

صناعيو الآلات في لبنان.. هنيئاً لكم نجاحكم

ليست المرة الأولى التي تعمل مجلة «الصناعة والإقتصاد» على إعداد ملف عن قطاع صناعة الآلات في لبنان نظراً لأهميته على الصعيد الإقتصادي حيث احتل لأكثر من مرّة الصدارة في ترتيب الصادرات الصناعية إلى الأسواق الخارجية.

وتعتبر صناعة الآلات صناعة اساسية هامة مجهزة تجهيزاً حديثاً تقوم بتصميم وتصنيع القطع والآلات الزراعية الصناعية والكهربائية، كما تقوم ايضاً بعمليات تجديد المحركات بواسطة عمليات الصب والخراطة، ويبلغ عدد مصانع هذا القطاع 255 مصنعاً حسب احصاءات ادارة الدليل حتى منتصف 2013 مقابل 240 مصنعاً، تنتج 148 سلعة مختلفة.

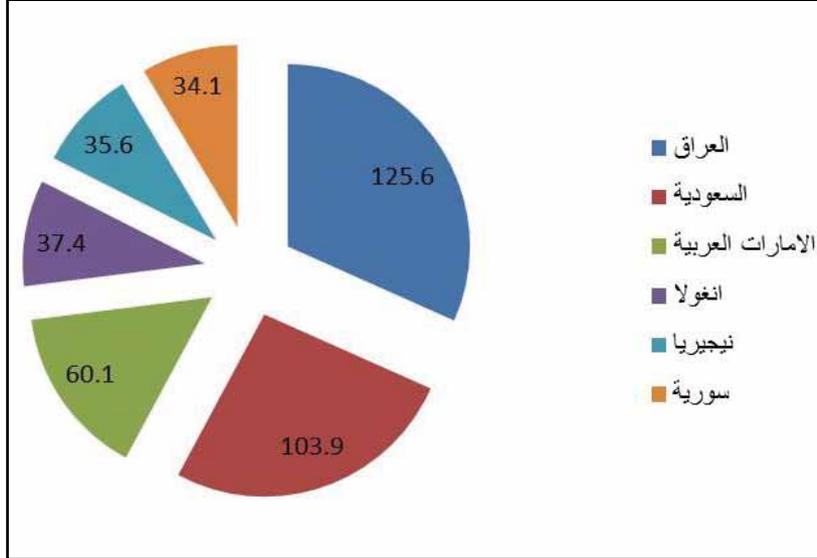
وحقق القطاع تقدماً بارزاً في ثلاث نقاط من حيث حجم التوظيفات ونوعية الانتاج والتصدير. فمن حيث حجم الاستثمار بلغ حجم الاستثمار في هذا القطاع حوالي 100 مليون دولار مما ساعد في توسع هذه المصانع في الانتاج خاصة مصانع مولدات الكهرباء وذلك تلبية لحاجة الأسواق. يضمّ الملف إضافة إلى إحصاءات عن واقع القطاع وعرض صادرات القطاع لعام 2014، لقاءات مع شركات سطرّت نجاحات كثيرة في القطاع إذ قدّمت إنتاجاً بمستويات عالية من الجودة سمحت لها باختراق الأسواق الخارجية كافة، لتطوف بشعار «صنع في لبنان» في كل أنحاء العالم.

«شعب مميّز، صناعة مميّزة» .. هذا حقاً ما شعرناه أثناء إعداد هذا الملف حيث أظهر كل الصناعيين الذين أجريت معهم المقابلات معرفة تامة بكل شجون وهموم القطاع، وكانوا شديدي الحرص على إيصال أفضل وأبهى صورة عن القطاع وعن إنتاج يفخرون ويفاخرون به. بعضهم كان متفائلاً، وبعضهم كان حذراً، والبعض الآخر متشائماً، إلا أنهم كلّهم كانوا مؤمنين بأهمية ما يقدمونه كقطاع صناعي في لبنان.

امور عديدة استوقفتنا ابرزها ذكاء كريم غندور، جديّة حسن غدار، عمق تفكير نادر الجبيلي، احترافية ريدان محمود، اندفاع هشام حسامي، سعة رؤية أسعد عبيد، قدرة وسام ضو على الابتكار، وطموح وسام حجازي.

فخرنا كبير بصناعيي لبنان، ولا يسع «الصناعة والإقتصاد» إلا شكر كل من ساهم معها في إعداد هذا الملف والإضاءة على أحد أهمّ القطاعات الصناعية في لبنان. ولا يسعها إلا أن تتمنى للصناعيين مزيداً من التقدّم والنجاح، لتقول كلمة أخيرة: «هنيئاً لكم نجاحكم يا صناعيي الآلات في لبنان».

صادرات الآلات تتراجع 207 مليون دولار في 2014 العراق تتصدر الاسواق المستوردة تليها السعودية



أبرز الأسواق التي تتوجه إليها صادرات الآلات

دولار في ايار 2013. وكانت الصادرات قد ارتفعت في شهر ايار 2014 الى كل من انغولا ونيجيريا فيما انخفضت الى كل من السعودية والعراق والامارات العربية المتحدة مما ادى الى انخفاض اجمالي بلغ 7.9 مليون دولار. اما في شهر حزيران 2014، انخفضت قيمة صادرات الآلات الى 63.2 مليون دولار مقارنة بـ 76.1 مليون دولار في حزيران 2013. وفي حين ارتفعت صادرات هذا المنتج الى كل من الجزائر والسعودية انخفضت هذه الصادرات الى كل من العراق والامارات العربية المتحدة وانغولا مما ادى الى انخفاض اجمالي بلغ حوالي 13 مليون دولار. واحتلت صادرات الآلات خلال شهر تموز 2014 المرتبة الثانية في قيمة الصادرات. وعلى رغم من هذان فقد سجلت انخفاضاً بلغ حوالي 23.4 مليون دولار انخفضت قيمتها من 78 مليون دولار في تموز 2013 الى 54.6 مليون دولار خلال تموز 2014 بعد ان سجلت انخفاضاً كبيراً في صادراتها الى كل من اسواق العراق، السعودية، نيجيريا، وافريقيا.

2014، واتت السعودية في طليعة الدول المستوردة بما قيمته 12 مليون دولار، تليها الامارات بقيمة 8.8 مليون دولار، ومن ثم العراق بقيمة 7.2 مليون دولار. وتابعت صادرات الآلات تراجعها في ايار 2014، حيث بلغت قيمة الصادرات 67.7 مليون دولار مقابل 75.6 مليون

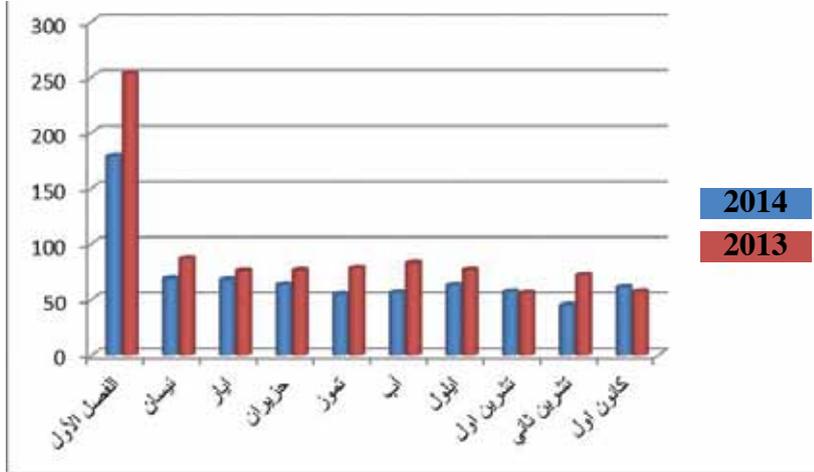


شهدت صادرات الآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية خلال عام 2014 انخفاضاً مقارنة بعام 2013 بلغ حوالي 207 مليون دولار (ما يقارب 22.5%)، ان بلغ مجموع صادرات الآلات في عام 2014، 710.7 مليون دولار مقارنة بـ 917 مليون دولار في عام 2014.

وشكلت اسواق الدول العربية اسواق رئيسية لهذه الصادرات، ان احتلت العراق المرتبة الاولى بحجم صادرات بـ 125,696 مليون دولار، تليها السعودية بـ 103,995 مليون دولار، و الامارات بـ 60,145 مليون دولار. وحلت سوق انغولا في المرتبة الرابعة لجهة استيراد الآلات من لبنان حيث بلغ حجم الصادرات اليها 37,458 مليون دولار، تليها نيجيريا بـ 35,609 مليون دولار، واتت سورية في المرتبة السادسة بـ 34,176 مليون دولار.

وكانت صادرات الآلات والأجهزة والمعدات الكهربائية قد احتلت خلال الفصل الأول من عام 2014 المرتبة الأولى، ان بلغت قيمتها 179 مليون د.أ. وتصدرت العراق لائحة البلدان المستوردة لهذا المنتج ان استورد ما قيمته 38.2 مليون د.أ.

وفي الواقع انخفضت صادرات هذا المنتج من 253.1 مليون د.أ. خلال الفصل الأول من العام 2013 الى 179 مليون د.أ. خلال الفصل الأول من العام 2014. وسبب هذا الانخفاض، تراجع صادرات هذا المنتج الى كل من العراق، المملكة العربية السعودية، الجزائر، انغولا والامارات العربية المتحدة مما ادى الى انخفاض اجمالي بلغ حوالي 74.1 مليون د.أ. وشكلت الدول العربية سوقاً اساسياً لهذه الصادرات ان استقطبت ما قيمته 113 مليون دولار. كما تراجع صادرات الآلات من 86.7 مليون دولار في شهر نيسان 2013 الى 68.6 مليون دولار في نيسان



قيمة صادرات الآلات في عامي 2013-2014 (القيمة: مليون دولار)

وحافظت صادرات الآلات على احتلالها المركز الثاني في قيمة الصادرات الصناعية، بالرغم من مواصلة تراجعها في آب 2014، حيث سجلت 56.2 مليون دولار مقارنة بـ 82.6 مليون دولار في آب 2013. وارتفعت الصادرات الى السعودية فيما انخفضت الى كل من اسواق نيجيريا والعراق والامارات العربية المتحدة ما ادى الى انخفاض اجمالي بلغ حوالي 3.1 مليون دولار.

وتربعت صادرات الآلات في المرتبة الاولى في شهر ايلول اذ بلغت قيمتها 62.7 مليون دولار وتصدر العراق لائحة البلدان المستوردة لهذا المنتج اذ استورد ما قيمته 12 مليون دولار. الا ان هذا لم يحم صادرات الآلات من تسجيل تراجع مقارنة بشهر ايلول 2013 حيث بلغت قيمة الصادرات آنذاك 76.4 مليون دولار. وكانت هذه الصادرات ارتفعت الى السعودية فيما انخفضت الى كل من الجزائر والعراق ما ادى الى انخفاض اجمالي بلغ حوالي 13.7 مليون دولار.

اما في شهر تشرين الاول 2014، سجلت صادرات الآلات ولأول مرة في عام 2014 ارتفاعاً بلغ 1.2 مليون دولار حيث سجلت 56.9 مليون دولار

وسوريا والامارات العربية ما ادى الى انخفاض اجمالي بلغ 27.1 مليون دولار.

واختتمت صادرات الآلات عام 2014 محتلة الصدارة في قيمة الصادرات الصناعية الى الاسواق الخارجية، مواصلة تراجعها في آن واحد. وانخفضت قيمتها من 60.9 مليون دولار في كانون الاول 2013 الى 57 مليون دولار خلال كانون الاول 2014. وارتفعت الصادرات الى سوريا فيما انخفضت الى كل من العراق والامارات العربية المتحدة ما ادى الى انخفاض اجمالي بلغ حوالي 3.8 مليون دولار.

في تشرين اول 2014 مقارنة بـ 55.7 مليون دولار في تشرين اول 2013. وشكلت السوق العراقية ابرز الاسواق المستوردة للآلات، تلتها السعودية، الجزائر، انغولا، الامارات، قطر، نيجيريا، ومن ثم مصر.

وعلى رغم بقاءها في المرتبة الاولى بين الصادرات، عادت صادرات الآلات لتسجل تراجعاً في تشرين الثاني 2014 حيث سجلت 44.8 مليون دولار مقارنة بـ 71.9 مليون دولار في تشرين الثاني 2013. وكانت صادرات هذا المنتج قد ارتفعت الى مصر فيما انخفضت الى كل من الجزائر والعراق وانغولا



Pimco



غدار للصناعة والتجارة



شركة مينا ايليت



غدار للمعدات

Mets Energy.. اكثر من ربع قرن من النجاح في لبنان والعالم غندور: أمام القطاع آفاق واسعة للتطور والتقدم

دائم مع تحديات مختلفة ومعوقات كثيرة تواجه عملهم، وأشار الى انه مؤخراً اصطدم الصناعيين في قطاع صناعة المولدات بمشكلة تخليص البضائع على المرفأ والتي الحقت بهم ضرراً كبيراً». وقال: «لطالما تفوق الصناعي اللبناني على منافسيه في قطاع صناعة المولدات لناحية تسليم المنتج نظراً لسرعة حصوله على المواد الاولية من اوروبا مقارنة بالدول الاخرى، وهذا ما اكسب صناعته قيمة مضافة اذ ان سرعة التسليم بكلفة مقبولة في مجال عملنا امر جد مهم».

واضاف: «كانت الصناعة اللبنانية متفوقة في هذا الاطار، الا انها للأسف تراجعت مؤخراً خطوة الى الوراء. ما يحصل اليوم ان البضاعة تصل الى مصانع منافسينا في الإمارات مثلاً بوقت اقل بسبب التأخير في مرفأ بيروت، ما يضطر الصناعيين الى زيادة كمية المخزون لتلبية الطلب ما يستدعي تمويلاً اضافياً يؤدي الى ارتفاع كلفة الانتاج وسط تراجع في سرعة التسليم، وهذا قد يدفع الكثيرون الى عدم التعامل مع شركات لبنانية».

ثقافة صناعية

ولفت غندور الى ضرورة خلق ثقافة صناعية تمهّد لنشوء بيئة حاضنة للعمل الصناعي كما هو الحال في الدول الصناعية المتطورة. واعتبر ان خلق هذه الثقافة يبدأ بإدخال المعرفة الصناعية في المناهج الدراسية وتشجيع الانتماء الى المعاهد التقنية ما يعزز اهمية المفهوم الصناعي لدى المواطن اللبناني ويكرّس ادراكه لمعايير الجودة وسلامة المنتج ككل.

واعرب عن تفاؤله الكبير بمستقبل قطاع صناعة المولدات، واعتبر ان القطاع يلعب دوراً اساسياً في دعم انتاجية الشركات ويجنبها تكبد اي خسائر نتيجة انقطاع الكهرباء ولو لساعات قليلة جداً. وشدد على ان «المولد ليس امراً كمالياً في امكانه العمل بل حاجة ضرورية، ما يؤكد ان امام القطاع آفاق واسعة للتطور والتقدم».

عملها على مر اكثر من ربع قرن وتميزها في مجال صناعة المولدات جعلها محط ثقة محلياً وعربياً ودولياً، اذ تلعب اليوم شركة Mets Energy دوراً ريادياً عبر عملها مع القطاعين العام والخاص وتنفيذها لعدد كبير من المشاريع في مطار بيروت وتعاملها مع شركات عقارية وعدد كبير من المصارف والمرافق الاساسية في لبنان.



بناء علاقات وطيدة مع زبائننا لإدراكها اهمية هذه العلاقات في تأمين راحة الزبائن وكسب ثقتهم وولاءهم وبالتالي ضمان استمرارية الشركة وتطورها».

واعتبر غندور ان توطيد العلاقات مع الزبائن تتطلب تنمية مستمرة للموارد البشرية في الشركة، وكشف ان فريق العمل يخضع بشكل مستمر لدورات كثيفة في التصنيع والصيانة، ما يحد من وقوع الاخطاء ويؤهله لمعالجة اي مشكلة تصادفه في وقت سريع.

معوقات كثيرة

ورأى غندور ان القطاع يعاني من تحديات كثيرة تستلزم التحرك السريع لمعالجتها، وقال: «يقول الكاتب والشاعر جبران خليل جبران «ويل لأمة تاكل مما لا تزرع وتلبس مما لا تنسج». هذا برأيي يعبر عن واقع الاقتصاد اللبناني بعد ان أهملت الحكومات المتعاقبة منذ عشرات السنوات القطاعات الانتاجية في الاقتصاد والتي تعد الصناعة ابرزها. فتراكم الاهمال للقطاع من الحكومات انهكه وانهك الاقتصاد ككل، وهنا لا بد ان نسأل ما هو السبيل لبناء وطننا دون ايلاء اركان الاقتصاد الدعم الكافي؟ واعتبر ان الصناعيين على موعد شبه

دون شك، ساهم اهتمام Mets Energy الكبير بخدمة ما بعد البيع وربطها ربطاً أساسياً بصناعة المولدات دوراً كبيراً في تألقها، حيث كانت السبّاقة في لبنان بتأمين خدمة الصيانة 24/24 منذ الثمانينات.

وقامت Mets Energy بتصدير هذا المفهوم الى الاسواق الخارجية متسلحة بصوابية رؤية مؤسسها ومديرها العام المهندس ناصر غندور، فافتتحت إضافة إلى فرعها في لبنان، 12 فرع في دول العراق، كردستان، اليمن، ليبيا، قطر، السعودية، افغانستان، باكستان، اوزبكستان، الجزائر، جنوب السودان واوغاندا. وافتتحت على 35 سوقاً في الدول الافريقية والآسيوية والعربية والدول المجاورة.

واعتبر مدير قسم تنمية الأعمال التجارية في Mets Energy كريم غندور ان ايمان القيمين على الشركة بالصناعة اللبنانية وبلبنان كوطن لهم مكنهم من التقدم والتوسع وايصال الشركة الى احتلال مركز متقدم بين الشركات المصنعة للمولدات. ووصف المنافسة في السوق اللبنانية بال«قوية جداً» حيث يضم القطاع اكثر من 50 شركة تصنع المولدات وتقدم خدمات صيانة في آن واحد. وشدد على ان «Mets Energy وضعت في اولوياتها منذ انطلاقتها



METS ENERGY
GENERATING POWER SINCE 1987



لبنان

أتمت شركة METS تسليم محطتان كهربائيتان بقوة ١٠ ميغا فولت أمبير (١٠,٠٠٠ kVA) لتغذية مركز تدريب الطيران MEATC ومباني الشحن الجوي والشركة اللبنانية للتموين - LBACC في مطار رفيق الحريري .

ويرفق هذا المشروع عقد لصيانة وتشغيل المحطات على مدار ٢٤/٧ . وهذا العقد يجدد الثقة بشركة METS التي تقوم بصيانة وتشغيل محطة التوليد الأولى لمباني صيانة الـ MEA منذ أكثر من عشر سنوات.

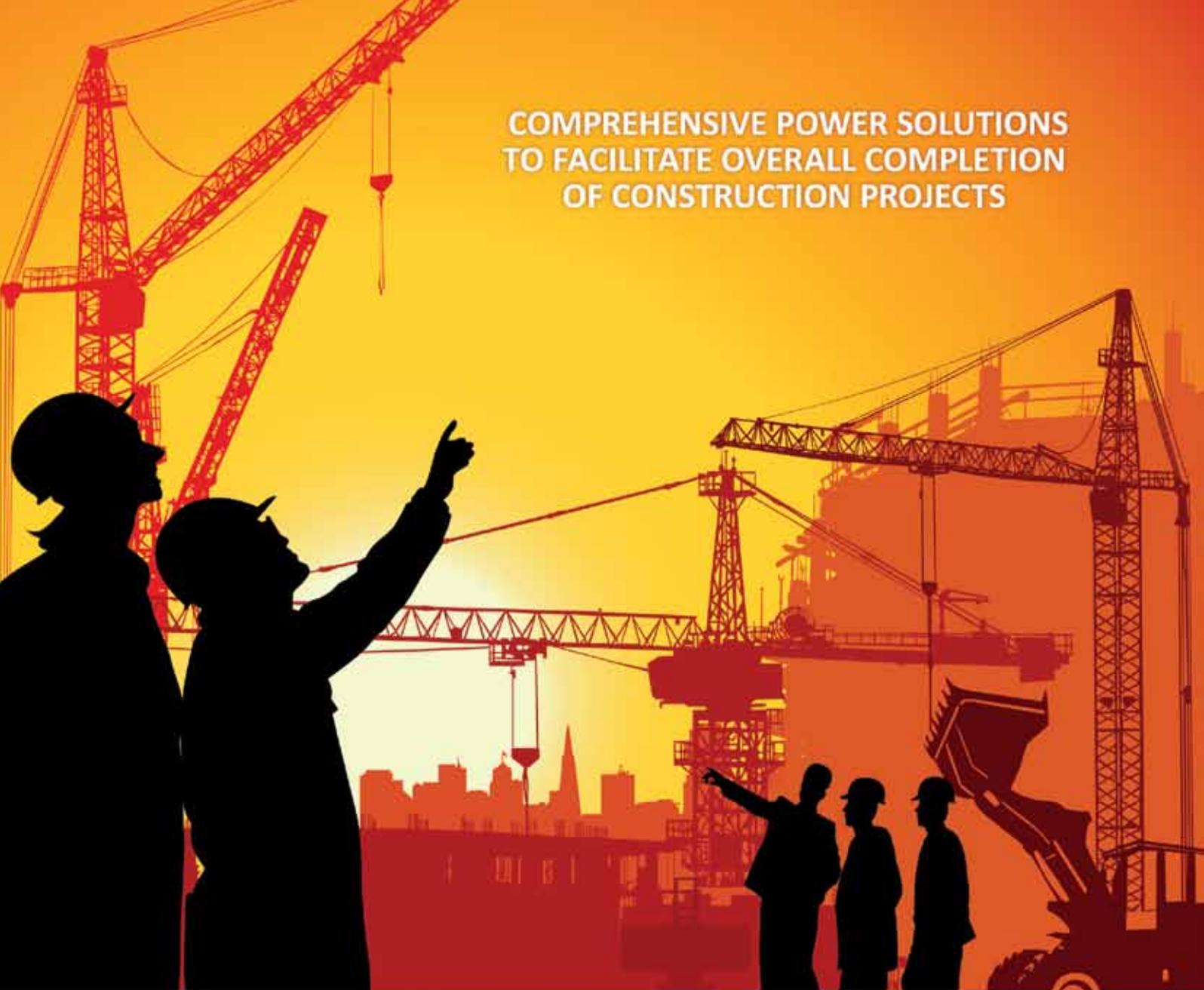
SERVICED BY

POWERMET

Lebanon

The Exclusive Agent of METS ENERGY Gensets

COMPREHENSIVE POWER SOLUTIONS TO FACILITATE OVERALL COMPLETION OF CONSTRUCTION PROJECTS



OFFERING COMPLETE POWER SOLUTION

- Diesel Generator Sets: 12.5-2500 KVA
- Sound Attenuated Enclosures
- Mobile Light Towers
- Power for Rent
- ATS & Synchronizing Solutions
- 24/7 After Sales Service
- Load Banks & Fuel Tanks
- Turnkey Power Projects



POWERED BY



For more information, please call us at
Tel: +961 7 730871 | Fax: +961 7 720813 | www.JubailiBros.com

[f /Jubaili.Bros](https://www.facebook.com/Jubaili.Bros) [in /company/jubaili-bros](https://www.linkedin.com/company/jubaili-bros) [@JubailiBros](https://twitter.com/JubailiBros)





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 جيبيل
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@matelecgroup.com - www.matelecgroup.com

PIMco.. نجاح قواهه الحدائة والتطور

غدار: رهاننا على الصناعي اللبناني كبير

اعتبر البعض أنني أغامر لكن نجاح PIMco اليوم دليل على صوابية رأيي آنذاك».

غياب الدعم

واعتبر غدار أن المعوقات التي تواجه القطاع كثيرة، وهي تكاد تكون واحدة بين معظم الصناعيين كما أنها تنضوي تحت عنوان عريض واحد وهو «غياب الدعم» الذي أصبح الصناعي بأمر الحاجة إليه ولا سيما في هذا الوقت حيث ارتفعت تكاليف التصدير بشكل كبير نتيجة الأحداث الدائرة في سورية. وأعرب عن عدم تفاؤله بتدخل الدولة لدعم أكلاف التصدير، ولفت إلى أن الصناعي سيتحمل هذا العبء وحده عبر تخفيض أرباحه رغم انخفاضها وذلك بهدف الحفاظ على وجوده في الأسواق.

ورأى أن الدولة تتغاضى عن أهمية هذه المسألة رغم معرفتها بتداعياتها الخطيرة. فترجع التصدير أو أرباح الشركات سيدفعها إلى الاستغناء عن عدد من اليد العاملة، ما سيرفع من معدلات البطالة التي ستصيب المجتمع بتأثيرات سلبية كثيرة.

اللبنانيون الرائدون

وأعرب غدار عن تفاؤله بمستقبل القطاع إذ إن أبواب الأسواق الخارجية ستبقى مشرعة أمامه، خاصة أن اللبنانيين رواد في هذا المجال ويعملون بإستمرار على تطوير وتحديث شركاتهم لتقديم منتجات تضاهاي بجودتها المنتجات الأوروبية». وقال غدار: رهاننا كبير على قدرات اللبناني في التطوير والتحديث وهذا ما يجعلنا دائماً متفائلين بالمستقبل. قطاع المولدات لا يزال بخير وسيقدم إلى الأمام، فالحاجة إلى المولد ستبقى قائمة في كل المرافق لأن وجوده يشكل حلاً سريعاً وفعالاً لتأمين التيار الكهربائي في حال انقطاعه ما يجنب الشركات تكبد خسائر كبيرة.



متسلحاً بخبرته الكبيرة في صناعة المولدات التي عمل فيها والده لسنوات طويلة، أطلق حسن غدار شركة PIMco لصناعة المولدات وكواتم الصوت ولوحات الكهرباء عام 2006.

وسلكت «PIMco» منذ نشأتها طريق النجاح والتطور، إذ اتسم إنتاجها بالجودة العالية، وتعاملها مع الزبائن بالإحترافية والمصداقية، فكرست

نجاحها في الأسواق اللبنانية كما انفتحت على عدد من الأسواق الخارجية في الخليج وأفريقيا.

إلى الاستثمار في توسيع وتحديث مصنعه في حين تعيش المنطقة العربية اضطرابات عدة وتعاني الأسواق العالمية من تراجع في أسعار النفط، قال غدار: «برأيي من المناسب جداً الاستثمار في أوقات الأزمات، إذ إن الكلفة بشكل عام تكون أقل. PIMco انطلقت فعلياً في عام 2008 في حين كانت الأسواق المالية الخليجية تشهد أزمة حادة،

أكد مدير PIMco الدكتور حسن غدار أن «الشركة منذ نشأتها تشهد تطوراً وتوسعاً كبيرين». وكشف عن توسيع مصنعه الممتد على مساحة 10 آلاف متر مربع، عبر إنشاء مصنع جديد للشركة تبلغ مساحته 5000 متر مربع.

تطور وتوسع

وأعلن غدار أن الشركة ستدخل الحدائة إلى مصنعه لتكون السبائة في لبنان والشرق الأوسط في استقدام منظومة إنتاج متطورة تعمل أوتوماتيكياً على الفايبير واللايزر، ومن شأن هذه المنظومة تخفيض كلفة اليد العاملة والحد من وقوع الأخطاء وزيادة الإنتاجية بشكل كبير. وكشف أن لجوء PIMco إلى استقدام هذه المنظومة يهدف إلى زيادة قدراتها التنافسية، ففي قطاع المولدات تشكل، إضافة إلى السعر والجودة، السرعة في التسليم، عاملاً مؤثراً في تسلّم أي مشروع. وفي رد على سؤال حول توقيت لجوئه

ستدخل PIMco الحدائة إلى مصنعه لتكون السبائة في لبنان والشرق الأوسط في استقدام منظومة إنتاج متطورة تعمل أوتوماتيكياً على الفايبير واللايزر



باور اند اندستريال ماشينري كومباني - بيمكو
Power & Industrial Machinery Company
PIMCO



بيروت - بئر حسن - طريق المطار - بناية الغولف «٢» طابق أرضي

هاتف: ٨٢٥٥٣١ ٩٦١ - فاكس: ٨٢٥٥٣٢ (١) ٩٦١

E-mail: pimco@pimcolb.com www.pimcolb.com

«أحمد رجب الجبيلي وشركاه».. 45 عاماً من التطور والتوسع الجبيلي: جاهزون لمواكبة تطور الأسواق

مسدود، بل أبدى تفاؤلاً كبيراً متوقعاً تطوراً في قطاع صناعة المولدات. وإذا اعتبر أن لا حلول قريبة لمشكلة الكهرباء في لبنان بعد تعشيش الفساد في أماكن متعددة منه، رأى أن الحروب في المنطقة سيكون لها دور في رفع الطلب على الطاقة التي تعد أمراً ملحاً وضرورياً في عمليات إعادة الإعمار وتكريس النمو الإقتصادي.

ولفت إلى أن «أمام الشركات اللبنانية فرصاً كبيرة للعمل والتوسع والتطور، فذكاء الصناعي اللبناني يخوله تقديم إنتاج عالي الجودة قادر على منافسة الإنتاج الأوروبي ولا سيما أن تكلفة اليد العاملة في لبنان أدنى من تكلفة العمالة الأوروبية، كما أن شجاعة اللبناني ستمكنه من الدخول إلى أسواق كثيرة قد يبتعد الصناعي الأوروبي عنها كالأسواق الأفريقية والخليجية والعراقية».

مواكبة الطلب

وكشف الجبيلي أن «شركة الجبيلي جاهزة لتواكب هذا الطلب، إذ تعمل على تطوير مصنعها عبر إدخال ماكينات جديدة تعمل على الليزر والبلازما، من شأنها تخفيض تكلفة اليد العاملة ورفع مستويات الجودة إلى حد كبير».

وشدّد على أن أبرز ما يتوق إليه الصناعي في لبنان هو الاستقرار، إذ إنه حالياً يتروى كثيراً قبل اتخاذ أي خطوة نحو الأمام، فتوجهات السوق غير معروفة. وقال: «كثير من الشركات تتطور لمواكبة حاجات الأسواق الخارجية، والجبيلي على سبيل المثال عملت بشكل مكثف على تطوير مصنعها في نيجيريا حيث إن عملها هناك يقارب عشرة أضعاف عملها في لبنان».

وأضاف: «على الدولة دعم القطاع، إذ يتمتع بأهمية كبيرة لأنه احتل لمرات عديدة الصدارة في حجم الصادرات الصناعية. دعم الدولة يشجع الصناعي على المضي قدماً في عمله إذ يدرك أن هناك من يسانده».

يعود عمل شركة أحمد رجب الجبيلي وشركاه في صناعة المولدات إلى سبعينات القرن الماضي، وجذورها إلى الأربعينات، حيث أسس الجد الشركة التي سلكت طريق التطور والتوسع باكراً وأضحت محط ثقة الشركات العالمية، وأصبحت عام 1989 وكالة لشركة FG WILSON الإنكليزية التي أصبحت اليوم جزءاً من شركة CATERPILLAR Inc العالمية.



لشركة FG WILSON».

الاستقرار

واعتبر الجبيلي أن التحديات التي تواجه الصناعة متعددة وخطيرة، وأبرزها الوضع الأمني والإقتصادي. وقال: «لطالما عاش لبنان أزمات كثيرة، إلا أنني أرى أن الأزمة هذه المرة عميقة وتداعياتها قد تكون كبيرة على الشركات. ففي حين يعيش لبنان واقعاً إقتصادياً وسياسياً صعباً تتخبط المنطقة في اضطرابات كثيرة وسط انخفاض كبير في أسعار النفط. فإن عمل الشركة الذي يمثل التصدير 80 % منه تأثر بشكل كبير. وللأسف حتى الآن لا أرى أمامي إلا نفقاً مظلماً لا وجود لأي بقعة ضوء فيه».

تعمل شركة أحمد رجب جبيلي وشركاه على تطوير مصنعها عبر إدخال ماكينات جديدة تعمل على الليزر والبلازما، من شأنها تخفيض تكلفة اليد العاملة ورفع مستويات الجودة إلى حد كبير

«العمل الدؤوب» هو عنوان مسيرة الشركة على مر عشرات السنوات، فبعد التأسيس وإثبات الوجود في الأسواق، توجهت «أحمد رجب الجبيلي وشركاه» إلى السوق العراقية حيث عملت في برنامج النفط مقابل الغذاء، لتخطو خطوة تعد الأهم في تاريخها عام 1998 وتؤسس مصنعاً في نيجيريا.

وأشار مدير عام شركة أحمد رجب الجبيلي وشركاه نادر الجبيلي إلى أن «التطور بقي رفيقاً دائماً» أحمد رجب الجبيلي وشركاه، منذ تأسيسها حتى اليوم. ورأى أن الشركة تخطت الكثير من التحديات وحقق نجاحاً كبيراً في الأسواق الخارجية كما الداخلية. وقال: «ثقة الزبائن الكبيرة بالشركة مكنتنا من التوجه إلى الأسواق وفتح فروع في عدة دول. ففي العراق نعمل على فتح فرع في البصرة ونعمل من طريق وكلاء في بغداد. كما سنفتح فروعاً في دول أفريقية عدة في الفترة المقبلة».

وأضاف: «إضافة إلى الفروع، هناك أسواق كثيرة تصدر الشركة إليها في دول الخليج وأفريقيا. وطبعاً الشركة قد تشهد مزيداً من التوسع في إطار سعيها الدائم لتلبية حاجات زبائنهم أينما وجدوا».

وشدّد على أن «الجودة كانت من أهم الأركان التي بنت الشركة نجاحها عليها، إذ إن مصانعها تسير على خطى وتعمل على نفس المعايير التقنية والجودة النوعية

power made simple

Modern life is complicated, but ensuring your power supply is simple with FG Wilson.



Our latest product range from 32 – 125 kVA provides uncomplicated power assurance with the quality excellence you've come to expect from FG Wilson.

2 Years Warranty

2 Years Free Maintenance

Payment Facilities



www.FGWilson.com

A.R. JUBAILI & CO SARL

Head Office & Factory: Bchamoun, Zouhour Street
Tel: +961 5 806 374 / 395 / 599 | **Fax:** +961 5 806 598
Showroom: Airport Highway, Plaza I Building, Ground Floor
Tel/Fax: +961 | 840 209 / 840 224 / 840 228
www.jubaili.com



Space Lab.
C.R.57721-Baabda



ETS FOZ POUR LE COMMERCE

R.C. 4147 - VAT N 43348-601

Tripoli - Lebanon

Tel : + 961 6 431 703

Fax : + 961 6 440 108

Beirut – Bauchrieh

Tel : + 961 1 243 352

www.foztrading.com

Anfe - Koura

Tel : + 961 6 545 439

[email : fvoz@inco.com.lb](mailto:fvoz@inco.com.lb)

FOZ GROUP OF COMPANIES:
FOZ POUR LE COMMERCE
GENERAL INDUSTRIAL SERVICES SARL
TECHNOSERVICES SARL
TRADECOM OFFSHORE SAL

Foz Trading are the exclusive Distributor for  **BÖHLER** all kinds of tool and alloy steel of AUSTRIA in Lebanon , Jordan and Iraq.

We also represent  abrasives , cutting and grinding discs for Lebanon, Syria and Iraq.

Foz Trading are the Distributor of  for welding products ,machinery and accessories.

We also sell the welding machines from  , Ukraine.

Heat treatment solutions and equipment of  from our German principals .

We supply the Anti wear plates from Vautid 

We supply the anti wear plates from INDUSTRIAL of ARCELOR GROUP .

General Industrial services are the exclusive distributors for :

 ,  for coatings ,  for welding accessories.

Technoservices company are specialists in steel manufacturing ;erecting ; maintenance ;repair and turn key jobs in all types of mechanical industries.

Tradecom Offshore trade with steel ,cement and wood for all Arab and Gulf Countries.



Distributor for Lebanon, Iraq & Jordan

STAUNCH MACHINERY .. نجاح لبناني يغزو العالم

حجازي: قدراتنا التنافسية كبيرة

جعل الجمع بين الجودة والسعر والشكل الأفضل، STAUNCH MACHINERY تتربع على عرش الصدارة بين الشركات العاملة في قطاع المعدات. فمنذ 2004، ومع انخراط رئيسها التنفيذي وسام حجازي في مجال عملها، تسلك الشركة طريق التوسع من دون توقف، إذ انفتحت على أسواق كثيرة لتسويق صناعتها التي تضم مجموعة كبيرة من المعدات.



انطلقنا إلى الأسواق الخارجية كالدول العربية وأفريقيا ومن ثم الدول الأوروبية وأستراليا وإيرلندا، إضافة إلى فروعنا في أوغندا، أنغولا، زامبيا والولايات المتحدة». وأضاف: «STAUNCH MACHINERY في تطور وتوسع مستمرين، فسنوياً تفتتح فرعاً أو فرعين في الأسواق الخارجية، إضافة إلى فروعها في لبنان. وهذا العام سنفتتح 3 فروع في اليمن والسعودية والنيجر».

الأسواق الخارجية

وأعلن حجازي أن «STAUNCH MACHINERY تتابع بشكل دائم الأسواق الخارجية وتطوراتها، حيث تقوم بزيارات دائمة لأهم المصانع في مختلف دول العالم للتعرف إلى كل جديد والعمل على كيفية التطوير والتحديث، إضافة إلى أننا نقوم بدورات تدريبية مكثفة في مختلف المجالات التي نعنى بها».

ورأى أن وجود الشركة في عدد كبير من الأسواق الخارجية يقيها من التأثيرات السلبية للاضطرابات الحاصلة في الدول

وأشار حجازي في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» إلى أن «الشركة تضم عدة أقسام بأنواع مختلفة تلبي جميع طلبات الزبائن في مختلف أنحاء العالم. وإذا أوضح أن أبرز نقاط قوة الشركة امتلاكها لعدة قدرات في آن واحد، وشهد على أن الشركة تملك قدرات تنافسية كبيرة جداً لناعية الأسعار والتسهيلات والصالة والخدمة الموجودة لديها».

إيمان كبير

ولفت حجازي إلى أن هذه الأمور مجتمعة عززت حضور «STAUNCH MACHINERY» في الأسواق الداخلية والخارجية، ففي حين تحتل الشركة المراتب الأولى في السوق اللبنانية، تتميز بموقع قوي في الأسواق الخارجية وهذا مصدر فخر لنا أن نكون من الذين أوصلوا شعار «صنع في لبنان» إلى مختلف بلدان العالم وكرسوا انطباعات جيدة عنه عبر تقديم أعلى مستويات الجودة».

وقال: «إيماننا بالصناعة ولبنان كبير جداً، ولذلك أسسنا شركة STAUNCH MACHINERY في السوق اللبنانية ووضعنا كل إمكانياتنا فيها، ومن ثم

عزز ثقة المستهلكين وجود STAUNCH MACHINERY في الأسواق، ومنحها ولاؤهم دافعاً كبيراً نحو المزيد من التقدم فوظفت كل طاقاتها وإمكانياتها في سبيل تحقيقه. إنطلقت مسيرة الشركة أولاً بصناعة خلاطات الباطون، وبجودتها ونوعيتها كسبت ثقة زبائنها فوسعت مروحة إنتاجها ليشمل الـ «دامبر»، آلات الرص، مقصات الزفت، معامل البلوك، السقالات، وماكينات التحميم، بالإضافة إلى رجراجات الباطون.

كما تصنع الشركة المولدات الكهربائية وأبراج الإنارة والآليات الخاصة بالبلديات التي تساعد في معالجة وترميم مخلفات الأحداث الخطرة كالإنفجارات والزلازل والحوادث، وهي تتضمن مضخات مياه، أبراج إنارة، مولدات كهربائية، آلات لتكسير الباطون، ماكينات غسيل وسحب المياه في حال حدوث أي طوفان، ماكينات لحام، كومبرسورات للتكسير، وآلات لقص الحديد، كما تضم الشركة قسماً خاصاً يعني بكل ما يتعلق بالطاقة الشمسية وإضاءة الطرقات والبيوت والمشاريع الضخمة.



STAUNCH MACHINERY
في تطور وتوسع مستمرين،
فسنوياً تفتتح فرعاً أو فرعين
في الأسواق الخارجية، إضافة
إلى فروعها في لبنان. وهذا
العام سنفتح 3 فروع في اليمن
والسعودية والنيجر»

**شدّد حجازي على ضرورة ضبط
الجودة في القطاع الصناعي
ومراقبتها بهدف تعزيز الثقة
بالقطاع في الأسواق اللبنانية
والخارجية على حد سواء**

العربية وانعكاسات انخفاض أسعار النفط، فبالرغم من تأثر أعمالها بالواقع في العالم العربي والأسواق العالمية لا تزال الشركة في حال من التوازن.

عدم الاستقرار

واعتبر أن القطاع الصناعي في لبنان يعاني من مجموعة كبيرة من التحديات أبرزها عدم الاستقرار الأمني، والمعوقات التي تواجه الشركات على صعيد الجمارك، وعدم وجود يد عاملة والقوانين التي تقيدّ الصناعي وتمنعه من التطور في بعض الأحيان. ولفت إلى أن عدم الاستقرار الأمني يضعف القدرات الشرائية ويفرمل انطلاق المشاريع ويشل الأسواق. وأشار إلى أن من شأن عدم الاستقرار إضعاف الثقة بالقطاع الصناعي في لبنان على صعيد قدرة الصناعي على الالتزام بأوقات تسليم البضائع، ما يحد من إمكانية القطاع للنمو. وأشار إلى أن الاضطرابات الحاصلة في المنطقة والتي لا يملك لبنان القوة للتأثير فيها أرهقت الصناعيين ولا سيما بعد إغلاق معبر نصيب الحدودي والذي رفع من أكلاف شحن البضائع وأضعف القدرات التنافسية للسلع اللبنانية في الأسواق الخارجية.»

تعزيز الثقة

ودعا حجازي الدولة إلى إيلاء القطاع الصناعي الاهتمام اللازم، ومتابعة مشاكله عن كثب، بحيث تتواصل مع أبرز الشركات العاملة في القطاع لتبحث المشاكل وتبحث عن آليات لمعالجتها بشكل سريع، إذ إن البطء في معالجة القضايا يحد من آفاق تطور الصناعيين ويستنزف قدراتهم التي يفترض أن تكون مكرّسة لخدمة إقتصاد بلدهم. وشدّد على ضرورة ضبط الجودة في القطاع الصناعي ومراقبتها بهدف تعزيز الثقة بالقطاع في الأسواق اللبنانية والخارجية على حد سواء. واعتبر أن هذا الأمر يستلزم وضع مجموعة من المعايير للجودة المطلوبة، ومراقبة إنتاج المصانع ومطابقته لهذه

المعايير، وبالتالي تفرز المصانع بين مطابق للجودة وغير مطابق، بحيث يتم وضع آلية لمساعدة المصانع غير المطابقة وإمدادها بالدعم اللازم من يد عاملة ودراسات وقروض ومختبرات لتحسين إنتاجها. وشدّد حجازي على أن هذه الخطة إن طبقت، تنهض بالقطاع وتشرّع الأسواق أمام الإنتاج اللبناني أكثر وأكثر وتفتح أمامه مجالاً واسعاً للتطور. وأعرب حجازي عن تفاؤله بالمستقبل، وقال: «ما دام التفاؤل رقيقاً لنا في مسيرة عملنا، فالإيمان بلبنان كبير والرهان عليه أيضاً، لذلك تعمل STAUNCH MACHINERY على التوسع وافتتاح فروع لها في لبنان والخارج، على أمل أن يعمّ الاستقرار والإزدهار في لبنان.»

STAUNCH[®] POWER GENERATORS

from **1KVA** UP TO
2000KVA



YANMAR



Perkins



**LEROY
SOMER**

STAMFORD
power generation





مؤسسة ميشال الصياح للصناعة والتجارة Michel Sayah Ind. & Com. Ets.



**قريباً افتتاح
فرعنا الجديد**

او توستراد نهر الموت
قرب جسر الـ City Mall
سنتر جديدة 116

**Energy
50 - 80%
Saving**

تؤمن مؤسستنا (وكلاء لعدة شركات أجنبية) مكينات لجميع المصانع التي تهتم بصناعة البلاستيك و خطوط التعبئة. تتميز معداتنا بسرعة الإنتاج و الدقة العالية و التقنية الحديثة...

M.E.S. provides machinery and tooling to plastic factories and filing lines. Our machines are designed with High Technology, Precision, and Fast Speed Production.

Dawtec .. الابتكار والتميز في قطاع الطاقة المتجددة

ضو: لحماية براءة الاختراع



سلكت Dawtec منذ نشأتها طريق التميز. إيماناً من مؤسسها ومديرها المهندس وسام ضو بأن «التميز» هو الخيار الوحيد المتاح لضمان الاستمرارية وتكريس إسم قوي في السوق، في ظل غياب رأسمال كبير يمكن الشركة من الصمود أمام المنافسات الشرسة وعمليات كسر الأسعار.

وكان لضو ما أراد، وتمكنت Dawtec في وقت قصير جداً من حجز مكان لها بين الشركات الأولى العاملة في قطاع الطاقة المتجددة، فالتقطت الفرص في الوقت المناسب وعملت على تطوير منتجاتها فسجلت براءة اختراع باسمها الذي فاز بعدد كبير من الجوائز ما منح اسمها زخماً قوياً في السوق.

منتجاتها بهدف تخطي المشاكل التقنية ومشاكل الصيانة التي كانت تواجهها في الأجهزة المستوردة من تركيا والصين، فنجحت في ذلك وقدمت منتج نال أحدهما براءة اختراع فيما يتم العمل على براءة اختراع أخرى للمنتج الثاني».

وأعلن ضو أن الشركة حالياً تصنع أجهزة لتسخين المياه وأجهزة لتدفئة المسابح إضافة إلى أجهزة تستخدم لتوليد الطاقة في المشاريع الكبيرة والمستشفيات والفنادق والنوادي..».

وأوضح أن «Dawtec طوّرت في منتجاتها لتتلاءم مع متطلبات سوق البناء اللبنانية، وقال: «التطور في القطاع واكب قبول المستهلك لمفهوم الطاقة الشمسية وتجربتها، كما أتى كنتيجة عمل الشركات في السوق لناحية التركيب والصيانة. فالقطاع مقارنة

وتابع: «ساهم قرار الحكومة هذا في تصاعد درجة وعي المواطنين لأهمية الطاقة الشمسية وتوسيع ثقافتهم عن هذا المفهوم، وهذا أمر جدّ مهم إذ إن لبنان يعدّ من الدول الأغنى في العالم لناحية الطاقة الشمسية».

تخطي المهوقات

وكشف ضو أن الشركة لجأت إلى تطوير

**على الدولة إيلاء براءة
الاختراع إهتماماً أكبر بحيث
تسلط الضوء أكثر على
حقوق أصحاب الاختراعات
وواجباتهم**

وكشف ضو في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» أن الشركة مرّت بمراحل عديدة من التطور إذ إنها بدأت عملها باستيراد أجهزة تسخين المياه من تركيا والصين، إلا أن مواجهتها لتحديات كثيرة آنذاك دفعها إلى العمل في منتجات توليد الكهرباء بعد إقرار وزارة الطاقة لقانون ربط أجهزة الطاقة الشمسية لتوليد الكهرباء بشبكة الدولة، الذي أعطى دفعاً كبيراً للسوق».

واعتبر أن ما رافق القرار من خلق أنظمة تمويل للمؤسسات لتركيب أجهزة الطاقة الشمسية عبر قروض ميسرة، أدى إلى ارتفاع الطلب على هذه الأجهزة بشكل كبير، حيث كانت هناك فترة إعفاء من الفوائد، ما مكّن الشركات من تحقيق توفيرات في المؤسسة مكنتها من استرداد سعر الجهاز في وقت قصير».



من محاولة التحايل على القانون وبالتالي حماية براءة الاختراع التي تشكل نقاط قوة كبيرة للشركات وتساهم في تطويرها وتوسعتها. وأشار في هذا الإطار، إلى أن شيئاً من الخوف يصيب المبتكر اللبناني إذ يشعر أن حقه في براءة اختراعه غير محفوظ نتيجة عدم التشدد في تطبيق القانون، وشدد على ضرورة معالجة هذه المسألة إذ إنها تخفف من الابتكارات في لبنان. وتمنى على الدولة إيلاء براءة الاختراع اهتماماً أكثر، بحيث تسلط الضوء أكثر على حقوق أصحاب الاختراعات وواجباتهم.

مشروع توأمة

وكشف ضو أن «ضوتك» قامت بتصدير منتجاتها إلى الأردن ونيجيريا، لكنها أثرت أن تتحرك نحو الأسواق الخارجية وفقاً لخطة واضحة ستضمن خطوات لإقامة مشاريع توأمة مع شركات لتسويق المنتج في البلدان المجاورة كمرحلة أولى»، وأعلن أن العمل جار حالياً على مشروع توأمة مع شركة أوروبية. وأوضح أن مشروع التوأمة هذا سيعزز اسم الشركة إذ سيتم تبادل الخبرات مع الشركات الأخرى وفتح الأسواق الخارجية أمام المنتجات». وأعرب ضو عن تفاؤله بمستقبل القطاع، إذ إن السوق في تطور مستمر وتجه بخطة ثابتة إلى الأمام. ورأى أن العصر المقبل سيكون عصر الطاقة المتجددة، فدرجة الوعي لإستخدام الطاقة الشمسية في تسخين المياه والمسابح وتوليد الكهرباء ترتفع.



نال المنتج الذي طورته Daw Tec ترحيباً كبيراً من قبل الزبائن إذ إنه يؤمن الطاقة الشمسية ويعالج مشاكل كثيرة ولا سيما في المباني المرتفعة

البيع إنما على صعيد خلق فرص عمل للشباب اللبناني.

براءة الاختراع

وإن لفت إلى وجود مساع كثيرة لحت اللبنانيين للسير في طريق تسجيل براءات اختراع من قبل جمعيات غير حكومية، ومصارف واتحادات وجامعات بهدف التشجيع على الابتكار، أمل من الحكومة التشدد في تنفيذ القوانين لمنع أي كان

بالقطاعات الصناعية قطاع حديث وما يشهده من تطور وإنجازات في وقت قصير أمر مهم». ولفت إلى أن «هناك الكثير من الشركات التي تدخل القطاع، وتبدأ من النقطة نفسها التي انطلقت منها Dawtec والشركات المماثلة، أي عبر استيراد المنتجات الصينية والتركية». ولفت إلى أن «هذا قد يخلق سوق ويزيد من انتشار أجهزة الطاقة، إلا أنه قد يسبب ردة فعل سلبية عند الزبائن إذ إن المنتجات المستوردة لا تتمتع بالجودة العالية».

تميز المنتجات وشدد ضو على أن منتجات ضوتك تتمتع بالموصفات الأوروبية وتتميز بفعاليتها.

وأعلن أن «المنتج الذي طورته Dawtec نال ترحيباً كبيراً من قبل الزبائن إذ إنه يؤمن الطاقة الشمسية، ويعالج مشاكل كثيرة ولا سيما في المباني المرتفعة، حيث يؤمن استخدام الطاقة الشمسية مع الحفاظ على مساحات الأسطح وإضفاء جمالية على المبنى

ورأى أن تطوير منتج Pregola كان إنجازاً مهماً للشركة إذ نالت عدة جوائز في مسابقات عديدة في لبنان وخارجه وأبرزها Grow my و GIST – TECH – Business حيث فازت بمبلغ 50 مليون ليرة لتطوير عملها، و Award و Lebanese Market leaders.

وأعرب ضو عن فخره واعتزازه بالأصدقاء التي نالتها الشركة عقب الجوائز التي فازت بها، إذ إن ذلك مؤشر واضح على سيرها على خطى صحيحة حيث تساعد في تطوير السوق ليس فقط على صعيد

HZHoussami.. أكثر من نصف قرن من الفريدة والابتكار

حسامي: سجلنا حافل بإنجازات

على مر السنوات، ما جعل المنافسة مع الشركات المستوردة لماكينات مشابهة شبه معدومة، ففي حين تقدم الشركة كفاءة في معداتها تصل إلى ثلاث سنوات، يعمل فريق الصيانة في الشركة 24 / 24 ما يعطي اطمئناناً وراحة بال للزبون.

خطة إقتصادية

وإذ لفت حسامي إلى أن الشركة تصدر إنتاجها إلى الأسواق الأفريقية والعربية، اعتبر أن «الصناعة بحاجة إلى أمن واستقرار لكي تنمو». وقال: «باعترااف الجميع إن الجودة اللبنانية لا مثيل لها، لكن عدم الاستقرار يخيف المستثمرين إذ يدفعهم إلى التشكيك بقدرة اللبناني على الإيفاء بالتزاماته، وهذا يحمل تأثيراً كبيراً على القطاع الصناعي والإقتصاد بشكل عام». ورأى حسامي ضرورة بحث خطة إقتصادية وصناعية وتجارية تعيد الثقة بلبنان الذي يملك كل الإمكانيات ليكون بلداً صناعياً. ودعا إلى إفساح المجال أمام الشباب اللبناني لإبراز إمكاناته وقدراته في تنمية القطاع والمضي به قدماً. وقال: «على الرغم من أن صناعة أي بلد تعكس حضارته، للأسف لم تعر الحكومات المتعاقبة القطاع الصناعي الاهتمام اللازم. بل أنثرت الاهتمام بالقطاع السياحي والتجاري. لماذا لا نراهن على القطاع الصناعي؟ المنتجات اللبنانية ذات جودة عالية ومنتشرة في معظم الأسواق الخارجية. ما يعني أن القطاع ممتاز وما نحتاجه فقط ثقافة صناعية في البلد تدفع المسؤولين والمواطنين إلى دعم القطاع على حد سواء».

واعتبر حسامي أن دعم الدولة للصناعيين ومساندتهم هو السبيل للنهوض بالقطاع إلى أعلى المستويات وجعل لبنان رقماً صعباً في الصناعة على خريطة العالم. وختم قائلاً: «هذا حلمي وحلم كثير من الصناعيين، ونحن نجهد لنحققه وبإذن الله سيتحقق في يوم من الأيام».

أشار مدير HZHoussami هشام حسامي في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» إلى أن «الشركة كانت على مر السنوات سبّاقة في مجال عملها ليس فقط على صعيد لبنان إنما على صعيد الشرق الأوسط ككل». وقال: «HZHoussami هي الشركة الوحيدة في لبنان والشرق الأوسط التي تصنع ماكينات للورق والكرتون والبلاستيك والطباعة. وتتميز بتطورها عن الماكينات المستوردة من مختلف أنحاء العالم حيث تعمل على أكثر من خط إنتاج واحد».

وأضاف: «خبرتنا الكبيرة تسمح لنا بتصميم وصناعة أي ماكينة يطلبها الزبون. كما أن سجل الشركة حافل بإنجازات وأبرزها ما أنجزناه في عام 1992 حيث صنّعنا خط إنتاج أوتوماتيكي لمحارم المراحيز، وكان فخراً للصناعة الوطنية اللبنانية حيث تم تصنيع الماكينة في لبنان قبل ابتكارها في أوروبا».

إبتكار وفريدة

وكشف حسامي أن الشركة حققت إنجازاً آخر حيث قامت بتصنيع ماكينة لتصنيع الورق القابل لإعادة التدوير». وتابع: «الإبتكار والفريدة ميزا الشركة إلى حد كبير، فـ HZHoussami لا تنتظر المعارض وانتشار تصاميم الماكينات لاستنساخها، إنما تبتكر تصاميم خاصة بها إذ تضم في فريق عملها مهندسين ميكانيكيين». وشدد على أن «الشركة اكتسبت ثقة زبائنها

اعتبر حسامي أن دعم الدولة للصناعيين ومساندتهم هو السبيل للنهوض بالقطاع إلى أعلى المستويات وجعل لبنان رقماً صعباً في الصناعة على خريطة العالم



قبل أكثر من نصف قرن، أبصرت HZHoussami لصناعة ماكينات الورق النور، لتبدأ معها رواية شركة يفخر لبنان بإنجازاتها. فمنذ 1952 وحتى اليوم يرافق الابتكار الشركة التي عملت بجد لتحديث آلتها تماشياً مع التطور الذي شهده العالم فأضافت إليها أدوات إلكترونية وقطعاً أخرى ادت إلى تحسين طاقتها الإنتاجية وسرعتها، إضافة إلى صنع أنواع جديدة من ماكينات التوضيب والتعبئة. وإلى جانب الابتكار، بقيت الجودة طيلة أعوام رفيقة دائماً لإنتاج الشركة، التي وضعتها في سلم أولوياتها وعملت على ضبطها لتقديم إنتاج يضاهي بمزايه الإنتاج الأوروبي.

HZHoussami

Industrial Machinery Manufacturing



Beirut - Lebanon T: 961 1 851147
M: 961 3 864937 - 70 626625
E: info@zhhoussami.com
hisham_houssami@hotmail.com
Website: www.zhoussami.com



www.AquathermaEng.com
Aquatherma

ENGINEERING S.A.R.L

- Water Treatment
- Waste Water Treatment
- Reverse Osmosis System
- Swimming Pool
- Fountain
- Bottling Plant



Jacuzzi •

Sauna •

Turkish Bath •

Solar System •

Zalka Highway - LEBANON - Tel / Fax: 961-1-901 293 / 961-1-901 295

Branch Office/Warehouse/Factory - Halat

Tel: 961-9-477 814 / 961-9-477 154 - Fax: 961-9-477 273

P.O.Box 40079 Baabda - Lebanon / www.AquathermaEng.com - info@AquathermaEng.com



شركة ليفكو الفنية التجارية ش.م.ل

Lifco Technical & Trading Co.

C.R.: 40640 Baabda

Authorized Signature : Osmat M. Hassan

رقم السجل التجاري: ٤٠٦٤٠ بعبدا

المفوض بالتوقيع: عصمت محمد حسان

ACTIVITY

صناعة البرادات ورفوف السوبر ماركت وتجهيزات المطاعم
Manufacturing of Supermarket & Resturants Refrigerators - Store Shelves

النشاط

ADDRESS

الموقع: N: 33° 51' 41.4" - E: 035° 32' 47.7"

العنوان

Choueifat - Khaldieh - Main Road - Lifco Center

Tel : 961 (5) 800152/3 - Fax : 961 (5) 800154

Mobile: 961 3 653194

الشويفات - خلدة - الطريق العام - سنتر ليفكو

هاتف: ٩٦١ (٥) ٨٠٠١٥٢/٣ - فاكس: ٩٦١ (٥) ٨٠٠١٥٤

خليوي: ٩٦١ ٣ ٦٥٣١٩٤

E-mail : lifco@cyberia.net.lb - osmat@lifco.com.lb - www.lifcolb.com - www.lifco.com.lb

PRODUCTION INFORMATION

معلومات عن الإنتاج

العلامة التجارية TRADE MARKS	القياسات SIZES	المواصفات SPECIFICATION	الصف ITEMS	البند الجمركي H.S Code
	حسب الطلب To Order	عالية International	صناعة الرفوف والستاندات خاص السوبر ماركت والمطاعم Manufacturing of Shelves for Supermarket Resturants &	84.19.89.00
	حسب الطلب To Order	عالية International	صناعة البرادات خاص السوبر ماركت والمطاعم Manufacturing of Supermarket & Restaurants Refrigerators.	84.18.30.00
	حسب الطلب To Order	عالية International	صناعة رفوف مستودعات، تجهيز كافة المحلات التجارية Manufacturing of Store Shelves, Shop Fitting & Display	44.16.00.10



صناعتنا رفوف سوبرماركت
تاعونيات قياسات مختلفة

صناعتنا رفوف سوبرماركت
تاعونيات قياسات مختلفة

نستورد رفوف ايطالية
ماركت ZENET

رفوف مستودعات
حصوله: ثقيلة خفيفة بعدة قياسات
حصوله ثقيلة خفيفة

صناعتنا رفوف مستودعات ومخازن
حصوله: ثقيلة خفيفة بعدة قياسات
حصوله ثقيلة خفيفة



متشمار عظيم
30L,60L

عجانة

ماكينة اكسيريس
عجنتان 25cm,30cm,35cm

قصاصه مرتديلا

ماكينة حصة

غزل البنات
غرامة خضار
سلمندر
20L,40L

خفافة

Mecanix .. 37 عاماً من التميّز

عبيد: لتشكيل لوبي صناعي ضاغط

واضاف: «هذا التميّز مكننا من الإستمرار، لا سيما في الاسواق الخارجية حيث لا يملك اصحاب رؤوس الاموال المعرفة الكافية للقيام بكل هذه الاعمال، فتضع mecanix الخبرة التي اكتسبتها على مر عشرات السنين في خدمتهم وتقدم لهم افكار ورؤيتها للعمل».

لوبي صناعي

وشدد عبيد على ضرورة خلق وعي وثقافة صناعية بحيث يتعرف الشعب اللبناني على صناعته حيث بإستطاعته ان يكون عنصراً مؤثراً في النهوض بها وتعزيز قدراتها، ان قدرات الدولة محدود في هذا الاطار، والصناعي يعمل وينافس في ظل غياب اي دعم في حين تدعم حكومات البلدان الاخرى قطاعها الصناعي على اعلى المستويات.

وان اكد ان الاضطرابات التي تواجهها المنطقة

وانخفاض اسعار النفط يجعل الشركة تتحفظ على اي انفتاح جديد نحو الاسواق الخارجية، شدد على ان الشركة كعادتها ستبقى صامدة في ظل الركود الذي تشهده الاسواق بهدف المحافظة على مواردها البشرية التي تتمتع بخبرات كبيرة اكتسبتها على مدى عشرات السنين، وبالتالي لا يمكنها التفريط بها.

ودعا عبيد الصناعيين الى التضامن وتشكيل لوبي صناعي ضاغط يستطيع حت الدولة على العمل ووضع خطة وآلية تمكن القطاع الصناعي من الانفتاح على مزيد من الاسواق الخارجية.

الاسواق اللبنانية توجهت الى العراق، ومن ثم الى الدول العربية ومصر، لتنتقل بعدها الى اوروبا الشرقية وافريقيا.

واشار الى ان طريق نجاح الشركة كان محفوفاً بالتحديات الكبيرة، الا انها استمرت لأنه لم يكن هناك اي خيار آخر، فتخطت الصعوبات ووصلت الى بر الأمان. ولفت الى ان ابرز التحديات التي واجهتها كان تمويل المشاريع، فكانت الشركة في بداياتها اذا استلمت مشروعاً لتنفذه تواجه مشاكل في تمويله، فلا رأسمال بحوزتها في حين كانت ثقة المصارف شبه معدومة بالقطاع الصناعي والحصول

على قروض امر صعب. وأوضح ان تحديات كثيرة واجهت الشركة تضاف الى تحدي التمويل، ويمكن اختصارها بعدم الاستقرار وانقطاع التيار الكهربائي وقانون العمل الذي كان مجحفاً بحق الموظف وبحق صاحب العمل...

سلّة من الخدمات

واعتبر عبيد ان تميّز mecanix ساهم في تنمية عملها وعزّز قدراتها التنافسية امام منافسيها الاوروبيين في ظل ما يتمتعون به من قدرات انتاجية وجودة عالية وسعر تنافسي. وقال: «تتميز mecanix بتقديمها سلّة من الخدمات للزبون، بحيث يقدم الزبون الارض وتصوره لمشروعه فتقوم mecanix بإعداد الخرائط والهندسات والبناء وغرف التبريد، فتسلم صاحب المشروع مشروعاً جاهزاً في وقت قصير وتقدم له خدمات ما بعد البيع».



رافق «التطور والتوسع» شركة mecanix طيلة 37 عاماً، فالشركة التي بدأت عملها في مجال التبريد عام 1978 شهدت تطوراً كبيراً في عملها، الذي اصبح يتنوع اليوم بين الصيانة وصناعة البرادات، غرف التبريد، لوحات الكهرباء والهندسات.

«الاصرار على النجاح» عامل اساسي وقف خلف نجاح mecanix التي تعطي افضل مثالا عن طموح الصناعي اللبناني وتحديه للصعاب الكثيرة. فوفقاً لمدير الشركة اسعد عبيد واجهت الشركة الكثير من التحديات التي شكلت صعوبات حقيقية امامها، الا ان ما جعلها تستمر هو الانفتاح على الاسواق الخارجية، فكانت كلما اقبل في وجهها باباً فتحت باباً آخر. وقال: « ما أمّن استمراريتنا حتى اليوم هو التصدير، اذ كان بمثابة المنقذ لنا في ظل ما يعيشه لبنان من عدم استقرار. ففي حين كانت تواجه mecanix صعوبات جمّة في



Cold rooms



Chillers & cooling units



Processing plant



Steel structure

AFA.. 19 عاماً من الجودة والثقة في لبنان

حرفوش: لتعزيز الرقابة

الدائم إلى جانب زبائنها، وتحمل مسؤولياتها تجاههم على أكمل وجه، وهذان الأمران عزّزا ولاء الزبائن لها وشكلاً دافعاً لبذل أقصى الجهود لخدمتهم بشكل أفضل». وأسف حرفوش «لعدم الثقة التي يبديها البعض بالصناعة اللبنانية، رغم نجاحها وتمكّن عدد كبير من الشركات من الحفاظ على سجلاتها ناصعة البياض لجهة جودة إنتاجها». وأوضح ان «الجودة موجودة في الصناعة اللبنانية الا ان الثغرة تكمن في التواصل مع المستهلكين الذي يكرّس شفافية في العلاقة بين الشركة والزبائن تجعلها محط ثقتهم.

تزوير المنتج

وكشف حرفوش أن «التزوير هو المشكلة الأساس التي تواجه عمل الشركة في لبنان، حيث يتم تقليد المنتج بشكل كامل لجهة الشكل الخارجي، ما يشتهت المستهلك ويدفعه إلى شراء المنتجات المزوّرة لأنها أقل سعراً ظناً منه أنها تتمتع بالجودة نفسها». وأضاف: «السوق اللبنانية تحوي مضاربات سيئة جداً، حيث يعمل بعض التجار بعيداً كل البعد عن منطق التسويق وخدمة المستهلك، فيغرقون الأسواق بمنتجات ذات جودة متدنية واسعار منخفضة ما يلحق اضراراً كبيرة بنا وبكل الشركات التي تلتزم معايير معينة في عملها».

دور الحكومة

ورأى حرفوش أن على «الحكومة العمل على حماية المستهلك أكثر عبر تعزيز الرقابة الجمركية وإطلاق حملات توعية للمواطنين تمكنهم من كشف المنتج المزور قبل شرائه وملاحقة مروجي المنتجات المزوّرة».

وتمنى أن تكون عملية تخليص البضائع من المرفأ

والمطار أسرع مما هي عليه الآن، إذ أن واقعها الحالي يؤخر وصول البضاعة المستوردة إلى الشركات ويحرمها من الإيفاء بالتزاماتها ما ينعكس سلباً على علاقتها بزبائنها التي تحرص كل الحرص على ألا تشوبها شائبة».

وشدّد حرفوش على أن «الوضع الأمني في لبنان والمنطقة يفرمل المتعددة التي تضعها الشركة».

خطط التوسّع وقال: «الشركة تعمل ضمن خطة واضحة للتوسّع داخل لبنان عبر فتح فروع في الجنوب والشمال والبقاع، وفي العالم العربي. وحالياً هناك اتصال يومي مع السوق العراقية والجزائرية، لكن الاضطرابات الحاصلة تدفعنا إلى التروي».



المتابعة الدائمة والدقيقة للزبائن وجودة الإنتاج، مكننا شركة AFA من احتلال مركز مرموق في السوق بين الشركات العاملة في بيع قطع غيار لمولدات الكهرباء على مدى 19 عاماً.

فالشركة التي انطلقت قبل 28 عاماً في أميركا طوّرت إنتاجها لتلبي حاجات زبائنها مهما اختلفت وتنوعت، وتوسّعت نحو الأسواق الخارجية عبر إنشاء فروع لها في دول متعددة أبرزها المكسيك، أستراليا، ولبنان.

وعزا مدير مبيعات الشركة حسن حرفوش اهتمام الشركة بالاستثمار في لبنان إلى موقعه الجغرافي الذي يجعل منه مدخلاً للشرق الأوسط وبالتالي يؤمن انفتاح الشركة على سوق ضخمة.

وأشار إلى أن «ثقة الزبائن في جودة منتجات AFA ضمنّت استمراريتها منذ انطلاقتها في لبنان العام 1996». وقال: «ويعرف عن AFA جودة إنتاجها العالية، إذ طوال سنوات عملنا لم تلحظ في منتجاتها أي عيوب. كما تعرف الشركة بوقوفها

تعمل AFA ضمن خطة واضحة للتوسّع داخل لبنان وخارجه عبر فتح فروع في الجنوب والشمال والبقاع، وفي العالم العربي

AFA

INDUSTRIES

TM

**A LEADING MANUFACTURER
OF PREMIUM QUALITY
HEAVY DUTY ENGINE PARTS**



- **COVERAGE:** Broad coverage of the most popular engines in service world-wide today including Cummins®, Caterpillar®, Detroit Diesel® and Navistar®.
- **PREMIUM QUALITY:** Application-specific materials, CAD-CAM engineering based on deep product knowledge and precision, computer-driven manufacturing.

- **28 YEARS** of production experience and unsurpassed customer service by friendly, knowledgeable professionals.

Cummins® is the Registered Trademark of Cummins Corporation.
Caterpillar® and Cat are the Registered Trademarks of Caterpillar, Inc.
Detroit Diesel® is the Registered Trademark of Detroit Diesel Corporation
Navistar® is the Registered Trademark of Navistar Corporation

AFA | USA

AFA Parts and Service s.a.r.l, Mar Antonios Street, B2, Jdeidet Al Maten, Lebanon • 961-1-900663 • AFA@AFAMid-east.com
www.AFAindustries.com

Beam.. الإبتكار في صناعة أجهزة التنظيف المركزي



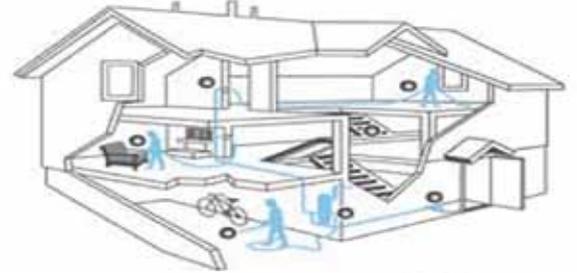
اشار مدير شركة BEAM جوزيف صوايا الى ان «شركة BEAM هي اكبر شركة مصنعة لأجهزة التنظيف (السحب) المركزي في العالم منذ سنة 1957. ولفت الى ان «الشركة تملك انواع وحدات الطاقة والإكسسوارات للحاجات العالمية. وقد عملت أجهزة BEAM للتنظيف (السحب) المركزي وقد أعتبرت للإستعمال الصحي».

وكشف ان تصميم الشركة للمصفاة المزدوجة الانسجة، يزيل 98,9% من كل الأجزاء بحجم 2 ميكرون أو اكثر، وبالأخص في المراكز الصحية». واعتبر ان «هذا العامل ضروري للقضاء على البكتيريا، وعلى الالرجين وعلى غبار الحشرات كالسوس مثلاً». وشدد على ان «جهاز BEAM للتنظيف (السحب) المركزي يتفوق بمستواه على باقي أجهزة السحب العادية مثلاً كخلايا الدم الأحمر، خلايا البشرة، وخلايا الخمائر، وخلايا العفن، والغبار المضرة للرئة».

BEAM

CENTRAL VACUUM SYSTEMS

by
Electrolux



Lebanon-Beirut
Tel/Fax : +961(1)895358
: +961(3)500671
Email: Info@beamleb.com
PO.BOX 15 Bauchrieh
www.beam.com



شركة اليسا للصناعة والتجارة

صناعة مطاحن ومحامص البن والبهارات

Manufacturing of Grinders & Roasters For Coffee and spices



العنوان: الاوزاعي مدينة ناصر الصناعية
هاتف وفاكس : ٤٥٥٠٠١ (١) +٩٦١ - خلوي : ٢٨٨٣٤٤ (٣) +٩٦١

ADDRESS: Ouzai - Naser Industrial area - Telefax:

+961 (1) 455001 - cell : +961 (3) 288344

E-mail: elissaco@live.com - www.elissaco.com

مدافئ جبل الشيخ... قمة في الإبداع

محمود: مصنع جديد بمواصفات عالمية قريباً

الإسرائيلي من جنوب لبنان في عام 2000 ونيلها الرخصة القانونية لمصنع مدافئ جبل الشيخ في العام 2002، من قبل وزارة الصناعة الأمر الذي شكّل نقطة تحوّل أساس، وجسدت هذه الانطلاقة الجديدة مشروعاً نهض بالمجتمع الريفي في راشيا خالفاً فرص عمل إضافية لعدد من العمّال الدائمين والمياومين».

وأوضح أنه «على الرغم من كل ما تواجهه الصناعة اللبنانية بشكل عامّ وصناعة المدافئ في الريف اللبناني على وجه الخصوص أثر القيمون على المؤسسة الصمود والبقاء، لا بل كان لهم الشرف في أن يكونوا من المؤسسات التي شاركت في إعادة أبناء القرى المهجرة إلى منازلهم على أثر عدوان تموز 2006، وذلك بتأمين «صوبيات» التدفئة المنزلية بالتعاون مع المنظمات الدولية».

ورأى أن عمل المؤسسة «تطوّر مع ازدياد الطلب عليه، سواء في السوق اللبنانية أم في الأسواق الخارجية حتى نشوء الأزمة السورية في عام 2011 بحيث عملت المؤسسة مع منظمة الأمم المتحدة (UNHCR) بتحدّ وإصرار وتصميم ورهان بأنّ الصناعة اللبنانية ناجحة ومؤهّلة لأن تكون في مصاف الصناعات الأجنبية، ونجحت في تحقيق ذلك، فقد أنجزت أكثر من مشروع مع ال (UNHCR) في سرعة قياسية وذات مواصفات تقنية عالية جداً».

وإذ اعتبر محمود أن «المؤسسة غدت إحدى أهمّ المؤسسات الصناعية في مجال صناعة التدفئة»، أعرب عن تفاؤله بالمستقبل، إذ تعمل المؤسسة على بناء مصنع جديد بمواصفات عالمية وتقنيات تتفق مع معايير الجودة الأوروبية، وسوف يتم ادخال صناعات جديدة اقتصادية صديقة للبيئة مثل Wood Boiler و Wood Pellet Stoves Stoves.



مع بدايات القرن الماضي، وفي منتصف العقد الثالث منه، وفي سبيل مواجهة شتاء مدينة راشيا القارس، بدأ بعض أبناء راشيا بتصنيع ما يمكن أن يكسر جليد شتائهم، محاولين الاستفادة ممّا توفّر من مواد أولية في ذلك الزمن الصعب، ومن الوقود المتوفّر آنذاك ألا وهو الحطب؛ فكانت المدفأة أو الوجاق.

والطموح، تحوّل هذا الإرث البسيط من حرفة محلية إكتفائية تهتمّ بتأمين «صوبيات» التدفئة لمنطقة باردة تكاد تكون معزولة، إلى مؤسسة قادرة أن تصمد في سوق تنافسية، وأن تنمو وتكبر لتدفع منازل اللبنانيين على امتداد مساحة الوطن».

وقال: «تمثّلت مكانم القوى في المؤسسة بأنّها انطلقت من قاعدة إنتاجية ثابتة قوامها بضع عشرات من العمال المهرة المتمكّنين المخلصين لعملهم. كما شكّلت مراكز الخبرة بالعلم، والمعرفة، والتجارب، والاختبارات، والاستفادة من كل تطوّر جديد في الصناعة، ولا سيّما في شراء معدّات جديدة تساعد في تسريع عملية الإنتاج وخفض الكلفة، بالإضافة إلى الإدارة الحذقة التوّاقة، والسعي الدائم لتحقيق قيمة مضافة لسلعة تمكّنت من اختراق الأسواق العربية المجاورة، ولا سيما الباردة منها مثل: سوريا والأردن، وبعض الأسواق الأجنبية مثل الولايات المتحدة الأميركية».

عصر ذهبي

واعتبر محمود أن «المؤسسة دخلت عصرها الذهبي بعد اندحار العدو

خلال تلك المرحلة، أسّس المرحوم الشيخ أبو جمال الدين حسن أبو إبراهيم مصنعاً متواضعاً لإنتاج المدافئ في راشيا يُعرف باسم مدافئ جبل الشيخ، مستخدماً عدّة متواضعة وبسيطة، ومعتمداً العمل اليدوي بشكل كامل في قصّ صفائح الحديد، وطّيها وجمعها، وزخرفتها؛ حتّى إذا ما انقضت أيّام وأسابيع خرجت المدفأة من بين يديه في أبهى حلّة من حيث الإتقان والجمال.

وأشار مدير المؤسسة ريدان محمود في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» إلى أن «عملية تطوير صناعة المدافئ بدأت مع دخول الكهرباء إلى قرى راشيا. فأدخلت آلة التلحيم الكهربائية والمخرطة، وأضيفت منتجات إضافية مثل «الصوبيات» التي تعمل على المازوت/الغاز». ولفت إلى أنه «بعد إنتهاء الحرب اللبنانية، وانفتاح المناطق اللبنانية على بعضها البعض، وعودة الأمن والسلام، بدأت مرحلة جديدة في صناعة المدافئ بحيث كانت أبرز مقوماتها إقبال الجيل الجديد على هذه الحرفة».

مكانم القوى

وكشف محمود أنه «بالثبات والتصميم



JAMAL EDDINE EST.
TRADING & MANUFACTURING



**Stoves Manufacturing,
Wheelbarrows
& Wire Fence Manufacturing**

Rachaya Al Wadi, Bekaa, Lebanon

**صناعة المدافئ على انواعها,
صناعة عربيات الباطون
وشريط الحدائق**

راشيا الوادي، البقاع، لبنان

☎ 00961 8 591890

📠 00961 8 591790

📍 Rachaya -10

✉ sales@jamaleddine-est.com

WWW.JAMALEDDINE-EST.COM



AHMAD SALEH EST.

مؤسسة أحمد حسن صالح
للتجارة والصناعة



Saida - Lebanon - Ghazieh

Tel: 961 7 221789 - 221790 - TelFax: 961 7 222330 - Mobile: 961 3 884385

P.O.Box: 423 Saida - E-mail: hsaleh52@hotmail.com

حركة إعمار لبنان تنتظر الظروف

لحظت مجلة «الصناعة والاقتصاد» في ملف حول الإعمار في لبنان حركة المصانع المتخصصة بهذا القطاع، ليتبين من خلاله التطور الذي طرأ على النشاط العمراني عامة، علماً أن حركة الإعمار في لبنان شهدت هذا العام تراجعاً ملحوظاً عن سنتي 2011 و2012، من جراء الظروف الإقليمية العامة التي أدت الى ضعف في ميزانيات المؤسسات الإعمارية وتراجع حركة الطلب في مقابل زيادة العرض. ويلحظ الملف من خلال اللقاءات التي أجريت العرض والطلب الخارجي على مواد البناء اللبنانية وعلى صناعة آلات البناء. بالإضافة الى ارتفاع أجور اليد العاملة وغلاء التكاليف والرسوم. وعلى الرغم من عدم وجود إحصاءات دقيقة بين العرض والطلب خلال العام 2013 إلا ان الطلب على الشقق والعقارات للتأجير ارتفعت أكثر.

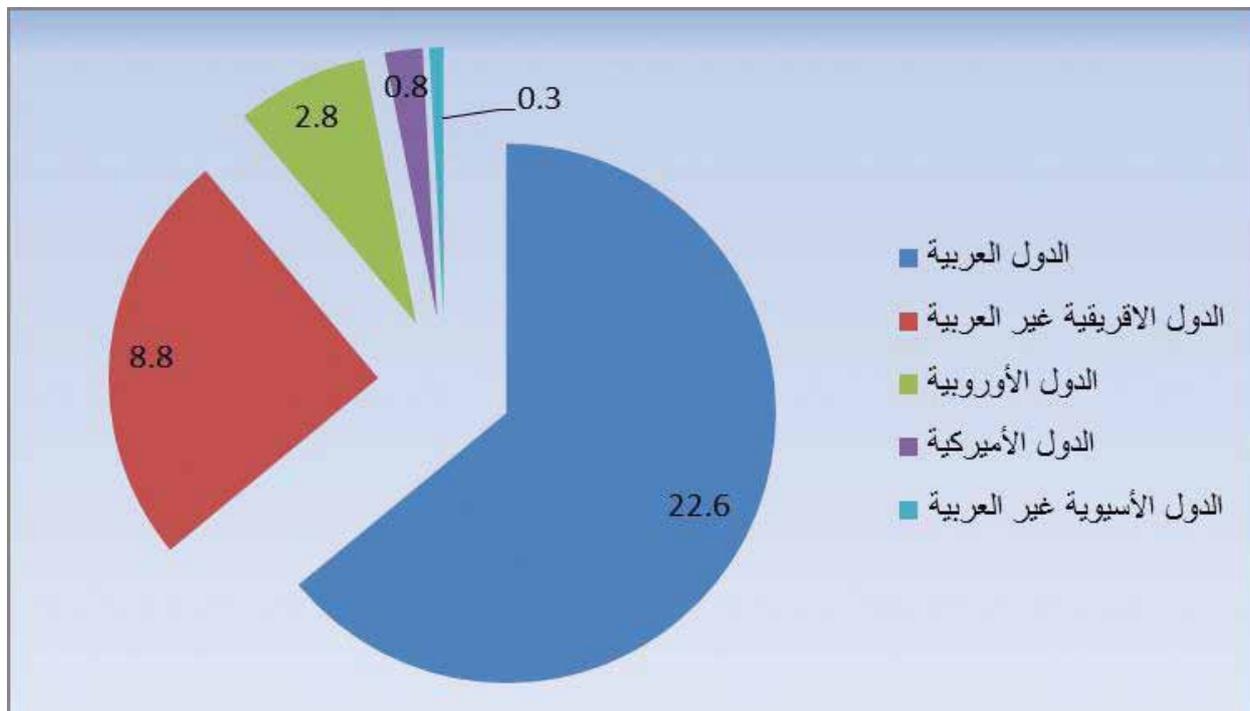
وارتبطت حركة الإعمار في لبنان في العام 2013 بنشاط المستثمرين الذين يترثون كثيراً قبل شراء العقارات، ويعود الامر في الدرجة الاولى الى الاحداث السورية، ومدى تأزم الازمات السياسية في لبنان، الامر الذي يجنب اي مستثمر عربي او حتى اجنبي من التوجه الى لبنان، وخوض غمار الاستثمار فيه، بالإضافة الى عدم إمتلاك المواطنين للاموال اللازمة لشراء اي عقار او منزل، مع الارتفاع الاخير لاسعار الشقق الذي يشهده لبنان في الأونة الأخيرة.

ونتيجة تراث المستثمرين وانحسار حركة السياحة وضعف النمو الاقتصادي لوحظ تراجع في الحركة واثراً سلباً القطاع العقاري في لبنان ، حيث تراجع عدد المبيعات العقارية نحو 18,9 في المئة، مقابل تراجع قيمة المبيعات نحو 22,5 في المئة.

ان تراجع عدد المبيعات العقارية قد يكون مرتبباً بالاسعار ومدى تفاوتها من منطقة الى اخرى، فهناك اراضٍ المتر المربع فيها يساوي 3 آلاف دولار واخرى 4 آلاف دولار، وذلك بحسب الاحياء، اما خارج بيروت فان الاسعار ادنى من ذلك، ويتم تصنيف الاسعار بحسب كثافة السكان والتجارة، بخلاف ضيعة لا حياة عملية فيها، وشهدت العقارات تراجعاً ملحوظاً في مبيعها.

ويأتي تراجع قطاع العقارات في لبنان بسبب الحالة الامنية بالإضافة الى ارتفاع التكلفة لتلك العقارات، لان اسعار الحديد ارتفعت والبولاد والمواد الأولية والصناعية، وفي لبنان لا يميز الناس بين اختلاف السعر بسبب الكلفة او بسبب الطلب، وهما مختلفان لان اليوم الارتفاع العام للعقارات عائد لارتفاع التكلفة، ومن ناحية الطلب الارتفاع ضئيل جداً الا بمناطق معينة كبيروت منها الاشرفية وفردان وغيرها، ولكن في المناطق الاخرى الارتفاع عائد للتكلفة.

صادرات قطاع الاعمار تتراجع 18.7 % السعودية تتصدر الأسواق المستوردة



توزيع صادرات قطاع الإعمار على الأسواق

الى 3.6 مليون دولار عام 2014. وبيقت السعودية اولى الأسواق المستوردة بـ1.5 مليون دولار، تلتها قطر بـ323 الف دولار، ومن ثم الإمارات بـ239 الف دولار.

وتراجعت الصادرات ايضاً في شهر حزيران من 4.2 مليون دولار عام 2013 الى 3.2 مليون دولار عام 2014. واستوردت السعودية ما قيمته 1.3 مليون دولار، وقطر ما قيمته 299 الف دولار، اما الغابون فاستوردت بقيمة 231 الف دولار.

وفي تموز 2014، بلغت قيمة صادرات القطاع 3.7 مليون دولار مقارنة بـ4.1 مليون دولار عام 2013. وشكلت السعودية ابرز الدول المستوردة، اذ استوردت ما قيمته 1.15 مليون دولار، تلتها قطر بـ545 الف دولار ومن ثم الكويت بـ288 الف دولار.

وسجلت صادرات القطاع 2.8 مليون دولار في آب 2014، مقابل 3.7 مليون

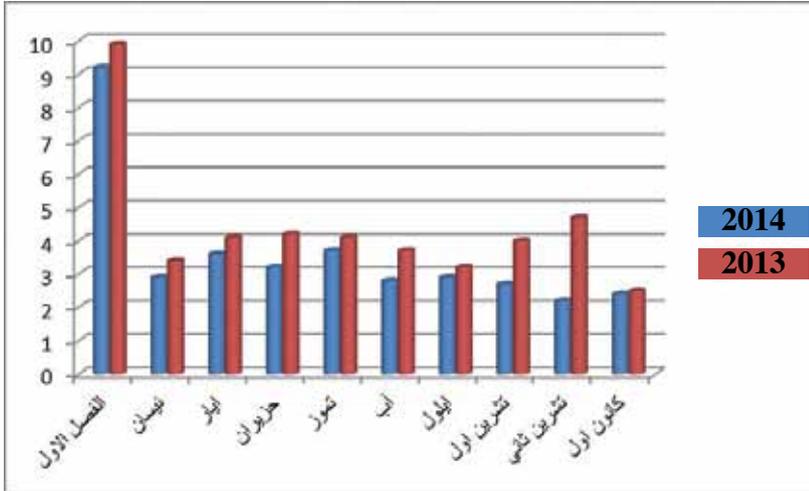
دولار عام 2014. سجلت صادرات مصنوعات الجبس والإسمنت تراجعاً خلال الفصل الأول من العام 2014، حيث انخفضت الى 9.2 مليون دولار أميركي مقارنة بـ9.9 مليون دولار خلال الفصل الأول من عام 2013. وتصدرت السعودية الأسواق المستوردة حيث بلغت قيمة الصادرات الى اسواقها 1.5 مليون دولار، تلتها قطر بـ1.2 مليون دولار، ثم الكويت بنصف مليون دولار. وواصلت في شهر نيسان 2014 صادرات مصنوعات الجبس والإسمنت تراجعها اذ سجلت 2.9 مليون دولار مقابل 3.4 مليون دولار في نيسان 2013. واحتلت السعودية صدارة الأسواق المستوردة بـ476 الف دولار، تليها قطر بـ313 ألف دولار ومن ثم الكونغور بـ294 ألف دولار.

كما انخفضت هذه الصادرات في شهر ايار من 4.1 مليون دولار عام 2013

كما حال معظم صادرات القطاعات الصناعية، سجلت صادرات مصنوعات الجبس والإسمنت تراجعاً متواصلاً خلال عام 2014. وبلغت قيمة الصادرات خلال عام 2014 35.6 مليون دولار، مقابل 43.8 مليون دولار في عام 2013، اي بتراجع 8.2 مليون دولار (18.7%)

وشكلت الدول العربية اسواقاً اساسية لهذه الصادرات، اذ بلغت قيمة الصادرات اليها 22.6 مليون دولار عام 2014، واستوردت الأسواق الاقريقية غير العبية ما قيمته 8.8 مليون دولار، والأسواق الاوروبية 2.8 مليون دولار، والأسواق الاميركية 811 الف دولار، والأسواق الآسيوية غير العربية 374 الف دولار.

وتصدرت السعودية على مدار العام الأسواق المستوردة لمصنوعات الجبس والإسمنت من لبنان، وبلغ حجم الصادرات الى اسواقها 10 مليون



قيمة صادرات قطاع الإعمار في عامي 2013-2014 (القيمة: مليون دولار)

الجبس والاسمنت عامها بتراجع بسيط، إذ سجلت 2.4 مليون دولار في كانون أول 2014 مقابل 2.5 مليون دولار في كانون أول عام 2013. وبلغ حجم الصادرات إلى السعودية 672 الف دولار، وإلى غانا 187 الف دولار، وإلى الكويت 184 الف دولار.

وسجلت 2.2 مليون دولار في عام 2014 مقابل 4.7 مليون دولار في عام 2013. وبلغت قيمة الصادرات إلى السعودية 604 الف دولار، و 218 الف دولار إلى قطر، و 153 الف دولار إلى نيجيريا. وختمت صادرات مصنوعات حجر

دولار في آب 2013. واستوردت السعودية ما قيمته 1.2 مليون دولار، واتت نيجيريا في المركز الثاني لجهة قيمة الصادرات بـ 160 الف دولار، وحل العراق ثالثاً بـ 145 الف دولار.

واستمرت في ايلول 2014 صادرات القطاع بمسارها الانحداري، إذ بلغت 2.9 مليون دولار مقابل 3.2 مليون دولار في ايلول 2013. وتصدّرت السعودية الأسواق المستوردة بما قيمته مليون دولار، تلتها غانا 182 الف دولار، ثم قطر 181 الف دولار.

وفي شهر تشرين الأول، تراجعت الصادرات من 4 مليون دولار في عام 2013 إلى 2.7 مليون دولار عام 2014. وبقيت السعودية في صدارة الاسواق المستوردة بـ 739 الف دولار، تلتها قطر بـ 421 الف دولار، ومن ثم نيجيريا بـ 236 الف دولار.

وواصلت في تشرين الثاني صادرات القطاع تراجعها للشهر الحادي عشر،



فيلوكس



تنكو



شركة مصانع عساف الحديثة

Our Products Range



Sandwich Panel for ceilings, walls & cooling rooms

ألواح ساندويش بانل للأسقف والحيطان وغرف التبريد

تصنيع و تركيب البيوت الجاهزة، المنشآت المعدنية و الهنكارات



Leb: 00961 3 675 778 - 00961 70 515 006
00961 7 224 421 - 00961 7 224 521
info@mandaloun-lb.com
info@aldarallobnani.com

Iraq: 00964 772 555 0577
00964 772 273 0728
www.mandaloun-lb.com
www.aldarallobnani.com

«SAAB Enterprise».. نجاح قوامه الحداثة والجودة

صعب: لإستعادة الثقة بالقطاع

الثقة المفقودة

وأسف صعب لعدم الثقة التي يبديها اللبنانيون بصناعتهم على الرغم من الجودة العالية التي تتميز بها والخبرات العالية التي يتمتع بها العاملون في القطاع. ودعا جمعية الصناعيين اللبنانيين وكل المعنيين إلى العمل على استعادة هذه الثقة وتكريسها لما فيه تنمية القطاع الصناعي والمضي به قدماً.

واعتبر أن ما سبق يستلزم عدة خطوات أبرزها الحد من استيراد المنتجات الرديئة للمنتجات اللبنانية، والعمل على الإضاءة على أهمية الصناعة في الإعلام إضافة إلى القيام بحملات توعية للمستهلكين تدفعهم إلى أداء دور الرقيب على الصناعة بما من شأنه الحد من وجود الشوائب في المنتجات الذي يحدث عن غير قصد أحياناً أو نتيجة

تقصير بعض العاملين في عملهم».

وأضاف: «إن تعزيز الثقة بالصناعة اللبنانية مسؤولية مشتركة بين المستهلك والصناعي، فعلى المستهلك ان يعي أهمية دوره في اكتشاف مكامن الضعف في المنتج إذا وجدت وأهمية تواصله مع الجهة المنتجة لرفع جودة الإنتاج إلى مستويات عالية جداً، وهذا يؤدي دوراً كبيراً في تنمية القطاع عبر خلق سمعة جيدة وبث جو من الثقة في الأسواق».

منافسة محدودة

واعتبر صعب أن أبرز التحديات التي يواجهها قطاع الصناعة هي إغراق الأسواق بالإنتاج المستورد الذي يشكل سعلاً تزامح الإنتاج اللبناني نظراً لإنخفاض أسعاره. وشدد على ضرورة حماية القطاع من قبل الدولة عبر رفع الرسوم الجمركية ولا سيما أن الإنتاج اللبناني يتمتع بجودة عالية وقدرة على تلبية حاجات السوق اللبنانية.

وأشار إلى أن إنشاء نقابة خاصة بقطاع صناعة المواد المنجمية غير المعدنية قد يكون له اثر كبير في معالجة مشاكل القطاع، إذ سيتم طرح هواجس القطاع من قبل أشخاص ضليعين في العمل به، وبالتالي سيتمكنون من رفع الصوت أكثر وأكثر.

وفي إطار حديثه عن المنافسة الموجودة في الأسواق اللبنانية، أشار صعب إلى أن التنافس في مجال مواد البناء الكيماوية المتخصصة محدود نظراً إلى قلة المصانع العاملة فيه. ولفت إلى وجود بعض المنافسات غير المشروعة التي تعمد في غالب الأحيان إلى كسر الأسعار، وقال: «لجوء البعض في السوق إلى كسر الأسعار يخفّض مستويات الجودة، ولهذا فإن «SAAB



عام 2013 وفيما كان لبنان والمنطقة يشهدان اضطرابات متعددة وخطيرة وفي وقت كان يسجل فيه الإقتصاد اللبناني تراجعاً دراماتيكيًا، أبصرت شركة «SAAB Enterprise» النور. وقد يظن أي متابع للوهلة الأولى أن عملية التأسيس هذه مغامرة غير مدروسة محمّلة بجرعات تفاؤل كبيرة، إلا أن اللقاء مع مدير عام الشركة هلال صعب بدّد كل الشكوك. فالصناعي الشاب الجالس خلف مكتبه الكائن في مقر الشركة في الشويفات، غاص في الحديث عن القطاع الصناعي حيث عرض أفكاره حول تنمية الصناعة اللبنانية معلناً ثقته بالقطاع وإيمانه بنهضة لبنان.

قال صعب: «ربما يقسو لبنان علينا أحياناً إلا أنه يعود ليغمرنا في أحضانه، فلبنان وطننا ونحن متمسكون به ومتشبثون بأرضه، فناعتنا ان العمل قوة وهذه القوة هي الكفيلة بإيصالنا الى اي مكانة نصبو اليها في العالم. وأشار إلى أن «SAAB Enterprise» انبثقت عن شركة صعب للتجارة والصناعة التي تأسست في عام 1970، وتعمل في مجال البناء والحفر». وكشف أن تأسيس الشركة يأتي في إطار التطور والتوسع الذي شهدته الشركة الأم على مدى أكثر من أربعين عاماً.

الشركة الأم التي عوّدت زبائننا على تقديم أعلى مستويات الجودة».

وتابع: «مصنعنا حديث جداً، والحداثة الموجودة فيه تنعكس بشكل مباشر على الجودة والإنتاجية وقدرتنا في الحفاظ على مصداقيتنا ومتابعة زبائننا ان يتميز المصنع بالآلات



الميكانيكية المتطورة التي تعمل تحت اشراف فني تقني ذو خبرة، كما وأن شركة SAAB Enterprise تطبق نظام الجودة العالمي ISO 9001».

وأضاف: «يضم فريق العمل فريقاً لضبط الجودة والنوعية يواكب المنتج منذ بدء صناعته حتى عملية التوضيب. ويوضع على كل منتج رقم وتفاصيل معينة تمكننا من متابعة أي مشكلة تحصل والوقوف إلى جانب زبائننا في أي ظرف سيء يواجهونه».

وشدّد على أن طريقة العمل في المصنع فيها من الحرفية التي تنبؤ بها النتائج الممتازة لفحص الإنتاج في المختبرات، وهذا يؤكد أن ثقتنا بالأدعة اللبنانية في مكانها الصحيح، إذ تضم الشركة مهندسين لبنانيين خريجي الجامعة اللبنانية تحديداً». وأوضح أن «إنتاج الشركة يضم أكثر من 30 صنفاً تختص في مرحلة ما بعد الباطون، وتعالج أي مشكلة قد يتعرض لها البناء». وقال: «إنتاجنا متنوع نفخر به. وهذا يؤكد كما معظم الإنتاج اللبناني أن جودة الصناعة اللبنانية لا تضاهي».

تفاؤل بالمستقبل

وكشف صعب أن «SAAB Enterprise كانت سباقة في طرح منتج «الورقة الملونة» في لبنان، وكذلك ستكون السباقة قريباً في أخذ طلبات الزبائن online في القطاع».

وإذ لفت إلى أن الشركة منتشرة في كل لبنان عبر مندوبيها في مختلف المناطق اللبنانية، وكشف أن لا خطط حالية للتوسع في لبنان رغم إنتاجية المصنع الكبيرة القادرة على تلبية طلب السوق اللبناني. وأعلن أن الشركة قد تتوسع عبر إنشاء مصانع في أوروبا وأميركا وكندا، وحالياً تعمل على إنشاء مصنع في كندا».

وأعرب صعب عن تفاؤله بمستقبل الصناعة بحال حازت على الدعم الكافي من الدولة يمكنها من بناء علاقات ثقة متينة وقوية مع أبناء لبنان.

«Enterprise» لا يمكن أن تسير في هذا التوجه، بل ستبقى على الدوام متمسكة بسلاحها الأوحده «الجودة العالية» لضمان مصداقيتها واستمراريتها في السوق».

وأضاف: «نحن من المؤمنين بصناعة لبنان، وطموحنا أن نكون ممن يعيدون ثقة اللبنانيين

بصناعتهم، لذلك ف«الجودة العالية» بالنسبة إلينا هي أحد الخطوط الحمراء التي لا يجوز المس بها خلال عملية التصنيع».

نحو التصدير قريباً

وكشف صعب أن «SAAB Enterprise ستسلك طريق التصدير إلى الأسواق الخليجية قريباً. وإذ لفت إلى أن كلفة الإنتاج في لبنان تفوق كلفة الإنتاج في الأسواق العربية، وأشار إلى أن رهان الشركة سيكون على جودة منتجاتها التي من دون شك ستمكنها من دخول حلبة المنافسة والتفوق في هذه الأسواق، إذ إن منتجاتها تتمتع بمعايير إنتاجية مميزة تمكنها من منافسة المنتجات الأوروبية».

وتابع صعب: أن دخول الأسواق الخارجية سيكون عبر منح وكالات. وإذ كشف أن الشركة قد منحت وكالتين لدولتين حتى الآن، موضحاً أنه إذا لم يكن موضوع منح الوكالات متوفراً في أسواق أخرى، ستتولى الشركة القيام بهذه الخطوة بنفسها.

رضا كامل

وقد أعرب صعب عن رضاه بأداء الشركة، إذ إنه رغم ما يعانيه الإقتصاد اللبناني منذ سنوات تمكنت «SAAB Enterprise» من تحقيق نتائج إيجابية ومشجعة في عملها، وهذا يعود إلى إسم الشركة الجيد الذي انطلقت منه مع ما وثقته من التزام

ومصداقية وجودة في منتجاتها إضافة إلى خدمات ما بعد البيع حيث يعمل مع الشركة فريق من المهندسين الاستشاريين الذين يزورون المشاريع ويتدخلون عند أي عثرة وهذه ميزة قلما تراعيها الشركات الأخرى التي لا تضع هذه المسألة ضمن خطة عملها لا بل تعمل بشكل غير قانوني وتقوم بمضاربات عديدة في السوق».

وقال: «تاريخنا في السوق يعود إلى عام 1970 كما ذكرت، وإنشاء شركة SAAB Enterprise استثمارية لهذا التاريخ، وبالتالي لا يمكننا إلا السير على خطى

**تعزيز الثقة بالصناعة
البنانية مسؤولة
مشتركة بين المستهلك
والصناعي، فعلى
المستهلك أن يعي أهمية
دوره في رفع جودة الإنتاج
وتهمية القطاع**



SAAB

CONSTRUCTION CHEMICALS

Build To Last



Our Products

SAB Waterproofing Systems

- SAB WHITE PU
- SAB PU 30
- SAB R-BITUMEN
- SAB B-PRIMER
- SAB WATER REPELLENT-S
- SAB WATER REPELLENT-W

SAB Premixed Mortars

- SAB CEMENT PLUS
- SAB ULTRAFIX KEY COAT
- SAB ULTRAFIX KEY COAT - SPRAYABLE
- SAB E-Z MIX SCR-1
- SAB E-Z MIX SCR-1-SPRAYABLE
- SAB E-Z MIX SCR-1 COLORED
- SAB E-Z MIX SCR-1-FIBER
- SAB SCREED

SAB Tile Adhesives

- SAB ULTRAFIX SS1
- SAB ULTRAFIX SS1-WP
- SAB ULTRAFIX RS1
- SAB ULTRAFIX RS1-WP
- SAB ULTRAFIX RS1-WP-L

SAB Colored Tile Grouts

- SAB INTER-TILE
- #### SAB Concrete Repair
- SAB CONCRETE REPAIR 901
 - SAB CONCRETE REPAIR 902
 - SAB CONCRETE REPAIR 903
 - SAB CEMENT PUTTY

SAB Surface Treatment

- SAB AB WP
- SAB SL 900

SAB Concrete Additives

- SAB SBR
- SAB S1
- SAB S2
- SAB S3

	<p>SAB ULTRAFIX SS1-WP External cement based tile adhesive for ceramic tiles. Can be used on existing tiles on walls and floors. Consumption: 4 kg/m² per 2 mm thickness Color: White & Grey Packing: 30 kg bag</p> <p>هذا المنتج لاصق البلاط الاسمنتي القائم على الاسمنت، يمكن استخدامه على البلاط الموجود مسبقاً على الجدران والأرضيات الداخلية والخارجية. الاستهلاك: 4 كجم / متر مربع بسمك 2 ملم اللون: أبيض ورمادي التغليف: 30 كجم</p>	
	<p>SAB ULTRAFIX RS1 Internal cement based tile adhesive for heavy weight ceramic tiles, marble, mosaics, stones... Can be used on existing tiles on walls and floors. Consumption: 4 kg/m² per 2 mm thickness Color: White & Grey Packing: 30 kg bag</p> <p>هذا المنتج لاصق البلاط الاسمنتي القائم على الاسمنت، يمكن استخدامه على البلاط الموجود مسبقاً على الجدران والأرضيات الداخلية. الاستهلاك: 4 كجم / متر مربع بسمك 2 ملم اللون: أبيض ورمادي التغليف: 30 كجم</p>	
	<p>SAB ULTRAFIX RS1-WP External cement based tile adhesive for heavy weight ceramic tiles, marble, mosaics, stones... Can be used on existing tiles on walls and floors. Consumption: 4 kg/m² per 2 mm thickness Color: White & Grey Packing: 30 kg bag</p> <p>هذا المنتج لاصق البلاط الاسمنتي القائم على الاسمنت، يمكن استخدامه على البلاط الموجود مسبقاً على الجدران والأرضيات الداخلية والخارجية. الاستهلاك: 4 كجم / متر مربع بسمك 2 ملم اللون: أبيض ورمادي التغليف: 30 كجم</p>	



SAAB Construction Chemicals
 Chouefet, Facing Sukleen Plant
 +961 5 435363 - 961 3 044444
 saabgroup@hotmail.com
 www.saabenterprise.com



شركة مصانع عساف الحديثة للرخام Assaf Modern Marble Factory co.



الشويات - الأمراء - ملك الشركة
هاتف: 961 5 433051 - 961 3 882332
فاكس: 961 5 433049

«مصانع عساف الحديثة للرخام»... صناعة لبنانية 100 %

عساف: المطلوب حماية القطاع



واكبت شركة «مصانع عساف الحديثة للرخام» طيلة عشرات السنوات كل تطور في عالم صناعة الرخام، ووسعت مصانعها بهدف تلبية حاجات زبائنها التي بلغت أوجها في سنوات الإزدهار العمراني في لبنان، قبل أن يشهد القطاع تراجعاً كبيراً بفعل عدم الاستقرار السياسي والأمني في لبنان إضافة إلى الاضطرابات في الدول العربية. وشرعت جودة إنتاج الشركة أمامها أبواب الأسواق الخارجية حيث تصدر إلى عدة أسواق ولا سيما الأوروبية والعربية، ما يعتبر مصدراً كبيراً للصناعة اللبنانية إذ يؤكد القيمون على الشركة أن إنتاجها «صناعة لبنانية 100 %».

في الدول الأكثر تطوراً في أوروبا وإسبانيا وإميركا وتركيا، إلا أننا لا نحظى بأي دعم أو حماية لإنتاجنا حيث تغرق الأسواق اليوم بالمنتجات المستوردة».

وتابع: «على الدولة تقديم الحماية الكافية للإنتاج اللبناني، في قطاع الرخام هناك الكثير من الإنتاج المستورد الذي يخضع لرسوم جمركية متدنية جداً بفعل الإتفاقات الثنائية المعقودة. علماً أن هذا الإنتاج متدني الجودة إلى حد كبير، إلا أن تدني أسعاره تجعل البعض يهرع إلى شرائه وهذا يلحق ضرراً كبيراً بنا. فكلية الإنتاج الصناعي في لبنان مرتفعة جداً ما يحتم على الصناعي تضيق هامش

وقال: «باعترادي لم يعد يجدي رفع الصوت، فالمشاكل التي نعاني منها مزمنة ونكررها في كل مناسبة ونطالب الدولة بمعالجتها، إلا أنها لم تعالج حتى اليوم. الإقتصاد يعيش حالياً من التراجع الدراماتيكي بفعل عدم الاستقرار الأمني والسياسي، إضافة إلى تعشيش الفساد في كل مكان في البلد والمحسوبيات السياسية في ظل غياب أي اهتمام بالقطاعات الإنتاجية وأبرزها الصناعة».

وأضاف: «من المؤسف جداً حجم الأخطاء الكبير الذي يرتكب في حق اقتصاد البلد، فعلى الصعيد الصناعي أكاد أجزم أن مصانع الرخام تضاهي جودتها جودة منتجات المصانع

أشار مدير شركة مصانع عساف الحديثة للرخام جودت عساف إلى أن «الشركة حققت نجاحات كثيرة خلال السنوات السابقة إذ شهدت تطوراً كبيراً ووسعت مصانعها لتلبية حاجات زبائنها المختلفة على مر السنوات، وهي كما العادة تقدم إنتاجاً عالي الجودة لزبائنها لتحافظ على ثقتهم التي أولوها إياها بفعل مصداقيتها والتزامها واحترافها في العمل».

غياب الدولة

وشدد عساف على أن التحديات التي تواجه القطاع كثيرة جداً، وما يفاقم صعوبتها غياب دعم الدولة بحيث يترك الصناعي وحيداً في مواجهتها.



لا يقف المنحى التراجعي الذي يسلكه القطاع والحد من تداعياته على القطاعات الإنتاجية التي ربما لا تملك جميعها مقومات الصمود لتخطي هذه الأزمة».

وقال: «القطاع يتميز بتطور كبير في الإنتاج، إذ ترافق الحداثة كل مراحل الإنتاج ليتم تقديم إنتاج عالي الجودة يضاهي بمميزاته الإنتاج الأوروبي. وكل القطاعات الصناعية، تطور القطاع بمبادرات فردية يشكر الصناعي اللبناني عليها إذ تعبر عن إيمانه بصناعته ووطنه وسعيه الدائم إلى رفع شعار «صنع في لبنان» في أصقاع العالم. إلا أن ما يحز في نفسنا هو عدم وقوف الدولة إلى جانب الصناعيين في عملهم هذا. الصناعي يحتاج إلى دعم تكاليف الإنتاج ليتمكن من التطور أكثر وأكثر عبر المشاركة في معارض وانفتاح على المزيد من الأسواق ما يسمح له بتطوير إنتاجه أكثر».

وأبدى تفاؤله بالمستقبل إذ إن الصناعة اللبنانية تخطت الكثير من التحديات والأوقات الصعبة التي أثبتت فيها الصناعي اللبناني شجاعته وتمسكه بوطنه، ومن دون شك سيكون حذراً وواعياً لتخطي هذه المرحلة على أمل أن يتحسن الوضع ويزدهر العمل».

على الدولة تقديم الحماية الكافية للإنتاج اللبناني في قطاع الرخام فهناك الكثير من الإنتاج المستورد الذي يخضع لرسم جمركية متدنية جداً بفعل الإتفاقيات الثنائية المعقودة

حققت شركة مصانع عساف الحديثة للرخام نجاحات كثيرة خلال السنوات السابقة إذ شهدت تطوراً كبيراً ووسعت مصانعها لتلبي حاجات زبائنها المختلفة

يفرمل أموراً كثيرة في البلد، إضافة إلى المناكفات الجارية بين الأفرقاء اللبنانيين والجهات الأمنية بين حين وآخر. وشدد على أن ما يزيد الأمور تعقيداً هو الاضطرابات الجارية في دول المنطقة، ورأى ضرورة التحرك

أرباحه ليستطيع العمل، وبالتالي إن كسر الأسعار بالنسبة إلينا أمر غير وارد والمطلوب للمحافظة على القطاع الحماية ثم الحماية والحماية، ولا شيء غيرها. الجودة موجودة وهذا أمر نفتخر به، ولا ننتظر إلا حماية الدولة للقطاع».

خطة دهانية

ورأى عساف ضرورة وضع خطة لحماية القطاع تأخذ بعين الاعتبار النقاط التالية:

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 للإفقال 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 الموضوعية لا تزال حتى اليوم صعبة. المصرف 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.

جهود وتراجع

واعتبر عساف أن القطاع يعاني نوعاً من الجمود نتيجة تراجع حركة الإعمار في لبنان بفعل التراجع الاقتصادي الذي يعيشه الإقتصاد اللبناني منذ سنوات. ولفت إلى أن أسباب هذا التراجع كثيرة وتتنوع بين أسباب داخلية تعود إلى الفراغ الرئاسي الذي

شركة الموسوي.. 30 عاماً من الريادة في عالم مواد البناء

الموسوي: المبيعات تراجعت 25%

الأفكار واستخدام أحدث الأساليب الراقية في العمل. كما قامت الشركة باستيراد مواد البناء من دول عدة أبرزها أوكرانيا، تركيا، روسيا، الصين، إيطاليا، ألمانيا، وإسبانيا بمواصفات عالية الجودة وعلى قاعدة التجديد المستمر.

تراجع كبير

وأشار مدير الشركة الحاج أحمد الموسوي في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» إلى أن الأسواق تشهد تراجعاً كبيراً في حجم المبيعات. ولفت إلى أن «الأشهر الأربعة من عام 2015 سجلت تراجعاً كبيراً في قطاع تجارة مواد البناء، حيث تراجعت مبيعات الحديد والأسمنت في لبنان بنسبة تفوق الـ 25% مقارنة مع العام المنصرم». وردّ الموسوي هذا التراجع إلى أسباب عدة أبرزها «الوضع الأمني الذي يتسم بالغموض ما انعكس سلباً على المزاج العام لدى المستهلك اللبناني. واعتبر أن تقلص السيولة المالية خلال تلك الفترة وانخفاض قدرة المستهلك بشكل عام على شراء مواد البناء ولا سيما مادتي الأسمنت والحديد اللتان أدتا دوراً في هذا التراجع.

بيع الشقق

وأشار الموسوي في هذا الإطار، على «أن تراجع حركة بيع الشقق و الأبنية انعكس سلباً على الطلب على مواد البناء كافة إذ انحصر بيع الوحدات السكنية بالصغيرة منها التي لا تتجاوز مساحتها الـ 120 متراً إذ إن النسبة الأكبر من الطلب تعود إلى الموظفين الذين يعتمدون على القروض الميسرة وأهمها قروض المصارف المعتمدة على مؤسسة الإسكان والتي لا تتجاوز في العادة معدل 200.000 \$.

ورأى أن المناخ القاسي خلال الأشهر الأولى من العام ساهم أيضاً في تراجع مبيعات مواد البناء إذ إن حركة الإعمار والعمل في ورش البناء تتطلبان بشكل عام مناخاً غير بارد وماطر في لبنان.

وشدّد الموسوي على أن عدم استقرار الوضع السياسي في لبنان انعكس سلباً على ثقة المستثمر الأجنبي في لبنان. وإذ أشار إلى أن استقرار الوضع التجاري والإقتصادي في أي بلد يتركز على وضعه السياسي والأمني، لفت إلى أن حال عدم الاستقرار في لبنان جعلت المستثمرين يترثون ويتمهلون في إنشاء مشاريع كبرى صناعية وسياحية وعقارية وتجارية.

**حال عدم الاستقرار في لبنان جعلت
المستثمرين يترثون في إنشاء مشاريع
كبرى صناعية وسياحية و عقارية وتجارية**



بدأت نشاطات واستثمارات شركة الموسوي الرائدة في عالم مواد البناء عام 1985، حيث انطلقت من البقاع (أوتوستراد رياق - بعلبك) وتوسعت لاحقاً لتؤسس فرع شتورة وهو فرعها الثاني. وتماشياً مع التغيرات والنمو الدائمين والتجديدات المستمرة، تم افتتاح فرع الجية عام 2003. وفي خطوة تطويرية أخرى جرى افتتاح فرع رابع في ضاحية بيروت (العروسية).

عملت شركة الموسوي على تطوير وإنماء الإعمار من خلال تجهيز الشركات والمشاريع والورش بالحديد والأسمنت وكل مواد البناء بالإضافة إلى الحديد الصناعي، في مختلف المناطق اللبنانية. وشكل تطوير تجارة المواد الإنشائية، واكتساب رضا وثقة الزبائن أبرز أهداف الشركة حيث عملت على كسب ثقة زبائنها وولائهم من خلال الصدق والاحترام واستحداث

MOST

MOUSSAWI TRADING CO.



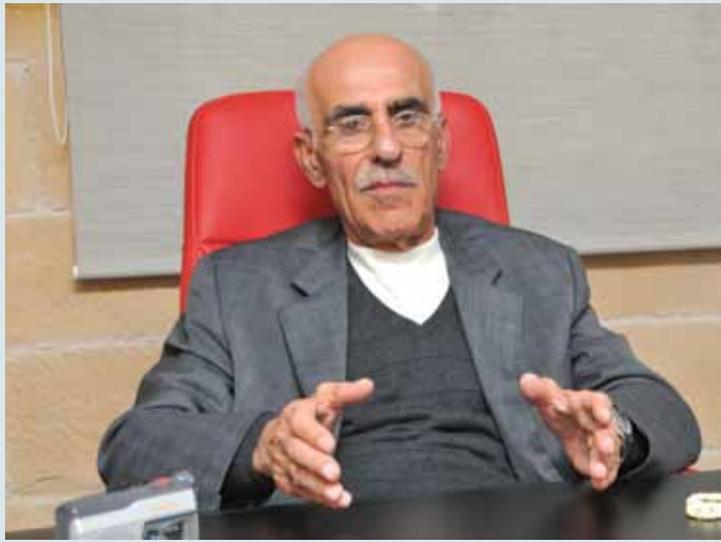
 **Moussawi Trading Company**

شركة الموسوي للتجارة ومواد البناء
بيروت جانب المطار
هاتف: 00961 5 491111
فاكس: 00961 5 491013
www.moussawitrade.com
beirut@moussawitrade.com

 **Moussawi Trading Company**

«المصانع الحديثة للباطون الجاهز».. 60 عاماً من الإيمان ببلبان

القاعي: صامدون أمام التحديات



روح التحدي وإيمانه ببلبان جعله متشبيهاً بأرضه مصمماً على توسيع أعماله رغم غياب دعم الدولة. فجان قاعي، مدير شركة المصانع الحديثة للباطون الجاهز، العامل في القطاع منذ 60 عاماً عايش معاناته وحفظ هواجسه عن ظهر قلب. فعلى مدى أكثر من نصف قرن، طرحت النظريات ودرست المخططات التوجيهية لتنظيم قطاع الكسارات من دون أن تنفذ نتيجة الروتين الإداري.

تطوّر وتوسّع

وشدّد القاعي على أن مسيرة التطوّر والتوسّع ستبقى مستمرة في الشركة رغم الواقع الإقتصادي الصعب، إذ إن التطوّر وحده قادر على تمكين الصناعي من الصمود وتعزيز عمله في بلده.

وأوضح أن «التفاؤل وحده ساهم في بقائه في لبنان ومتابعة عمله بدلاً من الهجرة إلى الخارج». ولفت إلى أن الصناعي العامل في قطاع الكسارات ومجايل الباطون سيبقى يكرر المطالبة المزمّنة إلى أن تجد أذاناً صاغية وهي بتنظيم قطاع الكسارات عبر تطبيق القوانين وأبرزها قانون التحميل وجعله سارياً على الجميع وليس على بعض الناس، إضافة إلى إيلاء البنى التحتية الاهتمام اللازم ودرس الملفات العالقة، إذ لا يجوز أن نرسل في العام 1993 عند تأسيس مصنعنا شخصاً ليقوم بدورة تدريبية في سويسرا في مجال الكسارات ونقدم دراسة إلى معظم الوزارات عام 1994 حول القطاع، ولا نلقى جواباً حتى اليوم بعد مرور أكثر من عشرين عاماً بسبب اختفاء الملف؟!..

للقروض المصرفية التي يأخذها بهدف تطوير عمله. وقال: «الصناعي يلجأ إلى القروض لتوسيع مصنعه وإدخال خطوط إنتاجية جديدة إلى عمله، وبالتالي يقف أمام استحقاقات مادية كثيرة إذ يدفع إضافة إلى سندات إيفاء الدين، ضرائب ورسوماً للدولة ويتكبد نفقات كثيرة. على الدولة إيلاء موضوع إعفاء الصناعي من الضرائب والرسوم خلال هذه الفترة الاهتمام اللازم لتشجعه على التطور والإنماء في القطاع الصناعي ككل ولا سيما في ظل التراجع الذي يشهده».

**مسيرة التطوّر والتوسّع
ستبقى مستمرة في
شركة «المصانع الحديثة
للباطون الجاهز» رغم الواقع
الإقتصادي الصعب إذ إن
التطوّر وحده قادر على
تمكين الصناعي من الصمود
وتعزيز عمله في بلده**

يخاف القاعي هجرة الشباب اللبناني، ويبدل جهده لتأمين فرص عمل لهم حرصاً على ألا يملأ غياب الكفاءات البلد، وأشار في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» إلى أن «الصناعي اللبناني يملك قوة كبيرة وطاقات وقدرات جبارة وثقة عميقة جداً بوطنه ولهذا يعمل ويجتهد وينجح في ظل ما يعترض عمله من تحديات ومعوقات».

تقرير كبير

واعتبر القاعي أن «الدولة أبدت تقصيراً كبيراً تجاه القطاع الصناعي على مدى عشرات السنوات إذ يعاني قطاع الجبال والباطون من عدم التنظيم ويرزح تحت أثقال ارتفاع تكاليف الإنتاج وتراجع الطلب بفعل تراجع حركة الإعمار في لبنان ككل». وسأل: «الصناعي اللبناني مضجّع، ولكن هل سيبقى صامداً في وجه هذه التحديات الكثيرة؟»

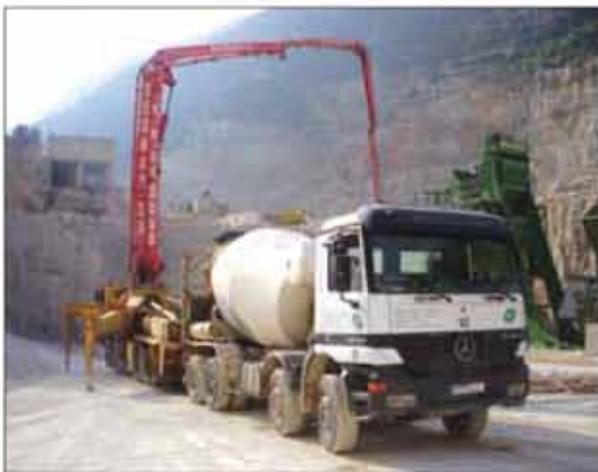
ورأى أن على الدولة تقديم الدعم للصناعيين عبر دعم أسعار الطاقة والمازوت وتخفيض الرسوم الجمركية على الآلات المستوردة إضافة إلى إعفائه من الضرائب خلال إيفائه

شركة المصانع الحديثة للباطون الجاهز

Modern Industries For Concrete (MIC)

مجبل باطون جاهز - مختبر لفحص الباطون

Ready Mix Concrete - Laboratory



العنوان : جبل لبنان - المتن - ابو ميزان - الطريق العام - هاتف : ٩٨٥٦٣٣-٩٨٢٦٣٣-٤-٩٦١ - فاكس : ٩٨٢٦٣٣-٤-٩٦١

Address : Mount Lebanon - Metn - Abou Mizan - Main Street - Tel: 961- 4 - 982633 - 985633 Fax: 961- 4 - 982633

Email mic-concrete@kahy-holding.com

متحف أونيكس.. نصف قرن من الإبتكار والإبداع متى: عدم الاستقرار أبرز التحديات

الزبائن وولاءهم، كما سمحت لها باحتلال مركز مرموق بين شركات القطاع ليتوسع عملها ويشمل مشاريع كبيرة كالفنادق والقصور والمباني الرسمية.

خبرة مهمة

وأشار مدير الشركة نعمان متى في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» إلى أن الشركة تحرص على تقديم كل جديد لزبائنها في مجال عملها، وحالياً تقدم لهم كل أعمال الرخام والجرانيت والأونيكس والكوارتز (Quartz) المختصة بتنفيذ المطابخ والحمامات بجودة عالية تضاهي المواصفات الأوروبية والعالمية.»

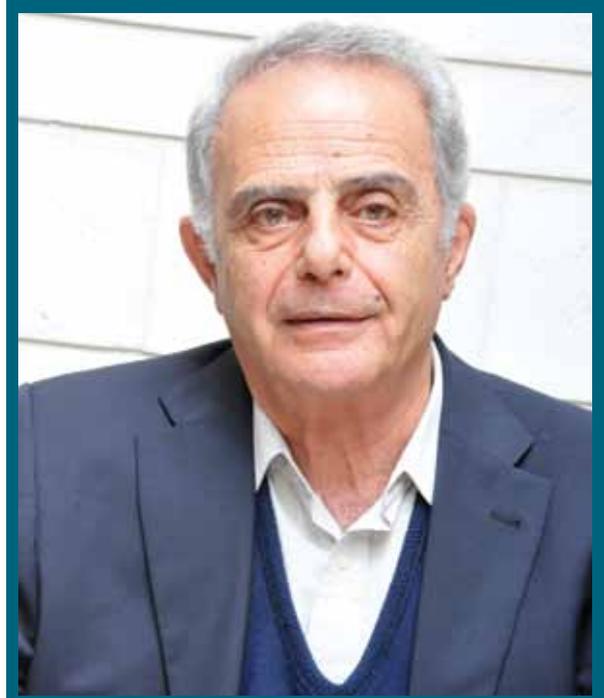
وقال: «تعنى الشركة بصناعة ونحت أشغال الحجر والرخام والجرانيت على مختلف أشكالها وأنواعها من حجر مدقوق ومبوز ومجلي، وصناعة الأدرج والمجالي، وكل أنواع الأعمال المزخرفة.» وأضاف: «عملنا طيلة سنوات طويلة، واكتسبنا خبرة مهمة تمكننا من فهم حاجات زبائننا وإرضائهم مهما اختلفت أذواقهم وتنوعت. الرخام اللبناني من أجود الصناعات وأكثرها طلباً، لذلك نعمل باستمرار على مواكبة كل تطور يحدث والإطلاع على كل ابتكار جديد في مجال عملنا. وفي هذا الإطار، قمنا بتنوع أنواع الحجارة التي نستعملها في عملية التصنيع والتقطيع، وأدخلنا إلى صناعتنا أحدث التقنيات من حيث الآلات والمناشير التي تعمل على الليزر والكمبيوتر.»

عدم الاستقرار

ورأى متى أن أبرز التحديات التي تواجه الصناعي اللبناني هي عدم الاستقرار الذي ينعكس بشكل كبير على الإقتصاد، وقال: «في ظل الاضطرابات السياسية في لبنان والمنطقة تشهد الأسواق نوعاً من الجمود، إذ يتروى الجميع في اتخاذ أي خطوة أو الإقدام على أي مشروع وهذا طبعاً ينعكس بشكل كبير على الطلب على الإنتاج.» وأضاف: «إضافة إلى عدم الاستقرار، نعاني من مضاربات كثيرة في السوق ناتجة من نوع من الفوضى. إذ إن هناك كثيراً من المصانع تعمل بشكل غير قانوني وتتهرب من الضرائب ما يسمح لها بتخفيض أسعارها إلى حد كبير ما يلحق بنا خسارات كثيرة.»

ودعا متى الدولة إلى «دعم الصناعيين وضبط الأسواق وإيقاف جميع المخالفين عن العمل إذ إن من شأن ذلك حماية القطاع الصناعي بشكل عام ودعمه.»

**عملت شركة متحف
أونيكس متى لسنوات
طويلة في القطاع
واكتسبت خبرة مهمة
تمكّنها من فهم حاجات
زبائننا وإرضائهم مهما
اختلفت أذواقهم وتنوعت**



مضى أكثر من نصف قرن على تأسيس نعمان متى لمتحف الأونيكس الذي اعتبر في أوائل الستينات المصنع الأول في لبنان من حيث أعماله الفنية والقدرة على الإبداع في تحويل الحجر إلى تحفة. وكما كل الصناعيين، كان هدف متى آنذاك، وانطلاقاً من إيمانه بوطنه المضي قدماً بالقطاع الصناعي والارتقاء باسم وطنه لبنان عبر عرض إبداعاته ورقية إنتاجه من أونيكس ورخام وجرانيت لكل اللبنانيين والوافدين والسياح العرب والأجانب، الذين يرغبون في بناء القصور والفلل في ربوع لبنان.

وعلى الرغم من ان الرياح جرت بما لا تشتهي سفن متى في ذلك الحين حيث اندلعت الحرب اللبنانية التي أنهكت القطاع الصناعي بشكل عام، بقي متى ثابتاً على عهده إذ عمل على الاستثمار في توسيع مصنعه لتلبية كل حاجات الزبائن ولا سيما بعد استتباب الأمن وبدء عمليات إعادة الإعمار وما شهدته الحركة العمرانية من ازدهار آنذاك.

واكبت الشركة ازدهار الحركة العمرانية بتطور كبير تمثل بإدخال خطوط إنتاج جديدة ومتطورة تعمل على الكمبيوتر والليزر وتعنى بالأعمال الفنية والحرفية، هذه النقلة النوعية أكسبت الشركة رضا

General Mix Concrete .. جودة عالية وقدرات انتاجية كبيرة

فغالي: نتجه للمزيد من التوسع

وتوصيل الكميات المطلوبة في الوقت المحدد يكسبنا مزيداً من القدرات التنافسية».

واكد فغالي ان «الشركة شهدت الكثير من التوسع في السنوات الأخيرة، حيث انشأت فرعاً لها في عكار عام 2012، كما افتتحت فرعاً آخرًا عام 2014 في كفرعبيدا في البترون، وتعمل حالياً على افتتاح فرع آخر وسط منطقة البترون».

قلّة المشاريع

واعتبر فغالي ان عمل الشركة يواجه الكثير من التحديات وبرزها عدم الاستقرار الذي يضع الأسواق في حالة من الركود والجمود. وشدد على ان التراجع الاقتصادي لم ينعكس فقط على قطاع البناء انما على كل المرافق الاقتصادية في البلد، لذلك تعمل الشركة على تقديم تسهيلات مالية لزبائنها، كونه الخيار الوحيد المتاح امامها في ظل الاضطرابات الكثيرة في لبنان والمنطقة على حد سواء. وقال: «التراجع الاقتصادي ادى الى تراجع المشاريع في الاسواق، ما خلق نوع من التدافع بين الشركات على التقاط اي فرصة لأخذ اي مشروع، وهذا طبعاً دفع الشركات الى تخفيض اسعارها الى حد كبير».

واشار فغالي الى ان التحدي الابرز الذي تواجهه الشركة هو انتشار المحسوبيات في السوق، الذي يعيق عمل الشركة التي تحرص على السير بخطة عمل وفقاً لمعايير خاصة ويخلق جواً من المنافسة غير المشروعة في القطاع.

ودعا فغالي الحكومة الى ايلاء القطاع الصناعي الاهتمام اللازم وتقديم الدعم المطلوب الذي يسمح للمصانع بالتطور والاستمرار في ظل ما تعيشه الأسواق من جمود ومنافسات الشرسة.

الجودة العالية والقدرات الانتاجية الكبيرة، مكنت General Mix Concrete من احتلال مركز متقدم بين الشركات العاملة في القطاع. فخبرة فريق عملها وحرصها الدائم على تقديم اعلى مستويات الجودة وايلاءها معايير الالتزام اهتماماً خاصاً اكسبها ثقة زبائنها وولاءهم ما سمح لها بالتوسع والتطور.



والمعايير الدولية ايضاً. ويتم مراقبة هذه الجودة عبر مختبرات الشركة التي تضم كفاءات عدة ويشرف عليها مهندسين واختصاصيين». وتابع: «كما نولي ادارة فريق العمل وتنظيمه اهمية كبيرة، انطلاقاً من قناعتنا ان القدرة على الالتزام

اشـبار مـدير عام General Mix Concrete طوني فغالي في حديث مع «الصناعة والاقتصاد» ان «عمل الشركة يسير وفقاً لخطة تنظم فريق العمل وتضمن تلبية حاجات الزبائن بتقديم اعلى معايير الجودة والتمسك بأهمية الالتزام». وشدد على ان «الشركة العاملة في القطاع منذ 1992 تضم فريق عمل متخصص يتمتع بسنوات من الخبرة، وهذا يمكنها من اجتياز اي صعوبات تواجهها في العمل ويربح الزبون. فتكريس خبرة فريق العمل لتقديم افضل المنتجات والخدمات للزبائن اكسب الشركة زخماً كبيراً في السوق وساعدها اضافة الى المحافظة على زبائنها وبناء علاقة ثقة متبادلة، على استقطاب زبائن جدد وسط منافسة شرسة يشهدها القطاع». واضاف: «نؤمن بأن الحفاظ على الجودة هو السبيل الوحيد لإستمراريتنا وسط المنافسة وانتشار المحسوبيات، لذلك نقدم معايير عالية من الجودة تتناسب ومعايير لبنان

تؤمن General Mix Concrete الجاهز ان الحفاظ على الجودة هو السبيل الوحيد لإستمراريتها وسط المنافسة وانتشار المحسوبيات، لذلك تولي مراقبة الجودة عبر مختبراتها اهمية كبيرة لتتناسب مع معايير لينور والمعايير الدولية

ماغرامار لصناعة الرخام .. 12 عاماً من التطور والتوسع

مسعود: «الصناعة» خسرت قدراتها التنافسية

تحسن الاقتصاد

وآمل مسعود ان يتحسن الوضع الاقتصادي في لبنان ويتم طرح مشاريع كبيرة ضخمة من قبل الدولة تحرك الاسواق وتنمي الاقتصاد، لأن الصناعي اللبناني صامد كونه لا يملك خياراً آخر، فالحلول لواقع المنطقة والاضطرابات الأمنية أكبر من قدرة الصناعي ولبنان. وقال: «التحديات التي تواجهنا كثيرة، والخيارات شبه معدومة امامنا. من المفترض ان نفتح على الأسواق الخليجية، الا ان الوصول الى هذه الأسواق اصبح صعباً نتيجة اقفال الحدود البرية، في حين تتميز تكلفة النقل البري بالارتفاع ما يضعف قدراتنا التنافسية امام منافسينا ولا سيما الصينيين والهنود».

واضاف: «يعاني الصناعي اللبناني من ارتفاع كلفة انتاجه، الا انه كان قادراً على المنافسة في الاسواق العربية بسبب كلفة التصدير المنخفضة. ومع ارتفاع هذه الكلفة تراجعنا خطوة الى الوراء».

واعتبر مسعود ان ابرز التحديات التي يواجهها القطاع هي ارتفاع كلفة الطاقة والفوضى والمضاربات في القطاع الناتجة عن استيراد «الترابيع» دون الخضوع الى اي رقابة. كما ان البلاط الذي يستورد من مصر والصين ويصل مقصوص من الخارج بأسعار متدنية جداً ينافس انتاجنا بشكل «مخيف». ودعا الدولة الى ضبط الاسواق، ومنع دخول هذه السلع بهذه الطرق العشوائية لأن ذلك يلحق ضرراً كبيراً بالقطاع». وشدد على ضرورة ايلاء القطاع الصناعي بشكل عام الاهتمام اللازم اذ يكفي ما عاناه من اهمال على مر السنوات، وما واجه الصناعي من تحديات ومعوقات».

وكشف مسعود ان نقابة المصانع والحجر الطبيعي تعمل على معالجة هذا الموضوع عبر رفع تكلفة وصول التربة، او ايقاف ادخالها الى الاسواق او تحديد البلدان التي يمكن الاستيراد منها».

واعرب مسعود عن تفاؤله الكبير بالمستقبل، وكشف ان ماغرامار ستتابع توسعها، فبعد اتمامها انشاء مصنعها الجديد ستعمل على افتتاح صالة تعرض فيها انتاجها في الفترة المقبلة. ورأى ان الأمل يبقى معلقاً على استتباب الامل في سورية ولبنان، الامر الذي سيشجع اصحاب رؤوس الأموال على الاستثمار، ويفتح آفاقاً واسعاً من فرص العمل والمشاريع امام المصانع اللبنانية.



عام 2003، ابصرت شركة «ماغرامار» لصناعة الرخام النور. وتمكنت الشركة خلال 12 عاماً من تحقيق نجاح كبير وحجز مكان مرموق بين الشركات العاملة في القطاع، نتيجة الآلية التي اتبعتها في عملها وقامت على الجودة العالية، الدقة والالتزام، وتقديم اسعار تنافسية.

نجاح «ماغرامار مكنها من ولوج الاسواق الخارجية حيث تصدّر حالياً انتاجها الى الصين وايطاليا ومصر. كما مكنتها صوابية رؤية القيمين عليها من التوسع واستلام مشاريع في قطر والسعودية.

تتابع ماغرامار عملها في الأسواق اللبنانية وسط منافسة قوية من الشركات العاملة في القطاع، وأشار مدير ماغرامار سبيع مسعود في حديث مع «الصناعة والاقتصاد» الى ان «قلة المشاريع المطروحة نتيجة الركود الاقتصادي الذي يشهده لبنان، خلقت نوعاً من المنافسة الشرسة بين الشركات لا سيما ان اصحاب المشاريع الخاصة يدركون واقع جمود الأسواق ويحاولون الحصول على اعلى معدلات جودة بأسعار منخفضة، وهذا يخلق معاناة حقيقية للصناعيين».

**ماغرامار لصناعة الرخام
ستتابع توسعها، فبعد
اتمامها انشاء مصنعها
الجديد ستعمل على افتتاح
صالة تعرض فيها انتاجها
في الفترة المقبلة**

ماغرامار للرخام والجرانيت ش.م.م

MAGRAMAR MARBLE AND STONE



جل الديب - شارع جرجس نعيم - بناية جوزف القش - ط. ١.

صالة العرض والمصنع: الشويقات مقابل معمل غندور

تلفاكس: ٤٣٣٥٧٨ (٥) ٩٦١ - خليوي: ٧٥٣٥٧٨ (٣) ٩٦١ - ص.ب.: ٧٣٥٤ / ١١ انطلياس

E-mail: info@magramar.com - website: www.magramar.com

يافكو و فياض غروب... 55 عاماً من التقدم فياض: مسيرة التطور مستمرة

اذ انها تلحق ضرراً كبيراً بالمصانع العاملة في الأسواق. ورأى ان اصحاب هذه السلع يعمدون الى كسر الأسعار ويقوم بمضاربات تؤذي الصناعيين اللبنانيين. وقال: «الصناعي لا يمكنه الدخول في عمليات كسر للأسعار، فتكاليف الإنتاج مرتفعة جداً، وهو يقوم بتضييق هامش الارباح الى حد كبير من اجل العمل والبقاء في السوق. المؤسف انه رغم ان السلع المستوردة لا تتمتع بالجودة المطلوبة الا ان المستهلكين يلجأون لشرائها نظراً لإنخفاض سعرها».

واعتبر فياض ان على الدولة التدخل لضبط الأسواق وحماية الصناعي، ففي ذلك حماية كبيرة للقطاع. وقال: «القطاع يعاني بشكل كبير، والصناعي يواجه وحيداً كما هائلاً من التحديات يبدأ بتراجع الطلب في الأسواق وارتفاع تكاليف الانتاج لا سيما تكلفة الطاقة وتكلفة اليد العاملة، على الدولة دعم القطاع في هذا الوقت الذي تعيش الأسواق حالة من الركود لحماية المصانع من الاندثار والقطاع الصناعي من التراجع بشكل عام.

واكد فياض ان مسيرة تطور «فياض غروب» لن تتوقف وستبقى الشركة متابعة لكل تطور بهدف تطوير مصنعها وتقديم الأفضل رغم كافة المشاكل والعوائق، اذ ان الايمان بلبنان كبير والرهان على ازدهاره اكبر.

لتلبية كافة طلبات الزبائن، جرى إستحداث مبنى جديد مجهز بخطوط إنتاج متطورة وآلات حديثة تعمل على الكمبيوتر والليزر تعنى بكل أنواع الرخام والگرانيت والاونيكس وبلاط الصخر الطبيعي، ليشكل ثوره في عالم البناء.

واشار رئيس مجلس إدارة الشركة جوزف فياض في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» الى ان «الشركة تتابع كل تطور في السوق، لتقدمه لزبائننا. وقال: «نستقدم معظم المواد التي يطلبها السوق بما فيها أنواع الرخام والگرانيت والاونيكس وبلاط الصخر الطبيعي، بألوان مختلفة ونتحكم بالأحجام

المطلوبة ليأتي عملنا كأنه لوحات فنية وليست أحجار عادية، فالتصاميم التي ننفذها نوليها اهتماماً ونعطيها جمالية تكسب من خلالها رضى الزبائن وتحافظ على ثقتهم وولاءهم».

جملة تحديات

واشار الى ان القطاع يواجه جملة تحديات ابرزها وجود بضائع Stock من البلاط وبيعها بطرق عشوائية

وبأسعار منخفضة، اذ انها غير مستوفية لأدنى الشروط والمعايير والمقاييس المعتمدة. وشدد فياض على ضرورة ضبط الاسواق والحد من دخول هذه البضائع الى الأسواق



في بداية الستينات من القرن الماضي، كانت انطلاقة المصنع الفني الحديث للرخام والگرانيت والصخر الطبيعي الوطني والاحنبي - يافكو و فياض غروب مع تأسيس مصنعاً صغيراً للحجر في منطقة تعلبايا - البقاع.

سلك ذلك المصنع على مر السنوات طريق التوسع والتطور، اذ انتقل الى بلدة تعنايل واستقدمت إليه المناشير الحديثة والجلالات المتطورة ليصبح المصنع الأكبر في البقاع من حيث إنتاج جميع أنواع الحجر المبوّز والمدقوق والشعائر والأدراج وكل ما يتعلق بأعمال الحجر.

**تولى فياض غروب
التصاميم التي تنفذها
اهتماماً ونعطيها جمالية
لتكسب رضى زبائننا
وتحافظ على ثقتهم
وولاءهم**

**نستقدم معظم المواد
التي يطلبها السوق
بها فيها أنواع الرخام
والگرانيت والاونيكس
وبلاط الصخر الطبيعي**

شركة يافكو للرخام والجرانيت

Yafco Group.For Marbbles & Granite

Marbles & Granite نشر الرخام و الجرانيت و الحجر الوطني



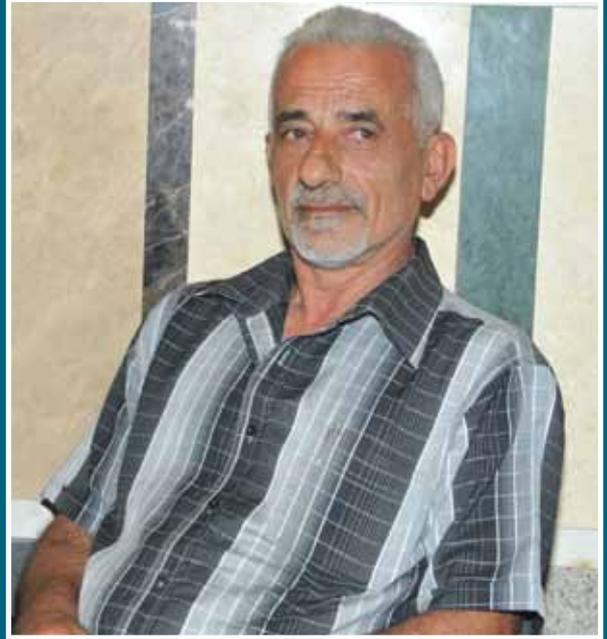
العنوان: البقاع - تعنابل - المنطقة الصناعية - هاتف: ٩٦١(٣)٩١٥٩٧١ - ٩٦١(٣)٨٨٠٣٧٤ - فاكس: ٥١٠٦٥٣ (٨) ٩٦١

ADDRESS: Bekaa - Taanayel - Industrial Area Tel : 961 (3) 669207 - 961(3)915971- 961(3)880374 Fax : 961 (8) 510653

«مؤسسة رامز الحاج للصناعة والتجارة» .. أعلى معايير الجودة والالتزام

الحاج: لحماية الإنتاج الوطني

استذكر صاحب «مؤسسة رامز الحاج للصناعة والتجارة» رامز الحاج في حديث مع «الصناعة والاقتصاد» 22 عاماً من العمل في مؤسسته بحلها ومرّها، ففي عام 1993 وبعد عودته من الخارج وتأسيسه لعمله وقف وجهاً لوجه اما تحدي النجاح، وتخطي الصعاب في سوق لا يعرف خباياها. فإضافة الى طريقة التعااطي مع الزبائن التي تحتاج الى حنكة كبيرة في الداخل اللبناني، واجه الحاج مضاربة كبيرة اذ تحوي السوق كثر ممن يعملون في القطاع دون ان يكونوا على دراية بشؤونه اضافة الى التخمّة الموجودة في الانتاج المعروض حيث يفوق ما تقدّمه المصانع المطلوب من الزبائن بكميات كبيرة.



على القطاعات الاقتصادية والواقع المعيشي على حد سواء، فتراجع العمل والانتاج يعني ايقاف عدد من العمال عن العمل وبالتالي تدهور قدراتهم الشرائية وتدني مستوى معيشتهم. لذلك على الدولة ايلاء الاقتصاد اهمية قصوى في عملها ومحاولة عزل شؤونه عن كافة التجاذبات».

ولفت الحاج الى ان «السوق تعاني حالياً من ركود كبير منذ عدة اشهر بسبب الاوضاع السائدة في البلد»، وشدد على ان «هذا الركود ليس موسمي كما كان يكون في السنوات السابقة ويمتد لمدة شهرين او ثلاثة اشهر، اذ ان القطاع يشهد منذ شهور طويلة حالة ركود لم يسبق لها مثيل».

وفي رد على سؤال حول تفاؤله بمستقبل القطاع الصناعي بشكل عام ومؤسسته بشكل خاص، قال الحاج: «لولا الامل لوقف العمل، نحن نعمل بإستمرار ونكافح من اجل بلدنا وتأمين مستقبل جيد لابناءنا يجنبهم الهجرة بحثاً عن فرص للعمل في الخارج».

وهذا يؤدي الى رفع اسعار المنتج اللبناني وخفض قدراته التنافسية». و اضاف: « في الماضي كانت الحماية موجودة، الا انه جرى الغاؤها وهذا انعكس على عملنا بشكل سلبي وكبير». وتابع: «عدم الاستقرار السياسي في البلد يلحق اذى كبير بكافة القطاعات الاقتصادية وليس بالقطاع الصناعي فقط. اذ ان عدم الاستقرار هذا يحول دون اتخاذ قرارات تحمي صاحب العمل وتدعمه وهذا الامر ينعكس بشكل كبير

شهدت مؤسسة الحاج توسعاً حيث انشأت مصنعاً جديداً بين منطقتي كفرشيما والشويفات خلف محطة الريشاني اضافة الى مصنعها الدول الكائن في منطقة الشويفات

وشدد الحاج الى ان هذا الواقع فرض وضع خطة للعمل بمعايير معينة لجذب الزبائن وكسب ثقتهم، عبر تقديم انتاج نظيف وخالي من الشوائب. واذا كشف ان المؤسسة تمسكت بأعلى معايير الالتزام والمصداقية مع الزبائن، رأى ان «هذه الامور مجتمعة منحت اسم المؤسسة قوة في السوق وامنت استمراريتها طيلة هذه السنوات وتوسعها». واعلن في هذا الاطار، ان المؤسسة شهدت توسعاً بمساعدة من «كفالات» حيث انشأت مصنعاً جديداً بين منطقتي كفرشيما والشويفات خلف محطة الريشاني اضافة الى مصنعها الاول الكائن في منطقة الشويفات.

اشار الى ان «الاسواق غارقة بالانتاج المستورد الذي يشكل منافس قوي للانتاج المحلي نتيجة انخفاض اسعاره، وهذا يتطلب قرارات برفع الرسوم الجمركية على الانتاج المستورد ما يخفض الطلب عليه ويحمي الانتاج الوطني». وقال: «كلفة الانتاج في لبنان مرتفعة وتشمل عناصر كثيرة من يد عاملة ومحروقات وفواتير للكهرباء

مؤسسة رامز الحاج للصناعة والتجارة

Ramiz El-Hajj For Industry & Commerce

C.R.: 68079

رقم السجل التجاري: ٦٨٠٧٩

Authorized Signature : Ramiz El-Hajj

المفوض بالتوقيع: رامز الحاج

ACTIVITY

النشاط

رخام وجرانيت وصخر / Marble & Granite & Rock

ADDRESS

العنوان

Mount Lebanon - Aley - Deir Koubel - Main Street - Co. Bldg.

جبل لبنان - عاليه - ديرقوبل - الشارع العام - بملكه

Tel: 961 3 224409 - 608604

هاتف: ٦٠٨٦٠٤ - ٩٦١ ٣ ٢٢٤٤٠٩

E-mail: - Website:

MEMBERS

عضو

Chambre of Commerce & Industry In Beirut

غرفة التجارة والصناعة في بيروت

PRODUCTION INFORMATION

معلومات عن الإنتاج

الصنف ITEMS	البند الجمركي H.S Code
All Kind Of Marble & Granite / جميع مشتقات الرخام والجرانيت	25.16.90.00
Asbestos / حجر صخري	25.24.10.00



Shevron.. عنوان الأمان في قطاع المصاعد

شحوري: لتشديد الرقابة على القطاع

للعمل تتميز بالأمان والالتزان وتفرض معايير معينة على اصحاب المباني في العمل اذ انه ان تتم مراقبة القطاع من قبل خبراء اذ تحصل هناك حوادث مؤسفة. وقال: في هذا الاطار، يعاني اللبناني من تدني درجات الوعي للحفاظ على معايير السلامة والأمانة، المصاعد بحاجة الى صيانة دورية، كما الى مراقبة في التركيب حيث يلغي البعض عدد من عوامل الامان فتقع حوادث مميتة».

واضاف: هناك مؤشرات تدل على وجود اهمال في القطاع يطال سلامة المواطنين ما يستدعي تحرك سريع من الجهات المختصة لوضع يدها على الملف».

واعتبر شحوري ان الاقتصاد يعاني بشكل عام حالة من الركود نتيجة الاضطرابات في المنطقة، اذ هناك حذر كبير من المستهلكين على الانفاق نتيجة انخفاض قدرتهم الشرائية، وهذا ما يفرض اي خطط للتوسع تلحظها الشركة.



فيبحثون عن الارخص دون اخذ امور السلامة في عين الاعتبار.

الامان والالتزان

ورأى شحوري ضرورة فرض آلية

متسلحة بخبرة مؤسسها أحمد شحوري، تخطو شركة Shevron خطواتها في مجال استيراد المصاعد، وتتوسع في السوق اللبنانية نظراً لخبرة فريق عملها التي تمكنها من تقديم افضل خدمة للزبون.

واشار شحوري في حديث مع «الصناعة والاقتصاد» الى ان قطاع المصاعد في لبنان يواجه الكثير من الصعوبات والمعوقات، ولفت الى ان «ابرز التحديات التي تواجهها الشركة هي العمالة الأجنبية التي تشكل منافسة حقيقية لعمل الشركة، اذ ان هذه العمالة غير منضوية تحت اطار اي شركة وبالتالي تقدم خدمات بأرخص الاسعار كونها ليس لديها اي مسؤوليات مدنية او مسؤوليات تجاه المالية والدولة».

وشدد على ضرورة فرض رقابة على القطاع، كون العمل فيه يصنف من القطاعات الأكثر خطورة، في حين يهرع اصحاب الأبنية في لبنان نحو التوفير والحد من دفع نفقات الصيانة

SHEVRON SANYO Elevators Escalators

Beirut - Lebanon - Hadath - Spheir - Kazma Bldg.
Tel: 961 1 555063 - Fax: 961 1 555064
Mobile: 961 3 336771 - 961 71 140103
E-mail: rama15.shevron.5@hotmail.com

شركة مصانع الكيماويات الصناعية ش.م.م.

Chemical Industrial Factories Co. S.A.R.L

C.R.: 2003201

رقم السجل التجاري: ٢٠٠٣٢٠١

Authorized Signature : Anthony Flouty

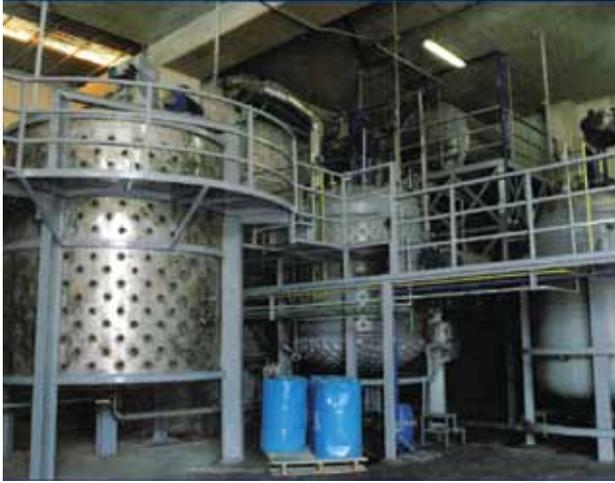
المفوض بالتوقيع: انطوني فلوطي

الموقع: "035° 32' 47.7" - E: 33° 51' 41.4" N

تصنيع المواد الاولية لصناعة الدهانات المائية والزيتية
Primary Material For Paint, Water And Oil Based

Association Of Lebanese Industrialists
Chamber of Commerce & Industry In Beirut & Mount Lebanon

جمعية الصناعيين اللبنانيين
غرفة التجارة والصناعة في بيروت وجبل لبنان



Mount Lebanon - Metn - Roumieh
Industrial Zone Str. Flouty Bldg.
Tel: 961 (1) 877160-1-2-3
Fax: + 961 (1) 884966
P.O. Box: 16-5468 Beirut

جبل لبنان - المتن - رومية
الشارع المنطقة الصناعية - بناية فلوطي
هاتف : ٩٦١ (١) ٨٧٧١٦٠/١/٢/٣
فاكس: ٩٦١ (١) ٨٨٤٩٦٦
ص. بريد: ١٦-٥٤٦٨ بيروت

E-mail: ftc@flouty.com - www.solvochem.com



TCM S.A.R.L
TOOLS & CONSTRUCTION
MATERIALS



TCM S.A.R.L
TOOLS & CONSTRUCTION
MATERIALS

BRAND LINE CATALOGUE



SATECMA

FELISATTI

EVERFAST
waterproofing

BRÜDER
MANESMANN
WERKZEUGE



VI
MA
TEC



CONTACT US

Showroom:

Sin EL Fil Saloumeh Roundabout,
United Station EL Khr Bldg.
Ground Floor, Beirut, Lebanon.
(T) +961 (1) 495890 | (F) +961 (1) 495891

Dehwaneh, Rawda Str., Maraya Center,
GF & Basement, Beirut, Lebanon.
(T) +961 (1) 692501 | (F) +961 (1) 692502
(E) info@tcmlebanon.com



50 YEARS OF EXPERIENCE & KNOW-HOW IN ALUMINIUM :

**EXTRUSION
ANODIZING
FOUNDRY
DIE MANUFACTURING**

POWDER COATING under the label



BS EN ISO 9001:2000

SIDEM
SOCIETE POUR L'INDUSTRIE DES METAUX S.A.L.

Main Office: Fayad bldg. • Chucri Asly street • Beirut • Offices & factory: Zouk Mosbeh
P.O.Box: 1173 Jounieh, Lebanon • Tel: 09.220163 • Fax: 961.9.220175/6 • E-mail: SIDEM@cyberia.net.lb

«سلامة سيراميك».. قصة نجاح وتألّق سلامة: أنقذوا الصناعة

«قصة نجاح وتألّق» هو عنوان مسيرة شركة «سلامة سيراميك» في عالم تجارة السيراميك، فالشركة التي تأسست عام 1993 أضحت رمزاً للأناقة والجودة والرقى في كل مكان. وابتكت «ثقة الزبائن» شركة سلامة طيلة 22 عاماً وكوّنت نجاحها، إذ أكد مدير عام الشركة محمد محمود سلامة في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» أن «الثقة هي مفتاح النجاح وعامل أساسي لإزدهار أي عمل على الصعيد الإقتصادي».



وإذ كشف أن الشركة افتتحت صالة عرض لها في أفريقيا ومكتباً في الصين لتصدّر من خلاله البضائع إلى الأسواق العربية، لفت إلى أن «الشركة تطمح إلى مزيد من التوسع، إلا أن العمل على الخطط التوسعية جرت فرملته بانتظار مزيد من الاستقرار السياسي والأمني».

تحديات جمة

واعتبر سلامة أن القطاع الصناعي يواجه كما هائلاً من التحديات نتيجة الإهمال المتراكم من الدولة على مرّ السنوات، وقال: «على الرغم من أن القطاع الصناعي أحد الأركان الأساسية في اقتصاد أي بلد، لم تعره الحكومات المتعاقبة الاهتمام اللازم وتركت الصناعي وحيداً يبذل جهوداً جبارة للتغلب على تحديات جمة يكثر تعددها وتشمل صعوبات النقل والاستيراد والتصدير والضرائب المتعددة التي تنقل كاهل الصناعي وترفع من كلفة إنتاجه وتخفّض من قدرات منتجاته التنافسية».

ودعا سلامة إلى «إنقاذ الصناعة إذ إنه بإنقاذها ينقذ شباب لبنان من البطالة والهجرة، وينمو الإقتصاد، ويطوف اسم لبنان المليء بالابداعات الصناعية كل بلدان العالم».

لعرض البضاعة المستوردة من الصين وإسبانيا ومصر، وصالة مخصصة لعرض البضاعة الأوروبية المستوردة من إيطاليا، وهذه الأخيرة تتميز بالنوعية الجيدة والعصرية، وهي تضم البضائع المستوردة من أكبر وأشهر المصانع الإيطالية، وتحديدًا للعلامة التجارية Versace التي نعتبر وكيلها الحصري في لبنان ومنطقة الشرق الأوسط».

وشدّد سلامة على أن «الشركة تولي اهتماماً كبيراً لزبائنها، إذ تضم فريق عمل متخصص يعمل على خدمتهم بشكل مباشر، إضافة إلى تواجد أصحاب الشركة الدائم لمتابعة كل التفاصيل ولا سيما تقديم تسهيلات مباشرة للزبائن خصوصاً الدائمين منهم».

تتمتع شركة سلامة

سيراميك بحضور عالمي

إذ تمتلك فروعاً في أهم

الأسواق العالمية وتقدم

تشكيلة منتجات واسعة

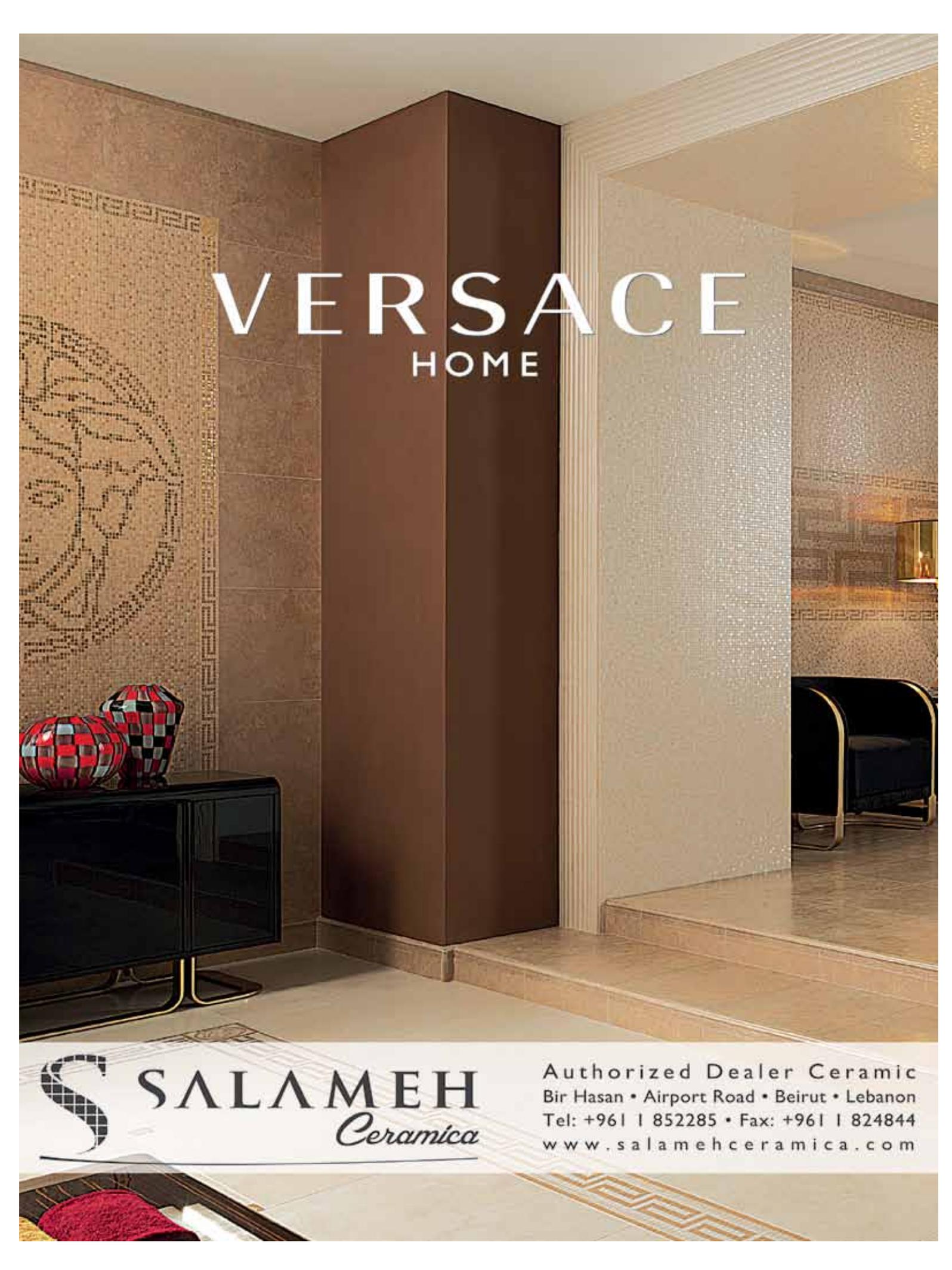
لزبائنها من جميع دول العالم

بهدف محاكاة جميع الأذواق

واعتبر سلامة أن ثقة الزبائن بالشركة ترجمت عبر عدة جوائز نالتها من جهات مختلفة وأهمها جائزة الموزعين الأوائل لتوزيع البضائع الإيطالية في الشرق الأوسط. وأشار إلى أن هذه الثقة كانت دوماً دافعاً أساسياً للشركة للتقدم والتوسع في السوق اللبنانية ونحو الأسواق الخارجية، وقال: «تتمتع شركة سلامة بحضور عالمي حيث تقدم تشكيلة منتجات واسعة لزبائنها من جميع دول العالم بهدف محاكاة جميع الأذواق، ولديها فروع في أهم الأسواق العالمية في إيطاليا، ألمانيا، إسبانيا، الصين، مصر والعديد من دول العالم». وأضاف: «الشركة من أبرز الشركات الرائدة في تجارة السيراميك والأدوات الصحية ليس فقط على الصعيد المحلي بل العالمي أيضاً. كما أنها الشركة الأم لشركة سلامة غروب التي تعنى بإطلاق الموضة في الأسواق العالمية وتقدم تشكيلة واسعة من المنتجات لتلبي حاجات الزبائن مهما اختلفت أذواقهم وتنوعت».

4 صالات عرض

وأشار سلامة إلى أن «للشركة في لبنان 4 صالات عرض جميعها متواجدة في الشارع الرئيسي المؤدّي إلى طريق المطار القديمة، 3 منها مخصصة

A photograph of a modern interior space featuring a large, dark brown, rectangular pillar in the center. To the left, a wall is covered in a mosaic of small tiles, with a large, circular mosaic depicting a classical face. In the foreground, a black, glossy side table holds two colorful, spherical decorative objects. To the right, a doorway leads to another room with a similar mosaic wall and a dark, curved chair. The floor is made of light-colored tiles with a decorative border.

VERSACE

HOME

A stylized logo consisting of a large, bold letter 'S' with a grid pattern inside it.

SALAMEH
Ceramica

Authorized Dealer Ceramic
Bir Hasan • Airport Road • Beirut • Lebanon
Tel: +961 1 852285 • Fax: +961 1 824844
www.salamehceramica.com

Brush Art .. التميز والفرادة في عالم الدهان

محو: اولوياتنا راحة زبائننا

وتقدم Brush Art جودة عالية في الدهان، ابتكارات جديدة في عالم الاسمنت، دهان للأرضيات رازين وحلول لمنع النش، كما تملك الشركة صالة عرض تقدم فيها افكار وابتكارات جديدة، وتعطي فكرة شاملة للزبون عن طبيعة العمل. وأشار محو في حديث مع «الصناعة والاقتصاد» الى ان ما تقدمه الشركة فريد من نوعه في عالم الدهانات، ويتلخص بمفهوم جديد للجمالية التي قد يضيفها الدهان على اي مكان. ولفت الى ان «الشركة خبيرة في ايجاد حلول عبر الدهان لأي مشاكل نش او غيرها في المنزل، كما ان الشركة خبيرة في الـرازين». وشدد على ان «الشركة تضع المصداقية والشفافية في التعامل مع الزبون ضمن اولوياتها»، وكشف ان الشركة تتمتع باستقلالية كبيرة ما يجعلها قادرة على خدمة زبائننا بشكل أفضل عبر استخدام المنتج الاكثر ملائمة من اي شركة كان، فهي ليست ملزمة بشركة محددة بل اولويتها زبوننا وتتخذ افضل الخيارات لتأمين خدمته على اعلى مستوى».

راحة الزبون

وشرح محو ان «الشركة تتبع آلية معينة للتعاطي مع زبائننا، بحيث يدخل فريق عملها الى اي منزل بطريقة مرتبة ويكون ملتزماً اصولاً معينة في التعامل وفقاً لقوانين الشركة. كما تضم الشركة اضافة الى فريق عمل الدهان، فريق للتنظيف مهمته الإشراف على ترتيب المكان قبل اخلاءه من قبل الشركة، بحيث يستلم الزبون منزله او مكتبة او غيره جاهزاً للسكن او العمل، وهذا امر من شأنه اراحة الزبون وتعزيز ثقته بالشركة».

واعتبر ان اولى الاهداف التي تعمل عليها الشركة حالياً، هي بناء اسم قوي في السوق عنوانه الجودة العالية. وكشف ان الشركة ستتواصل مع مهندسين وتعرض عملها عبر اقامة مناسبات كل فترة ثلاثة اشهر. ولفت الى ان الشركة قريبة من زبائننا وقادرة على التواصل معهم بشكل كبير من خلال موقعها الالكتروني ووجودها على مواقع التواصل الإجتماعية من فايس بوك وانستغرام.. وقال: «هناك شركات كثيرة تعمل في نفس مجال عملنا، الا انها لا تعطي الجودة التي تعطيها Brush Art للزبون. كما ان الصدق، الالتزام، تقديم اسعار تنافسية، وايلاء الاهتمام اللازم للزبون نقاط تلحظها آلية عمل الشركة، ودون شك ستثمر ولاء وثقة من الزبائن».

واكد محو ان هناك خطط توسعية للشركة ستتبلور مع تقدم عمل الشركة في السوق، وكشف ان لانية حالياً للتوسع خارج لبنان، من الممكن ان يتم تنفيذ مشاريع في الخارج لكن افتتاح فرع للشركة خطوة لم تأخذ بعين الاعتبار حتى اليوم.

الصدق، الالتزام، تقديم اسعار تنافسية، وايلاء

الاهتمام اللازم للزبون نقاط تلحظها آلية عمل Brush

Art، ودون شك ستثمر ولاء وثقة من الزبائن



عمل عائلته في مجال الدهان ساعده على اكتساب مهارات جديدة في هذا العالم في عمر مبكرة. فكان ادريس محو السباق في السير في عمل decorative paint، قاتقنه من الفه الى يائه، واختبر قدراته على الإبداع والابتكار في ارضاء الزبائن.

نجاحه المذهل وخبيرته الكبيرة في مجال الدهان، استلزمنا منه اخذ خطوة الى الأمام، فأسس شركة Brush Art وضمناها فريق عمل خلاق وظيفته الوحيدة خلق افكار جديدة وابتكار نماذج تطرح ما يشبه ثورة في عالم الدهان.



Spears Street - Beirut - Lebanon

Tel: 961 1 744433 - 1 744455 - 70 400411 - Fax: 961 1 744522

E-mail: info@brushart.co - Website: www.brushart.com

بندا بلاست .. إسم مرادف للجودة والمهانة رندلى قاسم قبلان: نتوسّع نحو أفريقيا

غياب الدعم

وشدّدت رندلى على أن «الصناعي اللبناني يعاني من غياب الدعم بشكل عام ما يرفع من تكاليف الإنتاج ويجبر الصناعيين على تقديم أسعار جد تنافسية ليبقى شعار «صنع في لبنان» مرفوعاً ومنتشراً في كل أنحاء العالم». وقالت: «للأسف هذا المجهود الذي نبذله كصناعيين غير مقدّر، فالدولة شبه غائبة في حين أنها تستطيع دعم الصناعي من خلال رفع الرسوم الجمركية على الإنتاج المستورد لحماية الإنتاج المحلي، كما يمكنها ضبط الأسواق أكثر من خلال التشديد على مواصفات المنتجات التي تدخل الأسواق اللبنانية من خلال مختبرات تراقب هذا الإنتاج».

واعتبرت أن تعزيز الثقة بالصناعة اللبنانية يتم من خلال الإضاءة على جودة المنتجات اللبنانية، وكشفت أن معهد البحوث الصناعية زار مصنع بندا بلاست وأجرى فحوصات، وعلى أثرها منحه شهادة تؤكّد خضوع إنتاجه لمعايير الجودة العالمية. ودعت رندلى إلى إخضاع كل المصانع لهذه الفحوصات، إذ إن من شأن ذلك الإضاءة على المصانع الجيدة وإيقاف المصانع غير المطابقة والتي تسيء إلى إسم الصناعة اللبنانية.

وأعلنت أن «بندا بلاست في صدد إنشاء مصنع في الكونغو - noire - pointe في أفريقيا». وكشفت أن «الشركة تولي اهتماماً كبيراً لموضوع البيئة، وكانت السبّاقة في صناعة براميل النفايات بسعة 70 ليتر إلى 1100 ليتر، وتقوم بالتواصل مع الجامعات والمستشفيات والمطاعم والفنادق والبلديات لتزويدها بتشكيلة كبيرة منها». ولفّدت رندلى إلى أن «بندا بلاست تعرض إنتاجها في أربع صالات في لبنان هي: في البسطة - سويكو بيروت، الحدث، زحلة ودير الزهراني. وتؤمن كل حاجات المواطنين من زجاج وبلاستيك وكريستال وهدايا وخشبنيات ولسوازم مطبخية ومفروشات صيفية، حيث تحوي ما يقارب 15 ألف صنف ..»

من نوحا البقاع وفي عام 1978، إنطلقت مسيرة نجاح بندا بلاست التي كانت السبّاقة في صناعة «الكرسي» في لبنان. 37 عاماً مرت على تلك الانطلاقة، تطورت خلالها المؤسسة لتصبح من أهم المصانع في قطاع الصناعة البلاستيكية في لبنان حيث تقدم مجموعة واسعة من المنتجات، تقارب الـ 600 صنف، وتضم الكراسي والطاولات ومستلزمات الأطفال وأحواض الزراعة وخزانات المياه ومستوعبات النفايات والطبليات وكافة الأدوات المنزلية.



اعتبرت أن «الاضطرابات في الدول العربية أثّرت بشكل كبير على عمل الشركة إذ تراجع التصدير إلى عدد من الأسواق». وقالت: «إضافة إلى تراجع التصدير، دفعت هذه الأزمات بعض المعامل غير اللبنانية إلى الاستثمار في لبنان ما خلق نوعاً من المنافسة الغير مشروعة في السوق. وتكمن المشكلة في أن تلك المصانع لا تحترم معايير الجودة في إنتاجها، وتقدم أسعاراً أدنى من أسعارنا فيلجأ بعض المستهلكين إلى شرائها».

وأضافت: «بندا بلاست تلتزم بمعايير عالية من الجودة تتوافق وشهادة الأيزو 9001 وقريباً ستنال الأيزو 22000، أي أن إنتاجها مطابق للمعايير الأوروبية والعالمية. وعلى الرغم من معايير الجودة العالية، تقدم بندا بلاست إنتاجها بسعر جد مميز لزيائنها، وبالتالي لا يمكن لها أن تدخل في منافسة لكسر الأسعار بل ستبقى تعوّل على جودة منتجاتها ووعي المستهلكين الكافي في اختيار منتجات تدخل في صلب حياتهم اليومية».

أشارت مديرة التسويق في بندا بلاست رندلى قاسم قبلان إلى أن «بندا بلاست حققت نجاحاً كبيراً طيلة سنوات عملها في القطاع، إذ أصبح اليوم إسمها مرادفاً للجودة والمهانة، وهذا مصدر فخر كبير للشركة إذ تعتبر أن الشركة استطاعت تعزيز ثقة المستهلك اللبناني بصناعته من خلال متابعتها لزيائنها وملاحقة أي مشاكل تحصل».

ولفتت إلى أن «بندا بلاست قدمت خلال السنوات الماضية تشكيلة واسعة للمستهلكين تناسب قدراتهم الشرائية المختلفة، كما قدمت لهم مجموعة واسعة من الموديلات والإبتكارات من خلال تتبعها الدائم لكل التطور والإبتكار في العالم».

منافسة غير مشروعة

وإذ اعتبرت رندلى «أن وجود الشركة القوي في الأسواق اللبنانية مكنها من التوجه إلى الأسواق الخارجية حيث تصدر حالياً إلى الدول العربية والأفريقية والأوروبية،



HASSAN BROS

حسان إخوان



تجهيز و صيانة كافة معدات
ال فنادق والمطاعم والسوبر ماركت



فرع أول : خلدة - الأوتوستراد - مقابل تعاونيات لبنان 03/636510 فرع ثاني : زحلة مقابل الأوتوستراد 03/316606 - 08/814936

شركة سنو للتجارة العامة



أكل ولوازم الطيور - القطط - الكلاب
مواد بناء - خرسوات - أدوات صحية - وكهربائية
يوجد لدينا إطفائيات شاحنات، سيارات ودراجات ومثلثات تنبيه



5 كيلو بعض هزر ب 5000 ليرة

Lebanon - Beirut - Mar Elias - Ethhad Bldg.
Tel/Fax: 01/302 102 - 01/317111
70/388826 - 71/388826
SINNO GT@GMAIL.com

شركة مغني إخوان للثريات.. جودة جهالية وكفالة مدى الحياة طوني مغني: مواصفات إنتاجنا تفوق الأوروبية

الأباجور والثريات الشرقية والمغربية والفرنسية، وهذا الأمر شكل نقطة قوة بالنسبة إلينا، إذ منحنا قدرة على إرضاء أذواق زبائننا كافة».

صناعة حرفية

وكشف مغني أن عمل الشركة يعود إلى عام 1942 حيث كان يعمل والده وعمه على صعيد شخصي في صناعة الثريات لعدد محدود من الزبائن، وفي العام 1996 ومع دخوله مجال العمل تم تأسيس الشركة التي شهدت تطوراً وتوسعاً كبيرين خلال الأعوام السابقة». واعتبر أن «الشركة تخطت معوقات كثيرة كانت تواجهها وأبرزها اليد المتخصصة في الصناعة الحرفية التي تحتاج إلى الكثير من الدقة والحذر». ولفت إلى أن «الشركة تتمتع اليوم بقدرة إنتاجية كبيرة وتضم فريق عمل خبيراً في صناعة الثريات، قادرة على تنفيذ أي تصميم يقدمه المهندسون أو الزبائن إليها إضافة إلى تصاميم كثيرة تعمل بنفسها عليها وتطرحها في السوق».

التحديات

وأعلن مغني أن «أبرز التحديات التي تواجه عمل الشركة حالياً هي الحال السياسية غير المستقرة، التي أثرت في حركة السوق بشكل كبير جداً. ففي الماضي كان اللبنانيون يملكون قوة شرائية كبيرة جداً كما كان هناك عدد كبير من السياح الذين يزورون لبنان ويتقنون بالإنتاج اللبناني، وبالتالي كان هناك حجم مبيعات كبير. حالياً نلاحظ تراجعاً دراماتيكياً في قدرات اللبنانيين الشرائية في حين يتراجع معدل السياح ولا سيما العرب بشكل كبير إلى لبنان».

وأضاف: «هناك جمود كبير في السوق اللبنانية، كما أن هناك اضطرابات على الصعيد العربي ككل. حالياً لدينا فرع واحد في لبنان في ضبية، وفرعان في قطر والإمارات، ولدينا خطط توسعية نحو الأسواق الخارجية إلا أننا نتروى بشأنها حتى يسود الهدوء وتتوضح اتجاهات الأسواق».

وأكد مغني تفاؤله بمستقبل عمل الشركة إذ إن الصناعة تتمتع بجودة عالية جداً والذوق اللبناني يفوق كل الأذواق وبالتالي مهما كثرت المضاربات من الإنتاج المستورد ستبقى الشركة مستمرة في عملها ومحافظة على تآلق إنتاجها إنتاجها متسلحة بثقة زبائننا التي كرستها الاحترافية في العمل والمصداقية والالتزام.



«كفالة مدى الحياة» هو ما تقدمه شركة مغني إخوان للثريات إلى زبائننا، فباستخدامها الكريستال والبرونز من دون الحديد والستانلس والزرجاج في صناعتها، تمكنت من تقديم إنتاج بمواصفات مميزة تفوق المواصفات الأوروبية. ولا تقف تقديمات شركة مغني لزبائننا عند هذا الحد، فالشركة دائماً على استعداد لإصلاح أي ضرر قد يصيب الثريات من كسور أو حوادث مختلفة، وجاهزة لتلبية طلبات الزبائن مهما اختلفت وتنوعت.

أشار مدير الشركة طوني مغني في حديث مع «الصناعة والإقتصاد» إلى أن «جودة إنتاج الشركة وجماليته ونظافة العمل جعلتها الأولى في السوق ومكنتها من التميز والاستمرار وسط كم هائل من الإنتاج المستورد». وقال: «يوجد في السوق عدد كبير من الشركات المستوردة للثريات، لكن لا يوجد مصانع حرفية كمصنعنا تتقن عملها، لذلك لا يوجد من يضاھينا بجودة إنتاجنا في السوق». وأضاف: «يوجد لدينا تشكيلة واسعة جداً من ثريات

ستبقى شركة مغني إخوان للثريات مستمرة في عملها ومحافظة على تآلق إنتاجها مهما كثرت المضاربات فالذوق اللبناني رفيع المستوى ومميز لدى الجميع