



Middle East Issue 14—May/June 2008

Positive start to 2008 for American hardwood exports to MENA region

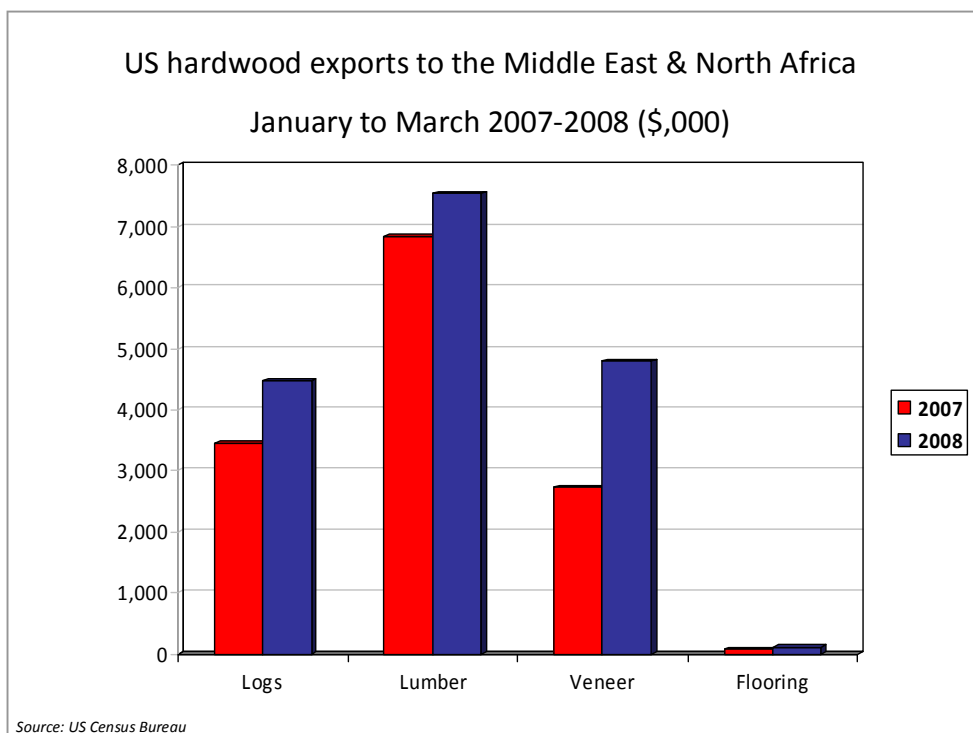
Continuing the trend seen in total exports of US hardwoods to the Middle East and North Africa during 2007, exports during the first quarter of 2008 increased by 29.4% in value as compared to same three months last year. Exports of American hardwood logs, lumber, veneer and flooring reached a total value of US\$16.9 million, as compared to US\$13.1 million during the same period in 2007.

Increases in shipments of all US hardwood products

Not only was there an overall increase in the value of US hardwood exports to the region during the first quarter of this year, but increases were seen in all individual products. Lumber, the most significant US hardwood product exported to the region, grew by 10.4% in value to US\$7.5 million and by 9.1% in volume to 10,371 m³. Exports of hardwood logs and veneer from the United States also grew significantly during the January to March period of this year, rising by 29.7% and by 76.1% respectively. Shipments of hardwood flooring from the US grew marginally during the period, but remained relatively low.

UAE largest buyer of US hardwood products

Exports of US hardwood logs, lumber, veneer and flooring to the United Arab Emirates reached a value of US\$4.1 million during the first three months of this year and accounted for 24.3% or just under one quarter of all US hardwood shipments to the MENA region. Of course, some of



these products are re-exported to neighbouring countries and not all remain in the UAE itself. What is certain, however, is that the UAE is fast developing in

to a trading and manufacturing hub for the entire region and beyond and that it is the single largest driver of hardwood demand in the Middle East and North Africa.



American Hardwood Export Council
3 St Michael's Alley
London
EC3V 9DS
United Kingdom
Tel: +44 207 626 4111
Fax: +44 207 626 4222
lucy.peacock@ahec.co.uk
melissa.green@ahec.co.uk



www.ahec-middleeast.org

American hardwood lumber grading Q&A series: article no. 7

**by Bob Sabistina - Grading consultant to the American
Hardwood Export Council**

The Grading Rules for North American hardwood lumber were established 100 years ago by the National Hardwood Lumber Association (NHLA), which is now headquartered in Memphis, Tennessee. I have been writing a series of articles for the last year, answering a variety of questions pertaining to the application of those grading rules. This month's article will deal with grading issues that originate at the sawmill and the procedures that shipping inspectors must go through before the lumber is loaded in to a container for shipment.

Question 1: We learned that the Appalachian region is the best producing area for quality hardwood. We always request that the hardwood supplier is from this area. How can we make sure that the supplier keeps their commitment and only sends us lumber from this region?

Answer 1: Most importantly, when purchasing American hardwoods, you need to build a relationship with your supplier. This begins with a trip to the United States and visiting the areas you want to buy from. The Appalachian region extends through most of the eastern third of America and covers the vast majority of the US hardwood resource. Buying from a reliable supplier, such as a member of the American Hardwood Export Council (AHEC), doesn't always guarantee success, but these are suppliers who are committed towards export markets. What truly guarantees a profitable transaction is doing business with a company who you have established a relationship with and they in turn have a keen interest in your company.

As far as the Appalachian region being the best source for American hardwoods, it very much depends on the type of product you are producing, or if reselling, the type of end-user you want to target. For example, if you are a manufacturer, and you are making a line of maple kitchen cabinet doors, where colour is critical, you will probably have more success buying from a northern company, as this is where hard maple is more consistently white in colour. Conversely, if you are producing maple kitchenware, such as butcher blocks,

cutting boards, or wooden utensils, colour is not as important and price will be more of an important consideration.

As a buyer of US hardwood, you really need to invest some time and money and visit the USA in order to get a good feel for what is available and from where. Most importantly, you need to establish some good relationships with potential suppliers. Oh, and by the way, with the current weak dollar, it is an extremely good time for you to come and visit!

Question 2: How can the supplier make sure the grade is consistent? We have been told that certain mills produce lower quality than others and sometimes we need to make specify which mill the lumber comes from. How can we be confident that we end up getting the correct lumber?

Answer 2: See **Question 1**. It sounds from both your questions that you have had difficulty getting consistent hardwood shipments. I don't know where you are located, but I would assume that you have been approached by several very good companies. However, if price is more of a factor in your buying decisions then the quality shipped will vary greatly according to price.

You also mention that your supplier is sourcing wood from various mills. This suggests to me that they are commissioned to supply you at a more or less fixed price. If this is the case, they are simply working at that price level and trying to meet that objective. Hardwood suppli-

Hardwood Events in Europe, Middle East & India

(Black denotes AHEC participation)

2008

25-27 May	Domotex	Dubai
27-30 May	Meble	Poznan
27-31 May	Xylexpo	Milan
28-30 May	Carrefour	Nantes
18-21 Sept	100% Detail	London
7-11 Oct	Construtec	Madrid
8-11 Oct	NHLA Convention	San Francisco
20-24 Oct	UNECE Timber Committee	Rome
26-30 Oct	Interbuild	Birmingham
26-29 Oct	W4	Birmingham
5-8 Nov	Salon Bôbat	Paris
13-16 Nov	Index Interfurn	New Delhi
15-19 Nov	Intermob	Istanbul

2009

12-17 Jan	BAU 2009	Munich
9-14 Feb	Bouwbeurs	Utrecht
13-16 Feb	Delhiwood	New Delhi
2-5 April	Panelexpo	New Delhi
21-23 Apr	Dubai Wood Show	Dubai
13-19 May	Interzum	Cologne
18-22 May	Ligna	Hannover
2-7 Nov	Batimat	Paris

If you would like more information on AHEC's participation in these events or would like to know how to attend, please contact Lucy Peacock or Melissa Green at: lucy.peacock@ahec.co.uk or melissa.green@ahec.co.uk

ers are all working with the relatively same operating costs to produce their products. Your price will reflect the quality you receive. One suggestion I could make is to buy directly from a sawmill. There is a relatively centralized origin for the timber thus producing a fixed regional product. Again I cannot stress enough how important it is for you to build a relationship with your supplier and to focus on a producing area rather than just the price.

Question 3: We purchased some ash logs from the USA for veneer production. After we opened several of the logs, we ran into some brown discoloration. Is this permitted?

Answer 3: The brown flecks sound like what we describe in AHEC's *Illustrated Guide to American Hardwood Lumber Grades* as glassworm. This is not a worm at all but a discoloration of the wood caused by certain insects living in the ash tree. When grading ash lumber these are not considered to be a defect. When dealing with logs, they would be virtually impossible to detect through the bark. Occasionally, if the end of the log hasn't been waxed or painted, you can see these brown flecks between the growth rings, similar to the gum streaks found in black cherry. The only suggestion I can offer you is to go back to your supplier and see if he can help. As far as log grades, well they are virtually non-existent.

Question 4: We bought some No. 2 Common tulipwood and some of the bundles were very dark. My supplier claims they are from mineral water from the soil. Is this correct? Can we ask the supplier to leave these pieces out of our next shipment?

Answer 4: No. 2 tulipwood is a combination of No's 2A and 2B, but most importantly a medium quality utility-type grade. The colour you describe sounds like it could be a couple things, neither of which is considered a defect in this grade. Tulipwood gets a purple-blue mineral colour that is typically left out of No. 1 and Better. It is a result of the trees growing conditions such as soil type and geography. The discoloration could also be a result of sap stain, which is fungal in nature. This gray-black colour is not a defect in No. 2 tulipwood, because it is generally not detrimental to the boards structure or strength. Of course you can ask your supplier to leave these boards out, but be prepared to pay for this service. I am curious, what are you using this material for?

Question 5: I need a supplier to cut me 20mm hardwood for our flooring factory. Why can't US producers supply me with this size?

Answer 5: The typical production sizes for US supplier are one inch and thicker, or at 25.4mm and thicker. The problem with

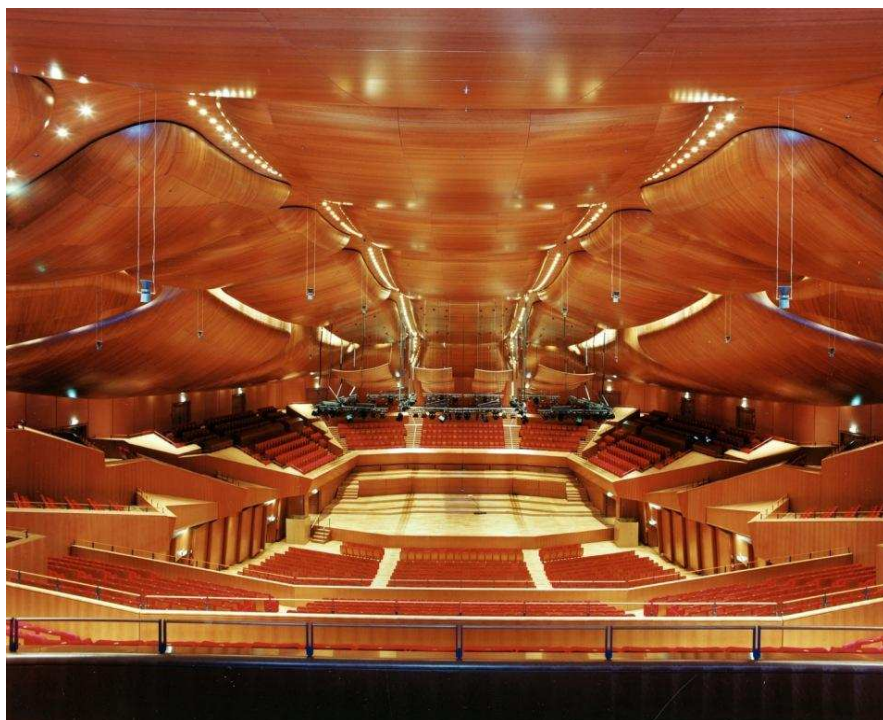
cutting this uncommon size you ask for is that out of a typical run of logs through the mill, all grades will be produced. If you were prepared to 20mm lumber in all the grades that are generated in the mill, then I am sure you could get what you are looking for. However, the problem I have seen is that the buyer wants only certain grades and this leaves a load of 20mm lumber for the mill to try to find a buyer for, which, inevitably, is all the high grade lumber that was generated.

As the US hardwood industry becomes more and more entrenched with the global market, the whole concept of metric sizes needs to be considered. If the overseas buyer cannot get US sawmills to furnish the sizes both in width and thickness they need, there could be even more of a move towards buying logs from the US.

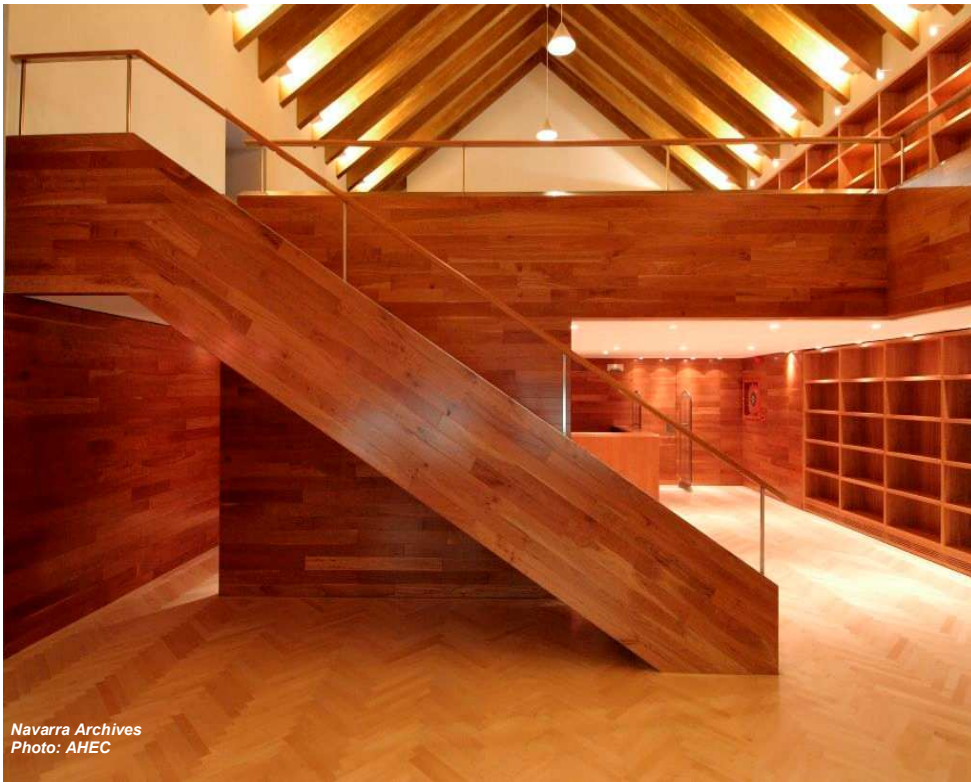
Post Script: If you have any questions regarding the NHLA grading rules or terminology pertaining to American hardwoods you can contact me at: bshardwoods@hotmail.com I will try to answer all in upcoming issues. For more information on available literature pertaining to the grades, as well as species and upcoming seminars, please contact AHEC directly.

Favoured by some of the world's leading designers, including Renzo Piano and Rafael Moneo, American cherry (*Prunus serotina*), also known as American black cherry, is a shining example of the sustainability of American hardwoods. It grows throughout the states of the Eastern USA, including Virginia, West Virginia and New York States, with much of the commercial supply coming from private land. In the federal-owned Allegheny Forest, which spans parts of Pennsylvania and New York States, the species has benefited enormously from the extensive programmes of regeneration that began in the USA over one hundred years ago. The statistics speak for themselves. By 1900 forest cover in the state of Pennsylvania had been reduced to less than 10% of the land and 4 years later fire and disease increased the damage. Sixty or so years on, 68% of Pennsylvania was covered by forest as a direct result of the careful management of natural regeneration, forest graduate training and legislation. The state is now one of the largest annual producers of hardwood lumber in the USA.

The charm of cherry



Rome Auditorium
Photo: Ali Parquet



Navarra Archives
Photo: AHEC

Beauty & performance

When designer Renzo Piano won his battle with the Rome City authorities to use wood in his designs for a new auditorium in Rome, he chose American cherry for the floors and walls throughout a group of performance venues which were part of the Auditorium complex. With solid wood for the flooring and joinery of the venues and veneer for the acoustic and ceiling panels, the complex has become a showcase for the beauty and versatility of American cherry. Even the rehearsal rooms, one of them large enough for a full symphony orchestra and chorus, are like black cherry boxes, sealed from the distractions of the outside world.

For Spanish architect Rafael Moneo the rich red tones of American cherry made it a natural choice for the wall panels and furniture in a major renovation project for the Navarra National Archive in Pamplona. In stunning contrast with pale maple flooring, Moneo specified American black cherry for its natural qualities, warm tones and unique colour variations which are enhanced by the building's lighting. And its distinctive grain and intense colour also made it the natural choice for architects designing a new headquarters for the oldest watch manufacturer in the world, Vacheron Constantin, in the home of watchmakers, Geneva, Switzerland. The combination of two materials, wood and stainless steel, and the use of natural light gave the building, situated in natural parkland, a sense of space and form, with the warmth of American cherry floors throughout juxtaposed with the precise lines and luminosity of stainless steel.

The American cherry, with its prolific power of regeneration, has proved to be a perfect species for good forest management because it does not need to be replanted.

With a heartwood that varies from rich red to reddish brown, American cherry wood is used for a wide range of applications including furniture, panelling, flooring and joinery as well as musical instruments and consumer goods such as toys. The simple lines of the Shaker furniture of the 19th century show off its distinctive, fine and uniform grain and smooth texture.

And these are the qualities which have attracted designers of the stature of Renzo Piano, whose legendary love of wood is exemplified in the use of American cherry for one of the most remarkable public buildings in Europe - the Rome Auditorium.

It is a quite outstanding species, often with distinctive and unique markings which enhance its appeal and reputation as one of the most beautiful of American hardwoods. Gum pockets and pin knots, as well as sapwood found in cherry are permitted under the National Hardwood Lumber Association (NHLA) grading rules for this species. And it's these characteristics that can result in very individual pieces which are much sought after by designers and architects around the world.

General description

American cherry's red to reddish brown heartwood will darken on exposure to light to contrast with a creamy white sap-

wood. This medium weight wood has a fine uniform straight grain, sometimes similar to that of hard maple, which is less dramatic than in many other American hardwood species. It has a smooth texture and may naturally contain the brown pith flecks and small gum pockets which give it its unique appearance. It's hard and stable with a smooth texture that takes a finish very evenly, resulting in a silky lustre.

Working with American cherry

American cherry is of medium density and strength with good wood bending properties and shock resistance. It is easy to machine and its stability means that it nails and glues well, making it versatile across a range of applications from cabinet making to musical instruments.

When sanded, it stains and polishes exceptionally well, with a smooth result which dries fairly quickly. Shrinkage rate is moderately high, but it will stay dimensionally stable after kiln drying.

Rated as resistant to heartwood decay, the sapwood is liable to attack by the common furniture beetle and the heartwood is moderately resistant to preservative treatment.

American cherry - Facts & figures at a glance

Average Weight (12% M.C.): 561 kg/m³
Average Volumetric Shrinkage : 9.2% (Green to 6% M.C.)
Modulus of Elasticity: 10,274 MPa
Hardness: 4,226 N

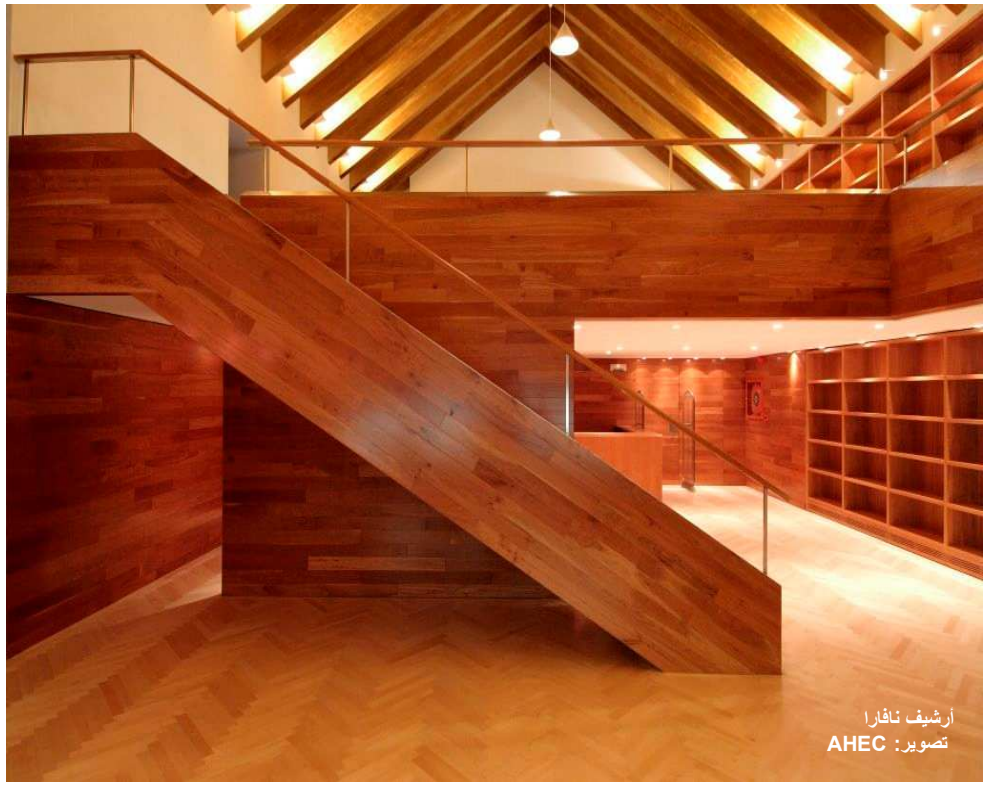
Vacheron
Constantin
Photo:
Gitty
Daragar



At a time when sustainability is the watchword for architects and the building industry, there is a great story to tell about American hardwoods and the natural regeneration which keeps American forests growing. American cherry, one of the fastest growing and most versatile and adaptable of species, is a great example.

كبير لجمال وقابلية الشيرى الأمريكي للتكيف. حتى غرف التدريب والبروفات، إحداهم واسعة بدرجة أنها من الممكن أن تضم أوركسترا سيمفوني كامل وكذلك الكورس، تشبه صناديق من الشيرى الأسود محكمة الغلق ومانعة لتسرب أي تشتيت من العالم الخارجي.

بالنسبة للمصمم الأسباني رفائيل مونيو فإن درجات لون الشيرى الأمريكي الغنية الحمراء جعلت منه الخيار الطبيعي للألواح التي تغطي الحوائط وللأثاث في مشروع كبير لتجديد أرشيف نافارا القومي في بامبلونا. في تعارض مذهل مع اللون الشاحب لأرضيات من خشب المايبل، مونيو حدد بالذات الشيرى الأسود الأمريكي بسبب خصائصه الطبيعية ودرجات لونه الدافئة و تنوع ألوانه الفريد والتي ازدادت جمالا بأضواء إنارة المبنى. كما أن تفجيرته المميزة و لونه الحاد جعلوا منه أيضا الخيار الطبيعي للمعماريين الذين يصممون المقر الرئيسي الجديد لأقدم صانع ساعات في العالم، فاشيرو كونسانتين، في عقر دار صانعي الساعات، في جنيف بسويسرا. المزج بين مادتي الخشب وال فولاذ الذي لا يصدأ (stainless steel) واستخدام الضوء الطبيعي أضفوا على المبنى الذي يقع في حدائق طبيعية شعور بالمكان والشكل مع دفء أرضيات خشب الشيرى الأمريكي في كل مكان جنبا إلى جنب مع الخطوط الدقيقة و سطوح الفولاذ الذي لا يصدأ. في زمن أصبحت الاستدامة فيه هي شعار المعماريين وصناعة البناء، فهناك قصة عظيمة تحكى عن الخشب الصلب الأمريكي والتجديد الطبيعي الذي يجعل الغابات الأمريكية تستمر في النمو، فالشيرى الأمريكي، أحد أسرع الفصائل نموا وأكثرها مرونة وتكيفاً، يعتبر مثالا ممتازا.



أرشيف نافارا
تصوير: AHEC

منه يحتوي طبيعيا على نقط بنية اللون في لب الثمرة و تجويفات صمغية صغيرة تضيء عليه هذا الشكل الفريد. صلب و ثابت ذو نسيج ناعم يجعله يتقبل عمليات التشطيب جيدا وبشكل سوي مما يؤدي في النهاية إلى بريق حريزي.

العمل بالشيرى الأمريكي

الشيرى الأمريكي ذو كثافة وقوة متوسطة و له خاصية انتشاء جيدة و هو أيضا مقاوم للصدمات. يمكن استخدامه بسهولة في الماكينات و يمكن استخدام الغراء بشكل جيد مما يجعله متعدد الاستخدامات عبر مجال واسع من التطبيقات بدءا من صناعة الخزانات إلى صناعة الآلات الموسيقية.

عند صنفته يمكن صبغه و تلميعه بجودة أكثر من العادية و يعطي نتيجة ناعمة تجف سريعا إلى حد ما، نسبة الانكماش عالية باعتدال و لكنها تبقى مستقرة الأبعاد بعد التجفيف في الأفران. مصنف كمقاوم لنخر قلب الجزع، و لكن اللحاء معرض لهجمات حشرة الأثاث الشائعة و مقاومة قلب الجزع للمعالجة بالمواد الحافظة تعتبر متوسطة.

الشيرى الأمريكي : حقائق و أرقام في لمحة

متوسط الوزن (M.C. %12) : 561 كج/م³
متوسط الانكماش الحجمي: 9,2 % (أخضر إلى 6 % M.C.)
المرونة / التمدد: 10,274 MPa
الصلابة: N 4,226

الجمال و الأداء

عندما فاز المصمم رينو بيانو في معركته مع سلطات مدينة روما لكي يستخدم الخشب في تصميماته لقاعة الاجتماعات العامة الجديدة في روما عندئذ استخدم خشب الشيرى الأمريكي للأرضيات و الحوائط في جميع أماكن العروض و التي كانت جزءا من مجمع القاعة. و باستخدام الخشب على نحو مصمت كمادة صلبة للأرضيات و أعمال النجارة لقاعات العرض و القشرة لما يختص بالصوت (acoustics) و الألواح التي تزين السقف، أصبح المجمع عبارة عن معرض

خشب الشيرى الأمريكي بما له من قدرة خصبة على التجدد أثبت أنه الفصيصة المثالية للإدارة الجيدة للغابات لأنه لا يحتاج إلى إعادة زراعته. و بقلب الجزع أو الهارت وود (heart wood) ذو اللون الذي يتفاوت من الأحمر الغني إلى البني ذو الحمرة، فإن الشيرى الأمريكي يستخدم في نطاق واسع من التطبيقات تشمل الأثاث و التكبسية بالألواح و الأرضيات و أعمال النجارة إلى جانب الآلات الموسيقية و المنتجات الاستهلاكية مثل لعب الأطفال. الخطوط البسيطة لأثاث شاكر من القرن 19 يظهر التفجيرة المميزة و النسيج الرقيق الأملس المتسق. و كانت هذه الخصائص السبب في جذب مصممون على مستوى رينزو بيانو الذي يتمثل شغفه الأسطوري بخشب الشيرى الأمريكي في أحد أبرز البنايات العامة في أوروبا ألا و هو مبنى روما للاجتماعات العامة.

هي فصيصة رائعة للغاية كثيرا ما تتسم بعلامات مميزة و فريدة تزيد من جاذبيته و شهرته كأحد أجمل فصائل الخشب الصلب الأمريكي. التجويفات الصمغية و العقد المسماوية و كذلك اللحاء أو الساب وود (sapwood) الموجودة بخشب الشيرى مسموح بها لهذه الفصيصة طبقا لقواعد الهيئة القومية للخشب الصلب المنشور (NHLA). و هذه السمات بالذات هي التي ينتج عنها قطع فريدة و غير مكررة و هي التي يبحث عنها و ينشدها المصممون و المهندسون المعماريون في أرجاء العالم.

وصف عام

قلب جزع (heartwood) الشيرى الأمريكي الذي يتدرج من الأحمر إلى البني المائل للحمرة يصبح داكن اللون عند تعرضه للضوء فيكون التباين مع اللحاء (sapwood) الأبيض قشدي اللون. هذا الخشب ذو الوزن المتوسط يتميز بتفجيرة رقيقة و متسقة و مستقيمة، تشابه أحيانا تلك الخاصة بالمايبل الأحمر (red maple)، أقل حدة مما يوجد في كثير من فصائل الخشب الصلب الأمريكي الأخرى. له نسيج ناعم و كثير



فاشيرون
كونستانتين
تصوير:
جيني
داراجار

السؤال الثالث:

اشترينا بعض جزوع البلوط (ash) من الولايات المتحدة الأمريكية لإنتاج القشرة. بعد أن تم فتح عدد من الجزوع وجدنا بعض اللطخات بنية اللون. هل هذا مسموح؟

الجواب الثالث:

يبدو أن البقع بنية اللون هي ما نصفه بدود الزجاج أو بالجلاس وورم (glassworm) في الدليل المصور لتصنيف درجات الخشب الصلد الأمريكي الخاص بالمجلس الأمريكي لتصدير الخشب الصلد AHEC. وهي ليست بالدودة إطلاقاً ولكنها تغير في لون الخشب تسببه حشرات معينة تعيش داخل شجرة البلوط. عند تصنيف درجات خشب البلوط لا ينظر لها على أنها شائبة. وعند التعامل مع الجزوع يكون من شبه المستحيل اكتشافها عبر اللحاء. أحياناً إن لم يكن طرف الجزع قد تم تشميعة أو تلويينه يمكنك أن ترى هذه البقع البنية بين حلقات النمو فيما يشبه خطوط الصمغ التي تجدها في خشب الشيرى (cherry). الاقتراح الوحيد الذي يمكنني أن أقدمه إليك هو أن ترجع إلى موردك لترى إن كان بإمكانه المساعدة. أما فيما يخص درجات الخشب المنشور فهي واقعية غير موجودة.

السؤال الرابع:

اشترينا تيوليب وود (tulipwood) كومون 2 وبعض الربطات كان لونها شديد الدكابة. مردي يدعي أنها بسبب المياه المعدنية بالترية. هل هذا صحيح؟ و هل يمكننا أن نطلب من المورد أن يجنب هذه القطع من

شحننا التالية؟

الجواب الرابع:

تيوليب وود 2 هو مزيج من رقم 2أ (2A) و 2ب (2B) ولكن الأهم هو أنه درجة ذات مستوى جودة متوسط من الخشب المعد للاستعمال النافع (utility-type grade). اللون الذي تصفه يمكن أن يكون احد أمران كلاهما لا يعتبر شائبة لهذه الدرجة. خشب التيوليب وود يكون له لون أزرق - أرجواني معدني لا يوجد في رقم 1 و أفضل. وهو نتيجة للبيئة التي نمت فيها الأشجار مثل نوع التربة و السمات الجغرافية. و تغير اللون يمكن أن يكون أيضاً نتيجة لبقع الساب و الذي يكون ذو طبيعة فطرية. هذا اللون الرمادي المائل للسواد ليس شائبة في رقم 2 تيوليب وود لأنه ليس ضاراً لبنية الألواح أو لقوتها. و يمكنك بالطبع أن تطلب من المورد ألا يضم هذه الألواح إلى الشحنة و لكن عليك أن تكون على استعداد لتحمل تكاليف هذه الخدمة. و إنني ينتابني الفضول لأي غرض تستخدم هذه المادة؟

السؤال الخامس:

أحتاج إلى مورد يمكنه أن يقطع الخشب الصلد بحجم 20 مم لمصنع الأرضيات الخاص بنا. لماذا لا يمكن للمصنعين الأمريكيين أن يوردوا لي هذا الحجم؟

الجواب الخامس:

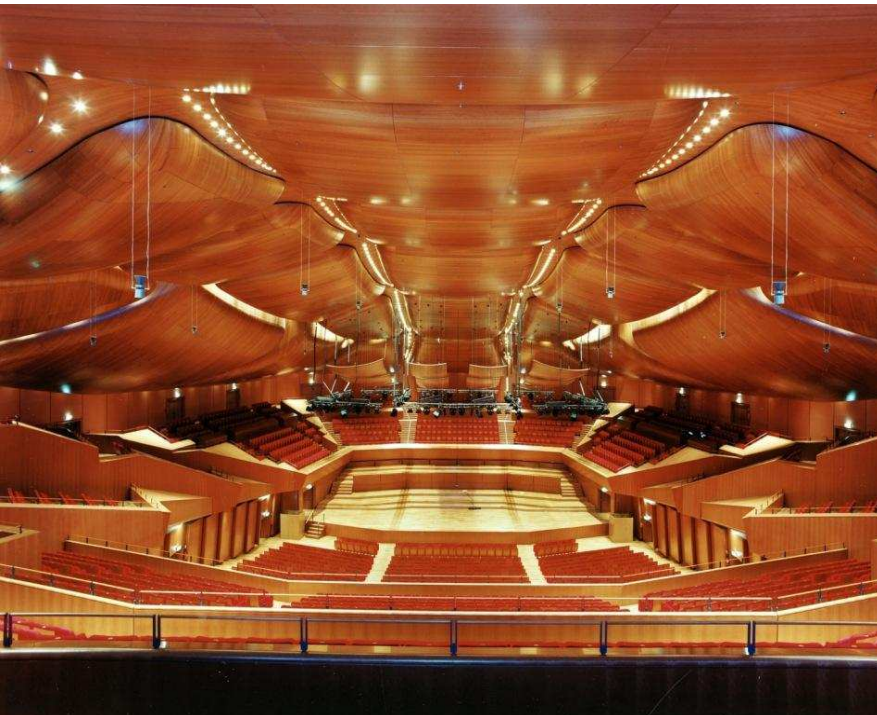
أحجام التصنيع النمطية للموردين الأمريكيين هي بوصة واحدة أو أكثر تخانة أو 25,4 مم أو أكثر. المشكلة بالنسبة لقطع هذا الحجم غير المألوف الذي تطلبه هو أنه عادة عند

التقطيع العادي للجزوع في المنشور تستخرج جميع الدرجات. إنني متأكد أنه في حالة استعدادك لتقبل حجم 20 مم من جميع الدرجات التي تخرج من المنشور عندئذ ستحصل على ما تريد. و لكن المشكلة التي مرت على هي أن المشتري يريد درجات معينة فقط مما يضطر المنشور أن يبحث عن مشتري لحمولة من الخشب المنشور بحجم 20 مم و غالباً ما تكون من الخشب المنشور ذو الدرجة العالية الذي خرج من المنشور.

نظراً لأن صناعة الخشب الصلد الأمريكي تزداد ثباتاً في السوق العالمي فإن مفهوم القياس المتري للأحجام في حاجة إلى إعادة نظر. و إن كان المشتري المتواجد عبر البحار لا يستطيع أن يجعل المناشير الأمريكية تمده بما يحتاجه من أحجام مختلفة في كل من العرض و التخانة فمن الممكن أن يكون هناك أكثر من حركة لشراء الجزوع من الولايات المتحدة.

ملحوظة: إن كان لديك سؤالاً عن قواعد أو مصطلحات NHLA لتصنيف درجات الخشب الصلد الأمريكي يمكنك أن تتصل بي على العنوان الإلكتروني التالي: bshardwoods@hotmail.com و سأحاول الإجابة على جميع الأسئلة في الأعداد القادمة. لمزيد من المعلومات عن المنشورات و الكتيبات المتوفرة حالياً و الخاصة بجميع الدرجات و كذلك عن الفصائل و الحلقات الدراسية القادمة برجاء الاتصال مباشرة بالمجلس الأمريكي لتصدير الخشب الصلد

جاذبية خشب الشيرى



قاعة اجتماعات روما تصوير: على باريت

هو الخشب المفضل بالنسبة لمجموعة من المصممين الرواد العالميين ومنهم رينزو بيانو و رفائيل مونيو، إنه خشب الشيرى الأمريكي (American cherry) المعروف أيضاً باسم الشيرى الأسود (black cherry) و هو كذلك مثال ساطع لاستدامة الخشب الصلد الأمريكي. ينمو في جميع أرجاء الولايات الشرقية في أمريكا و منها ولايات فيرجينيا و وست فيرجينيا و نيويورك. غالبية المعروض التجاري من أراضي ذات ملكية خاصة، في غابات أليجيني التي تملكها الدولة و التي تمتد عبر أنحاء من ولايتي بنسلفانيا و نيويورك استفادت الفصائل بدرجة كبيرة من البرامج المكثفة للتجدد التي بدأت في الولايات المتحدة الأمريكية منذ ما يزيد عن المائة عام. تتحدث الإحصائيات عن نفسها، فيجلول عام 1900 كانت مساحة الغابات في ولاية بنسلفانيا قد تضاءلت حتى وصلت إلى أقل من 10% من الأراضي و بعد أربع سنوات تسببت الحرائق و الأمراض في تفاقم الضرر، و الآن و بعد مضي ما يقرب من ستون عاماً تغطي الغابات 68% من مساحة بنسلفانيا و ذلك نتيجة مباشرة للإدارة الحريصة و الواعية للتجدد الطبيعي و تدريب الخريجين و التشريعات. و تعتبر الولاية حالياً من أكبر منتجي الخشب الصلد في الولايات المتحدة الأمريكية.

2008

دي	دوموتس	27-25 مايو
بوزنان	ميلي	30-27 مايو
ميلانو	زيلكسبو	31-27 مايو
نانت	كارفور	30-28 مايو
لندن	100% تفاصيل	21-18 سبتمبر
مدريد	كونستروتك	11-7 أكتوبر
سان فرانسيسكو	مؤتمر NHLA	11-8 أكتوبر
روما	لجنة UNECE للخشب المقطع	24-20 أكتوبر
بيرمنجهام	إنتريلد	30-26 أكتوبر
بيرمنجهام	W4	29-26 أكتوبر
باريس	صالون بوبا	8-5 نوفمبر
نيو دلهي	إندكس إنترفيرن	16-13 نوفمبر
اسطنبول	إنترموب	19-15 نوفمبر

2009

ميونخ	باو 2009	17-12 يناير
أوترخت	بوبر	14-9 فبراير
نيودلهي	دلهي وود	16-13 فبراير
نيو دلهي	باتل اكسبو	2-5 أبريل
دي	معرض دبي للأخشاب	23-21 أبريل
كولونيا	إنترتسوم	19-13 مايو
هاتوفر	لينيا	22-18 مايو
باريس	باتيما	7-2 نوفمبر

إذا أردت معرفة المزيد عن اشتراك AHEC في هذه المؤتمرات أو أردت تفاصيل عن كيفية الاشتراك يمكنك الاتصال ميليسا جرين على :

melissa.green@ahec.co.uk

تصنيف درجات الخشب الصلب الأمريكي سلسلة سؤال و جواب: المقال رقم 7

يجاب على الأسئلة بوب سياستينا - استشاري التصنيف بالمجلس الأمريكي لتصدير الخشب الصلب

تقوم بتصنيع أدوات مطبخ مصنوعة من خشب المايبل مثل خشبة الجزار الغليظة أو أدوات خشبية أو لوح للتقطيع عندئذ لا يكون للون أهمية خاصة و يكون السعر هو الذي يؤخذ في الاعتبار.

أنت كمشتتر للخشب الصلب الأمريكي يتوجب عليك أن تستثمر الوقت و المال و أن تقوم بزيارة الولايات المتحدة الأمريكية لكي تلمس عن قرب و تعرف ما هو متوافر و مكان توافره. و أهم من هذا و ذلك يجب أن تؤسس علاقات طيبة مع الموردين المحتملين. و بالمناسبة، فإن سعر الدولار الضعيف حاليا هو فرصة ممتازة لكي تحضر و تقوم بزيارتك!

السؤال الثاني:

كيف يمكن للمورد أن يتأكد من ثبات الدرجة ؟ لقد قيل لنا أن بعض المناشير تنتج جودة أقل من غيرها و أحيانا نحتاج أن نحدد أي منشور يأتي منه الخشب المنشور. كيف نضمن أننا سنحصل في النهاية على الخشب المنشور الصحيح؟

الجواب الثاني:

أنظر السؤال الأول. يبدو من السؤالين أنكما تعرضتما لمشاكل في الحصول على شحنات من الخشب الصلب ثابت على نفس درجة الجودة. لا أعلم مكانكما و لكنني أفترض أنكما تقدم لكما عدة شركات جيدة جدا. و لكن إن كان السعر هو العامل الأهم في قرار الشراء بالنسبة لك عندئذ ستختلف نوعية الجودة بدرجة كبيرة طبقا للسعر.

كما أنك ذكرت أيضا أن موردك يأتي بالخشب من مناشير متعددة. و هذا يوحي إلي أنهم مكلفون بتوريد الخشب لك بسعر ثابت إلى حد ما.

إن كان هذا هو الحال فهم إنما يحاولون التوريد بالقرب من هذا السعر و تحقيق هذا الغرض. جميع موردي الخشب الصلب يعملون نسبيا بنفس تكاليف التشغيل لإنتاج منتجاتهم. سعرك سيعكس الجودة التي ستحصل عليها. الاقتراح الذي يمكنني أن أقدمه لك هو أن تقوم بالشراء من المنشور مباشرة. فهم لديهم مصدرا مركزيا نسبيا للخشب المنشور و لذا يقدمون منتج إقليمي ثابت. مرة أخرى أكرر مدى أهمية أن تؤسس علاقة عمل مع موردك و أن تركز على المنطقة المنتجة أكثر من التركيز على السعر فقط.

وضعت قواعد تصنيف الخشب الصلب المنشور لأمريكا الشمالية منذ 100 عام ، صاغتها الهيئة القومية للخشب الصلب المنشور (NHLA) و مقرها الحالي مدينة ممفيس بولاية تينيسي . لقد كتبت سلسلة من المقالات العام الماضي أجاب فيها على أسئلة عديدة مرتبطة بتطبيق قواعد التصنيف تلك. مقال هذا الشهر سيختص بموضوعات التصنيف التي تبدأ في المناشير و الإجراءات التي يتوجب على مفتشي الشحنات إتباعها قبل تحميل الخشب المنشور في الحاويات للشحن.

السؤال الأول:

لقد علمنا أن منطقة الأباليشان (Appalachian) هي أفضل منطقة منتجة لأجود نوعية من الخشب الصلب . و نطلب دائما أن يكون موردي الخشب الصلب من هذه المنطقة. كيف يمكننا أن نؤكد على التزام المورد بأن يرسل لنا الخشب المنشور من هذه المنطقة؟

الجواب الأول:

مما يعتبر في غاية الأهمية عند شراء خشب صلب أمريكي هو إقامة علاقة عمل قوية مع المورد. و هذا يبدأ بزيارة إلى الولايات المتحدة و زيارة المناطق التي تود الشراء منها. منطقة الأباليشان تمتد عبر أغلب الثلث الشرقي من أمريكا و تغطي الجزء الأعظم من مصادر الخشب الصلب الأمريكي. الشراء من مورد موثوق به، عضو بالمجلس الأمريكي لتصدير الخشب الصلب (AHEC) على سبيل المثال، لا يمثل ضمانا للنجاح و لكن هؤلاء هم موردون ملتزمون تجاه أسواق التصدير. الضمان الحقيقي للصفقة المثمرة هو العمل مع شركة تكون أنت قد أسست علاقة عمل معها و تكون لديهم هم أيضا الرغبة و الاهتمام بالعمل مع شركتك.

أما فيما يخص كون منطقة الأباليشان هي أفضل مصدر للخشب الصلب الأمريكي ، فهذا يعتمد إلى حد كبير على نوع المنتج الذي تقوم بتصنيعه، أو في حالة إن كنت تعيد بيعه عندئذ يعتمد على المستخدم المستهدف. فمثلا إن كنت أنت مصنع و تقوم بتصنيع خط من أبواب خزانات المطابخ من خشب المايبل (maple) حيث يكون للون أهمية كبيرة ، عندئذ يكون حظك أفضل عند الشراء من شركة في الشمال حيث خشب المايبل الصلب ثابت في أنه يغلب عليه اللون الأبيض و على العكس إن كنت

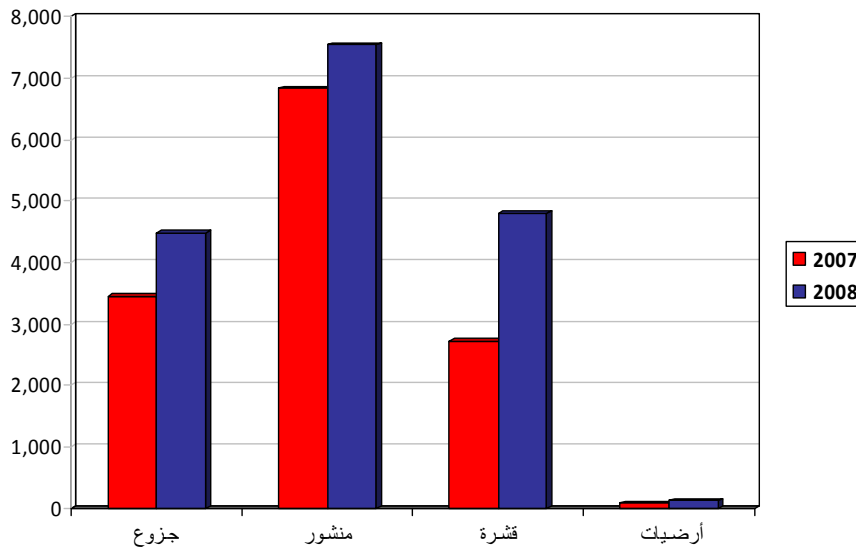


الشرق الأوسط - العدد 14 - مايو/يونيه 2008

بداية إيجابية لصادرات الخشب الصلد الأمريكي إلى منطقة الشرق الأوسط و شمال إفريقيا عام 2008

تواصلت الاتجاه الذي شهده عام 2007 فيما يخص إجمالي صادرات الخشب الصلد الأمريكي إلى الشرق الأوسط و شمال إفريقيا ، ارتفعت صادرات الربع الأول من عام 2008 بنسبة 29,4% في القيمة مقارنة بنفس الأشهر الثلاثة من العام الماضي. صادرات الخشب الصلد الأمريكي من الجزوع و المنشور و القشرة و الأرضيات وصلت إلى قيمة إجمالية 16,9 مليون دولار أمريكي مقارنة بمبلغ 13,1 مليون دولار أمريكي خلال نفس الفترة عام 2007.

صادرات الخشب الصلد الأمريكي إلى الشرق الأوسط و شمال إفريقيا
يناير إلى مارس 2007-2008 (\$,000)



Source: US Census Bureau

العربية تتطور سريعا لتصبح المركز التجاري و الصناعي للمنطقة ككل و كذلك لما هو أبعد من المنطقة و هذا هو الدافع الأكبر وراء الطلب على الخشب الصلد في الشرق الأوسط و شمال إفريقيا.

منطقة الشرق الأوسط و شمال إفريقيا. بالطبع تم إعادة تصدير بعض من هذه المنتجات إلى الدول المجاورة و لم تبق جميع المنتجات داخل دولة الإمارات. , لكن من المؤكد أن دولة الإمارات

زيادة في شحنات جميع أنواع منتجات الخشب الصلد الأمريكي

الارتفاع لم يكن فقط في قيمة صادرات الخشب الصلد الأمريكي عامة إلى المنطقة خلال الربع الأول من هذا العام و لكن كانت هناك أيضا زيادة ملحوظة في جميع المنتجات كل على حدة. الخشب المنشور و هو أهم منتجات الخشب الصلد الأمريكي المصدر إلى المنطقة، نمت بنسبة 10,4% في القيمة ليصل إلى 7,5 مليون دولار أمريكي و بنسبة 9,1% في الكمية ليصل إلى 10,371 م³. صادرات الخشب الصلد من الجزوع و القشرة من الولايات المتحدة ارتفعت أيضا بشكل ملحوظ خلال الفترة ما بين شهري يناير و مارس من هذا العام فازدادت بنسبة 29,7% و 76,1% على التوالي. شحنات الأرضيات من الخشب الصلد من الولايات المتحدة زادت بقدر قليل جدا خلال هذه الفترة ، و مازالت قليلة نسبيا.

دولة الإمارات العربية المتحدة أكبر مشتري لمنتجات الخشب الصلد الأمريكي

صادرات الخشب الصلد الأمريكي من الجزوع و المنشور و القشرة و الأرضيات إلى دولة الإمارات العربية المتحدة وصلت إلى ما قيمته 4,1 مليون دولار أمريكي خلال الثلاثة أشهر الأولى من هذا العام و مثلت 24,3% أو أقل قليلا من ربع إجمالي جميع شحنات الخشب الصلد الأمريكي إلى