

قطاع

Itinera - BATCO... توأمة بين الكفاءة
البنائية والتكنولوجيا الأوروبية

الخبرة الأوروبية والموهبة اللبنانية بما يجعل من الشركة أحد أبرز اللاعبين الإقليميين في قطاع المقاولات والبوابة الأساسية للسوق الإقليمية.

وفي هذا الإطار، نصت الاتفاقية على توزيع الأدوار بين الطرفين في إدارة الشركة، حيث ستقدم «باتكو» الخبرات المحلية والمعرفة بالسوق، فيما تقدم «إتينيرا» الخبرات العالمية والتكنولوجيا.

وشدد المدير التنفيذي في «باتكو» سر كريس أزغور على أن الشركة تعتبر من اللاعبين الكبار في السوق العمالية ومن أبرز المقاولين، وعلى أن الشراكة مع «إتينيرا» ستزيد من تنافسيتها وقوتها في السلطنة بما يشكل منصة لتوسيع أعمالها وتنفيذ مشاريع ضخمة على المستوى الإقليمي.

وللكفاءات اللبنانية حصة مهمة في وجدان رئيس مجلس إدارة «باتكو» أنطوان أزغور الذي لا ينكر فضل هذه الطاقات الشابة في «إبصال» الشركة إلى ما هي عليه اليوم.

مشاريع يفوق حجمها 3 مليارات دولار.

جرى حفل التوقيع في حضور رئيس مجلس إدارة مجموعة «باتكو» أنطوان أزغور ورئيس مجلس إدارة «إتينيرا» ألبرتو رويجني.

وتأتي هذه الاتفاقية التي تبلورت بعد سنة من المفاوضات بين الطرفين لتؤكد على قدرة وإمكانية القطاع الخاص اللبناني «على المنافسة والإرتقاء إلى مستوى الشركات العالمية» حسب أزغور.

وتؤكد هذه الشراكة على تمايز الشركات اللبنانية وقدراتها، وتساهم في ضخ جرعة أمل في نفوس الشباب اللبناني بأن القطاع الخاص اللبناني لاعب فاعل لا يمكن تجاهله وتخطيه ببساطة، وأنه قادر على جذب أكبر الشركات العالمية وإبهارها وعلى أن يكون حجر الأساس لإنطلاقتها في المنطقة العربية.

والشراكة بين «فيدريتش ستيرلينغ» و«باتكو» و«إتينيرا» تنحطى العلاقة بين شركتين لتجسد شراكة بين

في خطوة تبرهن على نجاحات القطاع الخاص اللبناني التي تخطت حدود الوطن إلى المستويين الإقليمي والعالمي وتثبت القدرة على منافسة وجذب أكبر الشركات العالمية، شهد فندق «انتركونتيننتال فينيسيا» في بيروت، مساء أمس، حفل توقيع شراكة بين إحدى شركات «باتكو» (BATCO) اللبنانية وشركة «إتينيرا» (Itinera) الإيطالية للمقاولات.

وبموجب الإتفاق استحوذت، «إتينيرا»، وهي جزء من مجموعة «غافيو» (Gavio) العملاقة، على 49% من أسهم شركة «فيدريتش ستيرلينغ باتكو» العاملة في سلطنة عمان والناجعة لمجموعة «باتكو» اللبنانية.

وتعتبر «إتينيرا» الشركة الإيطالية الثانية في مجال تشغيل الطرق السريعة ويصل حجم أعمالها إلى نحو 3,9 مليار يورو، فيما تعمل «باتكو» التي تأسست عام 1973 في 14 دولة حول العالم وتوظف ما يزيد على 4000 شخص وهي مسؤولة عن

النار وتعمق من جراح القطاع. واستناداً إلى النقيب مغني، وقع تجار الذهب في «سوليدير» بين مطرقة الإيجارات الباهظة وسندان الاحتجاجات التي قد تدفع الكثيرين منهم إلى إغلاق متاجرهم، خاصة أن المسألة لم تعد مقتصرة على يوم ويومين.

وتأكيداً لهذا الكلام، يؤكد النقيب كورديان أن «بعض الشركات أغلقت بالفعل وانتقلت إلى دبي».

ما الذي يبحث عنه اللبناني؟

اللبناني متطلب رغم الظروف المادية الصعبة التي تكويه. وخبرة نبيل عازار مفيدة في هذا السياق. فعازار دخل معترك الذهب والمجوهرات منذ ما يقارب نصف قرن، وتعلم «المصلحة» في الحادية عشرة من عمره، من عمه الذي تعلمها من اليهود اللبنانيين قبل أن يصبحوا ذكرى من الماضي. وإضافة إلى عمله في لبنان وبيعه بالجملة في الدول العربية وأوروبا، يمتلك عازار مصنعاً وصالة عرض في الولايات المتحدة، وألبس العديد من المشاهير كليتسيا كاستا وإيفا لونغوريا وإيفا هيرزيغوا. والفرق بين المستهلك اللبناني والمستهلك الأميركي أن الأميركي، بحسب عازار، يحبذ المجوهرات البسيطة والناعمة، أما اللبناني فيفضل تلك المبهرة وغير العادية في التصميم.

أما ديلسيزيان الذي عمل أيضاً في الولايات المتحدة، فيقول إن الزبون اللبناني يقبس في معظم الأحيان سعر القطعة بحسب وزنها وسعر غرام الذهب، من دون الأخذ في الاعتبار الوقت والمجهود الذي يبذله المصمم ليخلق القطعة، على عكس المستهلك الأميركي الذي يقيم القطعة بحسب جماليتها الفنية أكثر من قيمتها المادية.

والسعر الذي أجمع عليه كل من عازار وأنطون وديلسيزيان على أنه يجذب معظم اللبنانيين، هو الذي يراوح بين 500 دولار و1500 دولار للقطعة. بالعودة إلى المسألة، فإن قطاع المجوهرات اللبناني تعلم كيف يخلق من الظلمة تحفياً فنية وتصاميم خالصة منذ بدايات القرن المنصرم وحتى يومنا هذا، وهذه الحقيقة تبعت على الأمل وتشير إلى أنه، وعلى الرغم من الصعاب التي يعاني منها القطاع فإنه قادر على البريق، خاصة أنه يسبق أقرب منافسيه في المنطقة باشواط.

م المسألة



من حفل التوقيع بين الشركتين (هروان بو حيدر)



ويؤكد أن صعوبة العمل في هذا المجال تكمن في أنه «Luxe» وليس من الضروري. ومما زاد في تأزم الوضع ارتفاع أسعار الذهب التي أثرت سلباً على القدرة الشرائية للبنانيين المتهرة أصلاً.

ويُسهّم الغش وبيع بعض التجار القطعة بمبلغ يفوق بكثير سعر الكلفة في زعزعة ثقة اللبنانيين بالتاجر اللبناني، ما يدفعهم إلى أن يقصدوا مصممين أجانب وماركات عالمية، ولو تكلفوا مبالغ إضافية، هرباً من طمع بعض التجار وغشهم، بحسب المصمم سيفاغ ديلسيزيان صاحب مجموعة DAS. وأنت التظاهرات التي يشهدها وسط بيروت لتصب الزيت على

من جهة أخرى، إذا ما كان شراء السيارة عن طريق دفع المبلغ كاملاً أو حتى عن طريق نظام للتقسيم، فإن «تيفولي» تقدم جودة جيدة، مقارنة بثمانها المنخفض، وبالتالي تتفوق على منافساتها في القيمة مقابل السعر نفسه.

لقد قفزت سانغ يونغ نحو سوق تنافسية لسيارات الكروس أوفر ذات الصلة من الدرجة B، وتمكنت من فرض نفسها كخيار جدي للمشتري. ويبقى السؤال: هل تكتسب سانغ يونغ مكانة أفضل في الأسواق العالمية، وتصبح فريسة صعبة لمنافساتها؟

(الأخبار)

أوتوماتيك، كما تأتي السيارة ضمن خيارين، دفع ثنائي أو رباعي.

بات من الممكن القول أن في استطاعة هذه السيارة تغيير المفاهيم حول العلامة التجارية الكورية لأنها تستطيع أن تضع سانغ يونغ بجدي على خريطة المركبات الرباعية الدفع برغم صعوبة تأكيد مكانتها في ما يخص موضوع الضمان والموثوقية. لكن كل ما يمكن قوله هو أن السيارة تأتي بضمان لخمس أعوام من دون حد أقصى لعدد الأميال، وبذلك تكون «سانغ يونغ» قد تغلبت على عدد من السيارات الأخرى في هذه النقطة.

اتبعت الشركة في
تصميمها الجديد أفضل
المعايير العالمية

لم تختر سانغ يونغ تسمية سيارتها الجديدة «تيفولي» صدفة، بل في ذلك دلالة على جمال السيارة الجديدة تماماً مثل المدينة الإيطالية العريقة التي تحمل الاسم نفسه. من هنا، سعت الشركة من خلال تصميمها الجديد إلى تحقيق أفضل المعايير المطبقة في أوروبا والعالم، مستخدمة محركاً بسعة 1,6 لتر مزوداً بناقل حركة

العديد من الموديلات لكنها لم تكن متنوعة بقدر شقيقتها الكوريات. أما اليوم، فيبدو أنها قد غيرت استراتيجيتها لكونها تحاول جاهدة ترسيخ مكانتها في السوق الأوروبية والعالمية لتخطو خطوات أكثر ثباتاً. واتخذت الشركة المملوكة من «مجموعة ماهيندرا» الهندية قراراً حاسماً لترسخ في فئتها وتوسع نطاق منتجاتها، التي تبدأ مع سيارات الدفع الرباعي الصغيرة نسبياً، أي مع نموذجها الجديد تماماً تيفولي، السيارة الأكثر تطوراً من موديلات «سانغ يونغ»، التي تمهد الطريق للغة تصميم جديدة ستطبق على موديلات الشركة.

«Daewoo» الإدارة، لتعود وتنفصل الشركتان مع تصفية «Daewoo». غير أن «سانغ يونغ» نجحت في تجاوز تلك المحنة وبرزت من جديد كشركة مستقلة، ثم قدمت «Rexton» سنة 2011 بتقنيات مرسيدس ما عزز سمعتها في سوق المركبات الرباعية الدفع. وفي العام نفسه قدمت «سانغ يونغ» الجيل الثالث من «Korando sport» بعد انضمامها إلى مجموعة ماهيندرا الهندية. ولعل أبرز منتجات «سانغ يونغ» التي حققت أرباحاً كبيرة هما «Turismo 2013» و«Tivoli 2015» رغم المدة القصيرة على إطلاقها. طوال سنوات، قدمت «سانغ يونغ»