

جاء تأثير الازمة الاقتصادية على سوق المراوح وعجلات دفع الهواء سلبا في سوق دول مجلس التعاون الخليجي والأنظار متجهة الى كل من المملكة العربية السعودية وقطر حيث يمكن ملاحظة النشاط الملموس لهذه الصناعة كما يقول العالمون بباطن الامور

تحقيق براتبيا اوماشنكار بالتعاون مع سورندار

دفع الهواء الحار والبارد

الصورة واضحة غيحت تأخر أو تأجل أو تم الغاء تنفيذ المشاريع ومؤشرات اعمال المقاولات الكروميكانية في انخفاض. وبناء على ذلك اصبح السعر في سلم الاولويات في حين ان كفاءة الاجهزة واستهلاك الطاقة اصبحت تحتل المركز الثاني ويقارن كبير في الاولوية، هذا رأي شخصي ولكن يبدو شاملا ومتفق عليه من مميلي سوق المراوح وعجلات دفع الهواء في دول مجلس التعاون الخليجي وبالتحديد ممثلي شركات سيستمير ودانابر والدس ولامنار ونائير ومؤسسة فيصل الجاسم. اضافة الى ذلك فان عدم التركيب الصحيح والصيانة امور تقلق المصنعون والاستشاريون . ولكن المزاج العام يتجه للانحناء للعاصفة والتكيف مع ما تبقى من منافسة مع رفع المستوى التنقيفي للزبائن وفتح الطريق الى اسواق اخرى واعدة حاليا كالمملكة العربية السعودية وقطر . وعند التحدث عن حجم السوق للمراوح وعجلات دفع الهواء في دول مجلس التعاون

الخليجي فان الرأي ليس واضحا ولا اجماع عليه. يقدر أميت اهوجا المدير العام لشركة مايكو الخليج جاتي(دائثير حجم السوق ما بين 320 الى 350 مليون درهم وقطر في حدود 60 الى 70 مليون درهم والسعودية ما بين 120 الى 150 مليون درهم. اما محمد ابو الوفا مدير الانتاج بشركة فيصل الجاسم للتجارة - ابو ظبي فانه يعتقد ان السوق في ازدياد والاهمية تزداد ايضا ، ويقدر حجم المشاريع تحت التنفيذ او في طور التصميم ما بين 15 الى 20 بليون ونها كما يقول 2 الى 3 بليون بالمملكة العربية السعودية وما بين 5 الى 7 بليون بالامارات الاميرية المتحدة وقطر حوالي بليون واحد. اما جايتان بيريفيو رئيس مجلس الادارة بشركة الدس فانه يقر بصعوبة التوصل الى رقم شامل حيث قال « قدرنا سوق الامارات العربية المتحدة بما يخص المراوح بحوالي 160 مليون درهم في الوقت الحالي ولكن من الصعوبة بمكان تحديد رقم واضح

نتيجة لتنوع المراوح من المراوح الصغيرة كمراوح الشفط الى مراوح طرد الدخان على سبيل المثال اضافة الى تنوع المصنعين والكلاء او الموزعين، لذلك فالتقديرات ليست شاملة وتبدو اقرب الى كونها تقديرات جزافية، والسبب ايضا ان الازمة الاقتصادية جعلت من الصعب التنبؤ بارقام دقيقة . وكما عقب ابو بكر اسلم مدير التسويق بالشرق الاوسط لشركة سيستمير «ان مبيعات سوق دبي انخفضت 40% اي ما يعادل 20% من اجمالي السوق. ورد نفس المعنى متحدث اخر هو بييريفيو قائلا «ان العمل اصبح اكثر منافسة على الاسعار ويظهر ذلك جليا في ما يردده المقاولون بخصوص هذا العنصر من المبيعات اي السعر». و اشار اهوجا الى ان ذلك عكس عام 2007 م حينما كان المقاولون مشغولون بتصميم مشاريع لم يتم الاعلان عنها . اما الان كما يقول اهوجا فلا يوجد مشاريع جديدة بالامارات العربية المتحدة نعمل نحن عليها والمشاريع القائمة

في دبي قد تم تصميمها والعمل جاري بها. ويقول اندرو كيرتون المدير العام لشركة نواير ان هناك عدد بسيط من المشاريع تحت التنفيذ مما اشعل المنافسة . ثم اردف قائلا انه بسبب القيود الصارمة الصادرة عن البتوك فان الموردين اصبحوا يقبلون شروط دفع طويلة الامد. اما راكيش مستري وهو مهندس تصاميم وتسعير بشركة لمير التي تمثل شركة كسالز وتوين سيتي فانه يعتقد كما الاخرون بأن ابو ظبي قد ساعدت على استقرار السوق الذي كان على شفا الانهيار. ونحن لم نكن فاعلين في سوق ابو ظبي ولكننا الان نحصل على 5% من سوق المراوح هناك. ويعدد بييريفيو الاسباب كما يلي: لقد تأثرت دبي اكثر من ابو ظبي بسبب انكماش فقاعة العقارات ممزوجة مع كمية كبيرة من مباني المكاتب والشقق. اما سوق ابو ظبي فهو اكثر امنا لوجود عائدات البترول والطلب على المساكن والمكاتب والحاجة للتعليم والصحة.

وعقب اهوجا بقوله ” رغم انني اتفق مع بيريفيو الا ان نظرة الجميع الى ابو ظبي كمنفذ فانها ايضا شهدت تباطؤًا وهناك انخفاض شديد في حركة العمل. وهم ليسوا في عجلة من امرهم عكس ما كان الحال عليه قبل الازمة الاقتصادية. ويعتقد اهوجا ان سبب ذلك هو ان الملاك والمطورين يتحركون بحذر حيث يقومون بتقدير ودراسة جدوى استثماراتهم حتى للمشاريع الجاري تنفيذها. ويقولون دعنا نقوم بالعمل على مراحل. وباختصار فانهم يأخذون وقتهم ولا يستعجلون كما قال اهوجا. ان اللاعبين المهمين في سوق المرافق وعجلات دفع الهواء يستشعرون نمو فرص العمل بالملكة العربية السعودية وقطر ويستعدون له اما بانشاء ورش عمل لهم هناك او بتقوية وجودهم الحالي رغم تكتهم على ذلك على امل بث الحياة في سوق يتجه للانحسار.

ويقتر أسلم بان موزعي سيستمير لديهم قاعدة جاهزة في قطر وان شركتهم تقوم الان بعمل شبكة عمل بالملكة العبية السعودية تتناسب وعدد وحجم المشاريع التي تم الاعلان عنها ووافقته بيريفيو على ذلك قائلًا ان هناك طلب حقيقي بالملكة العربية السعودية مع وجود سوق محلي داعم للنمو والحاجة الى مؤسسات تعليمية ومستشفيات ومساكن للجبل الصاعد. اما وجهة نظر كيرتون متحدنا عن نوثير فقد قال ” نحن ندرك ان السوق السعودي يزداد اهمية بالنسبة لصناعتنا بسبب انحسار الفرص بدول مجلس التعاون الخليجي واننا نعيد تقييم استراتيجيتنا بالتركيز على نظم التهوية عن طريق تدخل مهندسينا ومتخصصينا منذ مرحلة التصميم. اما داينير فقد تحركت بناء على تغيرات السيناريوهات بتكليف منتجاتها. وكما قال اهوجا نيابة عن شركتهم فان السوق

لقد قمنا بتصميم وفحص منتجاتنا لتعمل على 10 سايكل تمذبذبة التيارته لنصبح جاهزين لدخول سوق المملكة العربية السعودية من خلال شبكة من الموزعين اضافة الى مكاتبنا.

السعودي مختلف تماما. حيث تردد التيار 60 ذبذبة في حين باقي دول مجلس التعاون تعمل على تيار ذو تردد 50 ذبذبة ولذلك قمنا بتصميم وفحص منتجاتنا على تيار بذبذبة 60 سايكل وعليه فنحن مستعدون للسوق السعودي. وننتقل لدخول السوق السعودي من خلال شبكة من الموزعين اضافة الى مكاتبنا. وقد قمنا بذلك بكل جد واجتهاد وحددنا عدد اثنان من الموزعين وبدءنا التسويق في بعض ارجاء السوق ولكننا لا نزال نبحت عن شركاء جيدين في كافة انحاء المملكة. وسوف نبدء من الرياض ومنها الى جدة والدمام ولكن الرياض هي الهم حيث يجري فيها معظم اعمال الانشاءات. واردف قائلًا انه رغم ان سوق المملكة كبير وهناك مشاريع كثيرة جاري تنفيذها الا ان الاستعداد للتغيير يسير ببطء. وعلينا

العمل في محيط محافظ يخشى التغيير والزبائن ليسوا مستعدين لتغيير الاصناف التي اعتادوا عليها. ان الحصول على حصة جيدة من السوق السعودي لمغامرة شيقة كما قال اهوجا. أما فيما يخص قطر من خلال تجربة داينير لحوالي 15 سنة هناك فقد قال اهوجا ان شركتهم قد كثفت جهودها هناك لأهمية السوق.

وبالنسبة الى ليمنار فقد قال مستري انهم اقاموا شركة تضامنية لتغطية سوق قطر مع مجموعة دياركو منذ يناير الماضي بما في ذلك فريق للتسويق والمبيعات ولكن للان لم يحصلوا على تعاميد للمراوح. واذاف قائلًا ان السوق القطري واعد والمستقبل موجود ولكن تنفيذ المشاريع يسير ببطء مقارنة بالامارات العربية المتحدة. الفلوس موجودة ونحن سنقوم بتقديم عروضنا لكأس العالم عام 2022 م. وقد يكون كأس العالم هو الترياق الذي ينتظره قطاع الانشاءات عموما والذي سينال قطاع المراوح وعجلات دفع الهواء بعضا من فئاته لتزواج القطاعين ” الانشاءات والتهوية“.

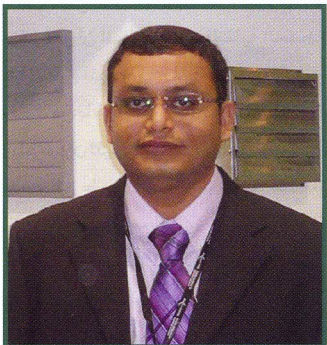
ان فرص العمل بالملكة العربية السعودية وقطر قد حافظت على استقرارها كآرقام ولكن مدد التنفيذ قد تكون اطول. هذا ما قاله بيريفيو كجملة تكميلية. وعموما فان توسيع قاعدة الزبائن وتنوع المنتجات وتحسين الخدمات خاصة خدمة ما بعد البيع تعتبر العناصر الثلاثة الرئيسية لأي قطاع اعمال لمواجهة حقائق السوق. وهذا يقودنا الى الابداهيات. وبالاشارة الى خدمة ما بعد البيع كاحد العناصر المهمة للنجاح بالنسبة الى شركة ليمنار ” يقول مستري ” فان لدينا فريق مدرب بالمصنع وقطع غيار لجميع المراوح والمعرفة التامة بمنتجاتنا مما يجعل جميع عملائنا راضين وسعداء.

أما أسلم فقد عدد بنود استراتيجية

سيستمير التي طبقتها للتحفيز في هذا السوق البطني وذلك بالتوسع في اسواق اخرى نامية، اضافة خطوط انتاج جديدة مثل مناوالات الهواء وموزعات الناشرات الهواء مع التركيز على منتجات مثل ستائر الهواء ” الستائر الهوائية“ ومسخرات الهواء ” HATERS“.

ومن جهة اخرى يقول بيريفيو ” ان هدفنا تقديم العرض المناسب مع افضل الخدمات والعم (العلم والمتابعة) لعملائنا وبالسعر الاكثر مناسبة ومنافسة. ” واذاف ان السعر هو العنصر الاول والاكثر اهمية لمقاولي الاعمال الكروميكانيكية. ان كفاءة استهلاك الطاقة لم يتم اعتبارها وتنفيذها حتى الان من قبل استشاريي الاعمال الكروميكانيكية ولا تزال في ايدي الهيئات الرسمية مثل أستدامة. ان الاعتمادية «الوثوق» بالعمدة او النظام واسم المنتج لا يزال العاملين الاساسيين المستخدمين من قبل الاستشاريين لحصر ثلاثة منتجات مؤهلين للاعمال عندهم. على حد قول بيريفيو.

وزاد اهوجا قائلًا ان الاسعار والخدمة هي عوامل اخرى يضعها الاستشاريون بالحسبان اضافة الى رغبة الزبون في داينير واذاف ايضا ان السعر ليس بهذه الاهمية لسمعتنا وتمكننا في سوق دبي ولعرفة زبائننا مستوى اسعارنا. ولكن اهوجا يتفق ايضا على ان السعر هو المحرك الاساسي للسوق حاليا. وفي تعليق اخر قال كيرتون انه على المصممين ان يعرفوا ان تقليل كمية الهواء البارد المطرود من المباني المكيفة يمكن ان يكون له تأثير كبير على الطاقة المستهلكة لأن المصنعات تستهلك الجزء الاعظم من الطاقة في اي مبنى. وعلق اهوجا على ذلك بقوله كان جميع الموردون يحصلون على عقود مجزية من السوق قبل عام 2008 م في دبي اما الان فان الجميع يعرض اية اسعار للحصول



راكيش مستري



اندرو كيرتون



ابو بكر اسلم



جايتان بيريفيو

على مشروع وفي بعض الأحيان تكون الاسعار غير معقولة ولا افهم معنى لهذه الاستراتيجية ولا ادري ان كان بوسعهم ان يربحوا اية مبالغ من هكذا تسعيرات. وقد يكون ذلك مرجعه الى الحاجة الملحة في بعض الاوقات التي تستدعي اتخاذ مواقف مشابهة تحت ضغط الحاجة للاستمرار بالتواجد في السوق ما يعني هامش ربح بسيط حتى يتغير حال السوق للافضل. وقد تكون هذه استراتيجية حكيمة؟

أن التركيز عالميا على موضوع الاستدامة يستدعي اخذه في المعادلة. وان تخفيض الاسعار مع وجود كفاءة عالية لاستهلاك الطاقة قد يكون العنصر المرجح. أن كفاءة استهلاك الطاقة والاعتمادية حاليا تستحوذ على حصة بسيطة من الاهتمام كما يعترف بذلك ابو الوفا في حين ان ميستري يأخذ في حسابه الطرف الاخر من الحكاية قائلا ” ان العالم كله هذه الايام يتجه صوب المباني الخضراء وعليه فان الاعتمادية وكفاءة استهلاك الطاقة تعتبر عوامل مهمة” اما اسلم فقد لخص الموقف قائلا ” بصفة عامة فان التركيز هو على الاسعار فقط. اما التركيز على الكفاءة والاعتمادية فانه محصور فقط في بعض المشاريع“.

اما اهوجا فهو اكثر شكا وتشاؤما من هذه الناحية حيث يتحسر على قلة وجود المعايير القياسية ومقاومة التقنية الجديدة ويقول ” ان الناس يتكلمون عن المباني الخضراء ولكنني مشدود ومتعجب من المواصفات التي نسميها“. وهو يقر بوجود هدر كبير للطاقة ولكن في نهاية المطاف يقوم مالكي الاسواق بدفع فاتورة الطاقة ثم يقومون بتحويلها للزبائن الذين يتحملون ذلك في النهاية.

وحيث ان الاستدامة والمبتكرات تسير جنبا الى جنب لذلك على سوق دول مجلس التعاون الخليجي ان يناقش هذه المسألة بعقل مفتوح يقبل التغيير. اما ميستري فانه يؤكد على ان السوق مستعد للتقنية الجديدة بما يخص المراوح وعجلات دفع الهواء. ولكن اهوجا اشار الى ان الاستشاريين والمصممين لديهم مراجع قياسية خاصة بهم والتي عليهم العمل من خلالها. اضافة الى ذلك فان مرجع اشري ” الجمعية الامريكية لمهندسي التدفئة والتهوية وتكييف الهواء“ رقم 62.1 يحتوي على خطوط عريضة محددة لتهوية الحمامات والمطابخ. وفي بعض الحالات قد لا يوجد مساحة

خلال ايام طفرة صناعة العقارات كان من المتبع اضافة معامل سلامة عالي ما نتج عنه المبالغة في احجام وقدرات المراوح اي ان المراوح تعمل على معدلات تدفق اقل بكثير من معدلات التصاميم.

كافية للابتكار. أما بخصوص حالات البقاء من عدمه والتسعير الفوري والملح واعادة التأهيل فانها لا تطبق وليس بالضرورة ان تدرج على قائمة الاعمال المطلوب تنفيذها كما يعتقد ممثلوا السوق. وبخصوص اعمال اعادة التأهيل ذات القيمة السوقية المحدودة يقول ابو الوفا ” اننا نقوم دوما بتحسين اداء المحركات التي تعمل بتغيير الذبذبة وادماجها في نظم التحكم. ان تغيير زاوية الرفاص تعتبر طريقة جيدة لتعديل الكفاءة الى حد معقول. اما كيرتن فيقول ” لا نرى الكثير من حالات اعادة التأهيل لتعديل كفاءة المراوح او زيادتها. ان اعادة التأهيل باضافة تغيير الذبذبة للمحركات في جميع المراوح عدا الكبير منها لا تبدو مجزية اقتصاديا. أما بيريفيو بوصفه للرأي العام فيقول ” ان سوق اعادة التأهيل يعتبر سوقا واعدا ولكنه يحتاج الى وقت نوعا ما لأن تركيز السوق بكامله كان على انشاء المباني الجديدة ولم يتصل بنا احد حتى الان بخصوص اعادة التأهيل لرفع الكفاءة. أما فيما يخص بتأهيل واعتماد المنتجات فان الجميع قالوا انهم يلتزمون وبدقة لنظام فحص دقيق يتوافق مع القياسات الامريكية والاوربية. كما يعتقدون ان

وجود نظم فحص محلية مرحب به ولكنهم يشكون في امكانية ذلك وحتى الحاجة له في الوقت الحاضر. أما ابو الوفا فيقول ان جميع المراوح التي تقوم شركة فيصل الجاسم بتوريدها معتمدة وموثقة وتحمل ختم كل طرف AMCA ثالث. اما ميستري فقد قال ان ليمنار تتبع EN, BS, ISO وكذلك قياسات الدفاع المدني في دبي وابو ظبي وقياسات APPLUS بما يخص مراوح كسالز. واذاف ان شركتهم تفحص المراوح بما يخص اعمال الحريق لدى هيئة اسمها ورنجتون ثم عقب قائلا انه سيكون جيدا لو تم الفحص بما يتعدى حدود فحص الحريق كقياسات التدفق والضغط وما الى ذلك. اما بخصوص اماكن فحص محلية فيقول ” اذا وجدت فسوف نقوم باعتماد منتجاتنا على حسابنا. وبما يخص اجهزة التكييف فاننا نضطر لارسالها الى تايلند بالبريد الخاص مما يكلفنا مبالغ طائلة“ كما اشار الى انه من المهم للموردين ان يكونوا على مستوى عال من المصداقية. وقال اسلم ان شركة سيستيمر تفحص معدل التدفق وفارق الضغط والاهتزازات واستهلاك الكهرباء والصوت بمقر الشركة في سكسكتبيرج في السويد وويندشناش في المانيا. ولق على مراكز الفحص المحلية بقوله ” انها تعطي مصداقية لنا كمصنع وتجعل مهمتنا اسهل مع الدوائر الرسمية الذين يهتمهم موضوع الفحص“، ثم اضاف ” كما ان ذلك مريح لنا في بعض الحالات عندما لا يرغب المصمم او المقاول الاعتراف بخطأه في حسابات التصميم ويشكك في اداء المنتج المورد“.

اما اليز فان لديها مختبراتها في مقر الشركة في فرنسا لفحص تدفق الهواء والصوت واستهلاك الكهرباء لخط انتاج المراوح. وتتبع القياسة رقم EN ISO 5801 الخاصة بمنحنيات التدفق. وبالنسبة للمراوح ذات درجات الحرارة العالية فانها تفحص بموجب القياسة رقم بمخبرات أبولس في اسبانيا، حسب قول بيريفيو. اما فيما يتعلق بالفحص المحلي فانه يعتقد انها ستساعد الشركات المحلية في اعتماد المنتجات بسرعة ولكنه اضاف ان جميع المصنعين من امريكا واوربا لديهم مختبرات في بلادهم، وان اماكن الفحص المحلية ستكون مفيدة لاعتماد المنتجات المحلية كمثبطات الحريق وصناديق توزيع الهواء متغيرة التدفق ومخارج الهواء كما

يقول. أما كيرتن فقد افاد ان منتجات توتير تاتي من بريطانيا وتتبع القياسات الاوربية التي تفحص معدل تدفق الهواء وفارق الضغط وطيف الصوت بصفة عامة. اما بخصوص اماكن الفحص المحلية فقد قال كيرتن ان اية عمل من شأنه تثقيف السوق بأهمية التحكم في نظم التهوية سيضيف مزايا قيمة في تخفيض تكاليف الطاقة والتاثير على المناخ. يعتقد اهوجا ان القياسات الاوربية ستصل في النهاية الى سوق الشرق الاوسط وتصبح ملزمة. أما فيما يخص مسؤولية المستهلك او الزبون. فان الخبراء سيصرخون بجنون لاعتمادهم ان المصنعين والموردين من جانبهم يتبعون نظم قياسية صارمة في حين ان الزبائن في معظم الحالات لا يتحملون المسؤولية ولذلك لا يقومون بواجبهم. اما الموردون فيقومون عدم صحة التركيبات وقلة الصيانة وعدم اختيار المراوح الصحيحة ويصفونها بأنها مصادر المشاكل الرئيسية. واذاف بيريفيو انه لا يوجد حرص كاف في عمليات التركيب في سوق دول مجلس التعاون الخليجي، وهذا لا ينطبق فقط على المراوح بل على كامل النظام. وحيث ان استعمال مجاري الهواء الاسطوانية عندما تترك جيدا فانه يمكن تحاشي اية تسريبات للهواء وتقلل فرق الضغط وعندما يكون مكان مخارج الهواء مناسبة فان كفاءة توزيع الهواء تزيد. كما يعتقد بيريفيو ان ذلك يؤثر على الكفاءة ايضا وانه لم يلاحظ تحركا ملموسا نحو تحسين طرق التعامل مع المنتجات. أما ابو الوفا فانه يعتقد ان المصممين لا يحددون بوضوح في تصاميمهم متطلبات كفاءة المراوح. وفي رايه ان عدم صحة التركيبات في المنطقة ترجع لقلة خبرة المقاولين وعدم دقة اختيار المراوح. وهو امر مقلق لانه يؤثر على كفاءة استهلاك الطاقة. أما ميستري فيرى ان عدم دقة الصيانة واختيار المراوح المناسبة تسبب في تعطل النظام. كما يعتقد ان تصميم المراوح واختيارها هو عنصر اساسي. كما ان اختيار منظمات عمل المحركات عن طريق تغيير الذبذبة افضل من المحركات مزدوجة السرعة فيما يخص استهلاك الطاقة. واذاف انهم مروا بتجارب وجدوا فيها اخطاء في توصيل الاسلاك الكهربائية واطعاء في التركيب وفي بعض الحالات اخطاء في حسابات فرق الضغط.

اما اسلم فقد ارجع ارتفاع وانخفاض تدفق الهواء الى عدم دقة حسابات فرق الضغط الاستاتيكي الخارجي والى تكبير حجم المراوح فوق المستوى المطلوب والى عدم صحة تصميم النظام والى قلة الصيانة وانخفاض كفاءة نظام التحكم وقال ان هذه الاسباب يجب الانتباه اليها. و اضاف انه خلال ايام طفرة صناعة العتارات كان من المتبع اضافة معامل سلامة عالي مما نتج عنه المبالغة في احجام وقدرات المراوح اي ان المراوح تعمل على معدلات تدفق اقل بكثير من معدلات التصاميم وهو يعتقد انها الان في طريقها لتحسن.

يقول كيرتن انه من النادر دعوتهم لزيارة الموقع بسبب مشكلة اذا تم التركيب والوضع بالخدمة بطريقة سليمة ولذلك فاننا نعرض على الزبائن الدعم المحلي عند بدء التشغيل.

ومن زاوية مختلفة فان اهوفا يقول ان الامور الطبيعية يتم تجاهلها كروتين ولا احد يدرس كتيبات المنتجات ويتم التفاوض عن بعض الامور خلال عملية التركيب، والحجة انه لا يوجد مجال بالاضافة الى متطلبات التصميم. ولذلك اعتقد انه من المهم اخذها بالحسبان بواسطة المعمارين خلال مرحلة تقديم العطاءات. و اضاف وفي النهاية فانه لا يتم تركيب المعدات بطريقة سليمة ويتم القاء اللوم علينا كموردين لعدم كفاءة الاجهزة. وهو يعتقد ان ضعف مستوى التركيب وعدم اجراء الصيانة في مواعيدها ستؤدي على المدى الطويل الى ضعف الكفاءة. وفي رأيه ان كفاءة استهلاك الطاقة امر مهم ولكن نسبة المشاريع التي تهتم بها لا تزيد عن 10%.

وبالنسبة الى كيرتن فانه يعتقد ان مستوى جودة النظام تحسنت خلال الاعوام الماضية رغم انها لم تصل مستوى مثيلاتها في اوروبا. ثم اضاف اننا لا نزال نرى استخدام سيئ للطاقة بسبب متطلبات عالية غير لازمة لفارق الضغط الاستاتيكي. اتفق الخبراء على ان زيادة الوعي والتثقيف لكل المتعاملين بالموضوع هو امر حيوي الان لتغيير مفهوم وطريقة الشراء المعتمدة حاليا على السعر الى امور اكثر اهمية كالاعتمادية وكفاءة استخدام الطاقة وافادوا ان شركاتهم قد اتخذت طريق الندوات لتحقيق هذا الهدف.

وعلق بييرفيو بقوله ان شركة الدز تحاول ان تبرهن ان موضوع السعر ليس مهما خاصة عند النظر لسعر كل بند في القائمة

والمهم النظام بالكامل لضمان جودة العمل والحصول على كفاءة واعتمادية اعلى. لقد نفذت شركتنا عدة دورات تدريبية في مقراتها بالشرق الاوسط وبدعم من معرضها لعرض منتجتها ولتثقيف زبائنها الحاليين والمتوقعين مستقبلا.

كما اننا بدءنا عمل نشرات اخبارية تركز على مواضيع عامة وخاصة عن نشاطاتنا المختلفة. ونحن نخطط اعتبارا من سبتمبر الى ديسمبر 2010 م سوف نغطي انواع مختلفة من المراوح، المراوح ذات شفرتان نوع المنحني للامام والنوع الاخر للخلف وكذلك المراوح التي تعمل من خلال سيور نقل الحركة. كما اضاف بييرفيو ان الدز قامت بعمل دورات فنية للهيئات الرسمية واستشاريي الاعمال الكهروميكانيكية والمقاولين اشتملت على مواضيع الحرائق وتوزيع الهواء. وقد كانت التعليقات ايجابية لان هذه المؤسسات توافقه للحصول على معلومات فنية مفيدة لحل مواضيعهم المختلفة.

اما ابو الوفا فقد قال ان شركتهم تقوم بعمل دورات لزيائنها لتثقيفهم حول مواضيع غير التكاليف لان مروحة رخيصة تعني مشاكل صيانة اكثر. وقال اسلم انه بغض النظر عن الدورات التدريبية فان زيارة المصممين والمستفيدين النهائيين «الزبائن» بما يخص خط انتاجهم من المراوح ذات الكفاءة العالية «EC LINE» هو الخط الذي اتبعته سيسمثير. وقال كيرتن ممثلا لشركة نواير نحن نتواصل مع السوق من خلال المواصفات عن طريق استشاريي الاعمال الكهروميكانيكية حيث من المهم اقتناعهم باهمية تقنية التحكم بالمراوح قبل طرح المشروع كمنافسة.

اشار اهوفا الى انه اذا لم يكن موضوع السعر مهما للمناخ فانه في النهاية سيجبر الاعضاء الشاردين عن الخط الى الانتظام بالمسيرة. و اضاف اهوفا ان اسعار الطاقة اصبحت مرتفعة جدا على مستوى العالم، ولا ادري الى متى سنظل نستخدم طاقة رخيصة كما نفعل الان بالشرق الاوسط. والقياسات الأوروبية تستل في النهاية للشرق الاوسط ولا بد للناس ان يتبعوها عندئذ. ثم ختم بقوله «ان تخويفي هو من عامي 2011 و 2012 في دبي حيث لا نرى مشاريع جديدة وهناك احتمال ان نصل الى موجة عارمة.

يقول اسلم عند الحديث عما يفضله السوق ان التقنيات الامريكية والاوربية

أضافة الى ذلك فانها تصبح مريحة لنا في بعض الحالات حيث المصمم والمقاول لا يرغبون في الاعتراف بالخطأ في حسابات التصميم ويشككون في كفاءة المنتجات الموردة

هي المفضلة مع ترجيح كفة الميزان للتقنية الاوروبية بما يخص تهوية مرائب السيارات ونظم التهوية. و اضاف ان سيسمثير قد قامت بتوريد نظم تهوية مرائب السيارات وتهوية المطابخ ورفع ضغط سلالم الطوارئ والتهوية عموما والستائر الهوائية بالمنطقة. اما من وجهة نظر كيرتن فان السوق منقسم بين مواصفات تتبع النظام الامريكي الذي يفضل المراوح الرفاصة «عجلات دفع الهواء» وبين النظام الاوروبي الذي يفضل المراوح المحورية.

وعندما تكلم بييرفيو ممثلا لشركة الدز قال «ان مراوح الطرد الصغيرة لا تزال مستعملة بكثرة في الحمامات والمكاتب والجوامع والفلل. وعدد ما سماه قائمة مشتروات كما يلي:

مراوح ذات استهلاك طاقة بسيط بمحركات مدمجة متوفرة لدى المنتجين. وشركة الدز لديها خط كامل من هذا النوع اسمه مايكرووات ولكن هذا النوع غير شائع بسوق الامارات حتى الان.

ولان مستوى الضوضاء عامل مهم في الامارات فان المراوح مزدوجة الغلاف نوع IN LINE CABINET هو المفروض استعماله بالامارات في الاماكن العامة سواء بالمباني السكنية او التجارية.

مراوح سحب الدخان التي تستحمل حرارة حتى 400 درجة مئوية هي النوع المعتمد

في الامارات لسحب الدخان ورفع ضغط سلالم الطوارئ. وعلى الاخص المراوح على السطح والمراوح المحورية.

المراوح النفاثة لمرائب السيارات مستعملة بكثرة في دبي ولكنها ممنوعة في ابو ظبي. ولتوضيح ذلك قال اهوفا ان المراوح النفاثة والمراوح الحثية «JET & INDUCTION FANS» اول ما استعملت في مرائب السيارات في اوروبا ثم اخذت طريقها الى سوق دول مجلس التعاون الخليجي في السنين الثلاثة الماضية. ومن الملفت للنظر ان كل من دبي وقطر تفضل المراوح النفاثة في حين ان ابو ظبي وعمان تفضلان المراوح التقليدية المربوطة على مجاري الهواء. اما من هو افضل فانه موضوع جدل ونقاش.

اما ابو الوفا فانه يعتقد عند الكلام عن المراوح من ناحية تقنية فان المراوح التي تتحمل الظروف القاسية كدرجات الحرارة والرطوبة العالية هي المفضلة عند المقاولين. وهذا يؤشر الى ان الافضل ليست فقط للتقنية والامتثال للمواصفات القياسية ولكنها ايضا تأخذ في اعتبارها الحاجة الانية «حاجة كل مشروع حسب حالته وظروفه».

واعرب كيرتن عن وجهة نظره بقوله اننا متخصصون في نظم تهوية الدخان وعلى الاخص تهوية مرائب السيارات والتهوية عموما ونصرف حسب الحاجة. وهذا يبرهن انه رغم وجود طلب على تهوية المباني فان تهوية مرائب السيارات يستحوذ على نسبة كبيرة من السوق (حوالي 80 الى 85%) وشكرا للاعداد المتزايدة من المباني الشاهقة، وحيث ان الاراضي غالية الثمن تصبح مرائب السيارات تحت الارض امرا ضروريا.

وهنا ادلى اهوفا بقوله ان عمارة من اربعين طابقا وطابق ارضي تحتاج الى مرائب يتسع لاربعمائة سيارة ومن هنا تصبح تهوية مرائب السيارات جزءا من اللعبة.

وكتليل نهائي فان ما جاء على لسان شركات سيسمثير ودانثير والذ ولينمار «كاسالز» ونوثير وشركة فيصل الجاسم التجارية مجتمعين يعتبر علامة فارقة وان سوق المراوح وعجلات دفع الهواء في دول مجلس التعاون الخليجي لم يتأثر كثيرا رغم تباطؤ عجلة الانشاءات، ولكن كما ظهر من معظم الاراء اعلاه فانه يمكن ان يكون وضع هذا القطاع افضل. ■