودعم التصدير عبر حوافز وريديات مالية، وحماية الإنتاج الوطني بشتى الوسائل والوقوف الى جانب الصناعيين لتمكينهم من تصديره بأسعار تنافسية كاملة وتحريك عجلة الإقتصاد وتسويق الإنتاج الوطني عبر الملحقين التجاريين في السفارات اللبنانية في كل عواصم العالم، والعمل على تطوير التبادل الصناعي بين البلدان، وتأهيل وإنشاء مدن صناعية جديدة».

في حين تعاني المصانع اللبنانية ارتفاع كلفة إنتاجها، ما يدفع الصناعيين إلى تضيق هامش أرباحهم لضمان استمرارية مؤسساتهم، ما يسلب الضوء على أن الحماية مطلوبة بقوة للمحافظة على القطاع.

مطالب القطاع

رفع القطاع الصوت مراراً وتكراراً ولا سيما في الآونة الأخيرة مطالباً بوقف الإستيراد العشوائي ووقف الإغراق لكل الصناعات لمدة ثلاث سنوات وفرض رسم نوعي وفقاً لدراسة توضع من قبل كل نقابة للسلع المنتجة لها وبالإتفاق مع وزارة الصناعة ووزارة الإقتصاد وحصر الاستيراد بإجازات مسبقة مع عدم المس بالإتفاقيات الدولية وحصر الإجازة المسبقة بالمصانع المسجلة في وزارة الصناعة وفي النقابات التابعة لها، وتعديل القوانين الضريبية والرسوم التي تطاول الصناعة الوطنية بحيث تعفى من أكثرية الضرائب والرسوم ويعطى الصناعي اللبناني حوافز على التصدير وتعديل المادة 47 من قانون ضريبة الدخل لإعفاء

2015، ولكنه أعلى من معدله المسجل قبل العام 2010، إذ إن قيمة المبيعات العقارية زادت بنسبة 4.9% لتصل إلى نحو 8.4 مليارات دولار في نهاية العام 2016.

ووفقاً لدراسة أعدها مركز الدراسات الاقتصادية في مجموعة فرنسبنك، ارتفعت رخص البناء، كمؤشر على حركة البناء المستقبلية وأيضاً العرض المستقبلي، في عددها بنسبة 14.5% عن عام 2015 ليصل إلى 17,295 رخصة في نهاية العام 2016.

لكن مساحات البناء المرخصة تراجعت بمعدل قليل جداً بلغ 0.9% لتصل إلى نحو 12.2 مليون متر مربع خلال الفترة ذاتها، كما أن تسليمات الإسمنت التي تعد المؤشر الأكثر واقعية على نشاط قطاع البناء إذ يدل على العمليات المنفذة فعلاً، زادت بنسبة 4.1% عن عام 2015 لتصل إلى نحو 5.25 مليون طن في نهاية العام 2016.

أما بالنسبة للتسليمات الممنوحة إلى قطاع العقارات، فقد ارتفعت تدريجياً خلال السنوات الست السابقة من نحو 7.13 مليار دولار عام 2011 إلى نحو 10.8 ملياراً عام 2015 ثم إلى أكثر من 12 ملياراً في العام 2016.

عمل «البناء» والمطابع

ويرتبط عمل قطاع البناء مباشرة بالقطاع الصناعي عبر مصانع الرخام، الغرانيت ومصنوعات الإسمنت في لبنان. وينتشر القطاع الذي يضم أكثر من ألف مصنع، على كل الأراضي اللبنانية ويستثمر فيه ما قيمته ملياري دولار خصوصاً وإن مصانعه تحتوي على أحدث الآلات والأجهزة التقنية.

ويشدّد المطلعون على أن مصانع القطاع تكاد تضاهي وجودتها جودة منتجات المصانع في الدول الأكثر تطوراً في أوروبا وإسبانيا وأميركا وتركيا، إلا أن المشكلة تكمن في غياب أي حماية للإنتاج الذي يواجه منافسات شرسة في ظل إغراق الأسواق بالمنتجات المستوردة التي تتمتع بأسعار تنافسية نظراً لخضوعها لرسوم جمركية متدنية جداً بفعل الإتفاقات الثنائية المعقودة،



نجاح «صناعة الآلات» .. كيف نحافظ عليه؟

سار قطاع صناعة الآلات في لبنان وعلى مدى عشرات السنوات، على طريق التطور والنمو، ما سمح له بغزو الأسواق الخارجية التي نجح الى حد كبير في حجز مكان مرموق له فيها على الرغم من حدة المنافسات والتحديات التي يعاني منها القطاع الصناعي اللبناني. وجمال شعار «صنع في لبنان» في مختلف أصقاع العالم، وخط رحاله في معظم قاراته مسجلاً نجاحات كبيرة ساهمت في تكريس الثقة بالقطاع الصناعي الذي بقي متمسكاً بجودته طوال سنوات طويلة، معتبراً إياها خطأ أحمر ضمن سياسات عمله، لا يجوز المس به.

-صناعة الآلات -صناعة الحفارات -معاصر ومهارس - آلات ومعدات لتربية الدواجن -آلات صنع العجين والمخابز-آلات الخياطة-آلات فرز وغريلة وغسل وجرش وسحق وخلط الأتربة-آلات تقطيع ولحام أكياس النايلون -صناديق قولة-أصناف صناعات الحنفيات -محولات كهربائية- بطاريات-القازانات وأجهزة تسخين المياه-مفاتيح ولوحات توزيع الكهرباء-لمبات كهربائية -أسلاك كابلات معزولة- اللوحات الكهربائية -منظمات كهربائية-مثبتات التيار الكهربائي.

ارتفاع الكلفة أبرز التحديات

تنوعت التحديات التي واجهت قطاع صناعة الآلات بين عدم الاستقرار

تقوم أيضاً بعمليات تجديد المحركات بواسطة عمليات الصب والخرطة. ويتبع إنتاج هذه الصناعات عموماً المواصفات العالمية للأصناف المعتمدة ولا سيما المواصفات القياسية البريطانية BSS والمواصفات القياسية الألمانية (DIN).

وتنتج هذه المصانع 148 سلعة مختلفة، تتضمن مراحل البخار -مضخات السوائل -وحدات تكييف الهواء-ثلاجات على اختلاف أنواعها - أجهزة آلية لرش السوائل

إلا أن هذه الطريق المليئة بالنجاحات والإزدهار لم تكن سالكة بالكامل، بل كانت مليئة بالتحديات والصعوبات التي تخطاها الصناعيون اللبنانيون بحنكتهم ونضالهم المستمر في سبيل تحقيق المزيد من التطور، النمو، والتوسع.

قطاع أساسي وهام

وتعتبر صناعة الآلات صناعة أساسية هامة مجهزة تجهيزاً حديثاً تقوم بتصميم وتصنيع القطع والآلات الزراعية الصناعية والكهربائية، كما

الأمني والسياسي وما يحمله من تداعيات على القطاع الصناعي ككل، وارتفاع تكلفة الإنتاج مقارنة مع الدول العربية والدول المحيطة حيث تتحمل المصانع اللبنانية أعباء كثيرة، منها ما هو منظور وغير منظور، ما أضعف من قدراتها التنافسية في الأسواق الخارجية وحد من قدرتها على التطور والنمو كون التصدير يوسع الآفاق أمامها ويسمح لها بالتوسع ولا سيما في ظل ضيق السوق الداخلية. وتمثل هذه الأعباء بالرسوم الجمركية والضرائب إضافة إلى كلفة اليد العاملة التي تعد الأعلى في المنطقة. وعلى مر السنوات، ضاعف غياب دعم الدولة للقطاع من معاناته، إذ بقي الصناعيون وحيدون في مواجهة الأزمات، وتخطي العقبات، ما أثر من دون شك في إمكانات الشركات للتوسع أكثر وتكريس حضورها في الأسواق الداخلية والخارجية على حد سواء.

نجاح منقطع النظير

في ضوء هذه التعقيدات، سؤال يطرح نفسه: كيف تمكّن قطاع صناعة الآلات في لبنان من تحقيق نجاح منقطع النظير في أسواق مختلفة في العالم؟ في الواقع، اعتمدت مصانع قطاع الآلات على استراتيجية تصنيع آلات تتمتع بمستوى عالٍ من التكنولوجيا والقدرة الإنتاجية وتتميّز بالدقة وبمعايير دولية وبجودة عالية. كما تميّزت مصانع القطاع بحصولها على شهادات المطابقة من مختلف هيئات المقاييس والمواصفات الدولية، إضافة إلى شهادات المطابقة الأوروبية. وأعطت المصانع لخدمات الصيانة حيزاً كبيراً من الاهتمام، ووضعت هذه الخدمات في سلم أولوياتها معتبرة إياها حقاً مكتسباً للزبائن، فركزت الثقة بإسم صناعة لبنان في مختلف دول العالم. كما أخضعت فرق عملها لدورات تدريبية بهدف تطوير مهاراتهم من خلال الدورات التدريبية وتنمية القدرات المهنية الفردية ومواكبة التطورات التكنولوجية في صناعة الآلات والبقاء على الإطلاع

بأي مستجدات ولو كانت بسيطة في الأسواق، وفي مجال تكنولوجيا الآلات الحديثة من جهة أخرى.

صناعة المولدات

تعتبر صناعة المولدات من أكثر القطاعات ازدهاراً في قطاع صناعة الآلات إذ إن المشاكل المستعصية التي عانى منها قطاع الكهرباء في لبنان على مر سنوات طويلة، جعلت أبناء من الرواد والسباقين في تصنيع مجموعات التوليد الكهربائية، فإكتسبوا الخبرة وأنشأوا مصانع تميّزت بإنتاجيات مرتفعة خولتهم المنافسة عالمياً.

وسمحت الخبرة الكبيرة التي اكتسبتها الشركات العاملة في القطاع، إضافة إلى المهنية والإحترافية العالية التي تظهرها في عملها وتعاطيها مع زبائنها، لصناعة المولدات في لبنان بتحقيق قفزة نوعية وتألّق بارز تمثّلت ب بروز ظاهرة التحوّل إلى استهلاك المولدات المجمعمة محلياً في مشاريع مهمة وكبيرة بعد أن كانت المولدات المجمعمة في أوروبا وأمريكا خارج لبنان هي الأكثر طلباً على مدى عشرات السنوات. وكزّس الإلتزام بتقديم أعلى معايير الجودة هذا النجاح، ولا سيما أن الشركات اللبنانية عمدت إلى إقامة علاقات عمل وثيقة مع أشهر الشركات العالمية في قطاع صناعة المحركات ك Leroy somer، و FG Wilson.

صناعة آلات الأفران

ويعتبر قطاع صناعة آلات الأفران من أهم القطاعات التي شهدت ازدهاراً كبيراً في قطاع صناعة الآلات في لبنان أيضاً، حيث يعج القطاع بأسماء الشركات التي تمكنت من طرّق أبواب الأسواق العالمية بتقديم منتجات متطورة وابتكارات لاقت رواجاً كبيراً في الأسواق.

ويقدم القطاع مروحة واسعة من المنتجات تتضمن خطوط إنتاج آلية كومباك ونصف آلية كومباك، إضافة إلى خطوط إنتاج مفردة ومزدوجة،

وأفران تورتيلا، تنور، معجنات وقطاعات وفرادات ولفافات صامولي. وتميّزت منتجات القطاع بالتكنولوجيا العالية التي مكّنتها من تقديم إنتاج لا تمسه الأيدي البشرية لتؤكد حرص الصناعة اللبنانية على مراعاتها لشروط السلامة وقدرتها على تقديم الأفضل إلى مستهلكها في الأسواق الداخلية والخارجية على حد سواء. ويرى الكثيرون أن الفضل في انتشار صناعة الأفران في الأسواق العالمية يعود إلى المغتربين اللبنانيين الموجودين في كل أصقاع العالم، والذين يعمدون إلى تأسيس مخابز للخبز اللبناني أينما وجدوا.

ضمان جودة القطاع

إن انتشار صناعة الآلات اللبنانية في الأسواق العالمية يسلّط الضوء على ضرورة إيلاء القطاع الاهتمام اللازم، ومتابعة مشاكله عن كثب، بحيث تتواصل الجهات المعنية مع أبرز الشركات العاملة في القطاع لتبحث المشاكل والآليات الكفيلة بمعالجتها بشكل سريع، إذ إن البطء في معالجة القضايا يحد من آفاق تطور الصناعيين ويستنزف قدراتهم التي يفترض أن تكون مكرّسة لخدمة إقتصاد بلدهم. كما من الضروري المحافظة على الإسم الذي بنته هذه الصناعة في الأسواق على مر عشرات السنين عبر ضبط الجودة في القطاع الصناعي ومراقبتها بهدف تعزيز الثقة بالقطاع في الأسواق اللبنانية والخارجية على حد سواء. ويستلزم هذا الأمر وضع مجموعة من المعايير للجودة المطلوبة، ومراقبة إنتاج المصانع ومطابقته لهذه المعايير، وبالتالي تفرز المصانع بين مطابق للجودة وغير مطابق، بحيث يتم وضع آلية لمساعدة المصانع غير المطابقة وإمدادها بالدعم اللازم من يد عاملة ودراسات وقروض ومختبرات لتحسين إنتاجها. ومن شأن تطبيق هذه الخطة، النهوض بالقطاع وتشجيع أبواب الأسواق أمام الإنتاج اللبناني أكثر وأكثر ما يفسح أمامه مجالاً واسعاً للتطور.

الدول العربية تستقطب حصة الأسد تليها الأسواق الأفريقية

589.9 مليون دولار حجم صادرات الآلات عام 2016



تربعت صادرات الآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية على عرش صدارة الصادرات الصناعية اللبنانية معظم فصول العام 2016، وبلغت 589.9 مليون دولار في العام 2016. وشكلت الدول العربية على مر فصول العام الأربعة، سوقاً رئيسية لهذه الصادرات إذ استقطبت صادرات بقيمة 360,641 ألف دولار. وحلّت الدول الأفريقية غير العربية في المرتبة الثانية إذ بلغ حجم وارداتها من الآلات والأجهزة الكهربائية اللبنانية 145,324 ألف دولار خلال العام 2016. وأتت الدول الأوروبية في المرتبة الثالثة بحجم صادرات بلغ 49,401 ألف دولار، فيما كانت المرتبة الرابعة من نصيب الدول الآسيوية غير العربية إذ بلغ حجم الصادرات إليها 18,252 ألف دولار. وحلّت الدول الأميركية في المرتبة الخامسة بحجم صادرات بلغ 7,726 ألف دولار، وأتت الدول الأوقيانية في المرتبة الأخيرة بحجم صادرات بلغ 1,011 ألف دولار.

الفصل الأول

مليون دولار في شهر آذار. واحتلت الدول العربية المرتبة الأولى بين تكتلات الدول المستوردة لهذا حجم الصادرات التي بلغ 96,841 ألف دولار، وحلّت الدول الأفريقية غير العربية في المرتبة الثانية إذ بلغ حجم الصادرات إليها 42,805 ألف دولار، تلتها الدول الأوروبية التي بلغ حجم

احتلت صادرات الآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية خلال الفصل الأول من العام 2016 المرتبة الأولى، إذ بلغت قيمتها 167.9 مليون د.أ. مقارنة بـ 177 مليون د.أ. عام 2015. وبلغت صادرات الآلات 53.7 مليون دولار في شهر كانون الثاني، و59.9 مليون دولار في شهر شباط، و54.3

صادرات الآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية خلال عام 2016 (مليون دولار)

35.8	تموز	53.7	كانون الثاني
45.6	آب	59.9	شباط
47.3	أيلول	54.3	آذار
46.9	تشرين الأول	54.2	نيسان
35.0	تشرين الثاني	54.0	أيار
45.2	كانون الأول	57.9	حزيران
590.0			المجموع

الفصل الرابع

وسجلت صادرات الآلات والأجهزة الكهربائية في الفصل الرابع من العام 2016 أدنى مستوياتها، إذ بلغت 127.1 مليون دولار مقارنة بـ 158.3 مليون دولار في الفترة نفسها من العام 2015. وبلغت الصادرات في شهر تشرين الأول 46.9 مليون دولار، وفي شهر تشرين الثاني 35 مليون دولار، وفي شهر كانون الأول 45.2 مليون دولار. وكالعادة واصلت الدول العربية تصدّرها لتكتلات الدول المستوردة لصادرات الآلات والأجهزة الكهربائية إذ بلغ حجم الصادرات إليها 78,246 ألف دولار، وحلّت الدول الأفريقية غير العربية في المرتبة الثانية إذ بلغ حجم الصادرات إليها 33,464 ألف دولار. وأتت الدول الأوروبية في المرتبة الثالثة بحجم صادرات بلغ 8,335 ألف دولار، تلتها الدول الآسيوية غير العربية بحجم صادرات بلغ 4,581 ألف دولار، فالدول الأميركية بقيمة 934 ألف دولار، وأخيراً الدول الأوقيانية بقيمة 160 ألف دولار. وحلّت السعودية في المرتبة الأولى لجهة أسواق الدول المستوردة لهذه الصادرات وبلغ حجم الصادرات إليها 15,188 ألف دولار، وأتت العراق في المرتبة الثانية بحجم صادرات بلغ 12,751 ألف دولار، فالكويت وسورية بحجم صادرات بلغ 8,989 آلاف دولار و8,589 آلاف دولار على التوالي.

الفصل الثالث

أما في الفصل الثالث من العام 2016، فقد بلغت صادرات الآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية 128.7 مليون دولار مقارنة بـ 146 مليون دولار في عام 2015. وبلغت الصادرات 35.8 مليون دولار في شهر تموز، 45.6 مليون دولار في شهر آب، و46.9 مليون دولار في شهر أيلول. واستقطبت الدول العربية نسبة كبيرة من هذه الصادرات إذ بلغ حجم الصادرات إليها 82,412 ألف دولار، وحلّت الدول الأفريقية غير العربية في المرتبة الثانية بحجم صادرات بلغت قيمته 28,543 ألف دولار، فيما بلغ إلى الدول الأوروبية 7,267 آلاف دولار. وأتت الدول الآسيوية غير العربية في المرتبة الرابعة إذ بلغ حجم الصادرات إليها 5,361 ألف دولار، تلتها الدول الأميركية بحجم صادرات بلغ 3,806 آلاف دولار، فالدول الأوقيانية بحجم صادرات بلغ 245 ألف دولار. وصعدت خلال هذا الفصل العراق إلى صدارة أسواق الدول المستقبلة لهذه الصادرات إذ بلغ حجم مستورداتها 26,962 ألف دولار، فيما هبطت السعودية إلى المرتبة الثانية إذ بلغ حجم صادراتها 15,436 ألف دولار، وحلّت دولة الإمارات في المرتبة الثالثة بحجم صادرات بلغ 8,660 آلاف دولار.

الصادرات إليها 20,638 ألف دولار. وأتت الدول الآسيوية غير العربية في المرتبة الرابعة إذ استوردت بقيمة 4,606 مليون ألف دولار، تلتها الدول الأميركية بقيمة 1,113 ألف دولار، والدول الأوقيانية بقيمة 185 ألف دولار. أما على صعيد الدول المستوردة، فقد حلّت المملكة العربية السعودية في المرتبة الأولى بحجم صادرات بلغ 29,016 ألف دولار، تلتها العراق بقيمة 26,141 ألف دولار، فالإمارات المتحدة بقيمة 15,295 ألف دولار.

الفصل الثاني

وتابعت خلال الفصل الثاني، صادرات الآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية تصدّرها للصادرات الصناعية اللبنانية على الرغم من الانخفاض الحاد الذي شهدته مقارنة بالعام 2015، إذ انخفضت قيمتها من 204.4 آلاف دولار خلال الفصل الثاني من العام 2015 إلى 166.2 في الفترة نفسها من العام 2016. وسجلت صادرات الآلات 54.2 مليون دولار في شهر نيسان، و54 مليون دولار في شهر أيار، و57.9 مليون دولار في شهر حزيران. وبقيت الدول العربية في صدارة تكتلات الدولة المستقبلة لهذه الصادرات، إذ بلغ حجم الصادرات إليها 103,136 ألف دولار، مقارنة بـ 40,912 ألف دولار إلى الدول الأفريقية غير العربية، و13,161 ألف دولار إلى الدول الأوروبية، و3,704 آلاف دولار إلى الدول الآسيوية غير العربية، و1,873 ألف دولار إلى الدول الأميركية، و421 ألف دولار في الدول الأوقيانية. كما بقيت المملكة العربية السعودية في طليعة أسواق الدول المستوردة لصادرات الآلات حيث بلغت قيمة الصادرات إليها 24,330 ألف دولار، تلتها العراق التي بلغت قيمة الصادرات إليها 23,516 ألف دولار فالإمارات العربية المتحدة بقيمة 14,719 ألف دولار.

صادرات قطاع البناء تتراجع 16% عام 2016

قطر تتصدّر الأسواق تليها السعودية

وتصدّرت قطر أسواق الدول المستوردة بعد أن بلغ حجم الصادرات إليها 4,526 ألف دولار، تلتها السعودية التي بلغ حجم الصادرات إليها 2,579 ألف دولار

الفصل الأول

سجلت صادرات مصنوعات من حجر جبس اسمنت انخفاضاً في الفصل الأول من العام 2016 مقارنة بالفترة نفسها من العام 2015، إذ بلغت 6.2 ملايين دولار في العام 2016 مقابل 7.5 ملايين دولار في العام 2015.

وبلغ حجم الصادرات 1.6 مليون دولار خلال شهر كانون الثاني، 2.3 مليون دولار خلال شهر شباط و 2.3 مليون دولار خلال شهر آذار.

وشكلت الدول العربية سوقاً رئيسية لهذه الصادرات إذ بلغ حجم الصادرات إليها 3314 ألف دولار، فيما حلت الدول الأفريقية غير العربية في المرتبة الثانية بين تكتلات الدول المستقبلة لهذه الصادرات إذ بلغ حجم الصادرات إليها 2,097 ألف دولار، أما إلى الدول الأوروبية فبلغ 402 ألف دولار، والدول الأميركية 376 ألف دولار، والدول الآسيوية غير العربية 18 ألف دولار، والدول الأوقيانية 8 آلاف دولار.

وتصدّرت قطر الدول المستوردة لهذه الصادرات، إذ استوردت ما قيمته 1,042 ألف دولار، تلتها المملكة العربية السعودية التي بلغت الصادرات إليها 2100 ألف دولار، ثم الإمارات التي استقبلت صادرات بقيمة 508 ألف دولار.

الفصل الثاني

وانخفضت صادرات مصنوعات من حجر، جبس واسمنت في الفصل الثاني من عام 2016 مقارنة مع العام 2015، حيث بلغت 5.9 ملايين دولار في الفصل الثاني من العام 2016، مقابل

سجلت صادرات مصنوعات من حجر جبس واسمنت تراجعاً في عام 2016 بلغ 16.1%، إذ بلغت في عام 2016، 22.4 مليون مقارنة بـ 26.7 مليون في عام 2015.

وشكلت الدول العربية سوقاً رئيسية لهذه الصادرات حيث بلغت الصادرات إليها 11,935 ألف دولار. واحتلت الدول الأفريقية غير العربية المرتبة الثانية بين تكتلات الدول المستوردة لهذه الصادرات التي بلغت قيمتها 6,265 ألف دولار، وحلت الدول الأوروبية في المرتبة الثالثة بحجم صادرات بلغ 2,424 ألف دولار. واستوردت الدول الأميركية منتوجات من حجر جبس واسمنت بقيمة 1,557 ألف دولار، والدول الآسيوية غير العربية 196 ألف دولار، والدول الأوقيانية 93 ألف دولار.



صادرات من حجر جبس اسمنت خلال عام 2016 (مليون دولار)			
1.3	تموز	1.6	كانون الثاني
1.8	آب	2.3	شباط
1.4	أيلول	2.3	آذار
2.3	تشرين الأول	2.2	نيسان
1.8	تشرين الثاني	1.6	أيار
1.7	كانون الأول	2.1	حزيران
22.5	المجموع		

توزع صادرات من حجر جبس إسمنت على تكتلات الدول خلال العام 2016 (الف دولار)	
11,935	الدول العربية
6,265	الدول الأفريقية غير العربية
2,424	الدول الأوروبية
1,557	الدول الأميركية
196	الدول الآسيوية غير العربية
93	الدول الأوقيانية

2015، حيث بلغت قيمة الصادرات في كلا الفصلين 5.8 ملايين دولار. وبلغت الصادرات 2.3 مليون دولار خلال شهر تشرين الأول، 1.8 مليون دولار خلال شهر تشرين الثاني، و1.7 مليون دولار خلال شهر كانون الأول. وحصلت الدول العربية على أكثر من 50% من هذه الصادرات، إذ بلغ حجم الصادرات إليها 3,764 الف دولار. وبلغت الصادرات الى الدول الأفريقية غير العربية 1,406 الف دولار، والى الدول الأميركية 371 الف دولار. وسجلت الصادرات الى الدول الأوروبية 261 الف دولار، والى الدول الآسيوية غير العربية 36 الف دولار، والى الدول الأوقيانية 21 الف دولار. وحازت قطر على أعلى قيمة صادرات بلغت 2080 الف دولار، تلتها الكويت التي سجلت الصادرات إليها 437 الف دولار، تلتها السعودية بقيمة 430 الف دولار.

صادرات بلغ 21 الف دولار. واستحوذت قطر بين الدول المستوردة على أعلى حجم صادرات بلغ 916 الف دولار، تلتها فرنسا التي استوردت بقيمة 519 الف دولار، ومن ثم الولايات المتحدة بحجم صادرات بلغ 381 الف دولار.

الفصل الرابع

وحافظت صادرات من حجر جبس اسمنت على المستوى نفسه في الفصل الرابع من عام 2016 مقارنة بعام

**شكّلت الدول العربية
سوقاً رئيسية لصادرات
قطاع البناء حيث بلغت
قيمتها 11,935 الف دولار
في العام 2016**

8 ملايين دولار عام 2015. وبلغ حجم الصادرات 2,2 مليون دولار في شهر آذار، 1.6 مليون دولار في شهر نيسان، و1.6 مليون دولار في شهر أيار. وحافظت الدول العربية على صادراتها بين الدول المستوردة، وبلغ حجم الصادرات إليها 2,538 الف دولار. وحلّت الدول الأفريقية غير العربية في المرتبة الثانية لتكتلات الدول خلال الفصل الثاني بحجم صادرات بلغ 1,807 ألف دولار، وبلغ حجم الصادرات الى الدول الأوروبية 968 الف دولار في حين بلغ 415 الف دولار في الدول الأميركية. كما بلغ حجم الصادرات الى الدول الآسيوية غير العربية 92 الف دولار والى الدول الأوقيانية 43 الف دولار. ونالت المملكة العربية السعودية حصة الأسد من صادرات الفصل الثاني من العام 2016 حيث استوردت ما قيمته 1,002 ألف دولار، تليها فرنسا التي استقبلت صادرات بقيمة 726 الف دولار، وقطر التي استوردت بقيمة 491 الف.

الفصل الثالث

وواصلت صادرات مصنوعات من حجر، جبس واسمنت في الفصل الثالث من عام 2016 مقارنة مع العام 2015، إذ بلغت 4.5 ملايين دولار عام 2016 مقابل 5.4 ملايين عام 2015. وبلغت الصادرات 1.3 مليون دولار خلال شهر تموز، و1.8 مليون دولار خلال شهر آب، و1.4 مليون دولار خلال شهر ايلول. وحلّت الدول العربية في المرتبة الأولى لجهة تكتلات الدول المستوردة لهذه الصادرات، إذ بلغت الصادرات إليها 2,319 الف دولار، وحلّت الدول الأفريقية غير العربية في المرتبة الثانية إذ استوردت بقيمة 955 الف دولار، تلتها الدولة الأوروبية بصادرات بلغ حجمها 793 الف دولار، ثم الأميركية بـ395 الف دولار، فالآسيوية غير العربية بـ50 الف دولار، وأخيراً الدول الأوقيانية بحجم



MEDYAR

A City Rise

DAMOUR HIGHWAY

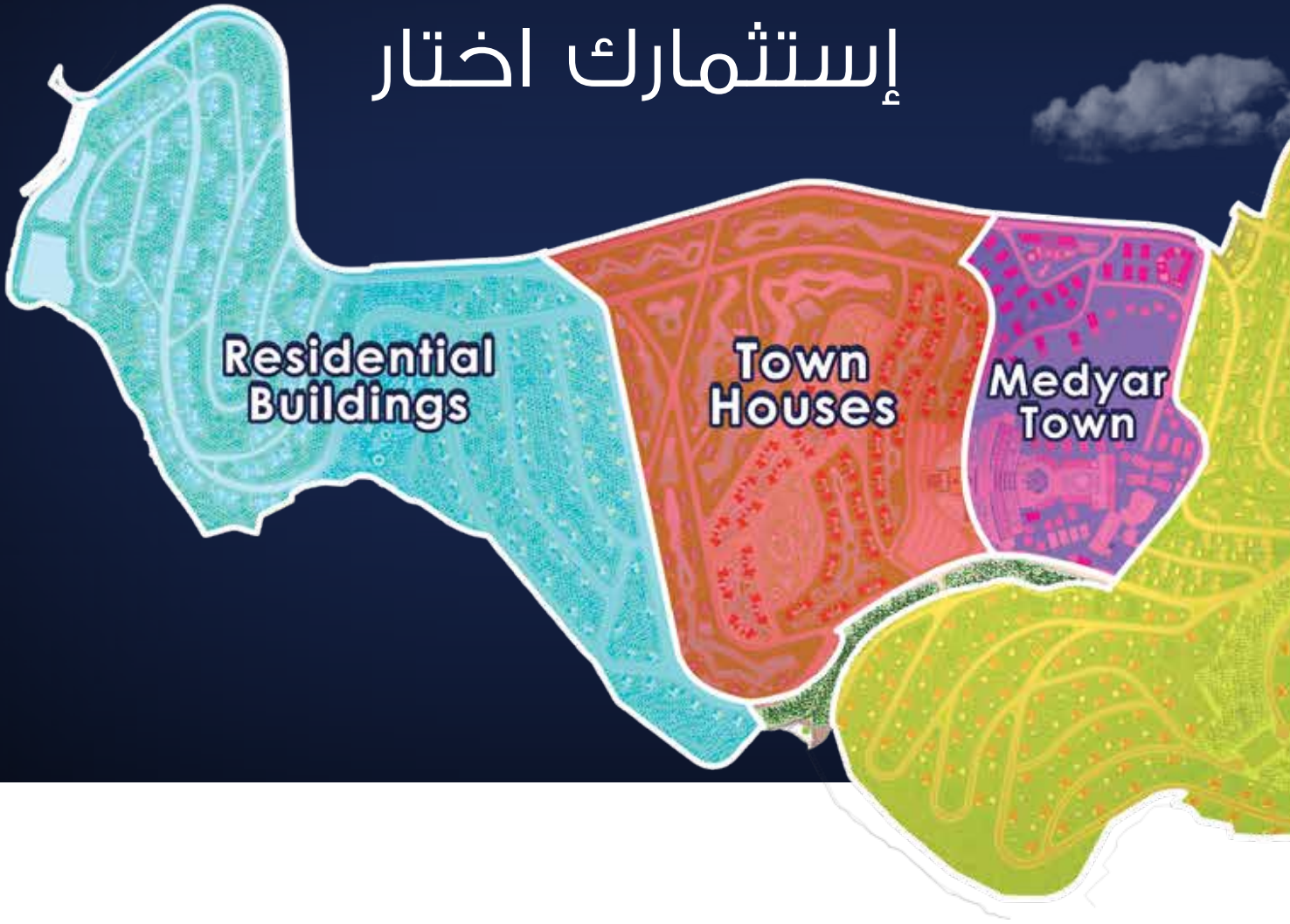
Villas

01 · 857 111 03 · 194 111

www.medyar.com  



أرضك بـ "مديار" إستثمارك اختار



هندسي فريد. إن هذا المشروع معد ليضم المستثمرين و المطورين المدعوون ليكونوا جزءاً من مدينة مستقبلية فريدة من نوعها. هذه المدينة صممت لتوفر لسكانها كافة إحتياجاتهم إذ أنه تم تجهيزها لتستقبل مراكز عامة و تجارية و نواد و مطاعم و مراكز طبية و تعليمية و دور سينما و حدائق عامة و ملعب غولف و أماكن مخصصة للأطفال و كافة المرافق الموجودة في المدن الكبرى. تدعوكم مدينة مديار لتكونوا جزءاً منها فاستثمروا في مديار و اختاروا أرضكم!

مديار

مدينة ذات مفهوم جديد سوف تبصر النور على أوتوستراد الدامور مقابل البحر و على بعد ١٢ دقيقة من العاصمة بيروت لكل من يبحث عن أسلوب حياة إستثنائي. تبلغ المساحة الإجمالية للمشروع المطل على البحر والعاصمة ٢,١ مليون متر مربع مقسمة إلى قطع مفرزة و جاهزة للبيع والإستثمار. تم تقسيم المشروع إلى أربعة أجزاء، الجزء الأكبر منها مخصص للفلل وهذا الجزء تم توزيعه إلى مناطق عدة مختلفة كل منها يتمتع بذوق

مجموعة أنصار الإنتاجية .. الريادة في تأمين مستلزمات مشاريع البناء والطرق

دهنوي: التميز هدفنا



تعتبر مجموعة انصار في طليعة مجموعات الأعمال التي تلعب دوراً هاماً في قطاع المقاولات، حيث تضم عدد من الشركات الرائدة في مجال أعمال تأمين مستلزمات انتاج ما يلزم من مواد اولية لمشاريع البناء والطرق والبنى التحتية وتنفيذ الطرق بالإضافة الى الاشراف كاملاً على نوعية الانتاج والمواد الاولية للباطون والزفت المجبول عبر المختبرات الموجودة داخل الشركات. في حديث مع «الصناعة والإقتصاد»، غاص مدير واستشاري نوعية الإنتاج

في مجموعة أنصار المهندس رضا دهنوي في الحديث عن قطاع المقاولات والبناء، مسلطاً الضوء على المشاكل التي يعاني منها المتعهدون وسبل معالجتها. وشدد على ان «مجموعة انصار وفي ظل الثقة الممنوحة والمستمرة من الاطراف الخارجية تسعى دائماً الى التميز وتقديم افضل النتائج بهدف المحافظة على هذه الثقة التي تلعب الدور الأساس في ضمان استمرارية «انصار غروب» ونموها».

الإلكتروني وبجودة عالية». واعلن ان «شبكة نور تتميز بأعمال التعهدات وشق الطرق بجميع أنواعها، وتتميز بالدقة في التنفيذ والسرعة نظراً لحداثة المعدات». وشدد على أن «المختبر يحتوي على جميع المعدات اللازمة لجميع الفحوصات المتعلقة بالتربة ومواد الباطون والزفت، بالإضافة الى أعمال الفحص بعد الإنتاج وفقاً لأنواع الفحوصات المطلوبة».

دور المختبر

ولفت دهنوي الى ان «مجال المقاولات يضم اعمالاً الأساسية تضم التربة، الباطون جاهز (concrete)، والزفت المجبول». واذ اعتبر ان «أعمال المختبرات إحدى أهم وأول الاعمال في انشاء مشاريع البناء وشق الطرق، لأنها من الاسباب المهمة والمؤثرة في سلامة وصلابة المشروع، إقترح «القيام بالمتابعة الدورية عبر أعمال المختبر قبل واثناء وبعد تنفيذ الطرق، في مجبل الباطون، وفي مجبل الزفت». وشدد على ان «وجود مختبر للأعمال داخل المجبل يحمل ايجابيات كثيرة لجهة الحصول على النوعيات المطلوبة في انتاج الباطون والزفت المجبول».

وشدد على ضرورة فحص واختبار نوعية الارض قبل البدء بأعمال البناء او الطرق بحيث يتم، بناءً لنتائج الاختبارات، اعداد الدراسات للبناء والطرق تشمل فحوصات للبناء تحدد: (فوندايون - سماكة الاعمدة - فواصل الاعمدة - سماكة قضبان الحديد وعددها - عدد طبقات البناء) وغيرها، اضافة الى فحوصات للطرق تحدد: سماكة ونوعية الطبقات (اساس - بسكورس - زفت) و اعتبر ان العمل في المقلع هو الحركة الأساسية الأولى لأعمال الإنتاج وتحتاج الى دراسة وعناية شديدة هندسياً حول كيفية

مجموعة شركات

واشار دهنوي الى ان «المجموعة تتألف من عدة نشاطات رئيسية من كسارات ومجايل باطون ومجايل زفت وأعمال تعهدات بالإضافة الى مختبرات حيث تعمل تحت رايتها شركة الكسارات الوطنية، شركة المجايل العاملة، وشركة نور للتجارة والتعهدات». ولفت الى ان «شركة الكسارات تتألف من كسارة باسكورس، كسارة مواد وتجارة جاروشة، بالإضافة الى مغسل بوردرة بقدرة إنتاجية إجمالية حوالي 3000 متر مكعب».

واوضح ان «شركة المجايل تتألف من مجبلي باطون بقدرة إنتاج 100 متر مكعب في الساعة ويتم التشغيل بأحدث تقنيات الكمبيوتر. كما يعمل مجبل الزفت بقدرة إنتاج 240 طن زفت في الساعة، ويعتبر الأول والأحدث في منطقة الجنوب ويعمل بواسطة التحكم



من الطلب وفقاً لكمية الطلب عبر الأكياس».

وأوضح ان قوة ضغط الباطون تتأثر بعدة عوامل فمن الممكن أن تكون كمية الترابية الموجودة في الباطون صحيحة ولكن باقي المحتويات (نسبة المياه - نوعية المواد الحجرية - نوع المواد المضافة - نوع الخلطة) غير متجانسة للمعدلات المطلوبة للصب الامر الذي يؤدي الى ضعف في الباطون، وهذا لا يمكن ان ندرکه الا بواسطة فحص قوة الباطون في المختبر.

إيجابيات الباطون الجاهز

وأشار دهنوي إلى وجود نوع باطون غير الباطون الجاهز وهو الباطون اليدوي الذي يعتمد صنعه على طريقة قديمة تتمثل بالخلط والجبل يدوياً بحيث يتم تركيب مواد باطون داخل الورش بواسطة الأيدي العاملة وجبالة يدوية وخط الكميات يدوياً. وعدد إيجابيات الباطون الجاهز نسبة للباطون المخلوط يدوياً، كالتالي:

- 1- تحديد كمية كامل الخلطة عبر كمنترول الميكس ديزاين في المجلد وفقاً لحاجة البناء المطلوب.
 - 2- التحكم بنوعية مواصفات الباطون وتجانس الخلطة خلال التنفيذ لكامل الورشة بإشراف المختبر.
 - 3- الاستغناء عن مكان جانب الورشة لوضع مخزون المواد لخلط الباطون.
 - 4- سهولة نقل الباطون في الأماكن المطلوبة في الورشة بواسطة المضخة، والنظافة مكان المشروع.
 - 5- السرعة في انجاز العمل عند استخدام الباطون الجاهز.
 - 6- اخذ عينات خلال اعمال الصب وتمثل كامل كمية الباطون نظراً لتجانس الكمية.
 - 7- الوفرة المادي لخلطة الباطون الجاهز نظراً لعدم الحصول على الهدر في كميات المواد عند الشراء.
- وإذ أشار الى وجوب استخدام رجراج (Vibrator) حين صب الباطون بشكل منظم ومستمر طيلة فترة الصب، رأى انه «بعد صب الباطون يجب الحفاظ على المياه الموجودة داخل الباطون لمدة محددة طبقاً للمواصفات عبر:
- 1- رش المياه بشكل مستمر لمدة 15 يوم من تاريخ الصب (لزيادة صلابة الباطون).
 - 2- يفضل تغطيب الباطون كي يبقى رطب لمدة محددة من تاريخ الصب وفقاً للحاجة.
 - 3- تتراوح الحرارة المطلوبة بين 32° كحد اقصى و 5° كحد ادنى (لمدة ثلاثة أيام)

استخراج المواد من المقلع (لناحية: تخريب الطبيعة والحصول على المواد المطلوبة للإعمار). كما تحتاج أعمال الحفر والانتاج الى الكشف الأولية بواسطة مهندسين أخصائيين للتربة، لاعداد دراسة حول التربة - طريقة استخراج الانتاج. وشدد على أن «أهمية الدراسة تكمن بتجليل وتشجير الطبقات المستخرجة».

ولفت الى ان مواصفات باسكورس (خليط من المواد الحجرية بقياسات مختلفة) مهمة الى حد كبير في تنفيذ أعمال الطرقات لان الزفت يوضع على الباسكورس - وفي حال كان الباسكورس غير مطابق للمواصفات فان تنفيذ الطريق محكوم بالخراب. وأشار الى انه «قبل البدء بجميع أعمال الباسكورس يجب تنظيف الأرض من كافة التراب والشوائب».

الباطون الجاهز

واعلن دهنوي ان الباطون الجاهز هو عبارة عن خليط من مواد حجرية (بحص - سرك - بودرة - رمل) بالإضافة الى المياه والترابية ومواد مضافة (admixtures) وفقاً للخلطة (concrete Mix design) بشكل يدوي او بواسطة مجبل الباطون. واذ لفت الى ان « نوعية خلطة الباطون تحدد وفقاً للحاجة المطلوبة»، كشف ان «تجهيز خلطة الباطون يتم عبر Mix Design داخل مجبل الباطون ويتم نقلها بواسطة الجبالات الى الورش وضخها بواسطة المضخة». وفي رد على سؤال حول كيفية طلب الباطون، قال: «عادة يكون الطلب على الباطون وفقاً لطريقة عدد أكياس الترابية في المتر المكعب الواحد: مثلاً: 5 أكياس - 6 أكياس - 7 أكياس - 8 أكياس ...، وفقاً للاحتياجات المطلوبة ومكان الصب. أما الطريقة الهندسية والعلمية تعتمد على قوة ضغط الباطون حين الكسر بواسطة المختبر وعلى أساس كلغ/سم² او (Mpa-Mega Pascal) وتعطي وفر أكثر





ولخص «ما يلزم لخلطة الزفت Asphalt concrete بالتالي:

- 1- مواد حجرية (بحص - سرك - بحص نظيف) من انتاج الكسارة وفقاً لنسب معينة.
- 2- البيتومين BITUMINE كولاس سائل: يوجد أنواع من البيتومين في السوق وفقاً للمواصفات المختلفة بحسب نوع المشروع وحالة الطقس يتم تحديد نوع الكولاس السائل. وشد على عدة ملاحظات خلال أعمال التزفيت، وهي:
- أ- لزوم موافقة المختبر للبدء بالتزفيت.
- ب- يجب تنظيف الطريق قبل رش الكولاس من كل الزوائد.
- ج- رش الكولاس قبل التزفيت وحالياً يوجد (امولسيون).
- د- عدم مرور السيارات بعد رش الكولاس.
- هـ- عدم مرور السيارات بعد تزفيت على الزفت حتى يبرد الزفت.

اختبارات الزفت

وعدد دهنوي اختبارات الزفت كالتالي:

اختبارات نظرية تشمل:

لون الزفت المجلول، مشكلة في كمية البيتومين، عدم تجانس في المواد الأولية (خشن كثير او ناعم)

اختبارات بواسطة اخذ عينة:

اخذ العينة ممكن ان يكون من المجل - او من الكميون- او من الطريق بعد الفلش. واقتراح في هذا الإطار اخذ العينة بواسطة المهندس المشرف او فني مختص وارسالها الى المختبر لسلامة نوعية الزفت.

3- اخذ العينة بعد التزفيت: بواسطة ماكينة كور وهي اخذ اسطوانة الزفت بقطر محدد وارسالها الى المختبر.

اختبارات الباطون

وكشف عن وجود عدة اختبارات الباطون، وهي:

- 1- اختبار نظري يشمل:
- لون الباطون، مشكلة في نسبة المياه، عدم تجانس في المواد الأولية (بحص - سرك - رمل).
- 2- اختبار بواسطة اخذ عينة:
- ممكن أخذ العينة من المجل - الجباله - داخل الورشة اثناء الصب
- أ - فحص سلامب، ب- اخذ عينة حين الصب وفحصها في مختبرات، ج- اخذ عينة بعد تجمد الباطون.
- واقترح لزوم وجود ماكينة السلامب (Slump) وقوالب عينات باطون لفحص النوعية مع مهندس المشروع، واوضح ان اختبار سلامب SLUMP TEST هو عبارة عن اخذ عينة من الباطون وتعبئتها في ماكينة بشكل اسطواني وإزالة الماكينة من الباطون وقياس رقم هبوط الباطون.

الزفت

وشرح دهنوي ان الزفت (Asphalt concrete) هو عبارة عن خلطة من مواد حجرية (بحص - سرك - بودرة) بالإضافة الى الكولاس (بيتومين) وفقاً لمقادير الميكس ديزاين وخطه بواسطة مجبل الزفت تحت درجة حرارة محددة بحدود 160° c وأشار الى انه يوجد خلطتين للزفت المجلول:

- 1- طبقة أساس course mixture Binder وهي خلطة خشنة فوق طبقة باسكورس.
- 2- خلطة wearing course هي خلطة ناعمة فوق طبقة أساس الزفت.

وأشار الى انه «قبل تنفيذ طبقات الزفت يجب رش الكولاس إما على طبقة باسكورس Primecoat أو على طبقة Takcoat.

وشدد على انه حالياً يتم استعمال الامولسيون الذي يحتوي على HCL+ Emulsifier+H2O+Betumine بدل الكولاس السائل وهو يشمل المميزات التالية:

- 1- سلامة العمال على الطرقات ونظافة الصهريج والعمل
- 2- سهولة بالعمل من قبل المتعهد.
- 3- لا يحتاج الى تجمية على الطريق او في المجل، ويرش بارد.
- 4- له فعالية افضل من الكولاس من ناحية الالتصاق
- 5- تسكير سطح الباسكورس بسبب وجود مياه داخل الخلطة
- 6- سرعة في عملية التزفيت



مجموعة أنصار



الجنوب: أنصار - منطقة بعصفور

هاتف: 961 7 500007

961 7 500996

فاكس: 961 7 500008



E-mail: info@ansar.cc - Website: ansar.cc



**It's the details that makes perfection,
And perfection is not a detail.**

Electrical Works



- Using the most sophisticated "crimp to crimp" machinery leading to unrivalled wiring quality.
- Avoids tripping which is due to loose connections

• Stamping directly on wires, colour coding and wires different sizing for easy and reliable aftersales Service.

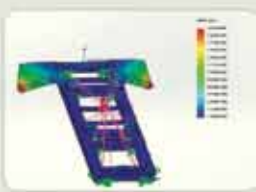
Paint Works



- Non-yellowing against UV rays, gloss retention and resistance to ageing.
- Resistance to chemical and severe weather conditions and protection against corrosion.

• Strong adhesion to substrate.
• Anti-cracking or scratching.

Fabrication Works



- Scientifically verified Designs meeting international standards with regards to Alignment, Stress Analysis, Vibration, Flow and Back Pressure Limits.

• Reduction of heat emissions and excessive power derate.

- High Quality Steel Sheets for endurance and smooth finishing.
- Correctly selected, applied and tested mounting devices avoiding torsion and vibration.
- Exhaust silencing system eliminating low and high frequency Noise.



Powering Generations!™

www.ghaddar.com

Head Quarter

Ghazieh, Sidon, Lebanon - Tel: +961 7 220 000 Fax: +961 7 221 754 / 223 322 - P.O.Box: 110 Sidon - Email: info@ghaddar.com

Beirut Branch

Bir Hassan, Facing Golf Club, Beirut, Lebanon. - Tel: +961 1 847 770 /1/2/3/4 - Fax: +961 1 847 775



FACILITY MANAGEMENT

Covering full services from landscaping, surveillance and control, inspection, supervision, janitors, cleaning and more.

FIT OUT DEPARTMENT

Offering design and execution of interior fit-out for residential apartments, hotels, restaurants, exhibitions, corporate centers and retail establishments.

OWNER REPRESENTATIVE

Coordinating all the Real estate project phases from concept creation to construction in Lebanon & Cyprus.

إدارة المشاريع والأبنية

تنسيق مراحل تطوير المشاريع العقارية بدءًا من ابتكار التصميم الهندسي وصولاً إلى البناء، وذلك في لبنان وقبرص.

تجهيز المساحات الداخلية

تصميم وتنفيذ الديكور للشقق السكنية والفنادق و المطاعم والمعارض والمراكز التجارية والمؤسسات التجارية.

ممثل للشركة المالكة

إدارة المشاريع العقارية وتوفير مجموعة من الخدمات التي تشمل المراقبة والمعاينة والإشراف وتأمين نواطير وخدمات تنظيف، وإلى ما هنالك.

اتصل بنا CALL US



01 - 572 777

«دنش للمقاولات والتجارة».. مسيرة نجاح بقيادة شابة

دنش: فرع جديد في الجنوب قريبا

سنوات تضم فريق عمل متخصص يتمتع بسنوات من الخبرة، وهذا يمكنها من اجتياز أي صعوبات تواجهها في العمل ويربح الزبون. فتكريس خبرة فريق العمل لتقديم أفضل المنتجات والخدمات للزبائن أكسب الشركة زخماً كبيراً في السوق وساعدها في المحافظة على زبائنها وبناء علاقة ثقة متبادلة». وأشار في إطار حديثه عن الشق الإداري إلى أن «دنش للمقاولات والتجارة» تدرك أهمية بناء علاقات تعاون وطيدة مع الزبائن في ضمان استمراريتهما ونموها، ولهذا جرى تنظيم العمل وفق لهيكلية تتوافق ومعايير الـ ISO 9001\2008، بحيث يضم أقساماً للمبيعات، ضبط الجودة، المحاسبة، والإدارة». وكشف أن «ما يعطي الشركة زخماً قوياً في السوق هو الاندفاع الذي تستمده من جيل الشباب الذي يتولى إدارتها، إضافة إلى فريق العمل الذي يضم أفراد لا تتجاوز أعمارهم الـ 35 عاماً».

جودة عالية

ولفت إلى أن «العامل الأبرز الذي مكّن الشركة من كسب ثقة زبائنها هو جمعها بين جودة المنتج وحسن الإدارة، فإضافة إلى أنها تستخدم أجود أنواع المواد الأولية في صناعة الباطون تخضع الإنتاج لفحوصات مخبرية متعددة في مختبر الشركة أو مختبرات أخرى تتعاقد الشركة معها».

وقال: «نؤمن بأن الحفاظ على الجودة هو السبيل الوحيد لاستمراريتنا وسط المنافسة، لذلك نقدم معايير عالية من الجودة. ويتم مراقبة هذه الجودة عبر مختبرات الشركة التي تضم كفاءات عدة ويشرف عليها مهندسون واختصاصيون». وتابع: «كما نولي إدارة فريق العمل وتنظيمه أهمية كبيرة، انطلاقاً من قناعتنا أن القدرة على الالتزام وتوصيل الكميات المطلوبة في الوقت المحدد يكسبنا مزيداً من القدرات التنافسية».

مزيد من التوسع

وكشف أن «هذه الأمور مجتمعة مكّنت «دنش للمقاولات والتجارة» من بناء شبكة زبائن واسعة جداً تضم كبار المقاولين في المنطقة، كما مكنتها من استلام، عبر مناقصات، مشاريع على قدر عالٍ من الأهمية كمرفأ صور، طرق الناقورة، مشاريع الصرف الصحي».

وأعلن أن «دنش للتجارة والمقاولات تعمل وفقاً لخطة توسعية ستشهد بموجبها افتتاح فرع آخر في الجنوب هذا العام أو العام المقبل، بهدف الوصول إلى عدد أكبر من الزبائن ولا سيما الموجودين في مناطق تعتبر بعيدة نسبياً عن المجبل الحالي».



تعمل «دنش للتجارة والمقاولات» على مراقبة جودة إنتاجها عبر مختبرات تضم كفاءات عدة

الجودة العالية والقدرات الانتاجية الكبيرة، مكنت شركة «دنش للمقاولات والتجارة» من احتلال مركز متقدم بين الشركات العاملة في القطاع. فمنذ إحصائها النور عام 2008، سلكت الشركة طريق التوسع والنمو، ما مكّنها من اكتساب إمكانات كبيرة جعلتها إحدى أهم أبرز الشركات التي تزود قطاع المقاولات بالباطون.

وتتوافر في مجبل الباطون الخاص بالشركة والذي يمتد على مساحة 25 ألف متر مربع، إمكانات قلماً نجدها في مجايل أخرى، إذ يضم ما يقارب الـ 35 آلة تتضمن جبالات ومضخات وشاحنات، إضافة إلى فريق عمل يعمل بلا هوادة في المختبرات والأقسام الإدارية».

وأشار مدير عام «دنش للمقاولات والتجارة» حسن دنش في حديث مع «الصناعة والاقتصاد» إلى أن «عمل الشركة يسير وفقاً لخطة تنظم فريق العمل وتضمن تلبية حاجات الزبائن بتقديم أعلى معايير الجودة والتمسك بأهمية الالتزام». وشدد على أن «الشركة العاملة في القطاع منذ ما يقارب التسع



Danash

Construction & Trading
9001 iso Certified



Lebanon - Saïda - Tyr Road

Al Matarieh - Al-Tanmia Bldg. 6th Floor

Mob.: + 961 70 451051

Websita: www.mdanash.com - E-mail: ali.zbib@mdanash.com



Echo Paints

Each Color
has an Echo



Echo Company for Industry, Commerce & Contracting co.
Factory: Kfarchima Industrial Zone - Telfax 05 436 114-5
Office : Beirut- Telfax: 01 557523 - 01 279 588
Echo.paint@gmail.com www.echopaint.com

«الإسراء للتجارة والمقاولات».. خدمات إنشائية بمعايير عالمية شعيتلي: ثقة العملاء محور أول في سياستنا

وفقاً لمدير شركة الإسراء التنفيذي بلال شعيتلي «عوامل كثيرة عبّدت طريق نجاح الشركة وضمنت استمراريتها، وأبرزها ثقة ورضا العملاء التي تشكل المحور الأول في سياسة الشركة حيث يتم العمل للحفاظ عليها وتقويتها وتحسينها وذلك من خلال الوفاء بالالتزامات والتعهدات لدى الجميع بصورة تفوق توقعاتهم.

وأشار الى أن «الشركة، وفي سوق مقاولات مزدهرة وتنافسية، تلتزم بتقديم خدماتها الإنشائية إلى جميع عملائها بمستوى عالٍ وطبقاً لمعايير الجودة العالمية، كما تعمل على توفير كوادرات إدارية وفنية متميزة من خلال استقطاب أعلى الكفاءات في السوق المحلية ومن خلال تدريب وتأهيل الكفاءات الإدارية والفنية في الشركة وتشجيعهم للإلتقاء والتدرج في السلم الوظيفي للوصول إلى المناصب القيادية».

ولفت الى أن «الشركة تعمل باستمرار على صقل الإنسان اللبناني من خلال دمجها في عملية البناء والتطور ووضعها في موقع المسؤولية في إدارة المشاريع والإشراف على تنفيذها».

سوق متنوع

وشدّد شعيتلي على أن «سوق المقاولات متنوعه وتتطلب وجود قطاع مقاولات متكامل وقوي وقادر على الصمود أمام التحديات والعقبات المتصلة بالمشاريع القائمة كما ونوعاً. كما تستدعي توافر السيولة وقنوات التمويل، إضافة إلى إمكانات شركات المقاولات والتطوير». وإذ أوضح «أن القدرة على قراءة مسارات السوق تبدأ من القدرة على تتبع الإنجازات والنجاح ومواقع الفشل التي سجلها قطاع المقاولات في الأونة الأخيرة وتأثيرات واقع المنطقة»، وجد أن «القطاع يواجه عدة تحديات تتعلق بواقع المنافسة



سارت «شركة الإسراء للتجارة والمقاولات» على مر 16 عاماً، وفق رؤية محددة تنطّح الى أفق عريض تظهر فيه أهداف كبيرة وطموحات عالية لا تحدها قيود، إذ سعى مؤسسو الشركة الى جعلها الأرفع مكانة والأفضل أداءً في قطاع عملها وإنتاجها متّخذين مجموعة من الخطوات التوسعية والتطويرية لتحقيق رؤياهم.

تميّزت الشركة منذ إبصارها النور عام 2001، بخطواتها الجبارة والثابتة فحازت على تصنيفات وزارة الأشغال العامة والنقل اللبنانية (مبان وطرق - فئة أ - الدرجة الأولى)، فأخذت تنفذ المشاريع متمسكة بمجموعة من الأهداف يأتي في طليعتها إثبات الذات وتثبيت قواعد الاستمرار بمنهجية واحدة ومتفائلة.

الى كسب العملاء وتقديم الأفضل بغية استلام المشاريع وتنفيذها، ما يسلط الضوء بقوة على أهمية البيئة التنافسية في قطاع المقاولات التي تزيد من جهود الشركات لضمان البقاء في الأسواق مع المحافظة على المواصفات والجودة ما يضمن لها الاستمرارية والسمعة الجيدة».

وفي رد على سؤال، أكد شعيتلي أنه «على الرغم من المصاعب التي يعاني منها قطاع المقاولات، يبقى تمسك شركة الإسراء بالتفاؤل دائماً ولا سيما أن أمامها فرصاً كبيرة للنمو في المستقبل حيث إن نطاق أعمالها يقع ضمن المشروعات التي توليها الحكومة أولوية كبرى، إذ تعمل بصورة أساسية في تنفيذ المشروعات الحكومية في مجال إنشاء الطرق وشبكات المياه والصرف الصحي وشبكات الإتصال وإنشاء المباني وصيانتها وبناء الجسور، وخزانات المياه، وأعمال الحفريات الترابية والصخرية».

وفقاً لخطط واضحة تأخذ على عاتقها التحول التدريجي من المحلية الى الإقليمية بحيث لا تبقى الشركة مقيدة بالعمل في بقعة جغرافية واحدة بل تنطلق الى خارج حدود لبنان وذلك من أجل التفاعل مع التطورات الدولية للإستفادة منها أولاً والانخراط في سياق التقدم العلمي والتكنولوجي الذي لا يقف عند حد».

واعتبر أن «وجود المنافسة في السوق امر صحي ودليل على نجاح القطاع، إذ إنها تؤكد سعي الشركات المستمر

**تسير الإسراء للتجارة
والمقاولات وفقاً لخطط
واضحة تأخذ على عاتقها
التحول التدريجي من
المحلية الى الإقليمية**

التي تشدد كلما تراجعت وتيرة النشاط وانحصرت المشاريع، وتزداد تأثيراتها السلبية في أداء كل القطاعات. في حين يعمل تراجع سيولة القطاع وانحسار قنوات التمويل تزامناً مع ارتفاع الأخطار وتزايد معدلات التعثر والفشل نتيجة عوامل تتصل بشركات التطوير تارة وتتعلق بالنتائج المحلي وخطط التنمية تارة أخرى».

وشدد على أن «منظومة المقاولات تفتقر إلى عنصرى العمالة المدربة والتمويل المصرفي، كما يحتاج القطاع الى ثورة تشريعية لتفادي تعثر المؤسسات والشركات العاملة فيه وبالتالي نهوضها وتطويرها ودعم استمراريته، والى تنظيم آليات مشتركة مع مصلحة الضرائب لبحث آليات تطبيق «الضريبة المضافة» على قطاع المقاولات».

تحول الى الإقليمية

وكشف شعيتلي أن «الإسراء تسير

شركة الإسراء للتجارة والمقاولات ش.م.م

AL-ISRAA COMPANY
FOR TRADING AND CONTRACTING
S.A.R.L



Incision and rehabilitation of road projects
(Bridges - walls - channels - Planning)

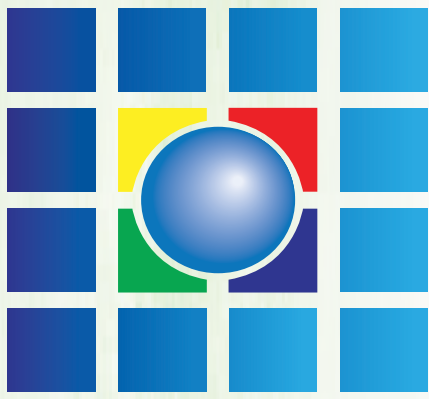


ALISRAA Company comprises a section for management of an asphalt ferroconcrete plant, through a specialized technical team, in addition to owning many heavy machinery and equipments capable of tackling main roads and projects of land subdivision and surveying

صور - مفرق العباسية - جانب مجلس الجنوب

تلفون: 961 7 351445 961 3 377712 961 7 411888 961 3 648444 961 3 261554

info@alisraa.co - website: www.al-israa.com



BMA[®]

Paints

BMA Commercial & Industrial s.a.r.l.



Our Products:

- Wall Paints
- Wood Paints
- Floor Paints
- Metal Paints
- Car Paints
- Decorative Paints

Our Services :

- Wall Design
- Interior Design
- Contracting
- Wall Painting INT. EXT.
- Wood Maintenance
- Special Marine Consultancy & Product

BMA paints is a Lebanese self-established company specialized in manufacturing & trading high quality paints & coatings.

BMA is offering products that combine a complete range of paints & coatings (wood finishes, industrial, decorative, powder coating, 2k, construction chemicals ,textures, flooring, marine, solvent & water based paint) while producing under license coverplast Italy.

BMA is expanding by exporting to the Middle East and Africa , being active in Lebanon, Syria, Iraq, Jordan, Kuwait, KSA ...



ISO 9001:2008
Management
System
www.tuv.com
ID 9105068095

Nahr El Mot . Tel: + 961.1. 885 385 / 485 - Fax: + 961.1. 885 685

E-mail: info@bmapaints.com - www.bmapaints.com

Better
lifestyle



شوف الدني أحلى!



M.A.E .. نجاح قوامه الخبرة والإبتكار

يُعدّ المهندس محمد عجمي من أبرز المهندسين في لبنان العاملين في مجال الاستشارات الهندسية، حيث عمل لأكثر من عشرون عاماً في إيطاليا وألمانيا كمستشار للعديد من الشركات وكمدبر لقسم التصميم والتطوير الهندسي، كما يمتلك 6 براءات اختراع حصل عليها اثناء تصميمه لخطوط ماكينات الكتب الاوتوماتيكية لدى شركة Heidelberg الألمانية ولدى شركة Comacchio الإيطالية المتخصصة بصناعة الحفارات.

أسس عجمي في لبنان شركة M.A.E والتي ترأس مجلس ادارتها عام 2008 وهي شركة تعمل في مجال الاستشارات والدراسات الهندسية، ويتضمّن عملها التصميم والتصنيع والتنفيذ لمختلف الاستشارات والدراسات التي تقوم بها.

آليات توزيع وفرز النفايات:

كما تعمل M.A.E في مجال تصنيع وصيانة آليات توزيع وفرز النفايات، قدّمت في هذا الإطار العديد من الدراسات الناجحة للعديد من معامل الفرز والبلديات في لبنان. كما قامت بتصنيع العديد من آلات الفرز والحاويات الخاصة بجمع النفايات بالإضافة الى آلات جمع النفايات المتنقلة وهي ما تُعرف بالـ Compactor.



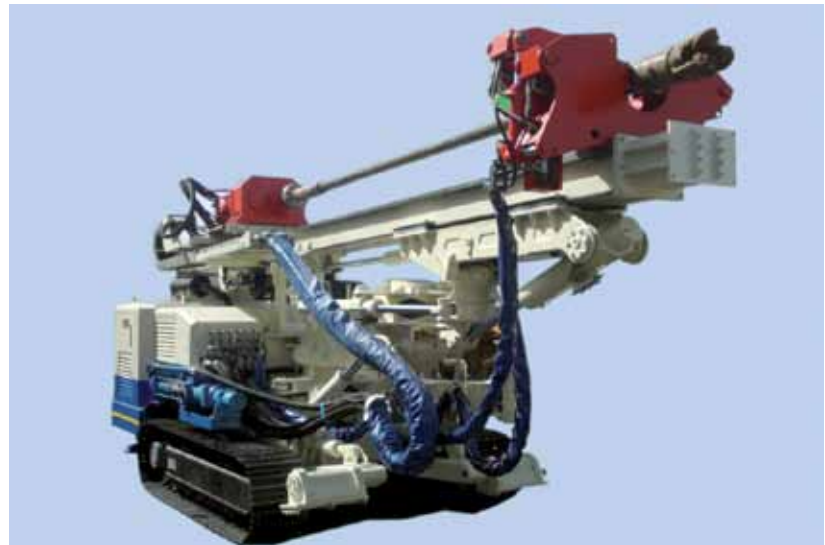
معالجة النفايات بتقنية التفكك الحراري

أن ما تقدمه M.A.E في هذا المجال هو أحدث جيل وآخر ما توصلت إليه التكنولوجيا في مجال التفكك الحراري للنفايات المنزلية الصلبة إذ تعد هذه التكنولوجيا الأكثر نجاحاً واستخداماً في معظم الدول المتطورة.

«أنّ الشركة تولي في صناعاتها اهتماماً كبيراً لمفهوم المحافظة على البيئة حيث تختار لزيائنها أفضل أنواع الفلاتر المتطورة وذلك للحد من الانبعاثات المضرّة للبيئة».

حفارات آبار المياه والتدعيم وفحص التربة:

تعمل M.A.E منذ نشأتها في مجال صناعة الحفارات المتطورة على أنواعها وكانت الأولى في لبنان والشرق الأوسط في تصنيع حفارات Rotary، كما أنّها تمتلك الحق الحصري في لبنان لصيانة حفارات Casagrande العالمية الشهيرة وذلك بسبب الخبرة العالية التي يتمتع بها مهندسيها والتي خولتها كسب هذا الحق الحصري من قبل Casagrande.



عملت الشركة في مختلف قطاعات الهندسة الميكانيكية، ومن أبرز هذه القطاعات:

- دراسات واستشارات عن الطاقه البديله وخطط لتوفير الطاقه.
- تصميم وتصنيع آلات حفر الآبار الارتوازية والتدعيم وفحص التربة.
- تصميم وتصنيع معامل فرز النفايات المنزلية الصلبة.
- تصنيع مُستلزمات البلديات في مجال جمع النفايات المنزلية الصلبة.

مشاريع توفير الطاقة:

كشف المهندس محمد عجمي في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» عن تنفيذ مشاريع عديدة في أفريقيا وأهمّها مشاريع توفير الطاقة، كما شدّد على

مشروع غير معقد

وإذ اعتبر عجمي أن «شريحة واسعة من اللبنانيين تمك فكرة خاطئة عن مفهوم التفكك الحراري»، رأى أنه «الحل الأمثل لمعالجة النفايات المنزلية الصلبة في لبنان والذي يجنبنا المطامر المضرّة بالبيئه ولا سيما في ظل غياب ثقافة الفرز».

وشدّد على أن «تطبيق مشروع التفكك الحراري في المصانع غير معقد إذ يحتاج الى عدد قليل جدا من العمال ويتطلب وجود غرفه أساسية تتألف من طبقتين الأولى لحرق النفايات والثانيه لحرق الانبعاثات تقوم بداخلها عملية التفكك الحراري، إضافة الى مجموعة من الفلاتر والأجهزة والمفاعل الكيميائيه التي تقوم بتفكيك الغازات وتقنية الانبعاثات طبقا لآخر القوانين المرعيه في دول اوروبيا».

وأشار عجمي الى أن «تكنولوجيا التفكك الحراري التي تقدمها M.A.E تتميز بالقضاء على العوادم التي تنتج من النفايات وذلك خلافاً لباقي طرق المعالجة، والعمل بشكل تلقائي بحيث تتم عملية التلقيم وعملية سحب الرماد بطريقة أوتوماتيكية، ليتم بعدها تحويل النفايات الى رماد غير ملوث يستعمل في مختلف الصناعات الأسمنتية».



تتميز «تكنولوجيا التفكك

الحراري التي تقدمها M.A.E

بالقضاء على العوادم التي

تنتج من النفايات وذلك

خلافاً لباقي طرق المعالجة

طريق النجاح المتواصل، إذ إنها بعملها وإمكاناتها قادرة على مواكبة حاجات الزبائن وتقديم خدمات كثيرة تواكب التطور الذي تشهده بلدان مختلفة».

ثقة بالمستقبل

وكشف عجمي أن «M.A.E. تواصلت مع عدد كبير من البلديات وقد أبدى بعضها تجاوباً كبيراً ولا سيما على صعيد مشاريع معالجة النفايات عبر التفكك الحراري».

وشدّد على أن «جودة عمل M.A.E وحرفية الكادر البشري الذي تضمه سمح لها بالتوسع في الأسواق الخارجية ولا سيما الأفريقية حيث نفذت مشاريع متعددة».

وأعرب عن «ثقتة بسير M.A.E. على



تجهيز وتصنيع معاصر فرز - تفكك حراري - تسبيخ
للنفايات المنزلية الصلبة



حفارات ابار ارتوازية - فحص ترية - تدعيم - تجهيز
شاحنات للنقل - صناديق - قلابات



حاويات لجمع النفايات بعدة قياسات وجودة تصنيع عالية



الات تنظيف الطرقات والاماكن الضيقة



انشاءات معدنية : هياكل - ابنية ومكاتب حديدية :



شاحنات لنقل النفايات بمختلف الاحجام وبعدة تصاميم



مشروع جود 2340 السكني

شقق سوپر دولوكس مفرزة قابلة للتقسيم عبر البنك



مواصفات البناء:

مقاوم للزلازل، مصعد كهربائي، موقف تحت الأرض

كفر حتى - الطريق العام:

03/973225 - 71/997155



«النور غروب» .. 15 عاماً من استثمارية كرسستها المصداقية

حجازي: المصداقية أساس النجاح

لزبائنها، ما سمح لها بالحفاظ على مركزها في السوق». وقال: «واقع السوق خلال العام الحالي أفضل من الأعوام السابقة، لكن وبشكل عام البوادر ليست إيجابية ما يحتم على الشركات بذل جهود مضاعفة لوضع خطط تمكّنها من اجتياز هذه المراحل الصعبة والحفاظ على نجاحاتها».

تحريك عجلة الإقتصاد

وأشار حجازي الى أن «أبرز التحديات التي تواجه عمل «النور غروب» تتمثل في عدم الإستقرار في لبنان والمنطقة والذي ألقى بتداعياته على الإقتصاد بشكل كبير، وجعل الأسواق في حال من الركود والشلل». واعتبر أن «الحكومة اللبنانية ليست المسؤولة الوحيدة عن الوضع المتدهور في لبنان لأن هذه الأزمة مرتبطة الى حد كبير بالأزمات في المنطقة وتراجع تحويلات المغتربين نتيجة تزعزع الأوضاع في بلاد الإغتراب». ورأى أن «تخفيض الضرائب المتعلقة بالعمل التجاري والاستثمارات تعطي دفعا إلى الأمام وتساهم في تحريك عجلة العمل الى حد كبير».

وكشف حجازي «أن «النور غروب» باشرت أعمال تشييد المشاريع السكنية في عام 2006، وقد أنجزت مشاريع متعددة يأتي في طليعتها مجمع النور الذي يضم 300 شقة سكنية». وإذ أوضح أن «مجموع الشقق التي بنتها «النور غروب يقارب الـ 400 شقة»، أعلن أن «النور غروب تعمل حالياً على عدة مشاريع جديدة تطل جميعها على البحر».

فورة تلاها ركود

ولفت حجازي الى أن «قطاع البناء شهد فورة لم يشهد لها لبنان مثيلاً بين عامي 2006 و2012، تلتها فترة ركود كبيرة بين عامي 2013 و2016، حيث تراجع الطلب بشكل كبير». وأعلن أن «نور غروب تخطت هذه الصعوبات عبر تضيق هامش أرباحها وتقديم تسهيلات مالية

يقارب مجموع الشقق التي بنتها «النور غروب» خلال السنوات الماضية الـ 400 شقة، فيما تعمل حالياً على مشروع مهم يطل على البحر ويضم خمس بنايات



سّطرت «النور غروب» على مدى 15 عاماً مسيرة نجاح، شكلت المصداقية والثقة عنواناً لها. ففي العام 2002، خطت «النور غروب» خطواتها الأولى في عالم تجارة مواد البناء، لتتبعها في ما بعد بإنجازات كثيرة ساهمت في توسع عملها الذي يضم اليوم مجبل للباطون، تصنيع الحجر الصخري، تجارة البلاط، وتنفيذ المشاريع السكنية. وفقاً لمدير عام «النور غروب» يحيى اسعد حجازي، ساهم «الحرص على بناء أفضل العلاقات مع الزبائن والمصداقية في تكريس تواجد «النور غروب» في الأسواق ما ضمن تطورها واستمراريتها على مدى أكثر من 15 عشر عاماً».



«الموسوي» .. 32 عاماً من التميّز

الموسوي: لقانون يحمي من المنافسات الغير شرعية

نقص السيولة

ولفت الموسوي الى ان «القطاع الصناعي في لبنان برمته واجه ولا يزال تحديات كثيرة يأتي في طليعتها عدم الإستقرار في لبنان والمنطقة، والتي تنعكس تداعياته بشكل واضح على الصعيد الإقتصادي». وقال: «نلمس نقصاً كبيراً في السيولة نتيجة ضعف تدفق اموال المغتربين اللبنانيين في افريقيا والدول العربية ككل بسبب انخفاض اسعار النفط وتغيّر سعر صرف العملات، اضافة الى التداعيات السلبية التي تضيفها الأزمة السورية على مختلف القطاعات الإقتصادية».

وفي رد على سؤال، اعتبر الموسوي ان «عام 2016 ككل افضل من العام الحالي حيث ارتفعت حدة تأثيرات عدم الاستقرار في المنطقة على القطاع التجاري». وشدد على ان «الشركة وفي اطار عملها المستمر لمواكبة حاجات السوق وتلبية متطلبات الزبائن، تتخذ بشكل شبه دائم خطوات توسّعية تتمثّل بإفتتاح فروع جديدة واستيراد سلع تمكّنها من المنافسة في السوق المحلي».

منافسة قوية

واذ وصف الموسوي «المنافسة في السوق اللبنانية بالقوية»، شدد على «الحاجة الى وضع قانون جديد يحمي التجار من المنافسات الغير شرعية والتهريب والاحتكار وإدماج لبنان في الاقتصاد العالمي وتحديث البنية الاقتصادية والتجارية». ورأى ان «العمل على مشروع القانون يجب أن يلاحظ انشاء هيئة ناظمة وخلق مناخ ملائم يسهّل حسن تطبيقه لا سيما

ان الهدف الاساسي وراء التقدم بمشروع قانون عصري ومتكامل هو تأمين المنافسة والنفاذ الى الاسواق عبر منع كل الممارسات المخلة بالمنافسة وعمليات استغلال الوضع المهيمن وبالتالي زيادة رفاهية المستهلك وتحفيز الفعالية الاقتصادية والاعمال الخلاقية».

وفي رد على سؤال حول تفاؤله بمستقبل العمل الصناعي بشكل عام وعمل شركة الموسوي بشكل خاص، اعتبر الموسوي ان «الإنكماش يسيطر على الوضع العام الاقتصادي حيث يمر لبنان

بأزمات معقّدة غير واضحة النتائج حتى الآن». وشدد على أن «الأمل يبقى معقوداً على إنجلاء هذه الأزمات والشفاء من تأثيراتها القاسية التي تطال كل اللبنانيين على حد سواء».



سارت شركة الموسوي لتجارة موارد ومواد البناء منذ عام 1985 على طريق نجاح مستمر عززته عوامل متعددة تأتي في طليعتها المصداقية، الخدمة السريعة والسعر الأفضل ما مكّنها من احتلال موقع ريادي في السوق بين الشركات العاملة في مجال عملها.

تعتمد شركة الموسوي في خدمة زبائنهم بين البقاع، بيروت، الجنوب والشمال وتقدم لهم أجود مواد ومستلزمات البناء المستوردة من دول مختلفة أبرزها تركيا، أوكرانيا، الصين، روسيا، ايطاليا، المانيا واسبانيا.

وفقاً لعضو مجلس ادارة شركة الموسوي لتجارة موارد ومواد البناء السيد محمد الموسوي «عملت شركة الموسوي على مر أكثر من ثلاثة عقود وفقاً لسياسات عمل مكنتها من تخطي تحديات شتى واجهتها خلال سنوات عملها وتنفيذ خطط توسّعية متعددة ساهمت في نيلها حصة كبيرة من سوق مواد البناء في لبنان».

واشار الى ان «هذه السياسات أيضاً مكّنت شركة الموسوي من الإنفتاح على الأسواق الخارجية لا سيما الأفريقية».

في اطار عملها المستمر لمواكبة حاجات السوق، تتخذ «شركة الموسوي» بشكل شبه دائم خطوات توسّعية تتمثّل بإفتتاح فروع جديدة واستيراد سلع تمكّنها من المنافسة في السوق المحلي

Constructive
Solution for any
Building
Project

MOST
GROUP



شركة الموسوي
لتجارة موارد ومواد البناء

Beirut – Airport Area

Tel : 00961 5 49 11 11

Fax: 00961 5 49 10 13

Email:

Beirut@moussawitrade.com

Website:

www.moussawitrade.com



Wise house .. أعلى معايير الأمان

عكر: نطمح إلى تكريس مفهوم المنازل الذكية

بحسب نوعية الباب بين 30 و120 دقيقة. وتكمن مقاومة الباب للحريق بسبب الحشوات المستخدمة في الباب، وكذلك نوع العوازل المستخدمة فيه والتي تكون قابلة للانتفاخ بالحرارة».

مواكبة العصر

واعتبر عكر أن «Wise House التي تطمح لتكريس مفهوم المنازل الذكية في السوق اللبنانية تأخذ على عاتقها مواكبة العصر الحديث بكل ما يستجد من تقنية حديثة وتطور في مجال الإلكترونيات والكهرباء وأنظمة الترفيه والحماية، وتحرص كل الحرص على إرضاء زبائننا من خلال الإلتزام بالمواعيد وبالجودة والتنوعية لجميع المنتجات والخدمات التي تقدمها».

وقال: «نسعى جاهدين لتقديم الأفضل إلى زبائننا في مجال عملنا، حيث تقوم سياسة عملنا على بناء علاقات تعاون طويلة الأجل معهم، ومن أجل ذلك نعمل بشكل مستمر على صقل قدرات الكادر البشري للشركة ونولي اهتماماً كبيراً لأعمال الصيانة وفريق العمل المسؤول عنها نظراً للدور الكبير الذي تلعبه في تعزيز ثقة الزبائن بالشركة».

خطط توسعية

وكشف عكر أن «خططاً توسعية عدّة موجودة على جدول أعمال الشركة، إلا أنها تبقى رهن شفاء الأسواق من التداعيات السلبية التي حملها عدم الاستقرار السياسي والأمني في لبنان والمنطقة».

واعتبر أن «أبرز التحديات تتمثل بعدم الاستقرار هذا الذي حمل على مدى سنوات طوال تداعيات سلبية كثيرة على الاقتصاد، ما شكّل عائقاً أمام تنفيذ خطط تطويرية وتوسعية من شأنها إطلاق عجلة النمو الاقتصادي وتعزيز وجود الشركات في الأسواق الداخلية والخارجية على حد سواء».



في طريق يحكمها الطموح لتكريس مفهوم المنازل الذكية في لبنان، تشق شركة Wise House طريق نجاحها في السوق اللبنانية عبر العمل في مجال استيراد وتركيب أبواب الأمان.

عام 2008، أبصرت Wise House النور كوكيلة لأحد أهم وأبرز الشركات العالمية العاملة في مجال تصنيع أبواب الأمان، وجعلت مواكبة التطور ومجاراة أحدث التقنيات عنواناً

لمسيرتها على مر 9 أعوام، حيث حرصت على استقدام كل ما هو جديد في عالم الابتكار الى السوق اللبنانية واضعة إياه في متناول زبائننا.

للحس، وكذلك إطار مطاطي من جميع الجهات لمنع تسرب الأتربة والغبار، وتزود البعض منها بجهاز إنذار في حالات محاولة الكسر».

وشدّد على أن «الأبواب المقاومة للحرق، تتميز بطريقة تصنيعها التي تمنع احتراقها، أو تؤخره لفترة تتراوح

توفّر الأبواب التي تقدمها

Wise house مستوى عالياً

من الأمان، بحيث تقدم

جميع أنواع الأبواب الحديدية

المصفحة وأبواب الخروج

والطوارئ التي تتميز بالقوة

والمتانة

وفقاً لمدير Wise House نبال عكر «توفّر الأبواب التي تقدمها الشركة مستوى عالياً من الأمان، بحيث تقدم جميع أنواع الأبواب الحديدية المصفحة وأبواب الخروج والطوارئ والتي تتميز بالقوة والمتانة، حيث يصعب اقتحامها أو كسرها بقصد السرقة، وهي أيضاً مقاومة للصوت والحرارة والبكتيريا والأتربة».

ولفت إلى أن «هذه الأبواب تُصنع بطريقة مصفحة بالفولاذ من الداخل، وتُكسى بأنواع مختلفة من المواد، مثل أنواع الخشب أو الألمنيوم لتكون ذات تصاميم جذابة، فتلعب دوراً فاعلاً في إضفاء لمسة جمالية على المنازل، إضافة إلى وظيفتها الأمنية».

وأشار إلى أن «هذه الأبواب تتمتع بشكل عام بحواف مصفحة وأقفال غير قابلة



WISE HOUSE

أبواب الأمان

ARMORED & SECURITY DOORS
DON'T WORRY...
YOU ARE SAFE



- * باب بيغنيك عن بابين
- * مصفح بحديد سميك من الداخل
- * عازل للصوت والحرارة والبرودة
- * متوفر بعدة ألوان وأشكال
- * متوفر بعدة أنواع
- (خشب - ألمنيوم - نحاس - كروم)
- * الصندوق من المعدن المقوى
- * متوفر بعدة مقاييس على مختلف
- أنواع الجدران

Hay Al-American, **Beirut, Lebanon**

Telfax: 00961 5 470469 - **Mob:**00961 3 087748

www.wisehouselb.com - info@wisehouselb.com

«حجازي لصناعة وتجارة الألمنيوم» .. عنوان الجودة

حجازي: جودتنا تضاهي المعايير الأوروبية

السلطانية الذي يضم صالة عرض توضع منتجات المصنع والمنتجات المستوردة في متناول يد الزبون، فيكون قادراً على تحديد خياراته من ضمن مجموعة واسعة من المنتجات قادرة على تلبية حاجاته مهما اختلفت وتنوعت».

طريق جديدة

وأشار حجازي الى أنه «وفي إطار العمل الدائم على تلبية حاجات الزبائن، سلكت المؤسسة طريقاً جديدة منذ فترة تمثّلت باستيراد الدرايزين الألمنيوم من تركيا والتي لاقت قبولا كبيرا في السوق نظراً للجمالية والمتانة التي تتمتع بهما».

ولفت الى أن «فريق عمل المؤسسة خضع لدورات تدريبية في تركية أصبح بفضلها خبيراً في أداء مهامه ولا سيما التركيب في وقت قصير جداً».

وكشف أن «المؤسسة تعمل وفقاً لخطة توسعية ستعتمد عبرها الى التجارة في أكسسوارات صناعة الألمنيوم كافة ما سيسمح لها بتوسيع شبكة زبائنها، إذ سيفسح في المجال أمامها لبناء علاقات عمل مع المصانع العاملة في القطاع، بعد أن كان عملها يقتصر على استيراد حاجة مصنعها فقط».

وفي رد على سؤال، شدّد حجازي على أن «المؤسسة سيكون لها عدة خطوات توسعية على المدى الطويل إذ تؤمن أن طريق النجاح أمامها لا تزال طويلة، وسلوكها يتطلب خطوات مدروسة تضمن تحقيق إنجازات تضمن المزيد من النمو والتطور للمؤسسة».

خضع فريق عمل مؤسسة حجازي لصناعة وتجارة الألمنيوم لدورات تدريبية في تركيا أصبح بفضلها خبيراً في أداء مهامه

ووفقاً لصاحب المؤسسة علي حجازي، «عملت المؤسسة على مر 10 أعوام لمواكبة حاجات السوق فقدمت منتجات متنوعة إلى زبائنها من أبواب وشبابيك، ومطابخ بمعايير جودة عالية تضاهي المعايير الأوروبية».

وأشار حجازي الى أن «المؤسسة تراقب عمليات التصنيع في مصنعها عن كثب، حيث تتابع أدق التفاصيل حرصاً منها على ضمان تقديم منتج خال من الشوائب ذي جودة عالية قادر على تأمين مستوى معين من رضا الزبائن يسمح بكسب ثقتهم وولائهم التي تعتبر عاملاً أساسياً في ضمان استمرارية الشركة».

وكشف أن «النجاح الذي حققته المؤسسة سمح لها بإفتتاح فرع ثانٍ لها في

النجاح الذي حققته مؤسسة حجازي لصناعة وتجارة الألمنيوم سمح لها بإفتتاح فرعٍ ثانٍ لها في السلطانية



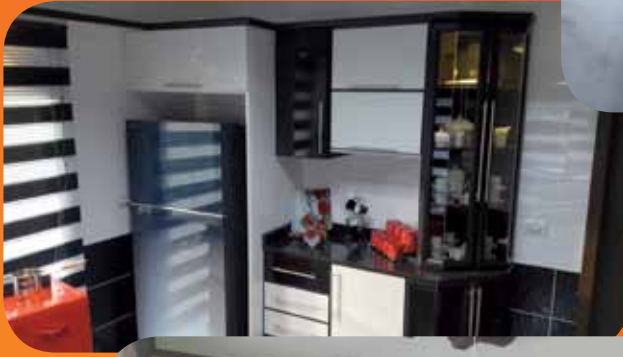
عام 2007، وقف طموح شاب جامعي خلف انطلاق مؤسسة «حجازي لتجارة الألمنيوم» في عالم صناعة وتجارة الألمنيوم، فمع علي حجازي الذي دخل القطاع الصناعي خلال متابعة دراسته الجامعية كانت الإنطلاقة في مصنع صغير عمل على خدمة عدد من الزبائن.

وعلى مر السنوات، ساهمت الجودة العالية وإبداء أعلى معايير الالتزام في تكريس وجود «حجازي لتجارة الألمنيوم» في الأسواق، إذ تمكّنت بفضل حرصها على تقديم أجود أنواع الإنتاج وبناء علاقات قوية مع زبائنها عمادها المصداقية، من أن تصبح إحدى المؤسسات الرائدة في مجال عملها».



Aluminium Design

حجازي ألنيوم ديزاين



● فرع أول: الجنوب - قبريخا ● فرع ثاني: الجنوب - السلطانية

هاتف: 961 3 426660

E-mail: jalmoude2011@gmail.com

مبيع درابزينات تركية / جملة ومفرق

«سلامة سيراميك» تسلك طريق التوسّع سلامة: لا نخشى المنافسات

سلكت «سلامة سيراميك» طريق التوسّع والنمو، على مر 24 عاماً، وكرّستها هذا العام بإفتتاح فرع خامس لها في سن الفيل بهدف مواكبة حاجات كل الزبائن وتلبيتها على تنوعها في مختلف الأراضي اللبنانية. ووفقاً لمدير عام سلامة سيراميك محمد محمود سلامة، «تسير سلامة سيراميك وفقاً لخطة ستشهد بموجبها افتتاح صالات جديدة لها في كل من ضبية، صيدا، وصور في المستقبل القريب لتكون على تماس مع زبائنها الذين تجهد دائماً لتقديم الأحسن إليهم وبناء أفضل العلاقات معهم».



الأسعار، كما تحت الشركات على التواجد في الأسواق بزخم أقوى».

انحسار التصدير

وأعلن سلامة أن «سلامة سيراميك سلكت طريق التصدير الى أفريقيا والخليج منذ فترة، إلا أن هذا النشاط شهد انحساراً الى حد كبير مع تأزم الوضع السياسي في لبنان والمنطقة». واذلفت «الى وجود فرع لسلامة سيراميك في مالابو في أفريقيا»، شدّد على أن «لا وجود لخطة تهدف إلى افتتاح فروع في الدول العربية نظراً لما تشهده من اضطرابات سياسية واقتصادية». وتمنى أن «يستمر سير «سلامة سيراميك» في طريق التوسع التي تفتح أمامها المجال في خلق المزيد من فرص العمل والحفاظ على استمراريته، على أمل أن يصبح الواقع السياسي أفضل ويعود لبنان إلى سابق عهده من الازدهار، ولا سيما أن فرصاً كثيرة قد تكون مطروحة أمام الشركات اللبنانية في الأسواق الخارجية ولا سيما فرصة المساهمة في إعادة إعمار سورية».

عن كتب كل تطور يحصل في عالم صناعة السيراميك، كما تضع أمام الزبون مروحة واسعة جداً من منتجات السيراميك».

وكشف أن «هذا السعي لمواكبة حاجات الأسواق مكن «سلامة سيراميك» من نيل جوائز عدة من جهات مختلفة وأهمها جائزة الموزعين الأوائل لتوزيع البضائع الإيطالية في الشرق الأوسط». وأكد سلامة أن «سلامة سيراميك لا تخشى المنافسات، بل تعتبر وجودها عاملاً صحياً في الأسواق إذ تساهم في حصول المستهلك على طلباته بأفضل

وشدّد سلامة على أن «فريق العمل في الفروع سيحافظ على استراتيجية العمل التي تمسكت بها «سلامة سيراميك» على مدى عشرات السنوات، والتي تعزّز ثقة الزبون بالشركة عبر عمل فريق العمل المتخصص والذي يعمد الى خدمتهم بشكل مباشر، إضافة الى تواجدهم القيمين على الشركة بشكل دائم لمتابعة كل تفاصيل العمل ولا سيما تلك المتعلقة بتقديم تسهيلات مباشرة للزبائن».

شبكة الزبائن

ولفت سلامة الى أن «شبكة زبائن «سلامة سيراميك» تضم تجاراً، واصحاب مشاريع وتعهّدات بناء، إضافة الى أفراد يعملون على بناء أو ترميم منازلهم. وأعلن أن «سلامة سيراميك» تقدم لزبائنها منتجات السيراميك المستوردة من الصين، إسبانيا، مصر وإيطاليا». وأوضح أنه «من خلال حيازتها على العديد من الوكالات والزيارات المتواصلة التي يقوم بها فريق عملها إلى المعارض تواق

تهكّنت «سلامة

سيراميك» من كسب ثقة

زبائنها عبر استراتيجية

عمل اتبعتها على مدى 24

عاماً، قوامها فريق عمل

محترف قادر على نسج

أفضل العلاقات معه



SALAMEH
Ceramica

Authorized Dealer Ceramic
Bir Hasan • Airport Road • Beirut • Lebanon
Tel: +961 1 854800 • Fax: +961 1 824844
www.salamehceramica.com

أنتلي سوفت اللبنانية .. حيث تضع الشركات العالمية ثقتها

هاشم: الأسواق الراكدة أبرز التحديات

واختبار كابلات شبكات الطاقة، وشركة Programma AG السويدية التي تأسست عام 1976 وتنتج أجهزة اختبار متطورة لمحولات الطاقة والقواطع والمرحلات والبطاريات. وأعلن أن «أنتلي سوفت» تمثل شركة أخرى وهي الشركة الأميركية Vivax-Metrotech التي تأسست منذ 40 عاماً وتتخصص بتصميم وتصنيع أجهزة محمولة لكشف الكابلات والمعادن المطمورة بالإضافة إلى الكاميرات CCTV التي تسمح عبر الولوج إلى داخل الأنابيب بتصوير داخلها وفحص حالتها».

رؤية وإيمان

ولفت هاشم إلى أن «مشاركة شركة Megger العالمية في معرض Project/ Energy Lebanon 2017 تهدف إلى إطلاع الزائر على منتجاتها والتعرف إلى العملاء لفهم احتياجاتهم والطريقة الأفضل لخدمتهم».

وأكد أن «منتجات Vivax-Metrotech ستكون حاضرة في المعرض أيضاً». وأكد أن «العام 2016 كان عاماً جيداً بالنسبة إلى أعمال Megger حيث شهد طلباً متزايداً على منتجاتها بما في ذلك المنتجات المتطورة جداً».

واعتبر أن «أهم العوامل التي مكّنت «أنتلي سوفت» من النجاح هو العمل عن كثب مع العملاء وتلبية احتياجاتهم بالشكل الأفضل عبر تقديم الأجهزة الملائمة وتأمين خدمات ما بعد البيع بما في ذلك التدريب على الاستخدام الصحيح للأجهزة».

ورأى أن «أبرز التحديات التي تواجه عمل «أنتلي سوفت» هو الصمود في أسواق راكدة ومحيط متفجر والقدرة على نقل التكنولوجيا المتطورة إلى عملائنا بكفاءة وتميز. وهذا يتطلب رؤية جيدة وإيماناً راسخاً بالمستقبل والاستمرار في تطوير كفاءة مواردنا البشرية كي نستطيع دائماً وتحت كل الظروف تقديم خدماتنا للعملاء بالجودة العالية ذاتها».

وفقاً لمدير عام شركة «أنتلي سوفت اللبنانية» السيد هاشم هاشم «تتمحور أنشطة الشركة في مجال المعلوماتية على تطوير التطبيقات الخاصة بإدارة الأعمال (محاسبة، مبيعات، مشتريات، مخازن، موارد بشرية وما إلى ذلك...)، وكذلك تقديم تجهيزات الكمبيوتر والشبكات وما يرافقها من خدمات استشارية ودعم فني». وأشار إلى أنه «في قطاع خدمات وحلول المرافق العامة تعتمد «أنتلي سوفت» على تمثيل شركات عالمية رائدة في مجالات قياس وفحص واختبار الأجهزة والكابلات والمعدات الكهربائية في محطات وشبكات الطاقة». ولفت إلى أن «هذه الشركات تتميز بخبراتها الواسعة وبكونها من واضعي المعايير العالمية في مجالات تخصصها».

شركات عالمية رائدة

وعدّ هاشم أبرز الشركات التي تمثلها «أنتلي سوفت» في لبنان، وهي «شركة Megger التي تأسست في أواخر 1800 وتتخصص بتصميم وتصنيع أجهزة محمولة لإختبار وفحص المعدات الكهربائية في محطات وشبكات الطاقة». وأعلن «أن شركة Megger قد تطوّرت وتوسّعت عبر ضم شركات عالمية متخصصة أخرى إليها بحيث أصبحت اليوم شركة عالمية واسعة متعددة الإختصاصات تغطي بمنتجاتها كل الحقول في قطاع الكهرباء من أجهزة الفحص البسيطة التي يستخدمها الكهربائي، إلى الأجهزة المتطورة جداً التي تستخدم في صيانة محطات وشبكات الطاقة الكهربائية». وأوضح أن «لدى شركة Megger الآن مكاتب محلية في العديد من المواقع مع فرق الدعم الفني والموزعين في جميع أنحاء العالم، فيما تقع مصانع الشركة في ألمانيا والسويد والمملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية».

وأشار إلى «وجود شركات انضمت إلى مجموعة Megger، كشركة SebaKMT الألمانية التي تأسست منذ 60 عاماً والرائدة في مجال كشف الأعطال وفحص



تأسست شركة أنتلي سوفت اللبنانية Intellisoft Lebanon عام 2003 بهدف تقديم حلول لتكنولوجيا المعلومات المتكاملة الموجهة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وقد طورت أعمالها في ما بعد بحيث أصبحت تشمل منذ العام 2009 تقديم حلول لصيانة المعدات والشبكات و المحطات التابعة للمرافق العامة والخاصة في قطاعات الكهرباء والمياه والاتصالات.

Megger®

Power on



DLRO100

**100 amp battery-powered
low resistance ohmmeter**

Experience the world of
Megger electrical testing:
www.megger.com

intelliSoft
lebanon

Intellisoft Lebanon
8th. FI Abu-Khater Bldg,
Roma Street, Wardieh,
P.O.Box 11-291, Beirut-Lebanon
Tel. +961 1 365 516
Fax +961 1 374 357
e-Mail: hashem@intellisoftlb.com
Web: www.intellisoftlb.com

«كونستراكيم» تطرح SPR600V لمنع الشقوق المبكرة في الباطون

● قرب حديد التسليح من السطح العلوي الخارجي ووجود طبقة باطون غير سميكة فووقه يساهمان في تشكيل تشققات على طول سيخ الحديد.

● تؤدي نسبة الإسمنت في الخلطة دوراً في تشكيل التشققات وقد تكون سبباً لها، فخلط الماء بالإسمنت ينتج عنه سرعات حرارية بنسبة لا تقل عن 100 سرعة حرارية لكل 1 جرام، ولهذا نلاحظ أن الباطون الذي تكون فيه نسبة الاسمنت عالية يكون أكثر عرضة للتشقق.

● عدم تجانس مكونات الباطون وتدرجها بسبب عدم ثبات المواد الأولية، أو الأخطاء البشرية أو استخدام المواد الكيميائية غير المناسبة.

● من الضروري ضبط نسبة الماء بشدة في خلطة الباطون، لأنها عامل رئيسي في كل مشاكل الباطون. فعندما تزيد نسبة الماء في الباطون عن المعدل المطلوب تأخذ حجماً أكبر من الضروري في كمية الباطون، وبعد تبخرها تترك مكانها، ما يسبب فراغات كبيره تسبب التشققات.

طرق الوقاية

● وطرح عواضة طرقاً متعددة من الوقاية لعدم حدوث التشققات المبكرة في الباطون، نوجزها كالتالي:

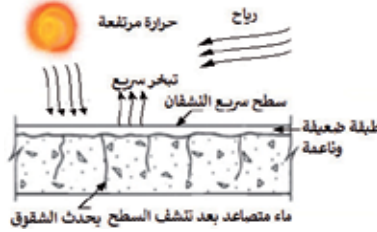
● إعطاء فرصة للباطون ليأخذ مكانه في الوضع الإنشائي وليس بالمدة الطويلة قبل ذلك.

● رش الماء بصورة سريعة في أيام الحر أو الجو الجاف. فدرجة الحرارة التي تزيد عن 25 درجة تعتبر حارة بالنسبة للباطون وذلك لتعويض الماء المتبخر قبل عملية التصلد.

● إقامة حواجز لصد الرياح التي تؤدي إلى تبخر المياه.

● تغطية الأسقف بالخيش المبلل ثم يرش الماء لتكون رطبة لفترة أطول.

● رش بعض المواد الكيماوية بعد تسوية السطح لتقليل نسبة التبخر.



فوق أحجار الهوردي بين 6 سم و12 سم، إضافة إلى وجود الشقوق التي تكون عميقة بعض الأحيان ما يجعل من السماكة الفعلية من 3 سم إلى 10 سم، الأمر الذي يجعل السقف أكثر عرضة لتسرب المياه».

أسباب التشقق

● واعتبر عواضة ان لظاهرة تشقق الباطون أسباب عديدة، يمكن تلخيصها كما يلي:

● عند صب الباطون في الجو الحار أو خلال هبوب الرياح، يحدث تبخر للمياه السطحية بصورة أسرع من الوضع العادي ما يؤدي إلى تقلص سريع يحدث قبل عملية التصلد، حيث تتصاعد المياه الزائدة إلى السطح خلالها وتتشكل الشقوق.

● وتحصل هذه العملية عادة بعد مدة تتراوح من ساعة إلى ثلاث ساعات من الصب، وتكون الشقوق بأشكال طويلة ومختلفة الإتجاهات.

● السرعة في عملية تسوية سطح الباطون بعد الصب وعدم الانتظار حتى يأخذ الباطون شكله الطبيعي في المكان ويحدث لها بعد ذلك هبوط بسبب كمية الهواء والماء المتصاعدة على سطح الباطون.

تطرح شركة كونستراكيم المتخصصة بالمواد الكيميائية المضافة للباطون منتجها SPR600V الذي تم تحضيره خصيصاً لتجنب حصول الشقوق المبكرة في الباطون بعد الصب والإستغناء عن المعالجة، كما يقلل من أثر تغيير المواد الأولية أو بعض الأخطاء البشرية سواء في المجل أو في مكان الصب.

ووفقاً لمدير عام مدير كونستراكيم م. علي عواضة، «يعمل منتج SPR600V على تحويل الباطون إلى كتلة متماسكة ومتجانسة تمنع الماء الزائد من التصاعد إلى سطح الباطون وإحداث الشقوق، كما يمنع عملية التبخر، وصعود المواد الناعمة إلى السطح وتشكيل طبقة ضعيفة عرضة للتآكل. ويحمي مضخات الباطون من التبخر إذ يجعل البحص في الباطون مغلفاً بالمواد الناعمة ويجعل الخليط لزجاً سهل الضخ».

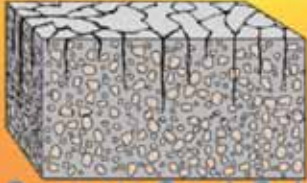
ظاهرة الفسوخ

● وأشار عواضة إلى ان «ظاهرة الفسوخ التي تظهر على الباطون بعد الصب مباشرة، تعتبر مادة مثيرة للقلق والريبة من سلامة الباطون خصوصاً في الأسقف، إذ تبدأ مع ظهور شقوق شعرية دقيقة منتشرة بطريقة عشوائية على الأسطح قد تتعاطم في بعض الحالات لتصبح مزعجة ومقلقة وتؤدي إلى نتائج سلبية تؤدي إلى النش وعدم حماية حديد التسليح من التعرض للعوامل الطبيعية».

● وشدد على ان «ظاهرة الفسوخ هذه غير قابلة للسيطرة وتصيب المتعهد بالحيرة على الرغم من استخدام أنواع المواد الأولية لصناعة الباطون. كما تعتبر طرق معالجتها مكلفة، وتقع في الكثير من الأحيان على عاتق المتعهد».

● وأشار إلى «وجود عوامل تزيد من تفاقم النتائج السلبية للشقوق في منطقتنا أبرزها اتباع نظام الأسقف المضلع (هوردي)، إذ تتراوح سماكة الباطون

Constrachem



Concrete Crack Solutions

Constrachem, Advanced Concrete
Admixtures
Khiam - South Lebanon
Telefax: +9617840183;
Mobile: +96170301080;
E-mail: info@constrachem.com

الحلّة
AL HULLA
حلال | HALAL



فردان - عين التينة - بناية جاد - ط. أرضي - هاتف: 860124/5 - 961 1 860073



مؤسسة «علي هسي للصناعة والتجارة».. 13 عام من النجاح

هسي: لحماية الصناعة

من التدايعات السلبية الكثيرة التي عايشتها المؤسسات والشركات خلال السنوات الأخيرة التي سيطر فيها الفراغ على الحياة السياسية في لبنان».

مصانع غير شرعية

واعتبر هسي أن «التحدي الأصعب يبقى في انتشار المصانع غير الشرعية التي تباشر أعمالها بأساليب غير قانونية حيث تنهز من الضرائب وتقوم بمضاربات تضع المؤسسات الشرعية وفرص العمل التي تطرحها في دائرة الخطر».

واستغرب «تغاضي الدولة عن دعم القطاع الصناعي على الرغم من الأهمية التي يتميَّز بها على الصعيد الاقتصادي ودوره في توفير فرص العمل والحد من ارتفاع معدلات البطالة ومستويات هجرة الشباب الى حد كبير».

وأعرب عن تفاؤله بالمستقبل إن بقي الأمل بغد أفضل معقوداً دائماً على أمل أن تتبني الحكومات سياسات تحمي القطاع.

عام 2004، انطلقت مؤسسة «علي هسي للصناعة والتجارة» في عالم صناعة الحجر، مقدّمةً إلى زبائنها منتجات متعددة تتنوع بين الحجر الصخري، الوطني، الأوروبي، الغرانيت والبلاط، بهدف مواكبة متطلبات السوق.

علي مدى 13 عاماً، سلكت المؤسسة طريقاً مليئاً بالتحديات، سطرت وسطها نجاحات متعددة كرّسها تمسّكها بمصداقيتها وأعلى معايير الالتزام في تعاملها مع زبائنها الذين منحوها الثقة التي كانت عاملاً أساسياً في تعزيز تواجد قوي لها في السوق بين نظيراتها من الشركات والمؤسسات».

ويصف مدير شركة علي هسي للصناعة والتجارة علي هسي «مسيرة الشركة بالموفّقة إذ اتبعت سياسات عمل مكنتها من ضمان إستمراريتها على الرغم من الصعوبات التي تواجه القطاع الصناعي في لبنان».

ولفت الى أن «القطاع الصناعي يعاني من ارتفاع كلفة إنتاجه في ظل ارتفاع كلفة اليد العاملة والمواد الأولية ما يضعف قدراته التنافسية الى حد كبير ولا سيما في ظل المنافسات التي تشهدها الأسواق».

وأشار الى أن «التنوع الذي تمارسه المؤسسة في عملها حماها

مؤسسة علي هسي لصناعة أحجار البناء



لبنان الجنوبي

صور - قليله - بملكه

هاتف: 961 3 501601

961 7 395555

فواز للألمنيوم .. مصداقية وإلتزام

فواز: لدعم القطاع



الى «ظاهرة المصانع غير الشرعية التي تتكاثر يوماً بعد يوم وتقوم بمضاربات وعمليات كسر اسعار نظراً لتكاليف انتاجها المنخفضة مقارنة مع المصانع العاملة ضمن مؤسسات شرعية تلتزم بالقوانين وتدفع الضرائب وتقوم بإلتزاماتها تجاه عمالها من تسجيلهم في الضمان ومنحهم التقديمات اللازمة». وكشف عن «وجود مزاحمة من الإنتاج الأجنبي الذي يملك قدرات تنافسية عالية لجهة انخفاض سعره ما يدفع البعض الى الإبتعاد عن استهلاك الصناعة الوطنية على رغم مستويات الجودة العالية التي تتمتع بها». ودعا الدولة إلى «دعم القطاع الصناعي نظراً لما يتسم به من أهمية خاصة بالنسبة إلى الإقتصاد».

وردّ خليل نجاح الشركة واستمراريتها الى «الجودة العالية التي قدمتها لزيائنها، لا سيما انها اقرنتها بخدمات صيانة محترفة عبر فريق يضم العديد من الكفاءات التي تمكّنه من إنجاز المهام المطلوبة منها بأقصى سرعة». وأشار الى ان «خطط الشركة المستقبلية تأخذ بعين الإعتبار خطوات توسعية مهمة من شأنها توسيع آفاق عملها ودائرة زبائنها، الا انها تبقّيها رهن التطورات السياسية والأمنية الحاصلة في البلد والمنطقة، اذ اثبتت السنوات ان لهذه التطورات انعكاسات كبيرة على الأسواق والإقتصاد بشكل عام».

دعم القطاع

وفي إطار حديثه عن التحديات التي تواجه عمل الشركة، تطرق فواز

مكّنت مواكبة حاجات الزبائن شركة «فواز للألمنيوم» من السير على طريق النجاح على مر 18 عاماً، اذ عملت منذ العام 1999 على تطوير منتجاتها وبناء علاقات متينة مع زبائنها شكّلت المصداقية والإلتزام أساساً لها. وفقاً لمدير الشركة خليل فواز «انطلق عمل الشركة مع صناعة الأبواب والشبابيك والمطابخ، ومن ثم تطور بشكل كبير حتى أصبح اليوم يضم صناعة وتركيب الأسقف المستعارة وصناعة الستائر الزجاجية وواجهات السيكرت».



مصنع فواز للألمنيوم الصناعي Fawaz Factory for Industrial Aluminium

ديكور ومنجور ألمنيوم، أبواب ونوافذ وعتاب الأبواب
من المنيوم، مطابخ معدنية



لبنان الجنوبي - صور - تبين - طريق عام بنت جبيل
مبنى المؤسسة - هاتف: ٧ ٣٢٦٣١٩ - ٩٦١ ٣ ٦٥٤٤٧٣

غاليري إفرست .. الجودة في صناعة المفروشات

أيوب: لتنظيم الأسواق

افتتاح صالة عرض جديدة مخصصة للبرادي وورق الجدران والبياضات والبامبو». ولفت الى أن «غاليري إفرست يتخذ الخطوات التوسعية بحذر إذ يبقيها رهن شفاء الأسواق من الإنعكاسات السلبية للفراغ الرئاسي واللاإستقرار السياسي والتي تمثّلت بشلل وركود كبيرين في الأسواق».

توجيه الإستثمار

ورأى أيوب أن «التراجع الاقتصادي والفوضى الموجودة في الأسواق المتمثلة بإفتتاح مصانع ومؤسسات بشكل عشوائي، تحتم على الدولة التدخل بشكل فوري لتوجيه المستثمرين الى طرق الإستثمار الصحيحة».

وأعرب عن ثقته بمواصلة سير غاليري إفرست على طريق النجاح على الرغم من صعوبة الأسواق، إذ «يحرص بشكل دائم على تخطي المنافسات الموجودة في الأسواق عبر التمسك بتقديم أعلى معايير الجودة التي ومن دون شك ستعزز وجوده في السوق وتضمن نجاحه واستمراره على مر السنوات المقبلة».



منذ انطلاقاته، شكلت الجودة العالية والمتابعة الدقيقة لتفاصيل العمل رفيقتان دائمتان لـ «غاليري إفرست»، ما ساهم في حجز مكان مرموق له في الأسواق بين الشركات العاملة في قطاع صناعة المفروشات.

طريق النجاح هذه، عبدها إيمان القيمين على «غاليري إفرست» بأن الإنتاج الجيد ورضا الزبائن عاملان أساسيان في تكريس صيت حسن يضمن الاستمرارية على المدى الطويل، إذ شدّد مدير «غاليري إفرست» عبد الكريم أيوب في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» على أن «إرضاء الزبائن وتقديم إنتاج مميز بجودته وجماليته كانا ركنين أساسيين ضمن سياسات العمل، ساهما في تكريس ثقة الزبائن وكسب ولائهم».

موجود في السوق اللبنانية عبر صالات عرض مختلفة تضم تشكيلة كبيرة من أروع المفروشات من صالونات ستيل ومودرن وغرف نوم وغرف سفرة». وكشف أن «غاليري إفرست وسّع نشاط عمله في الأونة الأخيرة ليشمل المفروشات المكتبية، إضافة الى أنه يتولّى فرش المنازل كمشروع ينفذه من ألفه الى يائه، حيث يهتم بديكورات المنازل واختيار الأثاث الملائم لها». وأعلن «عن وجود خطة للتوسّع عبر

وأشار أيوب الى أن «فريق عمل غاليري إفرست يضع تقديم مستويات عالية من الجودة في سلم أولوياته ولذلك يولي مراحل الإنتاج كافة اهتماماً ومراقبة خاصة بهدف ضبط هذه المعايير، كما يتيح للزبائن متابعة هذه المراحل وإبداء آرائهم في ما يخص طلباتهم بغية تلبيتها بشكل أفضل».

توسّع جديد

ولفت أيوب الى أن «غاليري إفرست

furniture and home decor



EVEREST
— DECOR CENTER —

Top solutions for every space



07 350 520 - 03 37 13 44

صور - جل البحر مقابل ORCA



LIVING IN THE KITCHEN
KITCHMARK