

صناعة الآلات اللبنانية...

آفاق وتحديات وآمال

برزت أهمية قطاع صناعة الآلات في لبنان في السنوات الأخيرة من خلال مساهمتها في تطوير للنشاطات الإقتصادية الأخرى، كالزراعة والتجارة، والنقل وبما تقدمه من منتجات أساسية، كالأسمدة، والآلات الزراعية، ومواد الطاقة، ووسائل النقل الحديثة. ومن الطبيعي القول إن قطاع صناعة الآلات يعتمد على الإمكانيات الكبيرة من حيث رؤوس الأموال، والأيدي العاملة، والمواد الخام، والخبرة الفنية الدقيقة.

ويمثل القطاع الصناعي أحد أبرز القطاعات الإقتصادية الذي دفع ويدفع ثمن الأزمات القائمة، فشهدت الحال الصناعية تبدلات أساسية، بدءاً من اختفاء صناعات عريقة وأساسية عن خارطة الصناعة، مروراً بأزمات خانقة تعاني بعضها المؤسسات، وليس آخرها وأخيراً تراجع عام في مستوى الصادرات اللبنانية انعكس بشكل مباشر على نسب النمو الإقتصادي اللبناني بالنسبة إلى الناتج القومي.

وتقسم الصناعات إلى ثلاثة أقسام رئيسة هي:

1- الصناعات البدائية، وتعتمد على الخامات المتوفرة محلياً، وعلى المهارة اليدوية المكتسبة.

2- الصناعات البسيطة، وهي عبارة عن صناعات لا تتحول، أو تتغير كثيراً عن صورة المادة الخام.

3- الصناعات الحديثة، وهي الصناعات التي تعتمد على الإمكانيات الكبيرة من حيث رؤوس الأموال، والأيدي العاملة، والمواد الخام، والخبرة الفنية الدقيقة.

وامتازت الصناعة اللبنانية بتضاعف حجم الصادرات وانتشار نوعي للسلع اللبنانية في الأسواق الداخلية، إضافة إلى الأسواق العربية والأجنبية وازدياد مضطرب للاستثمار في القطاع الصناعي.

وللصناعة اللبنانية نجاحات باهرة في مجالات عديدة ومنها: قطاع الكهرباء والكابلات وقطاع الماكينات والمعدات، وقطاع مواد البناء والبيوت الجاهزة والمواد المنجمية. بالإضافة إلى صناعات متقدمة مثل: نظم وأجهزة إنذار، تجهيزات طبية ولوازم مختبرات وطب أسنان وصناعة الأطراف وتقويم العظام، تجهيزات معالجة مياه الصرف المبتذلة.

إن أي مقارنة جديدة للصناعة اللبنانية يجب أن تنطلق من مبدأ تحقيق التكيف مع متطلبات الإقتصاد الجديدة، وتحديد دور القطاع في هذه الألفية الثالثة على ضوء التقدم التكنولوجي والمعلوماتي والإتصالي، من دون الخوض في المشاكل المزمنة لهذا القطاع. فبرز هدفان:

- يتمثل الأول بمدى قدرة الصناعة على تحسين إنتاجيتها وقدرتها التنافسية لمواجهة المتغيرات، مع ما يعني ذلك من تحديد للمواصفات وللشروط للصناعات المؤهلة للتطوير.

- ويتمثل الثاني بتحديد الدور المطلوب من القطاعين العام والخاص.

والجدير ذكره هو أن الصادرات الصناعية اللبنانية انخفضت العام الماضي 2014 بنسبة 6.9% مقارنة مع العام 2013 و11.7% مقارنة مع العام 2012، فبلغ مجموع قيمة الصادرات الصناعية خلال العام الماضي 3 مليارات و150 مليون دولار، مقابل 3 مليارات و384 مليون دولار خلال العام 2013، و3 مليارات و567 مليون دولار خلال العام 2012.

وبالرغم من الظروف الاستثنائية الصعبة التي يعيشها لبنان، عملت وزارة الصناعة على إصدار مجموعة من القوانين والمراسيم والقرارات لتحفيز القطاع الصناعي ودعمه وحمايته من عمليات إغراق غير متكافئة في السوق اللبنانية كانت ستؤدي ببعضها إلى الإقفال، خاصة أنها تستوعب أكثر من 300 ألف عامل أي ما يتجاوز الـ 26 بالمئة من العمالة اللبنانية.

وتسعى الوزارة إلى رفع حصة الصناعة الوطنية من الاستهلاك المحلي إلى ما بين 50 و 75 بالمئة وحجم الإنتاج الصناعي من الناتج الوطني من 11 إلى 18 بالمئة بحلول العام 2025.

صناعة الآلات: نجاح عالمي كرسته الجودة العالية

وتوزع المصانع على المحافظات كما يلي:

جبل لبنان 252، بيروت 44 ، لبنان الجنوبي 41، لبنان الشمالي 19، البقاع 24 ، النبطية 5، بعلبك الهرمل 7 .

3 نقاط

حقق هذا القطاع تقدماً بارزاً في ثلاث نقاط من حيث حجم التوظيفات ونوعية الإنتاج والتصدير. فمن حيث حجم الاستثمار بلغ حجم الاستثمار في القطاع حوالي 100 مليون دولار ما ساعد في توسع هذه المصانع في الإنتاج خاصة مصانع مولدات الكهرباء وذلك تلبية لحاجة الأسواق حيث قامت هذه المصانع بالتعاقد مع الحكومة العراقية السابقة على مذكرة التفاهم مع الأمم المتحدة لبيع عشرات آلاف المولدات إلى العراق الذي كان يستورد هذه المولدات لسد

مثبتات التيار الكهربائي

الأسواق الخارجية

الأسواق الخارجية الرئيسية لصناعة الآلات هي الدول العربية وقبرص ومؤخراً بدأت عمليات تصدير ناجحة إلى عدد من الدول الأوروبية، الولايات المتحدة وكندا ولا سيما لأفران الخبز الأوتوماتيكية وآلات رش السوائل، كذلك بدأت حركة تصدير منتظمة إلى عدد من دول أفريقيا الغربية ولا سيما بالنسبة إلى آلات تقطيع وتلحيم النايلون والحفارات والمولدات الكهربائية، ومعدات تربية الدواجن وصناعة الحنفيات وآلات تقطيع البلاط. ويبلغ عدد مصانع القطاع 392 مصنعاً، حسب إحصاءات إدارة دليل الصادرات والمؤسسات الصناعية حتى آخر 2015 مقابل 255 مصنعاً حسب إحصاءات 2013.

تخطى نجاح قطاع صناعة الآلات والتجهيزات الكهربائية حدود لبنان، وطاول مختلف دول العالم، حيث تغزو الشركات اللبنانية العاملة في القطاع الأسواق الخارجية متمسكة بجودة عالية كرسها الحداثة التي تتمتع بها مصانعها، ومتابعة التطورات العالمية كافة في عالم صناعتها.

وتعتبر صناعة الآلات صناعة أساسية هامة مجهزة تجهيزاً حديثاً تقوم بتصميم وتصنيع القطع والآلات الزراعية الصناعية والكهربائية، كما تقوم أيضاً بعمليات تجديد المحركات بواسطة عمليات الصب والخرائط. 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 -صناعة الآلات -صناعة الحفارات -معاصر ومهارس - آلات ومعدات لتربية الدواجن -آلات صنع العجين والمخابز-آلات الخياطة-آلات فرز وغرلة وغسل وجرش وسحق وخط الأتربة-آلات تقطيع ولحام أكياس النايلون -صناديق قولبة-أصناف صناعات الحنفيات -محولات كهربائية- بطاريات- القازانات وأجهزة تسخين المياه-مفاتيح ولوحات توزيع الكهرباء-لمبات كهرب -أسلاك كابلات معزولة-الالكهربائية -منظمات كهرب





رسم بياني يظهر توزيع مصانع الآلات على المحافظات اللبنانية

واستدامة مسار تطورها وبالتالي تضع فرص العمل المطروحة في السوق من قبلها في دائرة الخطر الكبير. وتكمن المشكلة الأساس في تصدير هذا الواقع التنافسي السيء إلى الأسواق الخارجية، الأمر الذي زعزع الثقة بالصناعة اللبنانية في تلك الأسواق وأساء إلى صورة لبنان.

وتشدد المصادر نفسها على أن الشركات تواجه هذه المنافسة بالمحافظة على جودة إنتاجها كون معايير الجودة العالية تشكل خطوطاً حمراء في سياستها لا يجوز المس بها، إذ إن البقاء أولاً وأخيراً في السوق ومن دون شك سيكون للجودة العالية.

وردت المصادر تآلق صناعي لبنان في صناعة الآلات إلى مواكبة التطور الحاصل على صعيد العالم في مجال صناعتهم، حيث عمدوا إلى مجاراة مفاهيم عديدة طرحت من تكنولوجيا خضراء وغيرها. وبناءً عليه، قاموا بتصنيع منتجات تأخذ بعين الاعتبار هذه المفاهيم العالمية، فكان النجاح والانتشار العالمي حليفهم.

واعتبرت المصادر نفسها، أن حنكة الصناعيين اللبنانيين ومهنتهم كانت عاملاً أساسياً في نجاحهم إذ لا يدركون فقط كيفية اقتناص الفرص الموجودة إنما يعمدون إلى خلقها.

من أصعب التحديات التي واجهها القطاع عام 2015، إذ تحمل أخطاراً كبيرة على الشركات العاملة فيه حيث تهدد في كثير من الأحيان استمراريتها

حاجته للطاقة. وساهم الازدياد على طلب دفع المصانع إلى تطوير إنتاجها نوعاً وكماً، ما يساعد هذه المصانع في التوسع نحو أسواق التصدير، واخترقت أسواقاً جديدة خاصة في أفريقيا وفي مقدمها نيجيريا.

صعوبة التصدير

وكلل القطاعات الصناعية في لبنان، يواجه قطاع صناعة الآلات تحديات كثيرة. فإضافة إلى صعوبة التصدير نتيجة إغلاق المعابر الحدودية، تعمل شركات القطاع في سوق تحكمها منافسات شرسة وغير شريفة نتجت من تقلص الطلب في ظل التراجع الإقتصادي الذي شهده لبنان نتيجة استمرار الفراغ الرئاسي وما ألقاه من تداعيات سلبية على مختلف مفاصل الدولة، إضافة إلى الإضطرابات التي تشهدها المنطقة العربية والتي كانت لها أيضاً انعكاسات سلبية على الإقتصاد.

وتشير مصادر في القطاع، إلى أن هذه المنافسات قد تكون



الأسواق العربية تستقطب 59.5% من صادرات الآلات: السعودية في المرتبة الأولى تليها العراق



بلغ مجموع قيمة صادرات الأجهزة والمعدات الكهربائية للعام 2015 بلغ 685,7 مليون دولار اميركي (د.أ) مقابل 710,7 مليون د.أ خلال العام 2014 ، اي بانخفاض ونسبته 3,5 % . وشهدت صادرات الأشهر خلال الأعوام 2015 و 2014 ارتفاعات وانخفاضات بشكل متتالي.

ففي كانون الثاني 2015 بلغت قيمة صادرات الأجهزة والمعدات الكهربائية 58.1 مليون د.أ وذلك بانخفاض نسبته 2.7 % عن كانون الثاني 2014 والذي بلغت قيمته 59.7 مليون د.أ

أما خلال شباط 2015 فقد بلغت قيمة هذه الصادرات 54.1 مليون د.أ اي بانخفاض ونسبته 2.3 % عن شباط 2014 والذي بلغت قيمة صادراته 55,4 مليون د.أ

كما بلغت قيمة صادرات الأجهزة والمعدات الكهربائية خلال شهر آذار 2015 ، 64,8 مليون د.أ اي بارتفاع ونسبته 1,6 % عن صادرات آذار 2014 لهذه السلع والتي بلغت قيمة صادراتها 63.8 مليون دولار.

وقد بلغت قيمة صادرات الآلات والمعدات الكهربائية خلال شهر نيسان 2015، 62.4 مليون د.أ اي بانخفاض ونسبته 9 % عن نيسان 2014 والذي بلغت قيمته 68.6 مليون د.أ .

وخلال شهر أيار 2015 فقد بلغت قيمة هذه الصادرات 62.9 مليون د.أ وذلك بانخفاض ونسبته 7,1 % عن الفترة نفسها من العام 2014 والتي بلغت قيمتها 67.7 مليون د.أ

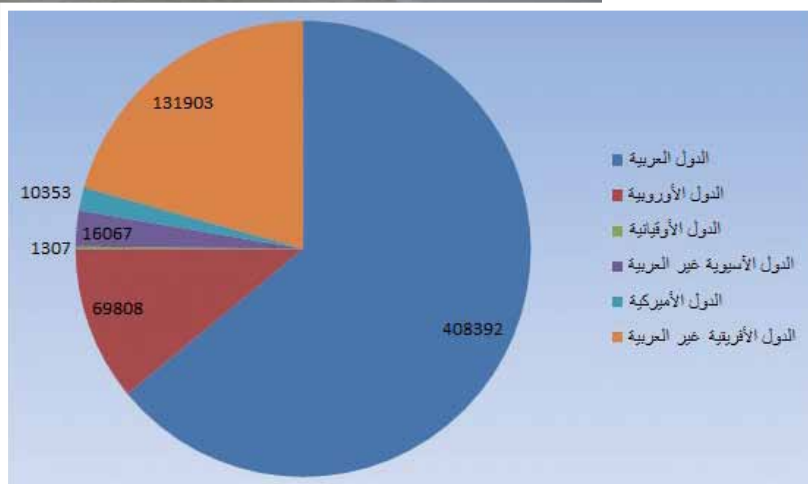
أما خلال شهر حزيران 2015 ، بلغت قيمة صادرات المعدات والآلات الكهربائية 79.1 مليون د.أ اي بارتفاع ونسبته 25,2 % عن شهر حزيران 2014 والذي بلغت قيمته 63.2 مليون د.أ

وقد بلغت قيمة هذه الصادرات خلال شهر تموز 2015 ، 47.2 مليون د.أ مقابل 54.6 مليون د.أ في الفترة ذاتها من العام 2014 اي بانخفاض ونسبته 13,6 % .

أما آب 2015 فقد بلغت قيمة صادرات الآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية منه 48.5 مليون د.أ اي بانخفاض وقدره 13,7 % عن آب 2014 والذي بلغت قيمته 56.2 مليون د.أ

كما بلغت قيمة هذه الصادرات في ايلول 2015، 50.3 مليون د.أ مقابل 62.7 مليون د.أ في ايلول 2014 اي بانخفاض ونسبته 19,8 %

كذلك في تشرين الأول 2015 فقد بلغت قيمة صادرات هذه السلعة 53.3 مليون د.أ مقابل 56.9 مليون د.أ في تشرين الأول 2014 اي بانخفاض ونسبته 6,3 %



رسم بياني يظهر حجم صادرات الآلات التي تكتلت الدول في عام 2015 (القيمة: الف دولار أمريكي)

اما في تشرين الثاني 2015 فقد بلغت قيمة هذه الصادرات 51.4 مليون د.أ وذلك بارتفاع ونسبته 14,7 % عن الفترة ذاتها من العام 2014 والذي بلغت قيمته 44.8 مليون د.أ واخيراً في كانون الأول 2015 بلغت قيمة صادرات الأجهزة والمعدات الكهربائية 53.6 مليون د.أ مقابل 57.0 مليون د.أ اي بانخفاض ونسبته 6 % عن كانون الأول 2014 .

2015	2014	الشهر
58.1	59.7	كانون الثاني
54.1	55.4	شباط
64.8	63.8	آذار
62.4	68.6	نيسان
62.9	67.7	أيار
79.1	63.2	حزيران
47.2	54.6	تموز
48.5	56.2	أب
50.3	62.7	ايلول
53.3	56.9	تشرين اول
51.4	44.8	تشرين الثاني
53.6	57.0	كانون الأول
685.7	710.7	المجموع
23,20 %	22,56 %	النسبة من المجموع %

جدول يظهر صادرات الآلات في عامي 2014-2015 (القيمة مليون د.أ)

الصادرات 158.2 مليون دولار، وشكلت ما نسبته 23.20 % من مجمل حجم الصادرات.

تكتلات الدول

على صعيد تكتلات الدول، شكلت الأسواق العربية سوقاً رئيسية لصادرات مصنوعات الآلات والأجهزة الكهربائية، إذ استوردت ما نسبته 59.5 % (468392 ألف دولار) من مجمل الصادرات الى الأسواق الخارجية. وحلّت الأسواق الأفريقية غير العربية في المرتبة الثانية، إذ بلغت قيمة الصادرات إليها 19.2 % (13903 ألف دولار). وحلّت الدول الأوروبية في المرتبة الثالثة إذ استقبلت 10.1 % (69808 ألف دولار) من مجمل حجم الصادرات، وتلتها الدول الآسيوية غير العربية بنسبة صادرات 2.3 % (16067 ألف دولار). وبلغت نسبة الصادرات الى الدول الأميركية والأوقيانية 1.5 % (10353 ألف دولار) و 1 % (1307 ألف دولار) على التوالي.

السعودية اولى

وعلى صعيد الدول، حلّت السعودية في المرتبة الأولى لجهة الدول المستوردة لصناعة الآلات والأجهزة الكهربائية حيث بلغ حجم الصادرات إليها 110,676 ألف دولار. وحلّت العراق في المرتبة الثانية إذ استوردت ما قيمته 104,929 ألف دولار. وحلّت الإمارات في المرتبة الثالثة حيث استوردت صادرات بقيمة 70,899 ألف دولار، وجاءت سورية في المرتبة الرابعة بحجم صادرات 27,560 ألف دولار.



رسم بياني يظهر أبرز الدول المستوردة لصادرات الآلات في عام 2015 (القيمة: الف دولار أمريكي)

حجم الصادرات

وشكلت صادرات الآلات والأجهزة الكهربائية ما نسبته 24.77 % من مجمل قيمة الصادرات خلال النصف الأول من عام 2015، حيث بلغ حجم الصادرات 381.4 مليون دولار. وخلال الفصل الثالث، شكلت الصادرات ما نسبته 23.45 % وبلغ حجم الصادرات 341 مليون دولار. أما في الفصل الرابع، فبلغ حجم



صناعة المواد المنجمية .. أهمية خاصة إغراق الأسواق أبرز التحديات

لبنان الجنوبي 40، بيروت 34، النبطية 7،
البقاع 35، النبطية 7، بعلبك الهرمل 11.

المنتجات

وتنتج مصانع القطاع أصنافاً متنوعة ومتباينة في ما بينها من حيث الشكل والاستعمال النهائي. وأهم فروع هذه الصناعات هي:
صناعة البورسلان
صناعة الزجاج
صناعة الأسمنت والجفصين
مصنوعات من أسمنت

تحاكي بمميزاتها معايير الجودة العالمية.

ويشير الإحصاء الميداني لإدارة دليل الصادرات والمؤسسات الصناعية اللبنانية حتى أواخر عام 2015 إلى أن عدد مصانع القطاع يبلغ 410 مصنع، ويضم كل منها من 8 عمال وما فوق ويشكل ما نسبته 9.97% من مجموع مصانع لبنان من حيث العدد. وتوزع مصانع القطاع على المحافظات اللبنانية كما يلي:
جبل لبنان 236، لبنان الشمالي 45،

تعتبر صناعة المواد المنجمية غير المعدنية إحدى الصناعات التقليدية والهامة في لبنان، إذ تتصدر المرتبة الأولى من حيث القيمة المضافة والمردود الصافي للإقتصاد الوطني إذ أن النسبة الكبرى من موادها الأولية تستخرج محلياً ومن مقالع منتشرة في مختلف المناطق اللبنانية.

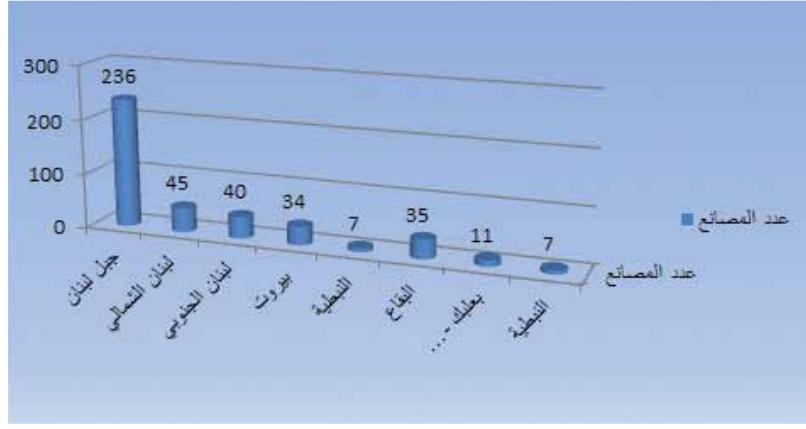
ويتميز قطاع الصناعات المنجمية غير المعدنية بتطور كبير في الإنتاج، إذ ترافق الحداثة مراحل الإنتاج كافة بغية تقديم منتجات عالية الجودة

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، 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.

خطة دفاعية

من الضروري وضع خطة لحماية القطاع تأخذ بعين الاعتبار نقاطاً كثيرة، أبرزها التالي:

- فرض رسم نوعي على السلع المستوردة وهذا ما يحد من المضاربات ويخفف ضغطاً كبيراً على المصانع العاملة في القطاع
- إعفاء المصانع من الضرائب الكثيرة المفروضة عليها لمدة زمنية معينة إذ هناك بعض المصانع في القطاع تضطر إلى الإقفال نتيجة عدم إيفائها لهذه الضرائب والرسوم
- دعم أكلاف الإنتاج في لبنان ولا سيما الكهرباء والمازوت. فمن شأن ذلك تقوية القدرات التنافسية للإنتاج اللبناني ودعمه في المنافسة التي يخوضها في وجه الإنتاج المستورد إضافة إلى تعزيز قدراته على التصدير إلى الأسواق الخارجية
- تسهيل إعطاء القروض للصناعيين أكثر مما هي عليه الآن، فالشروط الموضوعة لا تزال حتى اليوم صعبة. والمصرف المركزي اتخذ خطوة مهمة جداً في هذا المجال إنما المطلوب أكثر من ذلك ولا سيما على صعيد جدول الفوائد البنكية
- تخفيض الرسوم الجمركية على المواد الأولية للصناعة والآلات المستوردة التي تثقل كاهل الصناعي إذ تصل في بعض الأحيان إلى 100 ألف يورو



رسم بياني يظهر توزع المصانع الصناعية المنجمية على المحافظات اللبنانية

مأمون، مرايا، قناني وأوعية وكبايات وغيرها من العبوات الزجاجية، حجر خفان، باطون جاهز.

تطور بارز

وشهد هذا القطاع تطوراً بارزاً في 3 سلع أساسية وهي: صناعة الصخور والحجر والغرانيت والأسمنت، كما استقطب هذا القطاع استثمارات ضخمة في عملية التطوير المذكورة بحيث تم توظيف أكثر من 200 مليون دولار في قطاع الأسمنت و150 مليون دولار في قطاع نشر الحجر والصخور. وما ساهم في ارتفاع حجم التوظيفات هو الاعتماد على القروض المدعومة التي تعتمدها بعض المصارف اللبنانية بدعم من مصرف لبنان بحيث يقوم هذا الأخير بدفع فروقات الفوائد إلى رأس المال الموطن ما يجعل هذه الفوائد متدنية بالإضافة إلى مدة القروض المريحة في التسديد.

تحديات كثيرة

ووفقاً للمتابعين، يواجه قطاع الصناعات المنجمية غير المعدنية تحديات كثيرة يفاقم من حدتها غياب الدولة وما يشهده الإقتصاد اللبناني من تراجع دراماتيكي بفعل عدم الإستقرار السياسي في لبنان والمنطقة، إضافة إلى تعشش الفساد وانتشار المحسوبيات السياسية. ويشدد المطلعون على أن مصانع القطاع تكاد تضاهي بجودتها جودة



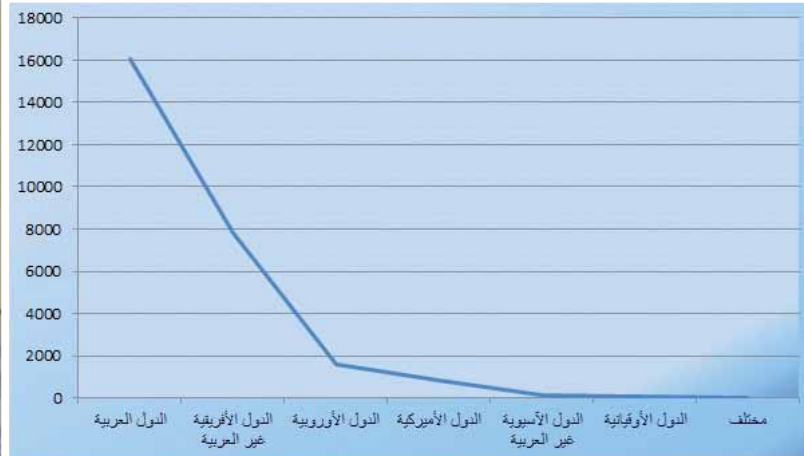
صناعة الرخام صناعات منجمية أخرى.

الباطون الجاهز.

وتتضمن هذه الفروع ما يقارب الـ 75 سلعة أهمها:

حجر رملي، رخام، غرانيت، جبس، كلس، أسمنت، بلاط، اترنيت ومصنوعاته، قرميد، قساطل فخار، بلاط بورسلان وسيراميك أجهزة صحية ثابتة، أحواض غسيل واستحمام، مراحيض وقوامها، أواني وأدوات منزلية من فخار، ألواح زجاج، زجاج

ركود «الإعمار» يضعف القطاع: الصادرات والتسليمات تتراجعان



رسم بياني يظهر حجم صادرات مصنوعات الحجر، الجبس والإسمنت الى تكتلات الدول في عام 2015

وبلغ حجم التسليمات في ايلول 2015، 4634828 طن مقارنة بـ 527236 طن في ايلول 2014، وبلغت نسبة التراجع 12.1%. وكان شهر تشرين الأول 2015، أول أشهر السنة التي تسجل ارتفاعاً مقارنة مع عام 2014، وبلغت نسبته 4.7%، إذ بلغ حجم التسليمات في تشرين الأول 2015، 494433 طن مقابل 471881 طن في تشرين الأول 2014.

وواصل حجم التسليمات ارتفاعه في تشرين الثاني 2015 بنسبة بلغت 26.8%، وبلغ حجم التسليمات 481636 طن في تشرين الثاني 2015، مقابل 379630 طن في تشرين الثاني 2014.

وأنتهت التسليمات عام 2015 على نغمة إيجابية، حيث سجلت ارتفاعاً بلغت نسبته 0.6%، إذ بلغ حجم التسليمات في كانون الأول 2015، 447724 طن مقابل 444926 طن في كانون الأول 2014.

صادرات الأسمنت

شهدت صادرات المصنوعات من حجر جبس وأسمنت خلال 2015، تراجعاً مقارنة مع العام 2014 بلغ 25.5%، إذ بلغ حجم الصادرات 26.5 مليون دولار عام 2015 مقارنة مع 35.6 مليون دولار

ما بين مطرقة الفراغ الرئاسي، وسندان الاضطرابات الجارية في دول المنطقة يقف قطاع الصناعات المنجمية غير المعدنية أمام حال تراجع يغذيها ركود قطاع الإعمار بشكل كبير.

وعلى صعيد السوق المحلية، شهدت تسليمات الأسمنت تراجعاً في عام 2015 بلغت 8.59% مقارنة مع العام 2014، حيث بلغ مجموع التسليمات في عام 2015، 5042867 طن مقارنة مع 5516827 طن في عام 2014.

وكان التراجع قد طاول معظم أشهر عام 2015، ففي شهر كانون الثاني 2015 بلغت نسبة تراجع التسليمات 38.7%، إذ سجلت التسليمات حجماً بلغ 263179 طن مقابل 429939 طن في كانون الثاني 2014.

وفي شباط بلغت نسبة التراجع 35.3%، حيث سجل شهر شباط 2015 حجم تسليمات بلغ 234762 طن مقارنة بـ 363176 طن في شباط 2014.

وواصل حجم التسليمات تراجعه في آذار 2015، إنما بوتيرة أقل إذ بلغت نسبة التراجع 2.6%، وبلغ حجم التسليمات في آذار 2015، 405808 طن مقارنة بـ 416946 طن في آذار 2014.

أما في شهر نيسان، فبلغ حجم التسليمات 413568 طن مقابل 501151 طن في نيسان 2014 ليسجل نسبة تراجع بلغت 17.4%.

وفي ايار 2015، بلغت نسبة التراجع 12%، إذ بلغ حجم التسليمات 483364 طن مقارنة بـ 549861 طن في ايار 2014.

وتابع حجم التسليمات تراجعه في حزيران 2015 بنسبة 11.6%، وبلغ 471998 طن مقابل 534376 طن في حزيران 2014.

وبلغت نسبة التراجع في تموز 2015، 3.1% بعد أن بلغ حجم التسليمات 408978 طن مقارنة بـ 422226 طن في تموز 2014.

وشهد شهر آب 2015، حجم تسليمات بلغ 473989 طن مقارنة بـ 475479 طن في آب 2014.

في عام 2014. وفي التفاصيل، بلغ حجم الصادرات خلال شهر كانون الثاني 2015، 1.9 مليون دولار مقارنة بـ 2.8 مليون دولار في كانون الثاني 2014، ليسجل تراجعاً بلغ 32.14%.

وتابعت الصادرات تراجعها في شهر شباط 2015، حيث بلغ حجم الصادرات 2.4 مليون دولار مقابل 3 مليون دولار في شباط 2014، وبلغت نسبة التراجع 20%. وفي آذار 2015، سجل حجم الصادرات انتعاشاً مقارنة بشباط 2015 حيث بلغ حجم الصادرات 3.1 ملايين دولار. إلا أن هذا الانتعاش لم يكن كافياً ليصل إلى مستوى الصادرات في آذار 2014 والذي كان قد بلغ 3.4 ملايين دولار، ليبقى التراجع مستمراً بنسبة 8.8%.



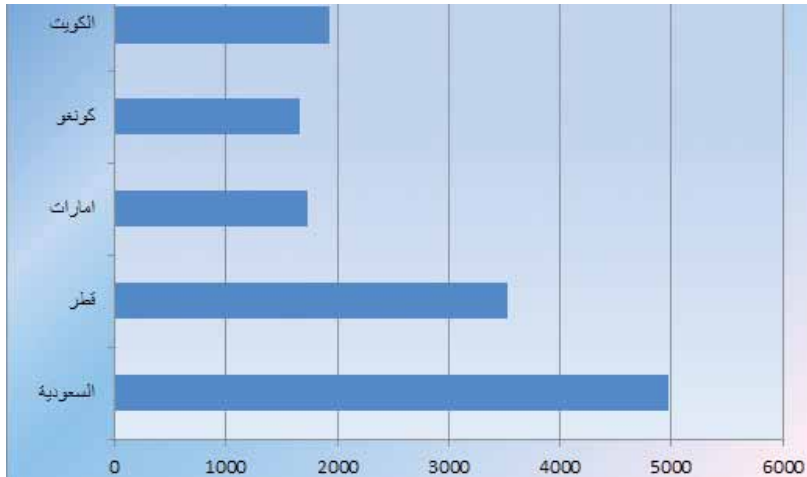
صادرات بلغت قيمته 1.8 مليون دولار مقارنة بـ 2.7 مليون دولار في عام 2014، وبلغت نسبة التراجع 33.3%. ومع شهر تشرين الثاني 2015، لاحت بعض بوادر الأمل مع تسجيل الصادرات ارتفاعاً بلغت نسبته 9.09%، حيث بلغ حجم الصادرات 2.4 مليون دولار مقارنة بـ 2.2 مليون دولار في تشرين الثاني 2014. واختتمت صادرات الأسمنت عام 2015، بتراجع بلغ في كانون الأول 2015، 25.5%، حيث بلغ حجم الصادرات 26.5 مليون دولار، مقابل 35.6 مليون دولار في كانون الأول 2014.

الأسواق الرئيسية

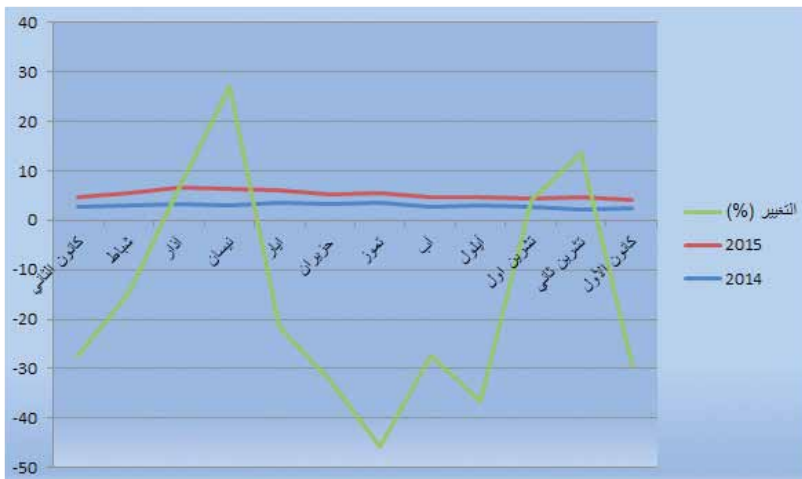
وبلغ حجم صادرات مصنوعات الحجر،

بـ 3.2 ملايين دولار في حزيران 2014. ولعل شهر تموز، كان الأسوأ على الإطلاق لصادرات مصنوعات الأسمنت التي سجلت تراجعاً بلغ 51.3%، بعد أن سجلت حجم صادرات بلغ 1.8 مليون دولار مقارنة بـ 3.7 ملايين دولار في تموز 2014. وبقي التراجع مستمراً في آب 2015، وبلغت نسبته 32.14% حيث بلغ حجم الصادرات في آب 2015، 1.9 مليون دولار وفي آب 2014، 2.8 مليون دولار. أما شهر أيلول 2015، فلم يكن بالأفضل إذ شهد أيضاً تراجعاً كبيراً في حجم الصادرات بلغ 41.3%، حيث بلغ حجم الصادرات 1.7 مليون دولار مقارنة بـ 2.9 مليون دولار في أيلول 2014. وواصلت صادرات الأسمنت تراجعها الكبير في شهر تشرين الأول 2015، إذ سجل حجم

وفي شهر نيسان، التقتت الصادرات أنفاسها وسجلت تقدماً لافتاً، حيث بلغت الصادرات في نيسان 2015، 3.5 ملايين دولار مقارنة بـ 2.9 مليون دولار في نيسان 2014، وبلغت نسبة التقدم 20.6%. ولم يأت شهر أيار 2015 على مستوى الأمل، إذ عادت الصادرات عام 2015 لتسجل تراجعاً مقارنة مع عام 2014، حيث بلغت نسبة التراجع 27.7%، إذ سجلت الصادرات في أيار 2015 حجماً بلغ 2.6 مليون دولار مقارنة بـ 3.6 ملايين دولار في أيار 2014. وفي حزيران، عادت صادرات الأسمنت لتواصل تراجعها، إذ سجلت تراجعاً كبيراً نسبياً بلغ 37.5% مقارنة مع صادرات حزيران 2014، حيث بلغ حجم الصادرات في حزيران 2015، 2 مليون دولار مقارنة



رسم بياني يظهر أبرز الدول المستوردة لصادرات مصنوعات الحجر، الجبس والإسمنت في عام 2015



رسم بياني يظهر تسليمات الإسمنت في عامي 2014 و 2015

تسليمات الإسمنت خلال عامي 2014 - 2015			
التغيير %	2015	2014	الشهر
-38.7	263179	429939	كانون الثاني
-35.3	234762	363176	شباط
-2.6	405808	416946	اذار
-17.4	413568	501151	نيسان
-12	483364	549861	ايار
-11.6	471998	534376	حزيران
-3.1	408978	422226	تموز
-0.3	473989	475479	أب
-12.1	463428	527236	ايلول
4.7	494433	471881	تشرين اول
26.8	481636	379630	تشرين ثاني
0.6	447724	444926	كانون اول
-8.59	5042867	5516827	المجموع

جدول يظهر تسليمات الإسمنت في عامي 2014 و 2015

الجبس والأسمنت 26548 مليون دولار خلال عام 2015، وشكلت الدول العربية سوقاً أساسية لهذه الصادرات، إذ استوردت ما نسبته 60.3% (16030 الف دولار) من الصادرات خلال العام، لتتصدر تكتلات الدول المستقبلة لهذه الصادرات.

وحلت الدول الأفريقية غير العربية في المرتبة الثانية، إذ استوردت ما نسبته 29.3% (7803 الف دولار) من حجم الصادرات، تلتها الدول الأوروبية في المرتبة الثالثة بنسبة صادرات بلغت 5.9% (1575 الف دولار)، وحلت الدول الأميركية في المرتبة الرابعة إذ استوردت ما نسبته 3.2% (868 الف دولار)، فيما بلغ حجم الصادرات إلى الدول الآسيوية غير العربية 165 ألف دولار.

وفي التفاصيل، بلغ حجم الصادرات خلال النصف الأول من عام 2015، 15416 مليون دولار وتصدرت السعودية قائمة الدول المستوردة لصادرات المصنوعات من جبس، حجر وأسمنت حيث بلغ حجم الصادرات 3210 ألف دولار، تلتها قطر بـ 2018 ألف دولار، ثم الكويت بـ 1180 ألف دولار. وحلت الكونغو في المرتبة الرابعة بحجم صادرات بلغ 996 ألف دولار.

وخلال الفصل الثالث من عام 2015، بلغ حجم صادرات الأسمنت 5314 مليون دولار، وحافظت السعودية على المرتبة الأولى للدول المستوردة حيث بلغ حجم الصادرات إليها 863 ألف دولار، كما بقيت قطر في المرتبة الثانية بحجم صادرات إليها 838 ألف دولار. وحلت غانا في المرتبة الثالثة حيث بلغ حجم الصادرات إليها 531 ألف دولار، أما الكويت فتراجعت إلى المرتبة الرابعة بصادرات بلغ حجمها 517 ألف دولار.

وفي الفصل الرابع من عام 2015، بقيت السعودية في مركز صدارة الدول المستوردة وبلغ حجم الصادرات إليها 901 ألف دولار، كما حافظت قطر على المركز الثاني بحجم صادرات بلغ 671 ألف دولار، أما الإمارات فحلت في المرتبة الثالثة حيث بلغ حجم الصادرات إليها 595 ألف دولار، وحلت ساحل العاج في المرتبة الرابعة بحجم صادرات 409 ألف دولار.



MATELEC sal

محولات كهربائية - محطات كهربائية لوحات كهربائية



INDUSTRIAL DIVISION

- Distribution and Power Transformers
- Medium Voltage Switchgears
- Package prefabricated outdoor substations
- Control and Protection for electrical substations
- LV Switchboards
- HV Mobile substations



ENGINEERING AND CONTRACTING

- Electrical projects on turnkey basis:
- VHV and HV substations
 - Power generation
 - LV and MV networks
 - Cable pulling
 - Industrial solutions



العنوان :

ملك ماتيليك - الشارع العام - عمشيت - غرفين - ص.ب : ١٢ جبيل
هاتف : ٦٢٠٩٢٠ (٩) ٩٦١ - ٩ - ٤٤٤٣٢٦ (٧٠) ٩٦١ فاكس : ٦٢٠٩٣٤/٥ (٩) ٩٦١

ADDRESS :

Matelec building - Main road Ghorfine Amchit

Tel: 961 (9) 620920 – 961 (70) 4443269....9 - Fax: 961 (9) 620934/5

E-mail: matelec@matelecgrou.com - www.matelecgrou.com

غدار للمعدات.. 30 عاماً من الريادة

غدار: منتجان جديان يواكبان

مفهوم «الطاقة الشمسية»

اشار مدير التسويق في غدار للمعدات محمد عفيف غدار في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» إلى ان «الشركة تلعب دوراً ريادياً في وضع القطاع على سكة الحداثة من خلال مشاركتها أي تطور تكنولوجي يطرأ على المنتجات التي تسوقها مع المصنعين اللبنانيين مما يجعلهم السباقين في هذا المجال».

ولفت الى ان «غدار للمعدات» مخولة من شركة Perkins ولديها مدربين مجازين من هذه الشركة لتدريب كوادرها وكوادر عملائها واصدار شهادات رسمية بالنيابة عن شركة Perkins. ولفتح الى ان «فريق عمل «غدار للمعدات» في اقسام مختلفة يتميز بمهنية عالية ان يخضع بشكل مستمر لدورات تدريبية من متخصصين».

واذ كشف ان «مصنع غدار للمعدات يتميز بحداثة عالية، ويعتبر من احدث المصانع الموجودة ليس فقط في لبنان، بل على مستوى المنطقة ككل»، لفت الى ان «الحداثة العالية تنطبق على بعض المصانع العاملة في القطاع، ان ان هذا الامر يعتمد على حجم الشركات وادارتها».

وردّ غدار نجاح القطاع الى «المشاكل المستعصية التي عانى منها قطاع الكهرباء في لبنان على مر سنوات طويلة، والتي جعلت ابناءه من الرواد والسباقين في تصنيع مجموعات التوليد الكهربائية، فإكتسبوا الخبرة وانشأوا مصانع تميّزت بإنتاجيات مرتفعة خولتهم المنافسة عالمياً. وذلك بالإضافة الى الإمكانيات التجارية والإدارية للصناعيين اللبنانيين».

الأسواق الخارجية

وفي رد على سؤال حول وجود خطط للإنتتاح على اسواق جديدة، اشار الى ان «آلية العمل في غدار للمعدات تعتمد على الحفاظ على سقف مبيعات معين، ولذلك هي في بحث دائم عن اسواق جديدة وتقوم بجهد متواصل لإطلاق منتجات جديدة تتماشى مع التقدم التكنولوجي للقطاع».

واوضح ان «غدار للمعدات تعمل على التوسع في الاسواق بطريقتين، اما عبر توسيع الاسواق التي هي موجودة فيها أصلا او عبر استهداف اسواق جديدة من خلال المشاركة في معارض وحملات تسويق مختلفة».

ونفى مواجهة اي منافسة لبنانية في الأسواق الخارجية، وشدد ان لكل شركة من الشركات موزعينها في تلك الأسواق.

منتجان جديان

وكشف غدار ان «غدار للمعدات» طرحت مؤخراً منتجين جديدين في السوق، تواكب عبرهما توجه العالم الى الطاقة



سقطت «غدار للمعدات» على مدى 30 عاماً سجلاً مليئاً بالنجاحات جعلها إحدى أبرز الشركات اللبنانية العاملة في لبنان والخارج، ان ساهم تألقها في مجال عملها وانفتاحها على الأسواق في تعزيز شهرة لبنان كـ «مصدر أساسي» لصناعة مجموعات التوليد الكهربائية في المنطقة والى حد ما في العالم. ولطبيعة عمل «غدار للمعدات» دوراً أساسياً في تطوير هذا القطاع وذلك بتكاملها مع المصنعين اللبنانيين. كما جعلها عملها كوكيل لشركة Perkins البريطانية في لبنان، تضع كل طاقتها الاستثمارية والإدارية كما التقنية بمتناول المصنعين اللبنانيين كما بمتناول موزعيها لمجموعات التوليد عبر العالم مما جعل من نجاح هذه الشركات العاملة في القطاع عاملاً أساسياً في نجاحها.



البديلة». وأشار الى ان المنتج الاول عبارة عن منتج هجين يجمع ما بين مجموعة توليد تعمل على الديزل وبطاريات وطاقة شمسية. ولفت الى ان «هذه المكونات الثلاث مجتمعة تشكل نظام هجين يساهم في توفير استخدام الوقود بما يقارب الـ 60%، كما يوفر الانبعاثات في الجو». وأوضح ان «هذا المنتج يطبق خصيصاً لشركات الاتصالات».

وكشف ان «المنتج الثاني يستخدم في المصانع الكبيرة، وجرى تطبيقه

الطاقة البديلة عبر منح «القروض الخضراء»، والذي يتيح لأصحاب المشاريع الراغبين في التوجه نحو استخدام الطاقة البديلة الاستفادة من قروض معفية من الفوائد، ما يدعمه بشكل كبير في تركيب منظومة شمسية وسداد ثمنها من فاتورة توليد الكهرباء وبالتالي دون ترتيب اعباء اضافية عليه».

وكشف ان «المنتجات ثمرة مشروع مشترك بين غدار للمعدات وشركة Alternative Energy الأميركية». وأكد ان «غدار للمعدات وكما عهدتها زبائننا على مدى ثلاثون عاماً، تحرص على تلبية زبائننا والوقوف عند حاجاتهم وهي بالتالي قد خصصت فريق دعم تقني محترف لهذين المشروعين».

في مصنع غدار للمعدات، حيث هناك طاقة شمسية تغذي المعمل الى حد 200 كيلو واط. وتتكامل هذه المنظومة للطاقة الشمسية مع مجموعات التوليد الكهربائية، بحيث تنخفض القوة التشغيلية لمجموعات التوليد الكهربائية مع ارتفاع حدة الشمس».

واعتبر ان «الطلب على هذين المنتجين الجديدين مرتبط الى حد كبير بتخفيض فاتورة الوقود مما يخفض كلفة الإنتاج في المصانع المعتمدة على الطاقة التقليدية، ويجعل من اعتماد النظام الهجين خياراً أنسب ان يخفّض كلفة الإنتاج». ونوّه غدار بمبادرة مصرف لبنان بدعم توجه السوق نحو



**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.

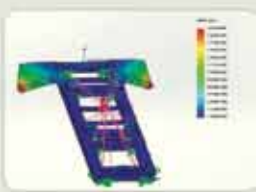
Paint Works



- 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

TECHNO MOTORS



 Perkins

 LEROY
SOMER

**VOLVO
PENTA**

 DEUTZ  CAT

 LISTER
PETTER

STAMFORD
power generation



Head office: South Lebanon

Nabatieh- Deir Al Zahrani- Main Road

Tel: 961 7 531 930 — 3 399 366— Fax: 961 7 531 930

E-mail: info@techno-motors.com

جبيلي إخوان .. 40 عاماً من التفاني في خدمة الزبائن

الجبيلي: الثقة بـ«الصناعة» موجودة

التفاني في خدمة الزبائن على مدى أكثر من 40 عاماً، جعل «جبيلي إخوان» إحدى الشركات الرائدة في قطاع صناعة المولدات ليس على صعيد لبنان فحسب، إنما على صعيد منطقة الشرق الأوسط، أفريقيا وآسيا. فمع فريق عمل محترف وخدمات مميزة شكل الصدق والنزاهة والالتزام أساساً لها، حجزت «جبيلي إخوان» مركزاً مرموقاً لها في الأسواق المحلية والخارجية، ولعبت دوراً فعالاً في تعزيز الثقة في الصناعة اللبنانية التي نمت بشكل مطرد خلال السنوات الأخيرة. فوفقاً لمديرة العلاقات العامة في شركة «جبيلي إخوان» داليا الجبيلي، سجلت صناعة المولدات في لبنان قفزة نوعية وتألّقاً بارزاً تمثل ببروز ظاهرة التحوّل إلى استهلاك المولدات المجمعّة محلياً في مشاريع مهمة وكبيرة بعد أن كانت المولدات المجمعّة في أوروبا وأمريكا خارج لبنان هي الأكثر طلباً على مدى عشرات السنوات. وردّت الجبيلي هذا النجاح إلى الخبرة الكبيرة التي اكتسبتها الشركات العاملة في القطاع، إضافة إلى المهنية والإحترافية العالية التي تظهرها في عملها وتعاطيها مع زبائنها.

وأشارت إلى أن شركة «جبيلي إخوان» هي أحد أهم الشركات العاملة في القطاع التي كرّست هذا النجاح. وقالت: «على صعيد التصنيع، قدمت «جبيلي إخوان» على مدى 40 عاماً مستويات جودة عالية جداً، إذ عمدت إلى إقامة علاقات عمل وثيقة مع شركة Perkins، وهي أحد أشهر الشركات العالمية في قطاع صناعة المحركات والتي تقدم منتجات عالية الجودة وكذلك مع Leroy somer لصناعة المولدات».

وأضافت: «التعاون مع Perkins لم يشمل فقط تأمين محركات وقطع غيار، بل تعدى ذلك ليشمل «الدعم التقني» في العمل، حيث يتبادل مهندسو «جبيلي إخوان» ومهندسو Perkins الزيارات للاطلاع على آخر الابتكارات وأحدث وسائل الصيانة والتشغيل المستخدمة في أوروبا وأمريكا، ما أدى إلى رفع كفاءة فريق الصيانة في «جبيلي إخوان»، وساهم في تقديم خدمات عالية الجودة وسريعة لزبائنهم».

وتابعت: «جبيلي إخوان» من أوائل الشركات في العالم التي دخلت في نظام شركة كاتر بيلر للإنتاج (Caterpillar Production System)، والتي بموجبها زار فريق عمل من قبل شركة كاتر بيلر العالمية مصنع «جبيلي





التي تواجه عمل الشركة هي صعوبة التصدير وارتفاع كلفته لا سيما بعد اقفال الحدود البرية. وتمنت الجبيلي على المعنيين بذل المزيد من الجهود لتعزيز العلاقات مع الدول الأخرى، فكلما كانت العلاقات مع الدول أفضل وأقوى كان التعامل والدخول الى الأسواق أسهل. وكشفت في هذا الإطار، أن وزارة الصناعة دعت لتشكيل وفد مؤلف من ممثلين من قبل وزارة العمل، وممثلين من قبل جمعية الصناعيين وممثلين من المدراء السيدات الصناعيات في المصانع اللبنانية للمشاركة في مؤتمر العمل الدولي في جنيف وهو حدث يهتم بتحسين ظروف العمالة على الصعيد العالمي. وأعلنت أن القطاع الصناعي اللبناني سيكون ممثلاً بشخصها. واعتبرت ان اصلاح قطاع الكهرباء في لبنان وتأمين التغذية بالتيار الكهربائي على مدى 24 ساعة لا يحمل اي ضرراً على القطاع، لا بل يساهم في تخفيض كلفة الإنتاج، كما انه لا يخفض الطلب على المولدات بشكل كبير، اذ ان وجود «مولد احتياطي» في الشركات ومقار العمل قانون يجب إتباعه وشرط اساسي من شروط الحصول على شهادات الجودة. وفي رد على سؤال حول مستقبل القطاع الصناعي في لبنان، أكدت الجبيلي ان الثقة بالقطاع الصناعي موجودة. واذ اعتبرت ان الظروف قاسية، رأت ان الإسم الذي بناه القطاع الصناعي اللبناني في الأسواق لا بد ان يستمر».

عدم وجود احصاءات دقيقة في القطاع تشير الى حصة كل شركة من السوق، الا ان لـ«جبيلي إخوان» مركزاً مرموقاً في الأسواق، لا سيما انها نالت درع تقديري من Perkins لحجم مبيعاتها المرتفع في السوق الذي فاق 10.000 محرك في السنة. وشددت على أن سياسة «جبيلي إخوان» في التوسع في السوق، تعتمد بشكل أساسي على تلبية الزبائن بشكل فعال وسريع ايماناً منها ان عدم رضا الزبائن هو المعيار الأساسي في توسيع شبكة الزبائن او تضيقها. وأوضحت ان «جبيلي إخوان» تعمل بكل جدية على تلقي اي شكوى تصل من الزبائن ووضعها مباشرة على طاولة البحث» للمتابعة والحل. واذ أكدت على ان «جبيلي إخوان» سارت على طريق التوسع المتواصل في لبنان والخارج على مدى أكثر من أربعة عقود، كشفت ان «جبيلي إخوان» تقف امام خطوة توسعية جديدة سيتم الكشف عنها في الوقت المناسب».

تعزيز العلاقات

ولفتت الجبيلي الى ان «ابرز التحديات

تتواجد جبيلي إخوان في 8 بلدان، هي اضافة الى لبنان، الكويت، الامارات، أفغانستان، قطر، نيجيريا، أوغندا، وغانا

إخوان» وقيم طريقة تجميع المولدات ووضع ملاحظاته والتي تضمن رفع مستوى الانتاج وتخفيض الكلفة.

الإحتراف في تقديم الخدمات

واشارت الجبيلي الى انه «منذ انطلاقتها، أولت «جبيلي إخوان» خدمات الصيانة وما بعد البيع أهمية خاصة، وبناء عليه تملك في لبنان وحده أكثر من 30 سيارة صيانة مجهزة تحت الطلب، لضمان خدمة اسرع و أفضل في أماكن عمل وإقامة زبائننا».

وشددت على ان «تقديم الدعم الإحترافي، أينما وحين يتطلب الأمر، جزءاً رئيسياً من إلتزام جبيلي إخوان في تقديم مستوى لا يضاهى من دعم المنتجات، لذلك افتتحت جبيلي إخوان 5 فروع في لبنان، يعمل فيها 350 موظف بين اداري فني ومهندس».

توسّع متواصل

ولفتت الجبيلي الى انه «على صعيد الأسواق الخارجية، تتواجد جبيلي إخوان في 8 بلدان، هي اضافة الى لبنان، الكويت، الامارات ، أفغانستان، قطر، نيجيريا، أوغندا، وغانا. حيث يبلغ عدد موظفيها 1400 بين اداري فني ومهندس ايضا، كما تتعامل مع عدد كبير من الوكلاء الذين يحرصون في عملهم على البقاء على خطى شركة «جبيلي إخوان» لجهة الحرص على تقديم اعلى مستويات الدعم التقني للزبائن».

وفي رد على سؤال، لفتت الجبيلي الى

Kain Group Est. Municipalities & Public Works Equipment



T: +961-7-224330
T: +961-7-224331



www.breaker-lb.com



Alfa Center
Ghazieh Zahrani Str.
Ghazieh - Lebanon
Tel: 961 7 224330
Fax: 961 7 224331
info@breaker-lb.com
www.breaker-lb.com



Best Heating & Sanitary S.A.R.L

Mechanical Contractor
Heating - Sanitary - Air Conditioning

Phone: +961-1- 491764

Fax: +961-1- 493536

Cell: +961- 3- 611625

E-mail: michel@bestheating.co

E-mail: michelsfeir@yahoo.com

Dekwaneh - Slaf

كاعين غروب .. ربع قرن من التميز كاعين: لحماية الإنتاج المحلي

بتقنية وجودة عالية جدا ما أكسب منتجاتها ميزات تنافسية في السوق المحلية». وأشار إلى أن «كاعين غروب وضعت كل خبرتها في مجال الشاحنات في متناول البلديات حيث توجد مجموعة واسعة من الآليات الثقيلة مثل (شاحنة كبس النفايات، شاحنة تنظيف الطرقات، شاحنة ضغط ماء وغيرها الكثير). كما يقوم فريق متخصص في كاعين غروب بتقديم خدمات ما بعد البيع، إذ يخصص دورات تدريبية للزبائن ليكونوا على بينة بكيفية استخدام الآلات ومعالجة أي طارئ يقع».

إحترام الإتفاقيات

وإذ شدّد السيد كاعين على أن الصناعة تعتبر من أهم الأعمدة في ازدهار وتنمية الدول حيث تساهم في تشغيل الحركة الدينامكية في البلاد والمحافظة على المستوى الإقتصادي العام، وأشار إلى أنها تواجه عدداً من التحديات، قائلاً: «صعوبات كثيرة تعترض مسيرة الصناعيين في لبنان، ويأتي في طليعتها عدم احترام الدول للإتفاقيات الموقعة مع الحكومة اللبنانية، ما يكبّد الشركات المصدرة تكاليف باهظة جداً ويضعف من قدرات منتجاتها التنافسية في الأسواق».

وأضاف: «تعمل كاعين غروب على تصدير أبراج الإضاءة إلى الأسواق العربية، وبحكم اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية يمكن دخول هذه الأبراج إلى الأسواق بدون ضرائب، وهذا ما لا يحصل في كثير من الأحيان». لعدم مراعاة الاتفاقية.

ودعا المعنيين «إلى متابعة هذه الأمور إذ إنها تحمل ضرراً كبيراً على تصريف الإنتاج ومن شأنها خفض معدلات التصدير».

ارتفاع كلفة الإنتاج

وشدّد السيد ادهم على أن الصناعة اللبنانية تعاني بشكل واضح من ارتفاع تكاليف الإنتاج مقارنة بالدول المجاورة، ما يسلب الضوء على ضرورة دعم القطاع وتنميته ولا سيما في ظل المنافسات الشرسة التي يواجهها في الأسواق».

وكشف عن وجود حال فوضى في السوق، إذ يعمل الكثيرون خارج سقف القانون ما يتيح لهم التهرب من الضرائب، وطرح منتجاتهم بأسعار منخفضة، ما يضع مصير الشركات والمؤسسات القانونية على المحك إذ تقف في وجه مضاربات قد تضعف مبيعاتها ولا سيما في ظل الواقع الإقتصادي المتراجع في لبنان».

واستغرب تفاضي الحكومات المتعاقبة عن دعم القطاع الصناعي على رغم الأهمية الإقتصادية التي يتمتع بها. وشدّد على أن القطاع الصناعي هو من أكثر القطاعات فاعلية على الصعيد الإقتصادي، ومن شأن نموه رفع فرص العمل المتاحة



الإيمان بلبنان الوطن، وضع كاعين غروب على سكة التطور المستمر. فمع نشأتها عام 1991، بدأت قصة شركة تألقت في صناعة وتجميع المعدات الخاصة في قطاع الإعمار والتعهدات في قطاع البلديات، فسطرت سجلاً مليئاً بالنجاحات المتتالية والتطور المستمر.

وفقاً للمدير العام لكاعين غروب السيد ادهم كاعين، «تشكل كاعين غروب امتداداً لمصنع بريكير في إيطاليا حيث تستورد معدات خاصة في قطاع الإعمار وتتميز بعلامة فارقة هي بريكير برميم بمواصفات أوروبية عالية الجودة. وأعلن أنه «نتيجة للخطة التطورية التي تلتزم بها كاعين غروب من سنة إلى أخرى دخلت قطاع البلديات وتقوم بتصنيع مكبات النفايات



في الأسواق والحد من البطالة وخفض معدلات الهجرة والتخفيف من حدة الفقر».

خطة إنقاذية

وأكد السيد كاعين على ضرورة التحرك السريع لوضع خطة تنقذ القطاع ولا سيما في هذا الظرف الصعب حيث يشهد لبنان منذ عامين حالاً من عدم الاستقرار السياسي، تتزامن وحالاً من عدم الاستقرار في المنطقة طاولت بتداعياتها السلبية الإقتصاد اللبناني والقطاع الصناعي إلى حد كبير.

ورأى ضرورة أخذ الخطة بعين الإعتبار تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل على الصناعات المنافسة، خفض أسعار الطاقة، ووضع إجراءات من شأنها حماية الإنتاج المحلي و كذلك حماية المستهلك، من هنا يأتي دور وزارة الصناعة ليشمل وضع سياسة دعم الصناعيين في هذا القطاع وتقديم التسهيلات اللازمة لتحفيز القطاع الخاص على تطوير مؤسساته و خطوط الانتاج وتقليل الكلفة المرتبطة به، بما يساهم في دفع تنافسية الصناعات الوطنية، بالإضافة الى هذا يحتاج القطاع الصناعي الى المزيد في الحصول على التمويل المصرفي بتكاليف مناسبة اقتصاديا على ان تغطي هذه التسهيلات متطلبات المؤسسات عى اختلاف احجامها.

وفي رد على سؤال، شدّد على أن «صناعة الآلات والأجهزة الكهربائية تشهد تطوراً ملموساً في لبنان، إذ تعمل الشركات ومن ضمنها كاعين غروب على تجميع المولدات الكهربائية بمواصفات عالمية عالية الجودة، ما شرّع ابواب الأسواق الخارجية أمامها».

وشدد على أن «توفر التيار الكهربائي على مدى 24 ساعة لا يضعف الطلب في القطاع إلى حد كبير، إذ إن المولد يبقى حاجة أساسية لكل الشركات والمؤسسات والمصانع، إذ يحمي القطاع من تكبّد أي خسائر في حال وقوع عطل طارئ في التيار الكهربائي».

وأشار إلى أن «توجه الشركات اللبنانية نحو الأسواق الخارجية

على نطاق واسع، يقبها من خطر التراجع في حال انخفض الطلب الداخلي، إذ إن الشركات اللبنانية قد غزت الأسواق الخارجية ويظهر ذلك جلياً من خلال احتلال صادرات قطاع الآلات والأجهزة الكهربائية المرتبة الأولى في حجم الصادرات إلى الأسواق الخارجية».





INDUSTRIAL POWER SOLUTIONS

With its 80 years of experience

PHILKA, with its team of experts will offer you a wide range of solutions tailormade for your specific industrial needs, from Air Power Systems to Electric Power Systems and Diesel engines.

➔ AIR
COMPRESSORS

➔ OIL-FREE
AIR COMPRESSORS

➔ REFRIGERATED
AIR DRYERS

➔ AIR
FILTRATION

➔ AIR POWER
TOOLS

➔ DIESEL
ENGINES



IR Ingersoll Rand.

Bourj Hammoud Seaside,
Beirut - Lebanon
P: +961 1 250 022
M: +961 76 113 888
E: info@philka.com
www.philka.com

Philka
Group
When Power Is a Must

P.S.S
Pneumatic System & Solutions sal

Meico®

Power Generators

we light tomorrow...!

www.mpg.com.lb



MITSUBISHI
HEAVY INDUSTRIES, LTD.



Bechara El Khoury, Bechara El Khoury Tower, 9th Flr.
T 01 664 800/1/2/3 F 01 664 804, P.O. Box: 155 521 Beirut Lebanon
E. Info@mpg.com.lb, www.mpg.com.lb, www.meicopowergenerators.com

Karnib's Group .. قصة نجاح

عامر كرنيب: ثقة زبائننا رأسمالنا الأعلى

ثقة عامر كرنيب، مدير (Karnib's Group (Real Estate & Business Development)، بوطنه، جعلته يفضل لبنان على غيره من الدول رغم ما اكتسبه من خبرة في مجال عمله فيها. درس المحاماة والعلوم السياسية، إلا أنه احترف العمل في المجال العقاري. ما بين الولايات المتحدة الأمريكية وبيروت تنقل وصقل خبراته ونماها يوماً بعد يوم، حتى أصبح صاحب أحد أبرز الشركات العقارية العاملة في «سوليدير» وسط مدينة بيروت. يطول الحديث مع الأستاذ عامر كرنيب، ففيه صولات وجولات مع من يرفض وسط الكثير من النجاحات أن يعتبر نفسه ناجحاً، بل يصر على أنه في بداية طريق طويلة لنجاح تحتاج إلى جهد وكد، في حين تبقى المحافظة على اسم الشخص ومكانته وسط المجتمع هي الأصعب.

يتمتع الأستاذ كرنيب، من دون شك، بمواصفات كثيرة جعلته من رواد الوسطاء العقاريين العاملين في سوليدير، فهو الإنسان المرن، القادر على التحمل والسعي نحو الأفضل وملاحقة أهدافه.

في حديثه مع «الصناعة والإقتصاد»، في حديثه مع «الصناعة والإقتصاد»، غاص الأستاذ كرنيب في التحدث عن البدايات، حيث يروي أنه دخل مجال العقارات، بعد أن حقق باجتهاده، وهو طالب على مقاعد الدراسة الجامعية، نجاحاً في هذا المجال. واعتبر أن دراسته للقانون ساهمت في سلوكه طريق الاحتراف غذ جعلته على بينة من كل التفاصيل القانونية والإدارية، ما جعله موضع ثقة الزبائن العقاريين.

وشدّد على أنه منذ انطلاقة في العمل لم يضع نصب عينيه أي هدف مادي، بل كانت أهدافه معنوية استطاع تحقيقها من خلال العمل بمصداقية وكسب ثقة الزبائن التي تعد اليوم الرأسمال الأعلى بحوزته.

وأكد الأستاذ كرنيب أن الثقة التي اكتسبها خلال سنوات العمل، سمحت له بخلق شبكة زبائن تخطت حدود لبنان لتشمل زبائن سوريين وخليجيين ولبنانيين مهاجرين في بقاع الأرض وغيرهم. وقال: «علاقتي وطيدة مع الزبائن وتطوّرت مع الكثير منهم إلى حد كبير حيث جعلتني هذه العلاقات الوثيقة مرجعاً لهم في كثير من الأمور الإستشارية ولا سيما في الأمور المتعلقة بالدوائر الرسمية والمواضيع العقارية والقانونية... أستطيع أن أقول إن زبائني يتوزعون بين الدول العربية وبعض الدول الأوروبية وبعض المغتربين





اللبنانيين من قارة أفريقيا إلى أميركا وفي بلدان أخرى متنوعة، ويتواجدون بشكل كبير في الإمارات والسعودية والكويت وسلطنة عمان، إضافة إلى مغتربين لبنانيين وسوريين ممولين».

وفي رد على سؤال، تحدث الأستاذ كرنيب عن تجربته في السوق الأميركية حيث عمل في Michigan Real Estate، كما عمل كوكيل عقاري بين أصحاب العقارات والمصارف. وأشار إلى أن عمله في السوق الأميركية أعطاه خبرة كبيرة، ووضعه على طريق الإحتراف.

ولفت إلى أن السوق العقارية الأميركية تتميز باحتراف واحترام أكبر للمهنية، حيث يتسم العمل بالتنظيم من خلال القوانين التي تمنع الدخول العشوائي لوسطاء آخرين على أي عملية يتم العمل عليها، بعكس ما يحصل في لبنان.

ولفت إلى أن السوق العقارية اللبنانية جيدة لكنها تعاني من بعض الفوضى، إذ أن الذين يعملون في القطاع عن طريق الصدفة أكثر، وهم يسيئون ويلحقون الضرر بالذين يمارسون مهنتهم وفقاً لأساليب مهنية واحترافية راقية. وشدد على أن هذه الفوضى في القطاع مزعجة، لأن الحفاظ على الإسم الذي بني طوال سنوات أمر صعب في ظلها.

وقال: «كوننا وسطاء عقاريون في سوليدير، قد نتجنب تأثيرات هذه الفوضى إلى حد ما، إذ إن الزبون في سوليدير (وسط بيروت) يفضل العمل المهني على الدخول في متاهات عدة».

وأضاف: «عملنا في سوليدير مميّز، إذ إنها عبارة عن لبنان صغير، يضم كل الطوائف والجنسيات العربية والأوروبية والأميركية. كما أننا نحن الوحيدون الذين نعمل كوسطاء عقاريين في سوليدير 2 حيث توجد عقارات راقية جداً ومرتفعة الثمن إلى حد كبير».

وتابع: «نراعي معايير المهنية العالية ونحرص على مصداقيتنا بشكل كبير. فالبنسبة لي، مهمتي هي أن أحافظ على ما حققته من نجاح، فإذا لم أستطع سيكون نجاحي مجرد حظ، وأنا أرفض ذلك رفضاً مطلقاً».

وفي إطار حديثه عن عودته إلى لبنان، قال الأستاذ كرنيب: «بكل بساطة، أنا

■ تعمل Karnib's Group

شركة عقارية ضمن

منطقة سوليدير

أحب لبنان، بسليباته وإيجابياته. أنا لا أنكر أنه مع وقوع الانفجارات في بيروت في السنوات السابقة فكرت بمعاودة الهجرة، لكن الحنين إلى الوطن وحبه أبقاني رغم كل الذين عارضوني فور مجيئي من أميركا».

وشرح أنه على الرغم من أن التراجع الإقتصادي بشكل عام يخفض قيمة العقارات، لكن القيمة العقارية التي تعمل عليها Karnib's Group لا تزال نفسها.

وإذ شدّد على أن للوضع الإقتصادي الدور الأساس في تحديد منحى أسعار العقارات، رأى أن الأمور تختلف نوعاً ما في منطقة سوليدير (وسط بيروت) حيث هناك نوع من التوازن إذ تدخل معطيات كثيرة في المعادلة تتضمن سعر الأرض (متر الهواء) وتكلفة البناء والتشطيب ومصاريف صيانة المبنى، ما يتطلب من صاحب العقار أن يضع سعراً يأخذ بعين الإعتبار هذه المعطيات كي لا يقع في خسائر. وأشار إلى أن الوسيط يؤدي دوراً صغيراً نسبياً في عملية تحديد الأسعار يقارب الـ 10% فقط فيما يتمتع صاحب العقار بالدور الأساسي إذ تقارب فعالية دوره الـ 50%.

وتوقع أن تأخذ الأسعار منحى تصاعدياً بعد شهر رمضان (بداية فصل الصيف)، بحيث ترتفع بنسبة 10%، إذ إن كثيرين سيوزرون لبنان بعد الشهر الفضيل ومع مجيء السياح ومن دون شك سيشهد الطلب انتعاشاً في ظل بقاء العروض محدودة، فسوليدير منطقة آمنة وراقية، والعقارات أصبحت فيها قليلة جداً. وأكد ان لبنان مرغوب من قبل الأجانب

إلى حد كبير، فالיום 70% من المشاريع الجديدة قد تم بيعها، والـ 30% المتبقية قد تباع في فترة قصيرة تقارب الشهرين إذا ما جرى انتخاب رئيس للجمهورية. وقال: «أثبتت التجارب أنه ومع أي نقطة ضوء أو بادرة إيجابية على الصعيد السياسي يتحرك الطلب، فالوضع الأمني حالياً جيد».

وأضاف: «عدم استقرار الوضع الأمني يحمل تداعيات سلبية كثيرة على حركة الطلب، ولا سيما أن للإعلام دوراً سلبياً في هذه المسألة إذ يضخم الأمور إلى حد كبير».

ووصف وضع السوق اليوم بالطبيعي جداً في سوليدير، فما يؤثر هو الانفجارات وحتى أزمة النفايات أثمرت. ونفى الأستاذ كرنيب الأخبار التي تتناول بيع السعوديين لعقاراتهم في لبنان بأسعار بخسة، وأكد أن «لا عمليات بيع تتم بهذا الشكل وإن تمت تكون بسبب رغبة صاحب العقار باستثمار أمواله في مكان آخر أو لأمر تتعلق بأمر شخصية».

وقال: «وسط بيروت هو الأجل والأفضل في لبنان ومنطقة الشرق الأوسط، ولذلك هذا هو الوقت الأفضل لشراء العقار في هذه المنطقة لأن العرض محدود في الوقت الراهن». وشدد على أن «Karnib's Group في خدمتك من استشارة مجانية أو لطلب شراء أو بيع شقة أو عقار». وتمنى أن «ينعم لبنان ومدينة بيروت وخاصة وسط المدينة بالإزدهار والنجاح كونها عنوان هذا البلد الجميل».

Karnib's Group
Real Estate
& Business Development
E-mail: amer_karnib@hotmail.com
Call Now: 961 70 867071
961 71 867071

EBERLE



AIR CONDITIONING



Distributors 

Gulf & Mediterranean Trading Co., Ltd.
Distributors of AC&R Products • Manufacturers' Representatives

Building No. 32 , Sholy Center - Street No. 8, Sector 1
Jdeidet 1202 1042, Jdeidet El Metn P.O.Box 90-1959 - Lebanon
Phone: +961-1-873314 - Fax:+961-1-873315
email: gulfmed@inco.com.lb



invenys
Controls

ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification



ISO 9806-1



ISO 9806-2

أضواء LED لإنارة الشوارع

تقسيم 5 سنوات
دون فائدة

حسم \$200 بدعم
من وزارة الطاقة

أسعار خاصة
للبلديات

الأولى في
لبنان

www.kyrossolar.com

  kyrossolar

KYPROS
SOLAR HEATING SYSTEMS & LED STREET LIGHTS

Dora Highway, Cebaco Center, Block A 5th Floor M: 03-888588 T:01-255400 / 06-931530 T/F:01-255755
P.O.BOX: 90937 Jdeidet Al Matn Beirut Lebanon - Distributed by: AL MAWARED & CONSTRUCTION CO.

«القبس».. نجاح قوامه الحداثة عبدالله: خدماتنا متنوعة



جودة الخدمات التي تقدمها إلى زبائننا والتقنيات العالية التي تستخدمها جعلتها مقصداً للكثير من الزبائن المميزين الذين يبحثون عن المهنية والتنوع. عملت على مدى 25 عاماً من أجل تقديم خدمات الطباعة الرقمية بأنواعها كافة. تطورت، نمت، وتوسعت. إنها شركة القبس التي كانت من أوائل الذين أدخلوا إلى مجال الطباعة عامل الحاسب الإلكتروني ولا زالت السبّاقة في استقدام المعدات العالية التقنية.

وفقاً لمدير شركة القبس عبدالله علي عبدالله، أبصرت «القبس» النور عام 1989 كمكتبة لبيع الكتب وتقديم الخدمات الطباعية البسيطة. وفي عام 1992 وعند استباب الأمن في البلد وبدء دخول تقنيات الحديثة إلى مجالات الحياة في لبنان، وضعت القبس هدفاً مبنياً على رؤية تنمّاشى مع تقدم التقني والفني. وبدأت طريقها لتحقيق هذه الرؤية عبر وضع استراتيجية تحديث فني ومهني.

وكشف عبدالله أن «القبس كانت السبّاقة في وضع أحدث المعدات في خدمة زبائننا لمواكبة التطور العصري. وإن أشار إلى أن «القبس لديها الماكينة الطباعة بشكل مباشر على المواد

وماكينة الحفر بالليزر على مختلف المواد والعديد من المعدات المميزة»، لفت إلى أن «هذه المعدات تتطلب فريق عمل متخصص لتشغيلها ما جعلها ترسل موظفيها إلى الخارج للتدريب على كيفية التشغيل. وبذلك تكون قادرة على تقديم الخدمات المميزة على أفضل وجه إلى زبائننا».

وشدّد عبدالله على أنه «رغم كل الظروف والصعاب التي تلم بالبلد ورغم كل التراجع الإقتصادي عملت القبس للمحافظة على مستوى تطلعات زبائننا للتطور في مجال أعمال الطباعة على أنواعها».

وأكد أن «القبس لا زالت على النهج نفسه الذي سارت عليه منذ البداية، حيث جرى استحداث خط عمل جديد يُعنى بتنفيذ مجسمات خاصة بالمشاريع الهندسية والإعلانية والديكور والطباعة المختلفة للتكامل مع بقية الأشغال التي كانت تنفذها».

وقال: «في عام 2004 بدأنا بشراء التجهيزات التي تسمح لنا تقديم كل الخدمات المتعلقة بتنفيذ أعمال الديكور من حفر ونقش وطباعة مباشرة على البلكسي والخشب والبلاط والسيراميك والكرتون المتعرج وغيرها من المواد. نتيجة لذلك اضطرت القبس إلى التوسع في المساحة التي استحدثتها لتتسع للمعدات الجديدة، ومنها ماكينة الراوتر الأميركية الصنع، الليزر الأميركية الصنع، الطباعة المباشرة الأوروبية الصنع وغيرها الكثير من الماكينات الضخمة التي استقدمت لمواكبة التطور».

وكشف عبدالله أن «القبس» تقدم مجموعة واسعة من الخدمات لتلبية احتياجات الزبائن كافة»، وعدها كالتالي:

صناعة دروع تقديرية والطباعة عليها من نحاس وبلكسي وزجاج وغيرها.

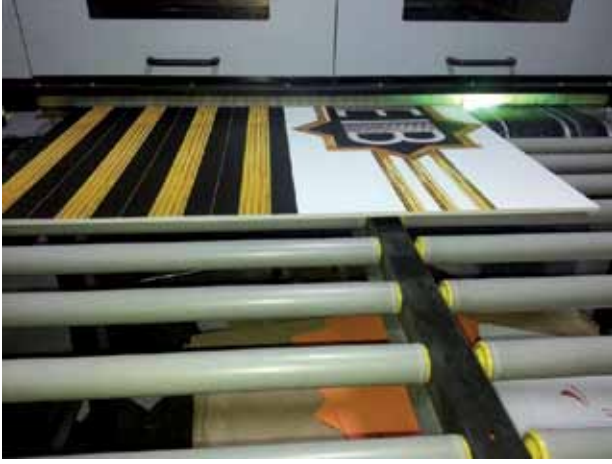
القص والحفر على الخشب والفلين والبلكسي والألمنيوم و PVC والفوم بورد وغيرها الكثير من المواد لأعمال الديكور والدعاية والإعلان.

طباعة ملونة بقياس متر ونصف عرض وطول حسب الحجم المطلوب مع إمكانية القص حسب الشكل المطلوب للطباعة (طبوع وقص في الوقت نفسه ملون فينيل).

حفر وقص بطريقة الليزر لجميع السلع المطلوبة بلكسي - خشب - فوم - معادن إلخ...

إمكانية قص فنيل ملون للدعاية والإعلان والواجهات وخلافه





الصغيرة والآليات كافة.
الطباعة على T-shirt والـ Puzzle و Pillow والـ Mugs
والأدوات الدعائية على أنواعها وأحجامها كافة.
التغليف الخاص المعروف بالسلفونان من حجم البطاقة ولغاية
عرض 1.5 م وطول 100 م ما يجعلنا نستطيع حماية أي طبعة من
أي عامل من العوامل.
تأمين جميع أنواع الستاندات مع طباعتها لكل المناسبات
والمعارض والمدارس والجامعات.
صناعة الأختام ولوازمها كافة.
الطباعة التجارية على أنواعها من بوستر وفلايرز وكارت
فيزيت وإلخ...
طباعة أبحاث وموسوعات.
قسم خاص للإبتكار والفن (Graphic Design)
تغليف أبحاث وكتب فنية حسب المواصفات المطلوبة للجامعات
مع إمكانية البصم الحراري.

بطول وعرض مميز قياسات كبيرة تناسب طلب الزبون.
طباعة ملونة بقياسات كبيرة للواجهات فنيل مخرّم أو فلكس
مخرّم مع إمكانية الطباعة على جميع أنواع الفلكس والفينيل
للإعلانات والأرمام وغيرها التي تتحمّل عوامل الشمس
والضوء وعوامل الطقس الخارجية.
الطباعة على أنواع مختلفة من القماش القادر على تحمل عوامل
الطقس الخارجية وتركيبها على ستاندات خاصة للأعلام
المستعملة للأندية والفنادق والمساح وغيرها إلخ...
الطباعة المباشرة على جميع المواد الصلبة البلاستي والخشب
والمعادن والكرتون المضلع وغيرها الكثير التي تتيح لنا بعد
الطبع عليها صناعة مجسمات من طاولات وستاندات ومساح
وغيرها الكثير، إلخ...
طباعة على أنواع خاصة من الفينيل القادر على تحمل عوامل
الطقس الخارجي وعوامل الغسيل وضغط المياه للتركيب على
سيارات الشركات والمعامل والكميونات الكبيرة والسيارات



الإسراء للتجارة والمقاولات .. طريقك نحو الأفضل شعيتلي: «مصدقيتنا» أساس نجاحنا

تميّزت الإسراء بتقديم خدمات انشائية لجميع عملائها بمستويات عالية من الحرفية وطبقاً لمعايير الجودة العالمية، إذ أشار مدير شركة الإسراء حسن شعيتلي في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» الى ان «الشركة تحرص على تقديم اعلى مستويات الجودة، عبر فريق عمل محترف الى حد كبير، يراقب مراحل العمل عن كثب ويخضع المنتجات الى فحوصات في المختبرات قبل توجيهها الى المشروع».

مركز مرموق

وشدد شعيتلي على ان «جدية فريق العمل المتأتية من كون الإسراء مؤسسة عائلية، تضمن اداء مهني محترف من قبله، ولا يعد نجاحها اليوم وثقة زبائننا بها الا ثمرة لذلك المجهود الكبير الذي نبذله بشكل متواصل في عملنا».

واضاف: «بعد حرب تموز، نفذت الإسراء مشاريع عدة في إطار عمليات إعادة الإعمار في منطقة الجنوب، وتمكنت من حجز مركز مرموق للشركة بين الشركات العاملة في القطاع، ان وفق التصنيفات تأتي الإسراء في صدارة الشركات العاملة مع الهيئات الدولية».

خطوات نحو النجاح

وكشف شعيتلي ان «السعي نحو الأفضل والعمل على تكريس إسم الشركة في السوق، جعلها تضع معايير لعملها ضمن نجاحها واستمراريتها على مدى 15 عاماً، إذ حرصت الشركة على الإلتزام بسرعة الإنجاز ودقة العمل وتقديم مواصفات قياسية، ما سمح لها بالتوسع والتطور، فأنشأت مجبل الخرسانة الإسفلتية، لتتخذ فيما بعد خطوة اخرى نحو التوسع والتطور بإنشاء مجبل الخرسانة الإسمنتية».

وكشف الى ان عمل الإسراء تطور خلال سنوات العمل، ليشمل:



هي قصة صمود وإصرار على النجاح تلك التي عاشتها «شركة الإسراء للتجارة والمقاولات»، فالشركة التي أبصرت النور عام 2001 منطلقة بخطوات واثقة نحو تسجيل نجاحات متعددة في قطاع المقاولات، تعرضت لخسائر فاقت النصف مليون دولار خلال حرب تموز.

تلك الخسائر، لم تثن «الإسراء عن متابعة عملها، فبإصرار شديد نهضت من تحت الركام وواصلت عملها مع هيئات عدة منفذة مشاريع متعددة شكلت شهادات بارزة على نجاحها وتألّفها في مجال عملها.

شدد على ان «هذا الأمر لن يثني الإسراء عن متابعة دورها الريادي في السوق». ودعا «الشركات الى الصمود في هذا الظرف الصعب، ان ان لإستمراريتها أهمية كبيرة على الصعيدين الإقتصادي والإجتماعي»، وقال: «نعم، الظروف صعبة لكن النهوض بلبنان يبقى واجب على كل مؤسسة وشركة عاملة في السوق، والإسراء لن تكون الا احد هذه الشركات. فكما تخطت تحديات كثيرة واجهتها على مر سنوات العمل، ستستمر على هذا الطريق محافظة على جودة خدماتها واعلى معايير الإلتزام مع زبائننا». واعرب شعيتلي عن تفاؤله بمستقبل شركة الإسراء، التي تمكنت خلال فترة قياسية من بناء اسماً قوياً في السوق، قد يهتز في ظل تحديات تفرضها الأحداث في المنطقة ولبنان لكن بكل تأكيد لا يلين او ينكسر. وختم قائلاً: «الإسراء مستمرة نحو الأفضل وتسجيل المزيد من النجاحات، فنحن نعمل وفق رؤية محددة وتنتقل الى اهداف طموحه نسير بإتجاهها بخطى واثقة».

حيث وقعت عقود عمل مع وزارة الأشغال العامة والنقل التي صنفتها اللجنة المختصة للمقاولين فيها في الدرجة الأولى، إضافة الى غيرها من الوزارات والشركات».

تراجع إقتصادي

واذ اشار شعيتلي الى ان «قطاع الإعمار والمقاولات تأثر الى حد كبير بالتراجع الإقتصادي الذي يشهده لبنان، حيث تشير الإحصاءات الى تراجع حجم تسليمات الإسمنت خلال عام 2015»،

تحرص شركة الإسراء على

تقديم اعلى مستويات

الجودة، عبر فريق عمل

محترف الى حد كبير، يراقب

مراحل العمل عن كثب

ويضع المنتجات الى

فحوصات في المختبرات

تنفيذ مشاريع تأهيل الطرق (طبقات التأسيس والإسفلت) والتخطيط، والجسور والإنفاق من خلال كادر فني متخصص، إضافة الى العديد من الآليات والمعدات الثقيلة التي تؤهلها لتنفيذ المشاريع تنفيذ العديد من المشاريع من الطرق الرئيسية ومشاريع الإفراز والتخطيط مشاريع شق الطرق وتأهيلها بالإضافة الى جدران الدعم والجسور تنفيذ مشاريع اعمال البنية التحتية من شبكات وخزانات مياه الشرب والمجاري الصحية ومياه الأمطار والأنفاق إضافة الى مشاريع البناء ومختلف الأعمال الإنشائية والمدنية الخاصة بالمباني السكنية والتجارية والمدارس من خلال قسم فني مختص تنفيذ مشاريع المنشآت الحديدية كالجملونات والهيكل الحديدية والمسقفات والملاعب الرياضية وشدد على ان «نجاح الإسراء كرس مصداقيتها في السوق، وأفسح المجال أمامها في تنفيذ عدد من المشاريع في القطاع العام والخاص على حد سواء،

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

kam Power .. تطور ومستهر

مكاري: لدعم الصناعة

ضبط معايير الجودة أهمية كبيرة، وهذا ما سمح لنا بالتوجه نحو الأسواق الخارجية ولا سيما العربية والأفريقية». مستقبل القطاع

وأعرب المكاري عن تفاؤله بمستقبل القطاع الصناعي الذي نما وتوسع في ظروف جد صعبة. ودعا الحكومة إلى مؤازرة الصناعيين في مواجهة الواقع الصعب الذي تفرضه الأزمات التي يعيشها لبنان والمنطقة. ورأى أن الإهتمام بالقطاع الصناعي أمر لا مفر منه، فلبنان اليوم يستقبل كمّاً هائلاً من المنتجات المستوردة والتي تعد في كثير من الأحيان منافسة للصناعة اللبنانية وهذا أمر لا بد من معالجته قبل فوات الأوان.

ودعا الحكومة إلى «دعم الصناعيين في لبنان»، إذ إن الصناعة ركيزة أساسية في الإقتصاد اللبناني، فقوة الصناعة تعطي قوة للإقتصاد وتحمل له فوائد كثيرة من انفتاح على الأسواق وزيادة في مدخرات الدولة.

خطة سريعة

ورأى المكاري انه على «الدولة تبني خطة سريعة تنشط فيها وزارة الصناعة ميدانياً، عبر تأليف لجنة عمل تزور المصانع وتقف عند هواجسهم وتوليهم الإهتمام اللازم لمشاكلهم وتحاول تأمين التمويل اللازم لأي خطوات قد تتخذها من شأنها توسيع العمل وتنمية المصانع. وقال: «اليوم، هناك قروض ميسرة لكنها لا تغطي الطموحات المطلوبة كون شروط الحصول عليها قد تكون صعبة. كما على الحكومة دعم تكلفة الإنتاج لرفع قدرات المنتجات اللبنانية التنافسية وهو ما يضمن صمودها خلال المعارك التنافسية».

وشدد الم

نحو الأفضل طموح لا يموت، وبالرغم من كل المصاعب سنبقى مستمرين وسنعمل على تخطي كل التحديات.»



مستندة إلى خبرة كبيرة اكتسبتها عبر عملها في مجال الإشكمانات، وإلى معرفة عميقة بالقطاع الصناعي سلكت kam Power طريق التوسع عام 2005 لتدخل صناعة المولدات من بابها العريض مقدمة إنتاجاً ذا جودة عالية ومتانة كبيرة.

الموجودة في السوق، رأى مكاري أن «وجود المنافسة في السوق أمر صحي، وقد تشكل دافعاً للشركات لتقديم الأفضل لناحية المنتجات والخدمات المرافقة لها». ولفت إلى أن «Kam Power تواجه هذه المنافسات عبر المحافظة على مستويات الجودة التي تقدمها». وقال: «منذ انطلاق عمل الشركة، نولي

القيومون على kam Power

مؤمنون بأن نجاح زبائنها

ركيزة أساسية في بناء

نجاح الشركة، وبالتالي لا

يوفرون أي جهد إلا ويبدلونه

من أجل تقديم منتج خال

من الشوائب يحوز على ثقة

المستهلك ورضاه

من دون شك، ساهم عمل kam Power في بناء علاقات متينة مع زبائنها قوامها الثقة والتعاون في تعبيد طريق النجاح أمامها، إذ شدد مدير شركة kam Power كامل المكاري في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» على أن «القيمين على الشركة مؤمنون بأن نجاح زبائنها ركيزة أساسية في بناء نجاح الشركة، وبالتالي لا يوفرون أي جهد إلا ويبدلونه من أجل تقديم منتج خالٍ من الشوائب يحوز على ثقة المستهلك ورضاه».

وكشف أن «kam Power تواكب بشكل مستمر كل تطور حاصل في مجال صناعتها عبر زيارة المعارض التي تقام في مختلف دول العالم، ما يؤدي دوراً أساسياً في مواكبة حاجات السوق ونموها في السوق المحلية كما الخارجية».

المنافسة

وفي رد على سؤال حول المنافسة



کام پاور



Mobile: Leb: 00961 3 219575
UAE: 00971 56 397 2194
Tel: 00961 7720 166 - Fax: 00961 7754 866
E-mail: kamel@kampower.com
Address: South Lebanon, Saida, Sainee Street

Master Group Holding .. إحتراف في الأداء الراعي: تعدد خدماتنا يقينا التراجع



على طريق التطور المستمر، سارت Master Group Holding ومجموعة شركاتها ووكالاتها على مدى عاماً، فبعد ان ابصرت النور عام ، شهدت محطات كثيرة من التوسع في تقديم الخدمات والإفتتاح على الأسواق. ساهم تعدد الخدمات التي تقدمها Master Group Holding في توسيع شريحة زبائننا الى حد كبير، لتحجز لنفسها مركزاً مرموقاً في السوق بين الشركات العاملة في مجال الطباعة الرقمية وصناعة الأرمات.

ليست بصدد طرح منتجات جديدة في الأسواق، ان انها في السنتين الأخيرتين، طرحت مجموعة مختلفة من الخدمات، تطمح على التركيز عليها واحتراف العمل بها قبل الدخول في مجالات جديدة».

رضا تام

وفي رد على سؤال حول كيفية الحفاظ على المستويات المهنية العالية في أداء فريق العمل، أكد الراعي انه انطلاقاً من إيماننا باهمية دور الكادر البشري في نجاح الشركة، نعمل بشكل دقيق على انتقاء هذا الكادر ونتأكد من توفر المعايير المطلوبة قبل توظيف اي خبرات جديدة».

وأكد ان العمل سيبقى مستمراً نحو الأفضل على رغم التحديات المتعددة التي تواجهها في ظل التراجع الذي يشهده الإقتصاد اللبناني. واعتبر ان أبرز هذه التحديات يتمثل في شح السيولة التي تعاني منه الشركات في الآونة الأخيرة والذي يعتبر مؤشراً سلبياً في الأسواق. وختم الراعي حديثه، معرباً عن رضاه التام على المسار الذي سلكته Master Group Holding منذ تأسيسها، على رغم الصعوبات الكثيرة التي واجهتها والتي كان لها تأثيرات سلبية كثيرة عليها.

على ان هذا التنوع رفع قدرات الشركة التنافسية الى حد كبير ان خفضت تكلفة الإنتاج، وجعلها قادرة في احيان كثيرة على تضيق هامش ارباحها وتقديم اسعار افضل للزبائن».

لا تراجع

ولفت الراعي الى ان «هذا التعدد في الخدمات حمى Master Group Holding من التراجع في ظل الأزمة الصعبة التي يشهدها الإقتصاد اللبناني. ففي حين يشهد الإقتصاد احد اسوأ أزماته، تواصل Master Group Holding نموها وتوسعها بعد عملية التوسع في السوق الداخلية».

واشار الى أن Master Group Holding أصبحت موضع ثقة الشركات العالمية العاملة في السوق اللبنانية، حيث تعمل مع شركتي SAMSUNG و LG، كما ربحت عدة مناقصات لشركات عالمية تأتي في طليعتها Hawawi.

وكشف ان «جودة الخدمات التي تقدمها Master Group Holding والإحترافية التي تظهرها في عملها سمحت لها بالتوجه الى الأسواق الخارجية حيث تعمل في العراق مع القطاعين العام والخاص». واعلن ان Master Group Holding

وفقاً لمدير Master Group Holding فادي الراعي، شكلت متابعة التقدم التكنولوجي بشكل مستمر والسعي المتواصل لإبتكار خدمات بهدف التعامل مع أكبر شريحة ممكنة من الزبائن سبباً أساسياً في استمرارية Master Group Holding وتوسعها.

وقال: «نعمل بشكل مستمر على تتبع كل جديد في عالم التكنولوجيا التي تدخل في صلب عملنا، كما نعمل الى استيراد المواد الأولية التي نستخدمها في صناعتنا لبيعها في السوق. وهذا جعلنا نتقدم خطوات كبيرة الى الامام حيث تنوع عملنا بين التجارة والصناعة وتقديم الخدمات».

واضاف: «عملنا متنوع ومجالاته متعددة تتوزع بين اعمال الطباعة الرقمية على انواعها، صناعة الأرمات والStands وPlex على انواعه. وفي اطار الخدمات، نعمل على تأجير شاشات خاصة بالمناسبات، كما نعمل في تلبيس الAlco bond».

وتابع: «في الشق التجاري نحن وكلاء لعدد من الشركات، حيث نقوم ببيع مكينات الطباعة الرقمية وشاشات LED، كما نبيع كل المواد الأولية الخاصة بصناعة مكينات الطباعة الرقمية والأرمات. وشدد



01 70 71 **288 777**

CRAFTING CREATIVE SOLUTIONS



LED Screen , ACP Cladding & Building Wrapping



Exhibition Stands & Shop Fitting



Metal Work

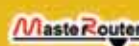


Events Materials

We have been dealing with branding production for the last 15 years and exploiting our substantial capabilities to meet detailed requirements in the following categories:

- Digital Printing (Indoor – Outdoor) - Flatted printing - Stands - Offset Printing
- Signage & ACP cladding - Sales of printing / CNC machines / LED screens

Behind City Center, Beirut
mastergroup@hdg.com



سلامة سيراميكاً .. 23 عاماً من التطور والتوسع

سلامة: فرعان جديان قريباً

وأعلن أن «فرعاً جديداً لسلامة سيراميكاً سيبصر النور قبل نهاية عام 2016 في منطقة سن الفيل، وسيتميز بموقعه الجغرافي المميز نظراً لقربه من التجار الذين قد يبنون علاقات عمل قوية معه». ولفت إلى أن «سلامة سيراميكاً تنفتح على السوق المحلية عبر فريق عمل يتواصل مع التجار في السوق ويطلع على المشاريع الجديدة ويدخل في مناقصات». واعتبر أن «هذا أفسح في المجال أمام سلامة سيراميكاً لتكون لها حصة جيدة من السوق، كما للتعامل مع شركات ومؤسسات ذات دور فاعل في السوق اللبنانية».

وأوضح «أنه على صعيد الأسواق الخارجية، تعمل سلامة سيراميكاً عبر مكاتب متواجدة في بلدان متعددة أوروبية وعربية، كما تتعامل مع عدة تجار ورجال أعمال في عدة بلدان في إفريقيا مع وجود صالة عرض في جزيرة مالابو مع شريك لها هناك».

عدم الاستقرار

ولفت سلامة إلى وجود مجموعة كبيرة من التحديات تواجه عمل سلامة سيراميكاً، ويأتي في مقدمها عدم الاستقرار الأمني والسياسي في لبنان، الذي يحمل تداعيات كبيرة على الإقتصاد اللبناني». ولفت إلى أن ما يزيد الأمور سوءاً هو غياب الدعم وتغاضي الدولة عن هموم القطاعات الإقتصادية ومحاولة معالجتها». ورأى أن لبنان يضيّع عليه الكثير من الفرص التي من شأنها النهوض باقتصاده إلى حد كبير، ولا سيما من خلال المزيد من الإنفتاح على الأسواق العالمية، الأمر الذي يساهم في خلق حال إقتصادية متينة وقوية. فاللبنانيون يعرف عنهم الذكاء والشجاعة وروح المبادرة، وهم بانفتاحهم أكثر على الأسواق العالمية يسجلون نجاحات أكثر تحمل إلى إقتصاد لبنان إيجابيات كثيرة.



سارت سلامة سيراميكاً على مدى 23 عاماً، على طريق التطور والتوسع، فالشركة التي ابصرت النور في عام 1993 كأحد المحال الصغيرة في بيروت، نمت وتطورت وتوسعت لتخدم زبائنها عبر 4 فروع في لبنان ومكاتب متعددة في الأسواق الخارجية.

مهما اختلفت وتنوعت». وشدّد على أن لسلامة سيراميكاً خبرة طويلة تكاد تقارب الربع قرن في مجال عملها، ما يجعلها قادرة على التأكد من مستويات جودة المنتجات التي تطرحها في السوق. وأوضح أن «سلامة سيراميكاً تتعامل مع أسماء عريقة في عالم السيراميك أمثال Roberto versache، Cavali، Nexos».

خطوات توسعية

وكشف سلامة أن «سلامة سيراميكاً تقف أمام خطوات توسعية متعددة، إذ تعمل على افتتاح مركز تجاري في صيدا يضم إضافة إلى منتجات السيراميك، أدوات صحية، مطابخ، ومفروشات».

دون شك، قادت مواكبة السوق والتطور في عالم السيراميك الشركة إلى التألق وحجز مكان مرموق لها في السوق. وتعمل «سلامة سيراميكاً» باستمرار على تقديم أجود أنواع السيراميك إلى زبائنها، من خلال حصولها على وكالات من بلدان مختلفة كإسبانيا وإيطاليا والصين ومصر والسعودية. ولفت مدير سلامة سيراميكاً محمد محود - سلامة إلى إن «سلامة سيراميكاً من خلال حياتها على العديد من الوكالات والزيارات المتواصلة التي يقوم بها فريق عملها إلى المعارض تواكب عن كثب كل تطور يحصل في عالم صناعة السيراميك، كما تضع أمام الزبون مروحة واسعة جداً من السيراميك قادرة على تلبية حاجاته



Ceramica
SALAMEH

Beer Hasan - Airport Street
Tel.: +961 1 852285 - 854800 - 835662 - Fax: +961 824844 - 858484
www.salamehco.com - E-mail: info@salamehco.com

GSS International .. تسلك طريق التوسع

غدار: الإيجابيات كثيرة

واضاف: «الإنتلاقة الجديدة اعطت GSS International كيان خاص بها، وأمنت استقلالية عملها عن الشركة الأم Ghadco Steel، وكعام اول استطيع ان اقول ان التغيير الذي حملته النقلة النوعية التي استحدثناها فاقت التوقعات».

مميزات تنافسية

وشرح غدار ان الشركة قد طورت اعمالها من صناعة مباني ومستودعات حديدية الى استلام مشاريع تشرف عليها من الفها الى يائها، حيث تعمد الى تصنيع وتركيب المبنى او المشروع والاهتمام بكافة الأعمال المتعلقة بالبناء من اعمال باطون وكهرباء، وهذا ما يعطي عملها ميزات تنافسية». وشد على ان «جل ما تحرص عليه GSS International هو المصداقية والإلتزام بتعهداتها، والحفاظ على مستويات جودة عالية وسرعة في التسليم». وكشف ان GSS International تولي بناء افضل العلاقات مع زبائنها اهمية كبرى، فتعمل بشكل كبير على ادراك حاجاتهم وتلبية ما يطلبونه بطريقة عمل محترفة ومهنية».

فوضى القطاع

واعتر غدار ان هناك عدة تحديات تواجه عمل كافة الشركات الصناعية و يأتي في طليعتها غياب دعم الحكومة للقطاع الصناعي. واذا استغرب هذا الغياب غير المبرر، دعا جميع الصناعيين الى الصمود في هذه الظروف الصعبة التي يشهدها الاقتصاد اللبناني والاضطرابات الكثيرة في المنطقة والتي تطال بتداعياتها السلبية القطاعات الاقتصادية كافة».

ورأى انه من المهم في هذا الظرف، الحفاظ على النجاحات التي حققتها الشركات في السنوات السابقة والبقاء على اهبة

الاستعداد لمواكبة تطور حاجات السوق مع إنتهاء تلك الظروف. ولفت الى ان أكثر ما يثير القلق في هذه الفترة هو حالة الفوضى التي تصيب القطاع، حيث يعمد أفراد و ليس شركات الى العمل والدخول الى السوق بشكل غير قانوني وبدون أي مقومات وطرح أسعار منخفضة جداً. ما يخلق نوع من المضاربات قد تكون نتائجها سيئة على الزبون و القطاع ككل من حيث النوعية والمستوى، ان أن منتجات هؤلاء الأفراد لا تتمتع بالجودة المطلوبة وبالتالي تسيء الى سمعة الصناعة اللبنانية وتزعزع الثقة بها. وأعرب غدار عن تفاؤله بالمستقبل، حيث إن شركة GSS International تتعهد بأن يكون شعارها إلى زبائنها: Safety, Safety, Safety. Quality. Cost. Timing



جل ما تحرص عليه GSS International هو المصداقية والإلتزام بتعهداتها، والحفاظ على مستويات جودة عالية وسرعة في التسليم

متسلحة بخبرة ثلاثون عاماً في عالم صناعة المستودعات والمباني الحديدية، انطلقت شركة GSS International في الاسواق اللبنانية والخارجية مقدّمة سلة متكاملة من الخدمات لزبائنها تضمن رضاهم وتبقي على ثقتهم وولاهم للشركة التي عرفوها منذ اكثر من ربع قرن.

جهود كبيرة تبذل، لحجز مكان مرموق في السوق لـ GSS International بين الشركات العاملة في

مجال صناعتها، اذ شدد مدير قسم التطوير في GSS International علي غدار الى ان الشركة تسيّر وفقاً لخطة تهدف الى توسيع شبكة زبائنها في لبنان والخارج. واعلن ان الشركة توزّع انتاجها اليوم في الأسواق اللبنانية والأفريقية، وتعمل على الإفتتاح على اسواق جديدة في العراق وشرق افريقيا».

تنمية السوق

وقال غدار: «مع انطلاق عمل الشركة وضعنا خطة عمل تتضمن عدة اهداف، يبقى اهمها تنمية السوق الذي سيسمح للشركة بتقديم خدماتها لعدد اكبر من الزبائن، وبالتالي يبقيها على سكة النمو والتطور.

GHADCO STEEL STRUCTURES



GSS International provides a wide range of pre-engineered buildings and steel structures.

PEBs and Conventional Steel Structures to serve your every need:

- Warehouses
- Factories
- Showrooms
- Manufacturing plants
- Sports complexes
- Cold storage
- Office buildings
- Commercial centers
- Residential buildings



Tyr main road,
Ghazieh, Lebanon

tel. +961 7 222594
mob. +961 3 206051

info@gss-int.com
www.gss-int.com

Secutech .. التميّز في الخدمة كرّيم: نتطور رغم التحديات

السوق سجلت ارقام جيدة في عام 2015». واعلن ان «Secutech توسعت نحو الأسواق الخارجية لا سيما الأفريقية حيث تنفذ عدة مشاريع هناك، كما تتعامل مع بعض المغتربين الراغبين في تنفيذ مشاريع في لبنان». وكشف ان «لا خطط للتوسع نحو الاسواق العربية نظراً للأوضاع السياسية غير المستقرة، اضافة الى عدم معرفتنا للأسواق بشكل دقيق ما قد يحد من قدرتنا على العمل والتقدم والتطور». ووضح ان «Secutech تعمل على متابعة كل تطور في مجال عملها، عبر زيارة المعارض الخارجية لا سيما في المانيا وتركيا وابوظبي وتايوان والصين».

تحديات

واكد كرّيم على وجود تحديات كثيرة تواجه عمل Secutech، وبرزها غياب الأمان والإستقرار في البلد، الامر الذي يضعف العمل الى حد كبير. ورأى ان التحدي الأكبر اليوم لـ Secutech هو الصمود في هذا الظرف الأصعب، بإنتظار تحسّن الوضع وعودة عجلة العمل الى الدوران.

وإذ كشف كرّيم ان Secutech تملك وكالة حصرية من شركة

TMI التي يمتلكها السيد جوني كركبي، أعلن عن طرح منتجات جديدة لـ TMI في السوق، تتضمن data cabinets و TMI و Cable trays و Fire rated و Shelving system TMI doors. ورأى ان هذا التوسع في طرح المنتجات سيسمح لها بإستقطاب شريحة اوسع من الزبائن المتعاملين معها، وتوسيع عملها في السوق.



الحرص على تلبية حاجات الزبائن ساهم في تعزيز حضور Secutech في الأسواق، ان اصبحت احد اهم الشركات العاملة مع القطاعين العام والخاص في المجال الالكتروني والكهربائي. معتمدة على فريق عمل يتمتع بقدر عالٍ من المهنية والإحتراف، نفذت Secutech مشاريع متعددة في لبنان ضمت مستشفيات ومدارس وشركات ومؤسسات في مختلف المناطق اللبنانية.

**تميّزت المشاريع التي
نفذتها Secutech بالدقة
في التنفيذ وجودة
التقنيات المستخدمة، إذ
تعهد الى استقدام أحدث
التقنيات والمعدات عبر
تعاملها مع شركات عالمية**

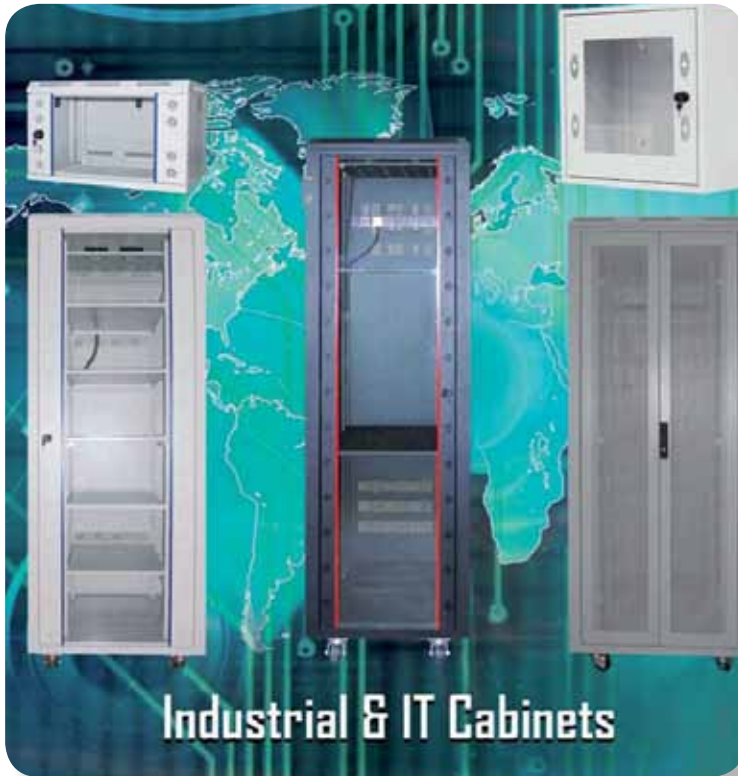
على مدار الساعة، فتسارع الى تكريس شعورهم بالأمان من خلال تعاملها معهم».

منافسة قوية

ولفت كرّيم الى وجود منافسة قوية في الاسواق لا سيما ان لبنان بلد صغير وسوقه ضيق، وأشار الى ان التميّز في الخدمة وفي تنفيذ المشاريع هو الذي يرفع من قدرات Secutech التنافسية في الأسواق ويضمن استمراريتها على المدى الطويل». وأشار الى ان «الأسواق في لبنان في حال تراجع شبه دائمة، الا ان Secutech ونتيجة تميزها في عملها الذي بنى لنا صيتاً حسناً واسماً قوياً في

واكد مدير Secutech عبد العزيز كرّيم في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» الى ان المشاريع التي نفذتها الشركة تميّزت بالدقة في التنفيذ وجودة التقنيات المستخدمة، ان تعمد Secutech الى استقدام أحدث التقنيات والمعدات عبر تعاملها مع شركات عالمية تأتي في طليعتها شركة Samsung.

وشدد على ان «Secutech وفي اطار سعيها نحو الأفضل، تعمل بشكل دائم على تقييم المشاريع المنفّذة للتأكد من صحة آلية العمل واداء فريق العمل». وأكد ان «Secutech تحرص على نيل اعلى مستوى من رضا الزبائن وبناء علاقات ثقة وتعاون معهم، وقد نجحت في ذلك حيث تلعب في كثير من الأحيان دوراً استشارياً معهم وتضع كل امكاناتها في خدمتهم



TMI

Mussafah ICAD - 1, Abu Dhabi - UAE
Tel: +971 2 5505025
Fax: +971 2 5502024
P.O.Box: 41558

SECUTECH

Bir Hassan-Golf Bldg. Beirut Lebanon
Telfax: +961 1 84 13 15 - Mobile: +961 3 92 04 06
P.O.Box: 113-5776
www.secutech.me - info@secutech.me

M.A.P.A .. الجودة في صناعة «الأكها»

جابر: «المنافسة» أبرز التحديات

الصناعة الوطنية التي تعاني من ارتفاع تكاليف الإنتاج الى حد كبير».

واضاف: «لا بد من إطلاق صرخة واعلاء الصوت لا سيما ان هذه المنتجات تدخل بموجب اتفاقيات موقعة بين لبنان وبلدان اخرى، ولم يعد خافياً على احد ان هذه الإتفاقيات اضررت القطاع الصناعي بشكل فاق الإيجابيات التي منحتها له».

مواجهة المزاومة

واعلن جابر ان «M.A.P.A تضع آليات عمل معينة لتضمن استمراريتها في ظل هذا الواقع، فإضافة الى تقديم منتجات عالية الجودة عبر استخدام اجود انواع المواد الأولية من ماركة Bayer الألمانية، تعتمد الى تضييق هامش ارباحها عبر خفض الأسعار، لا سيما في ظل الوضع الإقتصادي المتراجع في لبنان».

وفي رد على سؤال حول وجود خطط توسعية للشركة، شدد على ان اي خطط توسعية ستنفذ ستكون مرتبطة بواقع الإستقرار في البلد، فالיום ومغ غياب الإستقرار السياسي في لبنان والاستقرار الأمني في المنطقة نترؤى الى حد كبير قبل ضخ اي استثمارات جديدة.

لادعم

واستغرب جابر عدم ايلاء الحكومات المتعاقبة القطاع الصناعي الإهتمام اللازم. واذ اشار الى ان الصناعيين تمكنوا من تحقيق نجاحات كثيرة في لبنان والعالم رغم الكم هائل من التحديات التي واجهتهم على مر عشرات السنوات، شدد على ضرورة وضع الخطط اللازمة للنهوض بالقطاع. فمع التراجع الكبير الذي يشهده الاقتصاد اللبناني، وما تمر به المنطقة والعالم اجمع من اضطرابات قد يكون القطاع الصناعي في دائرة الخطر الكبير».

ودعا الحكومة الى «وضع خطة تأخذ على عاتقها دعم القطاع وحمائته، عبر خفض تكلفة الإنتاج وفرض رسوم جمركية على المنتجات المستوردة من اجل الحد من مزاومة المنتجات المستوردة للإنتاج المحلي». ورأى ان على «هذه الخطة الأخذ بعين الإعتبار تأمين قروض ميسرة للشركات من اجل المساهمة في نموها وتوسعها»، واذ ان «للصناعة اللبنانية وجوداً قوياً في الأسواق الخارجية ان تمكنت من بناء اسماً قوياً فيها حاز على ثقة المستهلكين، ما يشير الى ضرورة عدم ترك القطاع وحيداً في مواجهة الصعوبات».



بهدف ضمان اعلى

معايير الجودة،

تستخدم M.A.P.A

اجود المواد الأولية

من ماركة Bayer

الألمانية

وحده الايمان بالصناعة والتسمك بالجوده العالية، يبقيان M.A.P.A صامدة امام التحديات الكثيرة التي تواجه عملها. ففي سوق ضيق تحكمه المنافسات ويغرق بكم هائل من الإنتاج الأجنبي، شقت M.A.P.A طريق نجاحها على مدى سبع سنوات.

دون شك، كرّست مستويات الجودة العالية وجود M.A.P.A في الأسواق، وسمحت لها بنيل حصة وافية من السوق اللبنانية تقارب الـ 60%، على رغم القدرات التنافسية العالية التي يفرضها السعر المنخفض للإنتاج الأجنبي.

في حديث مع الصناعة والإقتصاد، اشار مدير M.A.P.A ممثل جمعية تجار محافظة النبطية تجاه الحكومة جابر جابر الى «أن M.A.P.A تمكنت من تخطي تحدي مزاومة الإنتاج الأجنبي لصناعتها، اذ ان حرص الشركة الدائم على ضبط معايير الجودة في انتاجها وبناء افضل العلاقات مع الزبائن اكسبها ثقتهم وولائهم وعزّز عملها الى حد كبير في السوق اللبنانية».

واذ كشف ان الأحداث الدائرة في سورية التي أدت الى وقف التصدير الى لبنان، أفسحت المجال امام M.A.P.A للتواجد اكثر في السوق. قال: «انطلاقاً من تجربتنا، نرى وجوب تسليط الضوء على معضلة اغراق الأسواق بالإنتاج المستورد الذي لا يخضع لرسوم جمركية عالية، وبالتالي يكون قادراً على مزاومة

M.A.P.A

النبطية - زيدين

هاتف: ٩٦١ ٧٧٦٩٦٥٦

خليوي ٩٦١ ٣٢٧٨٧٢٨ - ٣١٠٢٦٠٦ - ٣٦١٣١٤٠



«المهندس محمد قاسم كحيل» .. نجاح في لبنان والخارج كحيل: نحو مزيد من التوسع الخارجي

المشاريع المنفّذة من قبل المؤسسة تراجعاً». وأشار الى ان عوامل كثيرة اجتمعت فولدت جموداً في النشاط العقاري منذ نحو 5 سنوات وحتى اليوم، فالأزمات السياسية المحلية والفرغ في المؤسسات الدستورية، ادى الى تراجع مستوى الثقة بالدولة ومؤسساتها، وبالتالي كبح جماح الإستثمار العقاري الذي يبني على عملي الإستقرار الأمني والسياسي بالدرجة الأولى وما ينتج عنها من ثقة في مستقبل البلد.

واوضح ان هناك اسباب اخرى ساهمت الى حد كبير بجموده وتراجع نشاط السوق العقارية، وبرزها الإنسحاب التدريجي للمستثمر الخليجي منذ سنوات، ما خفّض مستوى الطلب أمام العرض، إضافة الى تأثر مداخل اللبنانيين المغتربين بفعل الهبوط الحاد لأسعار النفط العالمية، إذ كانوا يوظفون جزءاً كبيراً منها في الإستثمار العقاري.

انفتاح خارجي

وكشف كحيل ان حالة الجمود التي شهدتها القطاع العقاري في السنوات الاخيرة دفعت المؤسسة الى التوسع والتوجه نحو الأسواق الخارجية لا سيما الى الدول العربية والأفريقية.

واعلن ان المؤسسة حققت نجاحاً كبيراً في تلك الاسواق على رغم ان طبيعة العمران والهندسة تختلف عن الطريقة التي يتم العمل به في لبنان.

واوضح ان المؤسسة تعمل حالياً في سوق العراق وغانا وايبديجان، وقريباً ستنتقل نحو اسواق اخرى تأتي في طليعتها سوق الكونغو.

جهوية تامة

وكشف كحيل ان توجه الشركة نحو السوق الخارجية لم يجعلها تنسحب من السوق اللبنانية، لا بل المؤسسة لا تزال موجودة في لبنان بانتظار انتهاء حالة الركود التي يشهدها السوق، وهي جاهزة لتنفيذ مشاريع كبيرة كما عهدتها زبائنهم منذ تأسيسها.

ولفت الى ان المؤسسة تعمل بشكل مستمر على تلبية حاجات السوق، ما يبقي طبيعة المشاريع التي تستلمها رهن السوق واتجاه حركة الطلب على العقارات وطبيعتها.

وفي رد على سؤال حول تفاوله بمستقبل عمل المؤسسة، أكد كحيل ان المستثمرين اللبنانيين اعتادوا على مواجهة الصعاب وتخطيها مهما كان حجمها، وبالتالي العمل في المستقبل سيبقى منصباً على الصمود في هذه المرحلة الحرجة الى حين تبدل الأوضاع وابتعاش القطاع. ولفتح الى ان « مسيرة مؤسسة محمد قاسم كحيل ستبقى مستمرة لا سيما انها انفتحت على الأسواق الخارجية بشكل كبير ما يعوّض عن حالة الجمود الموجودة في لبنان».



على مدى سبع سنوات مرّت، عملت مؤسسة محمد قاسم كحيل في قطاع الإعمار والهندسة المعمارية، لتسطّر سجلاً مليئاً بنجاحات كثيرة حققتها في لبنان والخارج. ففي عام 2009، وفي وقت كان لبنان يشهد ازدهاراً عمرانياً شاملاً، ابصرت المؤسسة النور لتتمكن خلال وقت قصير من تكريس نجاحها في السوق اللبنانية عبر تنفيذ عدد من المشاريع.

وأشار مدير المؤسسة المهندس محمد قاسم كحيل في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» الى ان «المؤسسة نفذت عدداً من المشاريع المهمة في منطقة الجنوب»، ولفتح الى ان عمل المؤسسة تميّز بالالتزام والمصداقية، ما عزّز ثقة المتعاملين معها الى حد كبير.

تراجع القطاع

واعتبر كحيل انه «في ظل التراجع الإقتصادي الذي يشهده لبنان وسيطرة حالة الجمود على السوق العقارية، شهدت حركة



E-mail: info@kalildesign.com
Website: www.kalildesign.com



Lebanon - Nabatieh - Sabbagh St.
Khayat Center - 1st Floor

Tel: 961 7 765709
Mob: 961 71 877077 - 961 3 096943

MAS .. خطوات واثقة على طريق النجاح

صالح: التحديات كثيرة

لتنمية العمل وتقويته. وكشف في هذا الإطار، ان القروض المتاحة للصناعيين ليست ميسرة بالكامل، بل هناك شروط كثيرة قبل نيلها قد لا تكون متوفرة في كثير من الأحيان. وقال: «كشّاب تخرج من الجامعة ودخل سوق العمل من خلال عمله الخاص لا بد ان تواجهنا مشاكل السيولة، فطوحتي كبيرة حيث أخطط لإنشاء مصنع حديث ذو قدرة انتاجية عالية، يفتح امامنا ابواب الاسواق الخارجية على مصراعها. فصناعتنا ذات جودة عالية، وتتواجد حالياً في عدة اسواق خارجية، ما يعني اننا خطونا خطوات متعددة في طريق النجاح الذي أوّمن ان MAS ستحققه عاجلاً ام آجلاً».

كلفة الإنتاج

واعتبر صالح ان ارتفاع كلفة الانتاج في لبنان معضلة يجب معالجتها، اذ ان كلفة اليد العاملة مرتفعة مقارنة مع دول المنطقة، كما ان صناعة حفارات الآبار تحتاج الى كميات كبيرة من الحديد الذي نضطر لإستيراده من الخارج ما يرفع كلفة انتاجنا اكثر ويؤثر سلباً على قدراتنا التنافسية في الاسواق. واكد ان ارتفاع كلفة الإنتاج لا يمكن ان تقف عائقاً أمام نجاح MAS اذ ان الجودة التي تقدمها تبقى الأساس في بناء علاقات وثيقة مع الزبائن.

واعلن ان MAS تصدّر حالياً انتاجها الى بعض البلدان العربية والأفريقية. وكشف انه من الممكن ان يكون لـ MAS خطة للتوسع في الأسواق الخارجية اذا ما سنحت الفرصة بذلك.

دعم الدولة

وفي رد على سؤال، استغرب صالح عدم دعم الدولة للقطاع الصناعي على رغم الأهمية الاقتصادية التي يتسم بها وقدرته على خلق فرص عمل وما يحمله ذلك من تداعيات ايجابية على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي.

واعتبر ان لبنان قادر على ان يصبح بلد صناعي، بعكس ما يحاول البعض إشاعته. فلبنان ليس بلداً سياحياً فحسب، انما بلد يملك رأسمال بشري كبير ومميز جداً، ما يحتم على الجميع بذل الجهود لتوظيفه، اذ ان هذا الكادر يعمل في مجالات عدة خارج لبنان ويظهر عن مهنية كبيرة في اداءه.

ودعا الحكومة الى خطة تنهض بالقطاع الصناعي عبر تحديد بنود تلبية حاجاته وتوّمّن الدعم المطلوب للصناعيين.

واعرب صالح عن تفاؤله بمستقبل MAS، فعلى الرغم من غياب الدعم معضلة يحاول الصناعيون معالجتها منذ سنين، لكنهم تمكنوا من تحقيق نجاحات كبيرة على صعيد المنطقة والعالم، ويبقى الأمل قائماً على ان تكون MAS احدي الشركات التي تتخطى كل الصعوبات وتنطلق رافعة شعار «صنع في لبنان» في مناطق مختلفة في العالم».



خلال اعداده لأطروحة تخرجه من الجامعة، ابتكر مدير شركة MAS المهندس محمد صالح آلات وحفارات لحفر آبار المياه.

الا ان عمل صالح هذا لم يبق مجرد اطروحة جامعية، بل تحوّل الى عمل منظم في إطار شركة MAS التي ما لبثت ان أثبتت تواجدتها في الأسواق اللبنانية كما الخارجية. فبعد تخرجه وفي عام 2013، أسس صالح الشركة وانطلق في عالم الأعمال.

دون شك، الطريق الذي سلكه صالح ليس سهلاً، بل على العكس تشوبه تحديات كثيرة لم تكن صالح عن حوض تجربته، فهو ككل صناعي لبناني مقدم، شجاع، جريء.

طريق النجاح

وفقاً لصالح، صعوبات كثيرة تواجه عمل شركة MAS يأتي في طليعتها غياب دعم الدولة لا سيما جهة تأمين السيولة المطلوبة



Mechanical Engineering



العاقبية، طريق صيدا - صور - تلفون: 961 78 828281

مؤسسة الحايك .. مسيرة متواصلة من التطور والتوسع

الحايك: خدماتنا تميّزنا

مميزات تنافسية إلى خدماتنا وجعلنا مقصداً للكثير من الزبائن الباحثين عن التميّز في عالم العمران.. ورد نجاح الشركة، إضافة إلى تميّز خدماتها، حرصها على بناء أفضل العلاقات مع زبائننا والإيفاء بالتزاماتها على أكمل وجه، وهو ما جعلها مقصداً لكبرى الشركات في لبنان التي تتعهد أعمال العمران والبناء.

تراجع إقتصادي

وأعرب الحايك عن قلقه من حال التراجع التي يشهدها الإقتصاد اللبناني التي من دون شك ستعكس ركوداً وجموداً في الأسواق وستطاول تداعياته الشركات العاملة في السوق. واستغرب عدم دعم الحكومة للقطاع الصناعي على الرغم من الأهمية الإقتصادية التي يتسم بها وما يقدمه من فرص عمل من شأنها الحد من البطالة وتخفيض مستويات الهجرة. ودعا الحكومة إلى اعتماد خطة تنهض بالقطاع، وتعرّز حضوره في الأسواق الداخلية والخارجية على السواء.

وردّ الحركة والنمو العمراني إلى وجود المغتربين الذين لا يزالون يضحون الأموال في الإقتصاد اللبناني ما يجعل القطاع في حال من الإزدهار المستمر. وقال: «بات الإغتراب اللبناني المنتشر في أنحاء العالم كافة يشكل ثروة للبنان، فبعد الأزمات المتلاحقة التي ألمت بلبنان، أصبح الإقتصاد اللبناني يركّز بشكل كبير على الإستثمارات الإغترابية وإقامة المشاريع في كافة القطاعات كافة، بالإضافة إلى تحويلات المغتربين لأهلهم».

وامل «ألا يحمل الانخفاض الذي تشهده أسعار النفط والاضطرابات التي تشهدها العديد من الدول أي تراجع لتحويلات اللبنانيين إلى أهلهم، إذ إن هذا التراجع إن حصل، ستكون له تأثيرات سلبية وكبيرة جداً ولا سيما في ظل التراجع الدراماتيكي الذي يعيشه الإقتصاد اللبناني».

تخطي التحديات

وفي رد على سؤال حول تفاوله بمستقبل القطاع الصناعي وعمل مؤسسة الحايك، قال: «لم يعد خافياً على أحد الكم الهائل من التحديات التي يتخبّط بها القطاع الصناعي والتي تواجهها الشركات بحزم كبير. نعم الواقع صعب، لكني أوّمن أننا وكل المؤسسات الصناعية سنتابع مسيرة توسعنا وسنواصل تحقيق معدلات نمو جيدة. فالصناعيون اللبنانيون معروفون بتخطيهم للصعاب وعشقهم للمغامرة وحدة ذكائهم التي تجعلهم يسجلون النجاح تلو الآخر متخطين كل الصعاب».



«توسع وتطور» هو عنوان مسيرة سلكتها مؤسسة الحايك على مر أعوام متعددة، فمن تصنيع المجالي انتقلت إلى تلبيس الحجر وتنفيذ الديكورات الخارجية والداخلية.

وفقاً لمدير المؤسسة محمد الحايك إن التطور الذي شهدته المؤسسة ساهم في توسعها إلى حد كبير وهو ما جعلها تتعامل مع شريحة واسعة من الزبائن حرصت على نيل ثقتهم وكسب ولائهم.

وشدّد على أن ما يميّز مؤسسة الحايك هو ضمها لعدد من مهندسي الديكور ومن مختصين في الحفر الدقيق والزخرفة الرومانية والحديثة».

الدهتمام بالجمالية

وقال الحايك: «الجمالية أصبحت تحتل قسماً مهماً من اهتمام الأشخاص، ولذلك نرى أن عمل الزخرفة والحفر على الحجر أضاف

ما يميّز مؤسسة الحايك هو ضمها لعدد من مهندسي الديكور ومن مختصين في الحفر الدقيق والزخرفة الرومانية والحديثة



الحايك للرخام والگرانيت

شعاير، دراج، مجالي، ترابيع، كريم
مورفيل، بوتتشينو



الصرفند أوتوستراد صيدا صور
هاتف: ٣٧٨٠٧٣١ - ٣٨٦٠٣٠٠

fch
ABBAS SHMEISSANI Est. / **NEW DECOR**
San Shadyg Blkhd & Aluminium Fotic

Nabatiyeh,
Majaeoun Street,
Near Al Farah Library
Tel: 961 3 761909
961 7 761558



abbas_chmaisani@hotmail.com - www.newdecore.com

شركة معرض مواد البناء

- ديكورات على أنواعها
- دهانات خارجية
- مابلكسين، بوشرد
- موانع نش
- وئبوكسي
- بودرة فرنية
- تلاوين خشب
- دهانات نارية
- دهانات بوليريتان
- وبوليستر
- بويلا زيتية
- طرش على أنواعه



صور - طريق عين بعال
تلفون: 430244 - 961 7 - موبايل: 961 371 773303



شركة ضوتك ش.م.م

Dawtec Co. sarl

C.R.: 2000887 Baabda
Authorized Signature : Wissam daw

رقم السجل التجاري: ٢٠٠٠٨٨٧ بعبداء
المفوض بالتوقيع: وسام ضو

ACTIVITY

النشاط

Solar Energy / طاقة شمسية

ADDRESS

Location: N: 33° 51' 47.27" - E: 35° 31' 48.13" الموقع:

العنوان

Mount Lebanon - Baabda - Furn El Chebbak
Elias El-Hourawi - Semaan Rizkallah Bldg.
Tel: 961 1 288688 - 70 288688 - Fax: 961 1 288688

جبل لبنان - بعبداء - فرن الشباك
شارع الياس الهراوي - بناية سمعان رزق الله
هاتف: ٢٨٨٦٨٨ - ٧٠ - فاكس: ٢٨٨٦٨٨ ١ ٩٦١

E-mail : dawtec@dawtec.com - Website : www.dawtec.com

MEMBERS

عضو

Chambre of Commerce & Industry In Beirut

غرفة التجارة والصناعة في بيروت
نقابة مقاولي الأشغال العامة والبناء

PRODUCTION INFORMATION

معلومات عن الإنتاج

الصنف ITEMS	البند الجمركي H.S Code
Instantaneous Water Heater Non electriv, Solar / مسخانات فورية للماء غير كهربائية، طاقة شمسية Energy	84.19.19.00
Solar Heater Tanks / قناني سخانات الطاقة الشمسية	84.19.90.00
Non Electrical & Lighting Fixtures, Solar EnergyLight / أجهزة أنارة غير كهربائية، إنارة على الطاقة الشمسية	94.05.50.00



MOST
GROUP



MOUSSAWI TRADING CO.

شركة الموسوي

لتجارة موارد ومواد البناء



Moussawi Trading Co.

بيروت - جانب المطار - هاتف: ٩٦١ ٥ ٤٩١١١١ - فاكس: ٩٦١ ٥ ٤٩١٠١٣
beirut@moussawitrade.com www.moussawitrade.com

Karam Stones .. مسيرة نجاح

كرم: خططنا التوسعية رهن الإستقرار

نتيجة الركود المسيطر على السوق». وشدد على أن "أمام Karam Stones العديد من الخطط التوسعية لا سيما على صعيد طرح منتجات جديدة، إلا أن تنفيذ هذه الخطط يبقى رهن عودة الإستقرار الى البلد وانتعاش السوق». وقال: « Karam Stones على جهوزية تامة لمواكبة اي تطوّر يطرأ في السوق، حيث تتضمن خططها تطوير المعدات وتحديثها، وإضافة انواع جديدة من الأحجار من المتوقع ان تلاقي استحساناً كبيراً من الزبائن».

ولفت الى وجود مجموعة من التحديات تواجه القطاع الصناعي، يبقى أبرزها مزاحمة الإنتاج الأجنبي للصناعة الوطنية، ففي حين من المفترض ان يكون الدعم متوفر للإنتاج اللبناني ليتمكن من المنافسة في السوق، نصطدم بواقع صعب إذ يخضع الإنتاج المستورد لرسوم جمركية منخفضة تمكنه من المنافسة في الأسواق الى حد كبير».



عام 2002، ابصرت Karam Stones النور لتبدأ مسيرة نجاح قوامها الجودة العالية والتوسع المستمر. فبعد ان عملت في السوق اللبنانية في صناعة مختلف انواع الأحجار الوطنية، عمدت، وفقاً لخطة تهدف لتوسيع رقعة الزبائن المتعاملين معها، الى استيراد مجموعة واسعة من الأحجار والرخام من ايطاليا ومصر.

وأشار مدير Karam Stones كارلو كرم في حديث مع "الصناعة والإقتصاد" ان "كرم ستونز عملت على مر 14 عاماً على مواكبة حاجات الزبائن وتلبيةها، ما اكسبها ثقتهم وولائهم لا سيما انها تولي لعلاقتها معهم اهتماماً كبيراً. فإضافة الى حرصها على تقديم منتجات عالية الجودة، تجعل من المصادقية والالتزام بالتعهدات اساساً لهذه العلاقات».

ولفت الى ان "التراجع الذي يشهده الإقتصاد اللبناني انعكس على عمل القطاع بشكل كبير، إذ يتميّز الطلب بضعف كبير

كرم ستونز Karam Stones

حجر جزيني، رخام وطني، وأجنبي على أنواعه



جزين - منطقة عدوس - المدينة الصناعية

تلفون: 780480 - 961 7 - 961 3 982450 - 961 3 780480

M. Ezzat Jallad & Fils

M. Ezzat Jallad & Fils was established in 1873.

It became the first Caterpillar dealer in the Middle East in 1929.

The company expanded its branches in Lebanon, Syria, Jordan & Palestine.

Today, we deliver a range of products, services & solutions:

- Cat Machines, Cat Power Systems, Cat Rental & Cat Material Handling.
- Air Compressors & John Deere agricultural tractors.
- Jallad's Electric Panel Boards & Mechanical Systems.
- Spare parts & full after-sales services.

Our Power Systems consist of the following:

- Electric Power Generation: Gensets from 5.4 to 13960 ekW, from gensets supply to multi-megawatt turnkey projects.
- Industrial Engines: from 8.2 to 4920 bkW
- Marine Power Systems: from 160 to 16800 bkW
- Cat Hybrid Microgrid Solutions: from 10 kW to 100 MW



Our Cat Machines mainly consist of:

- Track type tractors
- Excavators (small & large)
- Skid steer loaders
- Backhoe loaders
- Medium & large wheel loaders
- Dump trucks
- Paving equipment



Jallad جلالاد





فواز للألمنيوم .. 17 عاماً من النجاح

فواز: نواكب التطور

منعاً للمضاربات الناتجة عن بعض الفوضى في القطاع، حيث تعمل مصانع بشكل غير شرعي فتتهرب من الرسوم والضرائب وتعمل على تخفيض الأسعار بشكل كبير، ما يلحق ضرراً بالشركات التي تعمل بشكل

قانوني ويفقد منتجاتها قدراتها التنافسية لناعية الأسعار. كما أكد على ضرورة حماية صناعة الألمنيوم من الإكتواء بنار المنافسة الأجنبية التي قد تضع، ليس صناعة الألمنيوم فحسب إنما القطاع الصناعي بأكمله في دائرة الخطر الكبير. وأعرب عن قلقه من حال التراجع التي يشهدها الإقتصاد اللبناني والتي تترجم ركوداً وشللاً في الأسواق يضعف الطلب ويحد من نمو وتوسع الشركات. ورأى أن الصناعيين اللبنانيين تمكنوا من تسجيل نجاحات كثيرة رغم الصعوبات الكثيرة التي واجهتهم ومن دون شك سيتمكنون من تخطي هذه الأوقات الصعبة التي تحمل لهم إرباكات كثيرة.

أبصرت شركة فواز للألمنيوم النور عام 1999، لتسير على طريق التطور والتوسع، حيث شهدت المنتجات التي تقدمها تطوراً مستمراً على مدى 17 عاماً. فوفقاً لمدير الشركة خليل فواز عملت الشركة بشكل مستمر على مواكبة التطور وكل جديد يطرأ في مجال صناعتها. وكشف أن عمل الشركة انطلق مع صناعة الأبواب والشبابيك والمطابخ، ومن ثم تطور بشكل كبير حتى أصبح اليوم يضم صناعة وتركيب الأسقف المستعارة وصناعة الستائر الزجاجية وواجهات السيكرت. واعتبر أن الشركة تمكّنت من نيل ثقة زبائنهم عبر التزامها المصادقية مع زبائنهم، إذ عملت طيلة سنوات عملها على تقديم أعلى مستويات الجودة في منتجاتها، وعمدت إلى الإيفاء بالتزاماتها.

تخطي الصعوبات

ولفت خليل إلى وجود عدة تحديات تواجه عمل الشركة، وكشف أن الشركة وانطلاقاً من إيمان القيمين عليها بأهمية القطاع الصناعي اللبناني، عمدت إلى تخطي هذه الصعوبات ومواجهتها. ودعا الدولة إلى دعم القطاع الصناعي نظراً لما يتسم به من أهمية خاصة بالنسبة إلى الإقتصاد. وشدّد على ضرورة ضبط الأسواق



مصنع فواز للألمنيوم الصناعي Fawaz Factory for Industrial Aluminium

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



لبنان الجنوبي - صور - تبنين - طريق عام بنت جبيل
مبنى المؤسسة - هاتف: ٣٢٦٣١٩ - ٧ - ٣٦٥٤٤٧٣

النعيم للرخور والبناء .. عنوان الجودة

كوثراني: لحماية القطاع

المحلي لمنافسات شرسة من الإنتاج الأجنبي ولا سيما العربي نتيجة ارتفاع كلفة الإنتاج في لبنان وعدم توفر أي آلية دعم أو حماية للقطاع من الحكومات اللبنانية».

وأضاف: «المصانع اليوم قد تكون في خطر، مع انتشار صالات العرض التي تروج للإنتاج المستورد ما يسلط الضوء على ضرورة تحرك سريع من قبل الدولة يضع في أولوياته رفع الرسوم الجمركية على الإنتاج المستورد. فالإنتاج المحلي يتمتع بجودة عالية تمكنه من المنافسة بشكل كبير، إلا أن سعر الإنتاج المستورد المنخفض يقضي على قدرات المنتجات اللبنانية التنافسية ويعرضها للكساد ويحد من فرص نمو الشركات».

وفي رد على سؤال حول خطط توسعية للشركة، كشف كوثراني عن أن هذه الخطط مجمدة في ظل عدم توفر الحماية للقطاع. وأعرب عن تفاؤله بمستقبل الشركة كون سعي القيمين عليها نحو الأفضل لا يمكن أن يتوقف وبالتالي فإن مسيرة التطور والتوسع ستبقى مستمرة لا محالة.



«الجودة العالية» شرّعت أمام شركة النعيم للرخور والبناء أبواب الأسواق الخارجية، حيث تعمل الشركة على تصدير منتجاتها إلى هذه الأسواق ولا سيما الأسواق الإيطالية والصينية والأميركية.

وفقاً لمدير الشركة محمد كوثراني تعمل الشركة بجد منذ تأسيسها على حجز مكان مرموق بين الشركات العاملة في قطاع مواد البناء، وقد نجحت في ذلك من خلال كسب ثقة زبائنها وولائهم عبر الجودة العالية التي تقدمها في منتجاتها وحرصها الدائم على الإيفاء بالتزاماتها.

إغراق الأسواق

وكشف كوثراني عن مجموعة كبيرة من التحديات التي تواجه عمل المؤسسة، ولا سيما إغراق الأسواق بالمنتجات المستوردة التي تنافس بشكل كبير الإنتاج المحلي. وقال: «الإتفاقات الثنائية الموقعة بين الدول العربية تحمل تداعيات سلبية كثيرة على القطاع الصناعي، ففي مجال مواد البناء يتعرض الإنتاج



النعيم للرخور والبناء



شركة سبسي للصناعة والتجارة



مراجل بخارية وكافة الإنشاءات المعدنية



Sabsaby For Industry & Trading Co.



Oil, Water, Steam Boilers - Pressure Vessels - Steel Structures - Stainless Steel Structures



طرابلس - دير عمار - لبنان الشمالي

هاتف: 461416 - 461415 (6) 961

فاكس: 461417 (6) 961

خليوي: 666733 - 709745 - 367673 (3) 961

Tripoli - Dayr Amar - North Lebanon

Tel: 961 (6) 461415 - 461416

Fax: 961 (6) 461417

Mobile: 961 (3) 367673 - 709745 - 666733

E-mail: contact@sabsabi-industry.com

abed@sabsabi-industry.com

abed_sabsaby@hotmail.com

Website: www.sabsabi-industry.com

المعاناة كبيرة وتعديل القوانين حاجة ملحة «المزاحمة» علة قطاع المفروشات



وطاولات مخصصة للأعمال الإدارية وطاولات مخصصة لأعمال المصارف والطاولات ذات الاستعمالات الخامية كتلك المخصصة لأجهزة التلكس والكمبيوتر، إضافة إلى الأثاث المخصص للمطابخ.

الفئة الثانية: المفروشات المعدنية وتضم مفروشات المكاتب والمدارس، المفروشات المخصصة لإستخدامات طبية، المفروشات المخصصة للمطابخ، المفروشات المخصصة لإستعمالات معينة كالكراسي المخصصة لصالونات الحلاقة.

الفئة الثالثة: حوامل حشايا للأسرة

الفنية الدقيقة على المفروشات القديمة الطراز.

3 فئات

ويتوزع إنتاج صناعة المفروشات على 29 سلعة مختلفة، ويقسم إلى ثلاث فئات رئيسية.

الفئة الأولى: المفروشات الخشبية وتضم مختلف أنواع الأثاث المنزلي من غرف نوم وغرف طعام وصالونات ومقاعد وأرائك وغيرها. كما تضم مختلف أنواع المفروشات المكتبية من مقاعد وأرائك

أبصرت صناعة المفروشات النور في لبنان منذ عقود طويلة كصناعة خفيفة تنجز في البيوت والخانات، وتباع في محال مخصصة كان تجاراً قد أخذوا المبادرة الأولى في فتحها.

تعتبر صناعة المفروشات اليوم من الصناعات العريقة التي عرفت في السنوات الأخيرة نهضة مرموقة وحازت نصيبها من ازدهار صناعة البناء والعمارة. ويتميز إنتاجها بمستوى عالٍ من الإبداع يبرز بصورة خاصة في صناعة المفروشات الخشبية وخاصة في عمليات حفر الرسوم

واقعا صعباً بعد أن حمت القوانين الصادرة عام 1995 التجار وأصحاب رؤوس الأموال على حساب الصناعيين، إذ يزاحم الإنتاج الأجنبي الإنتاج المحلي بشكل كبير جداً في ظل غلاء أسعار المواد الأولية واليد العاملة في لبنان.

سبل المعالجة

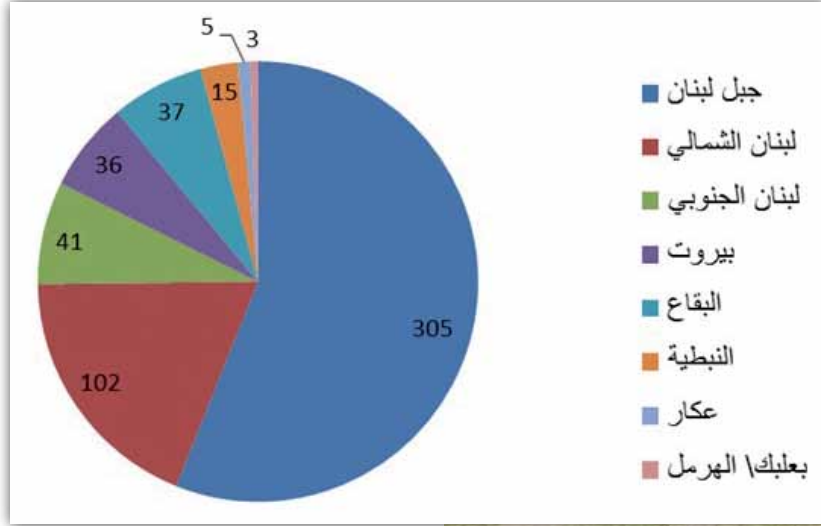
في ظل هذه التحديات، لا بد للقطاعات التي تعتمد على التصاميم والحرف الفنية ذات القيمة المضافة كقطاع المفروشات، من تفعيل عملها وإنشاء كوادر جماعية بما يضمن استمراريتها وازدهارها. كما يحتاج القطاع الى قوانين وتشريعات تؤمن حمايته لتتمكن من مواجهة التحديات الصعبة التي تواجه الصناعة اللبنانية.

وتشير مصادر مطلعة إلى أن أهم ما يحتاج إليه قطاع المفروشات، دراسة تعالج مشاكله وتحذّته على أن تأخذ بعين الإعتبار:

أولاً- خفض كلفة الإنتاج عبر تجهيز المصانع بالمكننة الحديثة، ما يسلط الضوء على التمويل المدعوم بفوائد مخفضة وفترات سماح وأجال طويلة الأمد. وتجدر الإشارة إلى وجود حوافز عديدة لتأمين هذا النوع من القروض عبر برامج تمويلية مدعومة من مصرف لبنان وغيره من المؤسسات المانحة.

ثانياً- العمل على التزام الجودة والمواصفات، من خلال تنظيم دورات تدريبية تشمل أصحاب المؤسسات والعاملين فيها على حد سواء، مع العمل على إعطاء العمال الحوافز الكافية للاستمرار في المؤسسة، وخصوصاً بعد تأهيلهم وتدريبهم ورفع كفاءاتهم العملية والفنية.

ثالثاً- الاستقرار في التسويق عبر إيجاد أسواق جديدة يمكن تأمينها بالتواصل مع المغتربين، مع ضرورة إحداث نقلة نوعية في التسويق من خلال إطلاق اسم تجاري على المؤسسة، والاستفادة من شعار «صنع في لبنان» لأنه يبقى علامة للجودة والإنتاج الجيد، ووضع كتالوغ خاص بمنتجات المؤسسة مع مميزات وأسعارها واحترام مهل التسليم وإمكان التواصل بالبريد الإلكتروني والمشاركة في المعارض.



رسم بياني يظهر توزيع مصانع قطاع المفروشات على المحافظات اللبنانية

ويشير الإحصاء الميداني لإدارة دليل المؤسسات والصادرات الصناعية اللبنانية إلى أن عدد مصانع قطاع المفروشات في لبنان، في نهاية عام 2015، بلغ 544 مصنعاً، بزيادة 80 مصنعاً عن إحصاء 2013، ويحتل القطاع المرتبة الثالثة بين القطاعات الصناعية الأخرى من حيث العدد.

وتتركز مصانع المفروشات في لبنان في الدرجة الأولى في محافظة جبل لبنان وحول العاصمة بيروت. وتتوزع مصانع هذا القطاع على المحافظات اللبنانية كما يلي: جبل لبنان 305، لبنان الشمالي 102، لبنان الجنوبي 41، بيروت 36، البقاع 37، النبطية 15، عكار 5، بعلبك\الهرمل 3.

المنافسة الأجنبية أبرز التحديات

بقيت صناعة المفروشات خلال الحرب الأهلية وحتى أوائل التسعينيات بحال جيدة نتيجة الحماية التي كانت توفرها لها الدولة، فشهدت ازدهاراً واسعاً حيث كانت تعتنش من ريعها آلاف العائلات إذ لم يكن يقتصر تصريف الإنتاج على الأسواق اللبنانية، بل كان يصدر قسم كبير منه إلى الخارج. إلا أن القوانين التي أصدرت في منتصف التسعينيات سمحت للتجار بإغراق الأسواق بالمفروشات الأجنبية، ففاضت الأسواق اللبنانية بالمفروشات الأجنبية من كل بلدان العالم، كأندونيسيا وماليزيا والصين وغيرها، وتعطلت المصانع المحلية. حالياً، يعيش قطاع صناعة المفروشات

■ 17.03% عدد مصانع المفروشات إلى إجمالي عدد المؤسسات الصناعية في لبنان

■ 544 هو عدد مصانع قطاع المفروشات في لبنان في نهاية عام 2015

(مراتب) وتضم فرشات من رفاض وإسفنج.

دور بارز في الإقتصاد

يؤدي قطاع صناعة المفروشات دوراً بارزاً في الإقتصاد الوطني، نظراً لما تميز به من جودة وذوق، ولما عُرف به اللبنانيون من قدرة على الابتكار والإبداع.

وتأتي صناعة المفروشات في المرتبة الثانية في السلم الهرمي للصناعة اللبنانية من حيث عدد المؤسسات، إذ تبلغ نسبة عدد مصانع المفروشات 17.03% إلى إجمالي عدد المؤسسات الصناعية في لبنان.

السوق العربية سوق رئيسية لصادرات المفروشات: السعودية في المرتبة الأولى تليها قطر ثم الإمارات



اللتان استوردتا بقيمة 4,675 الف دولار و 4,129 على التوالي لتساهم كل منهما بما نسبته 6 % من قيمة مجمل الصادرات. هذا وحلت سورية والكويت في المرتبة السادسة، إذ استوردتا بقيمة 2,694 الف دولار و 2,642 الف دولار أي ما نسبته 4 % من مجمل قيمة الصادرات.

عام 2013

وفي عام 2013، بلغت قيمة صادرات المفروشات 88864 الف دولار، أي بارتفاع 1.8 % مقارنة بالعام 2012. واحتلت السعودية المركز الأول في الدول المستوردة للمفروشات في لبنان وبلغت قيمة الصادرات إليها 18585

أهم الأسواق المستقبلية لصادرات لبنان من المفروشات.

عام 2012

بلغت صادرات المفروشات عام 2012، 74959 الف دولار، واحتلت السعودية المرتبة الأولى بين الدول المستوردة، إذ استوردت ما قيمته 18,319 الف دولار أي ما نسبته 24 % من مجمل قيمة صادرات المفروشات خلال العام. وحلت الأردن في المركز الثاني إذ استوردت ما قيمته 8,686 الف دولار، أي ما نسبته 12 % وجاءت قطر في المركز الثالث حيث استوردت بقيمة 6,007 الف دولار أي ما نسبته 8 %، تلتها الإمارات والعراق

كما معظم الصناعات اللبنانية، تمكنت صناعة المفروشات من غزو الأسواق الخارجية بعد أن شرعت أبوابها أمامها نتيجة الجودة والجمالية التي تتمتع بها.

ووفقاً لإحصاءات الجمارك اللبنانية، تمثل الأسواق العربية سوقاً أساسية تستقبل صادرات المفروشات اللبنانية، ويأتي في طليعة هذه الأسواق السوق السعودية، والإماراتية، والقطرية، والعراقية، والكويتية، والسورية. كما نالت الأسواق الأفريقية حصة من صادرات المفروشات اللبنانية ولا سيما في عام 2014، حيث احتلت أسواق ساحل العاج والكونغو إحدى



رسم بياني يظهر قيمة صادرات المفروشات خلال الأعوام الأربعة الأخيرة

الف دولار، أي ما نسبته 23% من مجمل قيمة صادرات العام. وحلت الإمارات في المركز الثاني إذ بلغت قيمة مستورداتها 7166 الف دولار لتشكل ما نسبته 9% من قيمة الصادرات. أما قطر فأتت في المركز الثالث حيث استوردت ما قيمته 6548 الف دولار لتشكل 8% من مجمل قيمة صادرات المفروشات. أما الأردن فقد حلت في المركز الرابع حيث بلغت قيمة الصادرات إليها 5507 الف دولار أي ما نسبته 7% من مجمل قيمة المستوردات. وأتت سورية في المركز الخامس بمستوردات من مفروشات لبنان بلغت قيمتها 4381 الف دولار وشكلت ما نسبته 5% من مجمل قيمة الصادرات.

عام 2014

بلغت قيمة صادرات المفروشات عام 2014، 88864 الف دولار أي بإرتفاع طفيف نسبته 0.09%. وحافظت السعودية على مركزها في الصدارة حيث بلغت قيمة مستورداتها 21364 الف دولار وشكلت ما نسبته 24% من مجمل قيمة الصادرات. وتقدمت قطر إلى المركز الثاني بمستوردات بلغت قيمتها 8604 الف دولار أي ما نسبته 10% من مجمل قيمة الصادرات. وحلت الإمارات في المرتبة الثالثة إذ استوردت ما قيمته 6382 الف دولار، أي ما نسبته 7% من مجمل قيمة صادرات المفروشات للعام 2014. وكان مميزاً عام 2014 حجم الصادرات إلى ساحل العاج



السعودية المركز الأول حيث بلغت قيمة مستورداتها 22423 الف دولار وشكلت ما نسبته 28% من مجمل الصادرات. واتت الامارات في المركز الثاني حيث بلغت قيمة مستورداتها 5102 الف دولار وشكلت ما نسبته 6% من مجمل قيمة الصادرات. وحلت قطر أيضاً في المركز الثاني بعد أن سجلت مستوردات بقيمة 4810 الف دولار. وتناوب على المركز الثالث كل من العراق والكونغو حيث بلغت مستورداتهم 4184 الف دولار و 3597 الف دولار على التوالي. أما المركز الرابع فضم ثلاث دول هي: ساحل العاج، نيجيريا، والكويت وقد استوردت 3168 الف دولار، و 3449 الف دولار، و 3273 الف دولار على التوالي لتشكل كل منها نسبة 4% من مجمل قيمة صادرات المفروشات.

التي بلغت 6325 الف دولار وسجلت نسبة متساوية مع الإمارات (7%). كما كان بارزاً احتلال الكونغو للمركز الرابع حيث بلغت قيمة الصادرات إليها 4353 الف دولار، أي ما نسبته 5% من مجمل صادرات المفروشات. أما سورية والعراق فقد احتلنا المركز الخامس حيث بلغت المستوردات 3470 الف دولار و 3196 الف دولار على التوالي وشكلت كل منهما 4% من مجمل قيمة الصادرات.

عام 2015

وفي عام 2015، شهدت صادرات المفروشات تراجعاً بلغ 10.8% إذ بلغت قيمة الصادرات 79186 الف دولار مقابل 88864 الف دولار في عام 2014. واحتلت

المجموع	2015	2014	2013	2012	البلد
80691	22423	21364	18585	18319	السعودية
23325	5102	6382	7166	4675	الإمارات
25696	4810	8604	6548	6007	قطر
15112	4184	3196	3603	4129	العراق
20450	3316	2941	5507	8686	الأردن
165274	39835	42487	41409	41816	المجموع

جدول يظهر قيمة صادرات المفروشات إلى أبرز الدول العربية خلال الأعوام الأربعة الأخيرة

عزالدين تكستيل .. 78 عاماً من الجودة والثقة

عزالدين: مؤمنون بوطننا



شكلت الجودة العالية والمتابعة الدقيقة لتفاصيل العمل رفيقاً دائماً لعز الدين تكستيل على مدى 78 عاماً. فمع الإنطلاقة عام 1937 من سوق سرسق، بدأت مسيرة النجاح التي كرّستها ثقة الزبائن وولاؤهم. كيف لا، والقيّمون على عز الدين تكستيل لم يثنوا جهداً إلا وبذلوه من أجل إرضاء زبائنهم مهما اختلفت أذواقهم وتنوعت، إيماناً منهم بأن «الإنتاج الجيد عامل أساسي في تكريس صيت حسن يضمن الإستمرارية على المدى الطويل».

الداخلي سمح لعز الدين تكستيل بالتوسع نحو الأسواق الخارجية عبر منح شهادات إمتياز (Franchise) في السعودية، الإمارات، والأردن. واعتبر أن نجاح صناعة المفروشات في الأسواق الخارجية يعود للذوق اللبناني الرفيع الذي يقدم إنتاجاً يتمتع بجمالية خاصة ويجعله مرغوباً إلى حد كبير.

ولفت عز الدين إلى أن «التراجع الإقتصادي طاول بتأثيراته السلبية قطاع المفروشات الذي عانى نوعاً من الركود في الآونة الأخيرة»، ودعا «الدولة إلى دعم القطاع الصناعي ووضع سياسات خاصة تمكنه من الإستمرار والنمو نظراً لأهميته على الصعيد الإقتصادي ولا سيما ما يطرحه من فرص عمل يجهد اليوم عز الدين تكستيل والقطاع الصناعي بأكمله للحفاظ عليها».

وقال: «هامش الأرباح الذي نحققه أصبح ضيقاً جداً، لكننا وإنطلاقاً من إيماننا بوطننا وبصناعتنا، وإنطلاقاً من مسؤوليتنا تجاه موظفينا الذي قضوا سنوات طويلة من عمرهم في عزالدين تكستيل نكافح لنبقى مستمرين، ومن الضروري على الدولة الإلتفات إلى القطاع الصناعي لتخطي هذه المرحلة».

على علاقة وطيدة وطويلة الأمد مع الزبائن». واعتبر أن «خدمات الصيانة هذه حمت عزالدين تكستيل من الإكتواء بنار المنافسة، وقال: «جودة إنتاجنا وخدمات الصيانة التي نقدمها أكسبتنا ميزات تنافسية ساعدتنا في الحفاظ على زبائننا وإستقطاب زبائن جدد في السوق اللبنانية المشبعة بمصانع المفروشات والمحال المستوردة لها».

غياب الدعم

وفي حين رأى أن قدرة «الصناعة اللبنانية على المنافسة في الأسواق الخارجية منخفضة نتيجة غياب الدعم للقطاع»، أشار عز الدين إلى أن «النجاح

ساهم نجاح «عز الدين

تكستيل» في لبنان في

توسعه نحو الأسواق

الخارجية عبر منح شهادات

إمتياز (Franchise) في

السعودية، الإمارات، والأردن

وأشار مدير «عزالدين تكستيل» جمال عزالدين في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» إلى أن «إرضاء الزبائن وإقتران تقديم الجودة الأفضل بالسعر الأنسب كانا من أولوياتنا منذ الإنطلاقة حتى يومنا هذا».

ولفت إلى أن «عزالدين تكستيل وبسبب طبيعة عمله وإستيراده للمواد الأولية قادر على الدوام على خدمة الزبون وإرضاء احتياجاته مهما تنوعت وإختلفت. ففريق عمل عزالدين تكستيل قادر على تقديم تصاميم كثيرة للزبائن وتنفيذ أي تصميم يريده الزبون».

وأثنى على «المتابعة الدقيقة التي يوليها فريق عمل «عزالدين تكستيل لصناعة المفروشات التي تمر بمراحل كثيرة تحتاج كل واحدة منها إلى متابعة ومراقبة تضمن تقديم إنتاج بمعايير جودة عالية».

خدمات الصيانة

وشدد عز الدين على أن «خدمات الصيانة التي يقدمها عزالدين تكستيل كانت سبباً أساسياً أيضاً في تكريس استمراريته، إذ من شأن خدمات الصيانة الحفاظ على تألق المنتج وجماله وبالتالي الحفاظ

HANDCRAFTED
Luxury



E **Ezzeddine**[®]
Textiles & Furniture
Since 1937



Jnah ezzeddine.com

Batal Design Holding .. 60 عاماً من النجاح والتألق

بطل: مستمرّون في التوسّع الخارجي

واسعة جداً من المستهلكين، وقال: «تعمل بي -ديزاين على تقديم أفخم وأجود أنواع الأثاث الكلاسيكي الذي يحاكي الماضي عبر مجموعة من المنتجات الخالدة، وتقدّم الأثاث العصري الذي تزدان به المنازل الحديثة، ومجموعة واسعة من أنظمة الإنارة وإكسسوارات المنازل. أما إنتركاذا فتتمثل عنواناً متكاملًا للأثاث وجميع أنواع التجهيزات، فعلى مدى عقدين من الزمن أضحت إنتركاذا واحدة من أهم صنّاع ومزوّدي الأثاث المخصّص تحت الطلب في المنطقة، إذ توفّر منتجات وخدمات كاملة تشمل صناعة وتركيب المفروشات والثريات وصناعة الأبواب لكافة المشاريع وغيرها من التجهيزات والتشطيبات. وتدير إنتركاذا مصنعين متطوّرين، مصنع يمتد على مساحة 20 ألف متر مربع في جدرا - لبنان، ومصنع آخر بمساحة 40 ألف متر مربع في الرياض لتلبية حاجة السوق المحلية والإقليمية». وأضاف: «بدوره، تقدّم «دايز Daze»، أحدث صيحات المفروشات العصرية وطرازاً جديداً من الأثاث يجسّد مفهوم «البساطة العصرية» من خلال تقديم 6 مجموعات مذهشة.

وشدّد البطل على أن القيمين على المجموعة يزورون المعارض باستمرار ليتابعوا كل تطور في صناعتهم ويطلعوا على أحدث صيحات الموضة ويقدموها لزبائنهم. ولفت إلى أن «مصانع Batal Design Holding تتميز بأحدث المعدات والآلات التكنولوجية المتطورة، وتطلع الشركة بشكل مستمر على آخر مستجدّات التكنولوجيا لتتبنّى أحدث الابتكارات وتوفّر لزبائنهم المنتجات ذات المعايير العالمية والجودة العالية». وكشف أن فريق عمل Batal Design Holding يضم إضافة إلى خبراء، حرفيين يخضعون دائماً لدورات تدريبية تمكنهم من تقديم مستويات عالية من الأداء في عملهم.

توسع وسط التحديات

وأكد البطل على أن التطور في المنتجات المقدمة رافقه توسع في الأسواق الخارجية ولا سيما في السوق السعودية حيث تملك Batal Design Holding مصنعا وصلات عرض. وكشف عن خطط توسّع في الأسواق الخارجية ولا سيما الخليجية في السنتين المقبلتين.

ولفت إلى وجود العديد من التحديات التي تواجه عمل المجموعة ولا سيما ارتفاع تكاليف الإنتاج وندرة اليد العاملة. وعبر عن تفاؤله بمستقبل عمل Batal Design Holding التي تسير على طريق التوسّع منذ أكثر من 60 عاماً.



وصلت Batal Design Holding إلى كل شرائح المستهلكين عبر التّوع الذي تقدمه في إنتاجها لتلائم حاجات المستهلكين مهما تطوّرت وتنوّعت واختلفت ظروفها

ضمن سلوك طريق التميّز إستمرارية Batal Design Holding على مدى أكثر من نصف قرن حفل بالنجاح والتألق.

في خمسينات القرن الماضي كانت الإنطلاقة، عندما خطت عائلة بطل خطواتها الأولى في عالم صناعة المفروشات، لتبدأ معها رواية طويلة من التوسّع والتطور تمثلها اليوم مجموعة Batal Design Holding التي تضم تحت رايتها أسماء رائدة في صناعة المفروشات وهي بي -ديزاين، دايز، بي - أوفيس وإنتركاذا. (B Design, Daze, B Office & Intercasa)

أشار رئيس مجلس إدارة Batal Design Holding السيد حسين البطل في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» إلى أنّ Batal Design Holding وصلت إلى كل شرائح المستهلكين عبر التنوّع الذي تقدمه في إنتاجها لتلائم حاجات المستهلكين مهما تطوّرت وتنوّعت واختلفت ظروفها.

جودة وفخامة

وأوضح أن Batal Design Holding تلبية حاجات شريحة

EST.1956

B DESIGN

THE STORE



b-design.co

LEBANON: VERDUN T. +961 1 804 803

KSA: RIYADH, JEDDAH, KHOBAR T. 920 000 374

FURNITURE & ACCESSORIES

B Design is a concept by Batal Design Holding

«غازي عيسى للسجاد» .. نجاح متواصل قوامه الصدق

عيسى: زبائننا أولى أولوياتنا

مقصد أول

وشدّد عيسى «على أن شعار مؤسسة غازي عيسى للسجاد والذي تشكل الابتسامه أساساً فيه جعل المؤسسة تكون المقصد الأول لطالبي شراء السجاد، فالإبتسامه في كثير من الأحيان خير من التحية. واعتماد الابتسامه أساساً في شعارنا كان ضرورياً لإشعار زبائننا بأهميتهم لدينا وبحرصنا الكبير على علاقتنا معهم».

وأكد أن «المؤسسة ومنذ نشأتها حاولت أن تستقطب أكبر شريحة ممكنة من الزبائن عبر طرح مجموعة واسعة جداً من السجاد المستورد من إيران، تركيا، الصين، وبلدان أخرى». ولفت إلى أن «الزبون مهما اختلف وتنوع طلبه لا بد أن يجد مبتغاه عندنا. فإضافة إلى أننا نحرص على تنوع البضائع الموجودة لنتمكن من خدمة جميع الزبائن مهما اختلفت قدراتهم الشرائية، نعمل على مواكبة كل تغير يطرأ على عالم المفروشات من ألوان ورسومات وديكورات».

لا توسّع

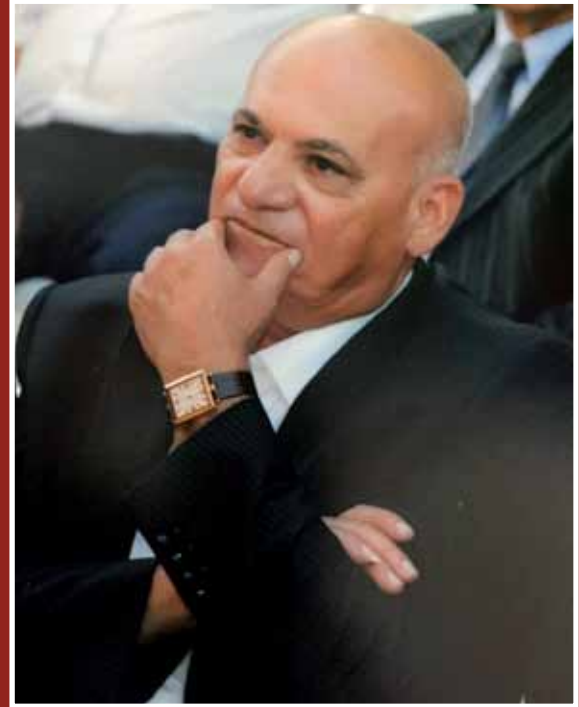
ولفت عيسى إلى وجود منافسة قوية في السوق، وشدّد على أن «مؤسسة غازي عيسى للسجاد» تحرص على الجمع بين السعر المناسب والجودة والجمالية وحسن المعاملة لكسب الزبائن والحفاظ على ثقتهم». وأشار إلى أن «اتباع المعايير هذه سمح لها بتخطي تحدي المنافسة الموجود في السوق وتسجيل أرقام مبيعات عالية تضمن استمراريتها».

وشدّد على «أنه حالياً وفي الطرف الإقتصادي الموجود لا تنوي المؤسسة درس أي خطط توسعية، و بانتظار تحسن الوضع قد تكون هناك خطط يكشف عنها في حينها».

إنتاج متنوّع

وأعلن أن «المؤسسة تقدم لزبائننا أكثر من نوع من السجاد بمختلف

الألوان والقياسات حيث تعرض السجاد الأوروبي والعجمي والموكيت للمكاتب والمنازل. كما تعمل بالغازون للملاعب والفينيل الذي يشبه الباركيه إلى حد كبير ويستخدم في المحال التجارية والمستشفيات وبشكل أقل في المنازل. ما يعني أن مؤسسة عيسى طورت عملها ليشمل معظم الأشياء التي تحتاجها الأرضيات».



لأن همها الأول إرضاء زبائننا، جعلت من الإبتسامه عنصراً أساسياً في شعارها. عملت على مدى ربع قرن وسجلت نجاحاً تلو الآخر، إنها مؤسسة «غازي عيسى للسجاد» التي تعمل تحت شعار «إبتسامه غازي عيسى»، لتعكس أهمية زبائننا بالنسبة إليها، فاستقبال الزبون ونيل ثقته وزيارته للمؤسسة أمور تعني لها. كيف لا، وهي التي جعلت من الصدق أساساً لها في تعاملها مع زبائننا فما كان لها إلا أن حازت على ثقتهم التي ترجموها باستمرارية المؤسسة رغم المنافسات الكثيرة الموجودة في السوق».

**مؤسسة غازي عيسى
للسجاد تحرص على الجمع
بين السعر المناسب
والجودة والجمالية وحسن
المعاملة لكسب الزبائن
والحفاظ على ثقتهم**

من دون شك، عكس حديث مدير غازي عيسى للسجاد الشاعر غازي عيسى الإستقامة التي تمارسها المؤسسة في عملها، فإنطلاقاً من إيمان القيميين عليها «إن الصدق في أقوالنا أقوى لنا»، شدّد عيسى على أن «الصدق الذي مارسته المؤسسة في تعاملها مع الزبائن وطّد علاقتها بهم فأصبحوا زبائن دائمين لها وأصبحت المؤسسة عنواناً دائماً لأجود أنواع السجاد».

غازي عيسى للسجاد

غازي عبد الحسيب
عيسى باعتماد

فيل السجاد المستعمل بالجديد

معرض السجاد العجمي

غاليري ضاهر.. العراق في صناعة المفروشات

ضاهر: أين الدولة؟



أضحى غاليري ضاهر، على مدى 23 عاماً، عنواناً للعراق، إذ نجح بإكتساب ثقة الزبائن وولائهم عبر تقديم أجود أنواع المفروشات التي تتسم بتصاميم جذابة تلبي أذواق الزبائن مهما اختلفت وتنوعت. إنها «مسيرة نجاح وتطور» تألق خلالها غاليري ضاهر، وشهد خطوات توسعية على الأراضي اللبنانية وفي الأسواق الخارجية على حد سواء. يحمل الحديث مع مدير «غاليري ضاهر» مصطفى ضاهر الكثير من الطموح الذي يشير إلى جهود كثيرة تبذل في سبيل تحقيق النجاح. فوفقاً لضاهر تميّز غاليري ضاهر منذ انطلاقة بمصداقيته مع الزبائن وجودة إنتاجه ما جعله يحقق نجاحاً كبيراً سمح له بالتوسع ليصبح عدد فروعه اليوم 5 فروع.

الواقع، سأل: «ألا يستحق القطاع الصناعي الذي يؤمن فرص عمل لعدد كبير من اللبنانيين الإهتمام من الدولة؟ وقال: «إن غياب الدولة أمر مؤسف إذ يضعف قدرات القطاعات التنافسية، ففي الدول الأخرى التي تشتهر بصناعة المفروشات كتركيا وماليزيا تقدم الحكومات دعماً كبيراً للصناعيين يمكنهم من منافستنا في عقر دارنا».

ودعا الدولة إلى التدخل السريع لدعم القطاع، ولا سيما في ظل التراجع الإقتصادي الذي يعيشه لبنان والذي يؤدي بطبيعة الحال إلى تراجع الطلب بشكل كبير جداً».

وإن كشف ضاهر أن لا وجود لخطط توسعية حالياً في ظل حال عدم الإستقرار التي يشهدها لبنان والتي تطاول بإنعكاساتها السلبية الإقتصاد بشكل كبير والذي يضع الأسواق في حال من الشلل والركود، اعتبر أن «المحافظة على ما تم التوصل إليه يبقى تحدياً كبيراً».

يتمتع بها الإنتاج تعود إلى المتابعة الدقيقة لكل مراحل العمل، حيث تمر المفروشات بمراحل تصنيع عديدة تحتاج إلى متابعة لتقديم إنتاج يتمتع بجمالية عالية ومتانة كبيرة.

ولفت إلى أن «جودة المنتجات سمحت لغاليري ضاهر بالتوجه إلى الأسواق الخارجية ولا سيما الأسواق الأفريقية مثل أنغولا وساحل العاج ونيجيريا».

الغياب المؤسف

ورأى ضاهر أن أبرز التحديات تكمن في «غياب الدولة عن دعم القطاع الصناعي». وإن استغرب هذا

سمحت جودة منتجات غاليري

ضاهر له بالتوجه إلى الاسواق

الخارجية ولا سيما الأسواق

الأفريقية مثل أنغولا وساحل

العاج ونيجيريا

قال: «غاليري ضاهر موجود اليوم في السوق اللبنانية عبر خمسة فروع تقدم أرقى المفروشات وأجودها وأجملها للزبائن. وتضم الفروع: Daher Home Center وهو عبارة عن صالة عرض ستيل تتميز بديكوراتها الحديثة وضمها لتشكيلة رائعة من أروع المفروشات المنزلية، و Daher Collection في الحوش وهو عبارة عن صالة عرض كبيرة مخصصة للبرادي وورق الجدران والبياضات والبامبو، و Daher Life Style في دوحة صور وطريق عام الحوش وهو صالة عصرية وفخمة، و Gallery Daher في كفردينين وهو عبارة عن صالة عرض تحتوي على مجموعة متنوعة من المفروشات، و Daher Mall وهو صالة عرض عصرية وفخمة تتميز بديكوراتها الحديثة ويوجد فيها تشكيلة رائعة من أروع المفروشات المنزلية».

متابعة دقيقة

وشدّد ضاهر على أن الجودة التي

مؤسسة مصطفى زاهر التجارية

Est. Mostapha Daher For Trading

C.R.: 14089 Saida

رقم السجل التجاري: ١٤٠٨٩ / عام - صيدا

Authorized Signature : Mostapha Daher

المفوض بالتوقيع: مصطفى زاهر

ACTIVITY

النشاط

Furniture & Wood Decoration / صناعة المفروشات والخشب

ADDRESS

الموقع: N: 33° 17' 37.5" - E: 35° 17' 32.1"

العنوان

South Lebanon - Tyr - Houche Str. Daher Home Bldg.

لبنان الجنوبي - صور - طورا - بناية كالييري زاهر

Telfax: 961 7 381089 - 7 380880

تلفاكس: ٩٦١ ٧ ٣٨١٠٨٩ - ٧ ٣٨٠٨٨٠

Factory: 961 7 380816

المعمل: ٩٦١ ٧ ٣٨٠٨١٦

E-mail :a.jaffal@daherhome.furniture - daher.home@daherhome.furniture - Website : www.daherhome.furniture

MEMBERS

عضو

Chambre of Commerce & Industry In Saida & South

غرفة التجارة والصناعة في صيدا والجنوب

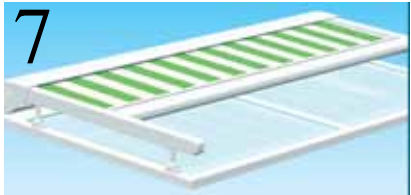
PRODUCTION INFORMATION

معلومات عن الإنتاج

الصف ITEMS	البند الجمركي H.S Code
ديكور داخلي / Interior Decor	44.18.90.00
أثاث من خشب مستعمل في غرف النوم والطعام والصالونات وغيرها. مفروشات خشبية. خزائن Wooden Furniture Used In Bedrooms, Dinning Rooms, Saloons & Other	94.03.50.00



Cottage .. خبرة 20 عاماً في الوقاية من أشعة الشمس بسمير خياط: مستثمرون رغم التحديات



L'art de la «protection solaire» أو «فن الحماية من أشعة الشمس»، تحت هذا الشعار تعمل Cottage المتخصصة في صناعة الستائر والخيم الواقية من أشعة الشمس بهدف حماية المنشآت عبر توفير الستائر الخاصة بالنوافذ، السطوحات، المطاعم، ومواقف السيارات. وساهمت الجودة التي يتمتع بها إنتاج Cottage

وخبرة القيميين على المؤسسة التي تفوق الـ20 عاماً، في حجز مكان مرموق لها بين الشركات العاملة في القطاع الصناعي، كما شرّعت لها أبواب الأسواق الخارجية ولا سيما دول الخليج العربي وأفريقيا، حيث نفذت Cottage عدداً من المشاريع المهمة في تلك الدول.





L'art de la protection solaire

**AWNINGS - PARASOLS - PERGOLAS
ALUMINIUM - POLYCARBONATE
PARKING SHELTERS**



**Mkalles, Industrial Zone, Str. 41, Beirut - Lebanon
Telfax: 961 1 682565 - 961 1 200110 - Cell: 961 3 721515
E-mail: cottagek@inco.com.lb - Website: www.cottage-leb.com**

من خبراء الدجاج في العالم فيليه ستريس الدجاج الكامل بالخلطة السرية



KFC
so good

 
KFC_LEBANON

CALL 1277