



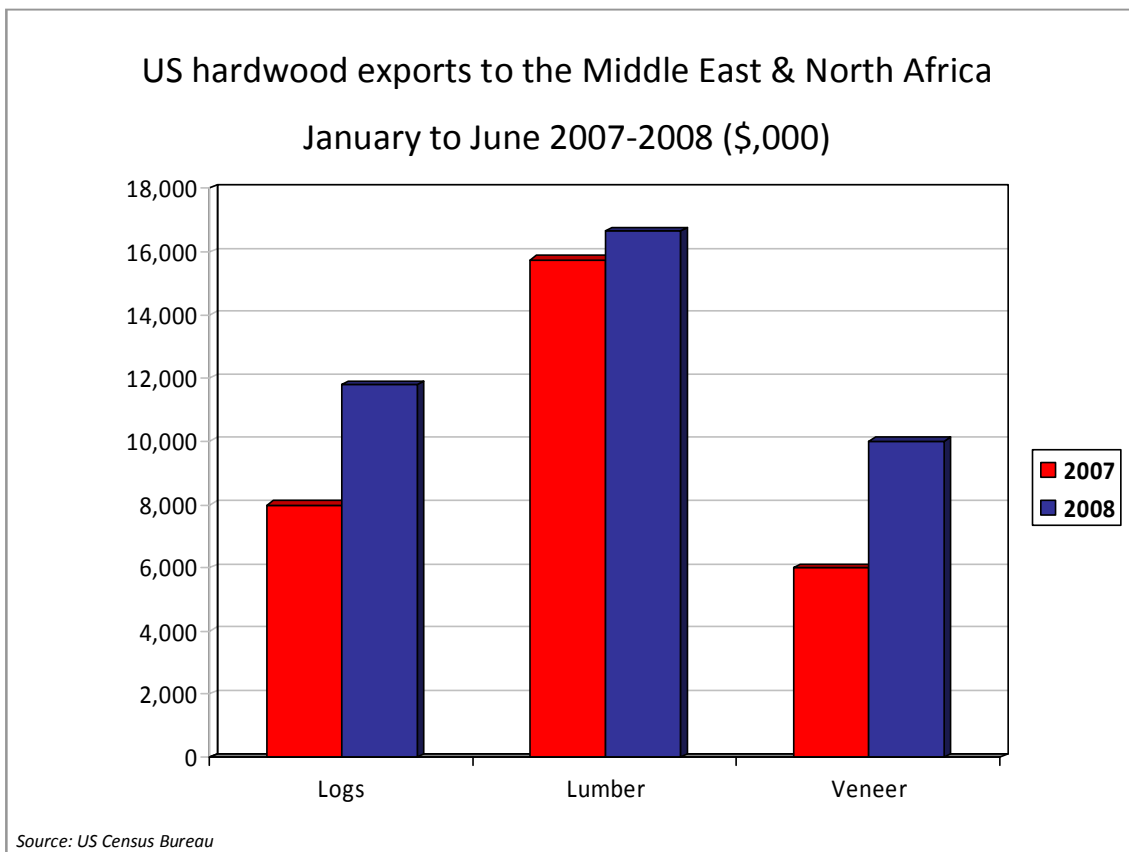
Middle East Issue 15—September/October 2008

Continued growth in US exports to Middle East & North Africa

During the first six months of 2008, total direct exports of American hardwood logs, lumber and veneer to the MENA region grew by 29.3% in value, reaching \$38.5 million. The main US hardwood product exported to the region – hardwood lumber – saw a marginal downturn in volume terms during the period, falling by 1.1% to 22,187 m³, but rising by 5.8% in value to \$16.7 million. At the same time, shipments of both hardwood veneer and logs grew significantly, increasing by 67.0% to \$10.0 million and by 47.6% to \$11.8 million (22,322 m³) respectively.

Lumber sees steady increase

The volume of exports of US hardwood lumber to the MENA region actually decreased during the first six months of this year, as compared to 2007. However, the fall was not hugely significant at -1.1% and was mainly due to the continued decline in exports to Saudi Arabia (-29.4%), as well as a drop in shipments to Israel (-17.4%). However, there was also a decrease of 4.2% in shipments to the UAE during the period, which is a little surprising considering the massive increase in demand for hardwoods in recent years. This said, the UAE's imports of US hardwood lumber in value terms actually increased during the six month period, rising by 11.2% to \$4.8 million.



➔ 2



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

www.ahec-middleeast.org

While decreases were seen in shipments to the top three MENA markets for US hardwood lumber, significant increases were seen in shipments to Egypt, Jordan, Turkey and Lebanon during the period, spurred on by major increases in construction activity in these markets.

Overall, shipments of US hardwood lumber to the region grew by 5.8% in value to \$16.7 million during the first six months of this year. While decreases were seen in shipments to Israel, Saudi Arabia, Qatar and Kuwait, significant increases were seen in the UAE, Egypt, Jordan, Lebanon and Turkey.

In terms of species, US hardwood lumber exports to the Middle East continued to be dominated by red oak in the first six

months of 2008, which accounted for some 7,218m³ or 32.5% of total exports. However, this percentage is lower than it was during the first half of 2007 (39.0%) and the previous years, when red oak accounted for around 75% of all US hardwood lumber exported to the region. Until this year, this downturn was easily attributed to a change in one market, Saudi Arabia, which once imported the vast majority of red oak in the region. However, it now seems that there is a general move away from red oak in most MENA region markets and that white oak and ash are becoming far more important. This is mainly due to the influence of US and European fashions in the region, which is where many of the architects and interior designers originate from.

Significant increases were seen in shipments of ash to the region, which grew by 18.3% to 5,196m³, as well as white oak, which grew from 1,745m³ in January to June of 2007 to 3,277m³ this year. Increases were also seen in walnut shipments (80.3%), which is very much in fashion for hotel, commercial and residential interiors.

The change in the mix of US hardwood species exported to the Middle East & North Africa region during the first half of this year has resulted in a change in the average unit value of shipments. This grew from \$702 per m³ in January to June 2007 to \$751 per m³ in the same period this year.

US hardwood lumber exports to the MENA region – January to June 2007-2008

	Volume (m ³)			Value (\$,000)		
	2007	2008	% chg	2007	2008	% chg
UAE	5,546	5,315	-4.2	4,291	4,771	11.2
Israel	4,796	3,960	-17.4	2,621	2,403	-8.3
Saudi Arabia	4,336	3,062	-29.4	2,837	2,183	-23.1
Egypt	1,618	2,559	58.2	1,152	1,716	49.0
Jordan	1,554	1,981	27.5	1,265	1,436	13.5
Lebanon	750	1,234	64.5	543	1,017	87.3
Turkey	474	1,574	232.1	302	986	226.5
Qatar	966	929	-3.8	730	657	-10.0
Oman	629	690	9.7	611	656	7.4
Kuwait	599	480	-19.9	505	474	-6.1
Bahrain	570	211	-63.0	517	207	-60.0
Morocco	349	157	-55.0	293	133	-54.6
Libya	215	35	-83.7	75	20	-73.3
Tunisia	36	0	n/a	10	0	n/a
Total	22,438	22,187	-1.1	15,753	16,660	5.8

Source: US Census Bureau

Veneer shipments rise steadily

While the Middle East and North Africa market for US hardwood lumber remained more or less stable during the first six months of this year, direct shipments of hardwood veneer from the United States increased by a very significant 67.0% to a value of \$10.0 million. A substantial fall of 37.5% in shipments to the main market – Egypt – was offset by rises in exports to the UAE (344.0%), Turkey (29.6%), Israel (72.5%), Lebanon (209.1%) and Saudi Arabia (66.0%).

Although impossible to determine accurately due to recent changes in HS codes, US hardwood veneer shipments to the Middle East remained dominated by red and white oak last year, with the remain-

der being accounted for by a wide range of species.

Hardwood log exports develop substantially

Although not a value-added product and, therefore, not promoted by the AHEC programme, it is important to note that shipments of US hardwood logs to the MENA region have increased significantly in recent years. During the first six months of this year, exports grew by 65.8% to 22,322m³ and by 47.6% to \$11.8 million as compared to the same period in 2007. While a large proportion of this trade went to Turkey, which has had a long tradition of importing hardwood logs and

converting them domestically, there was also significant growth in US hardwood log shipments to the UAE, Israel and Saudi Arabia. Market commentators confirm that new sawmills have been opened in recent months and years and, also, that dry kilns are being purchased from Europe. It is likely that these developments are already having an impact on the volume of US hardwood lumber shipped to the region and that this impact will increase in the coming years. However, it is also likely that US hardwood lumber shipments will continue to increase in the near future, as the construction boom develops further.

Hardwood Events in Europe, Middle East & India

(Black denotes AHEC participation)

2008

15-23 Sept	London Design Festival	London
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
23-24 Oct	Blu & Verde	Milan
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
16 Dec	Architects seminar	Madrid

2009

12-17 Jan	BAU 2009	Munich
17-20 Jan	Domotex	Hannover
9-14 Feb	Bouwbeurs	Utrecht
12-15Feb	Delhiwood	New Delhi
3-5 Mar	Ecobuild	London
2-5 April	Panelexpo	New Delhi
21-23 Apr	Dubai Wood Show	Dubai
13-19 May	Interzum	Cologne
18-22 May	Ligna	Hannover
21-23 Oct	AHEC European Convention	Athens
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 Melissa Green at: melissa.green@ahec.co.uk

David Adjaye chooses American tulipwood for landmark "Sclera" pavilion

This year's world renowned London Design Festival sees architect David Adjaye in a unique collaboration with the American Hardwood Export Council to create a dramatic pavilion of American tulipwood. The pavilion will stand at the Southbank centre, near the back of the Royal Festival Hall, from 13 September to 12 October. Named "Sclera", the pavilion demonstrates the flexibility of American tulipwood in a unique application which blurs the boundaries between architecture, design, engineering and sculpture.

To David Adjaye, the name "Sclera" means a 'space from my viewpoint' as well as the more medical definition (the outer enclosure of the eyeball). It's not surprising therefore that the pavilion is elliptical, with a large inner chamber whose airiness and freedom is emphasised by the lightness and transparency of the timber construction. Its open design invites visitors to experience the stunning effect of light and contrast in the curved interior.

David Adjaye selected American tulipwood for its inherent flexibility, strength, attractive grain and varying colour hues of pale yellow through to mid brown. Its working properties make tulipwood suitable for a wide range of applications, but it is not generally specified for external applications or such large scale projects. Leading wood preservation specialists Osmose have been technical advisors to the project and will be working closely with AHEC in the coming months on further research to extend tulipwood's range of potential applications for external joinery and cladding. German fabricators Hess Wohnwerk faced a significant challenge in the size of the pavilion structure and the amount of wood involved. The pavilion was transported in four trucks from Germany and constructed on site by UK company Mtech, working together with Hess Wohnwerk specialists. European Director of the American Hardwood Export Council David Venables says: "This has been an extraordinary project for us. We were delighted when David Adjaye chose American tulipwood – a



wood normally associated with more mundane applications. This project shows it literally in a new light and the result is spectacular".

"Sclera" stays in place until the Frieze Art Fair (16–19 October). It will be offered for sale at Phillips de Pury & Company's London Contemporary Art Evening sale in October.

Would you like a grading workshop?

We can offer workshops, giving practical demonstrations of the NHLA rules for grading hardwood lumber for groups/associations or even individual companies. We can also provide general information on American hardwoods through seminars, which we can hold for traders, manufacturers and architects/interior designers. If you have any suggestions for what AHEC can do to directly help you, please feel free to contact us: melissa.green@ahec.co.uk

American hardwood lumber grading Q&A series: article no.9

by Bob Sabistina (bshardwoods1@yahoo.com) - Grading consultant to the American Hardwood Export Council

The Grading Rules for North American hardwood lumber were established over 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 past two years, answering a variety of questions pertaining to the application of these rules. This month's article answers some of the questions I have received over the past few months and these questions come from all over the world.

Question 1: We are a large flooring manufacturer in China. We recently received orders for American walnut solid flooring. Our customer in Europe was concerned that some of the pieces were a softer density than others. What can we do to ensure our floors, which are guaranteed for 10 years, hold up?

Answer 1: Well, you have opened a big subject that skirts the grading rules and gets into industry practice and flooring guidelines. Firstly, the NHLA grading rules do not address hardness. As discussed in previous articles, they are a measuring tool for determining the percentage of clear, defect-free wood on the face of the board. You have told me that you are using No. 1 and No. 2A Common grades, which are the sensible choices for your flooring. I have spoken with several walnut suppliers and no one is interested in sorting for density. This would be an almost impossible task from a mill's standpoint and, honestly speaking, a waste of time. So, let's talk about hardwood flooring and our practice in North America.

The National Wood Flooring Association (NWFA) and the National Oak Flooring Manufacturers Association (NOFMA) are the two primary groups that have set guidelines for solid wood flooring. Both use the Janka Hardness Scale* as a means of comparing densities or hardness for a wide variety of woods from all over the world. A tropical species such as jatoba (Brazilian cherry) is in the 3000 hardness range, compared to hard maple and oak, that are in the 1300 range. American walnut is around 1000, which is on the lower end of the scale. This does not imply that you cannot use walnut for flooring, as it is entirely suitable for residential use. In fact, I even have it in my family room. All hardwood flooring needs to be cared for properly. The biggest problem is

caused by ladies' high heels and the pressure exerted will dent even the hardest of woods. Removing your shoes when entering the home is a great idea and is the custom in many parts of the world.

To answer your customer's concern, it is my experience that when hardwood flooring manufacturers guarantee their floors, this covers machining defects. Once the floor is successfully installed, the guarantee/warranty covers the finish, not the wood. There are many very high end manufacturers selling American walnut flooring without density being an issue. As I always used to tell my flooring customers, you are walking on the finish, not the wood. I encourage you to look up NWFA (www.woodfloors.org) and NOFMA (www.nofma.org), as well as the Janka Hardness Scale.

Question 2: I recently purchased some No. 2A Common white oak. There are a lot of splits, knots, and bad ends on the majority of the boards. Are these allowed?

Answer 2: This question needs to be included in every article I write pertaining to the NHLA grading rules. The No. 2A Common grade is required to have a minimum of 50% clear, defect-free wood on the poor face of the board. Splits, knots, and bad ends are unlimited on the other 50% of the board. Obviously this is a worst-case scenario. When a grader is sorting through the full output of the logs being processed, there is always a range of quality within each grade. For example, No. 2A Common needs a minimum of 50% clear and will include all boards up to but not including the next best grade, in this case No. 1 Common, which must be 66⅔% clear.

I always stress when teaching the rules that they are based on the percentage of good wood, not the bad. If you take a 10

foot board that has a big split 4 foot long, which makes that end unusable, and it is shipped as is, the grade will be No. 2A Common because 60% of the board is defect-free. If you think about it, if the shipper cuts this 4 foot off, the board then becomes 100% clear and priced as Selects and Better. The pricing for each grade depends on the grade, which depends on the percentage of clear wood on the board. Another point worth mentioning; a clear cutting from No. 2A Common is just as high a quality as the same area as on an FAS graded board. There just isn't as much of it and the price reflects this.

Question 3: Where can I get training in the NHLA grading rules?

Answer 3: My first answer to this is to contact NHLA (www.nhla.com) and come to America, where they conduct both the intensive long course and short courses, which last only a few days. Since this article is spread out all over the world, my next response is to contact your nearest AHEC office and see when and where we will be conducting grading seminars. You can even request for us to come to your area if there is an association or big enough group interested. AHEC's goal is to get as much information about American hardwoods into your hands and heads, making it easier for you to make decisions about the source for all your hardwood needs.

Question 4: We recently purchased some Selects & Better hard maple and were disappointed with the wide variety of colours after we surfaced it. Do the grading rules address this?

Answer 4: I wrote a complete rundown of the sorting process for hard maple last year. Anyone interested in a copy can contact me. Having said that, the grading rules for hard maple address sapwood (white) sorts and heartwood sorts. After speaking with you, you wanted the white colour. The boards you surfaced ranged from very white to a slight pinkish colour. The grading rules do not address the degree of whiteness, only that they be sapwood and stain-free. There are certain times of the year when it is best to harvest hard maple, namely in the winter, which tends to produce a more consistent colour within a region. The slight variation can be attributed to the fact that hardwood is a naturally occurring product with natural characteristics.

*The Janka Hardness Scale is used to measure the force necessary to embed half the diameter of a steel, .444 inch ball into the wood. Woods scoring a high rating on the Janka scale are considered harder.

تصنيف درجات الخشب الصلد الأمريكي

سلسلة سؤال و جواب: المقال رقم 9

يجابوب على الأسئلة بوب سياستينا (bshardwoods1@yahoo.com)
- استشاري التصنيف بالمجلس الأمريكي لتصدير الخشب الصلد

السؤال الثالث:

أين يمكن التدريب على قواعد تصنيف NHLA ؟

الجواب الثالث:

ردي الأول على هذا السؤال هو الاتصال ب أمريكا حيث يقومون بتنظيم الدورات الطويلة المكثفة و الدورات القصيرة التي تستمر لعدة أيام فقط. و بما أن هذا المقال يقرأ في جميع أنحاء العالم فردي التالي هو أن تتصل بأقرب مكتب AHEC و تعرف متى و أين تقوم بتنظيم حلقات تدريبية عن تصنيف الدرجات. و يمكنك أيضا أن تطلب حضورنا إلى منطقتك إن كانت هناك هيئة أو مجموعة عددها كبير ترغب في ذلك. هدف AHEC هو أن يضع كمية وفيرة من المعلومات عن الخشب الصلد الأمريكي بين أيديكم مما يسهل عليكم اتخاذ القرارات فيما يخص مصدر الخشب الصلد لكل احتياجاتكم.

السؤال الرابع:

اشترينا مؤخرا سيليكيتس و أفضل من المايبل الصلب و أصابنا الاستياء بسبب التنوع الكبير في الألوان بعد أن قمنا بصنفتها. هل --- قواعد التصنيف هذه الحالة؟

الجواب الرابع:

لقد كتبت ملخصا كاملا العام الماضي عن عملية الفرز للمايبل الصلد. أي شخص مهتم بذلك عليه الاتصال بي للحصول على نسخة. قواعد التصنيف للمايبل الصلد تتحدث عن أنواع الساب وود (الأبيض) و أنواع الهارت وود. بعد ما تحدثت إليك أردت أنت اللون الأبيض. الألواح التي قمت بصنفتها تمتد من الأبيض الخالص إلى اللون القرنفي الخفيف. قواعد التصنيف لا تتعرض لدرجات اللون الأبيض و لكنها تحدد أنه يجب أن يكون ساب وود و خال من البقع. هناك أوقات معينة خلال العام يكون حصاد المايبل الصلد أفضل خلالها و ذلك في الشتاء الذي ينتج درجة لون ثابتة داخل منطقة معينة. الاختلافات البسيطة ممكن أن ترجع إلى أن الخشب الصلد في النهاية ما هو إلا منتجا طبيعيا له خصائص طبيعية.

* ميزان جانكا للصلابة Janka Hardness Scale يستخدم لقياس القوة الضرورية لغرس نصف القطر من كرة صلب 444 بوصة داخل الخشب. الأخشاب التي تسجل درجة عالية على ميزان جانكا تعتبر أكثر صلابة.

وضعت قواعد تصنيف الخشب الصلد المنشور لأمريكا الشمالية منذ أكثر من 100 عام ، و قامت بصياغتها الهيئة القومية للخشب الصلد المنشور (NHLA) و مقرها الحالي مدينة ممفيس بولاية تينيسي . لقد استمرت في /واظبت على كتابة سلسلة من المقالات لمدة عامان، أجابوب فيها على أسئلة عديدة مرتبطة بتطبيق قواعد التصنيف المذكورة. يتضمن مقال هذا الشهر إجابات على بعض الأسئلة التي وصلتني من جميع أنحاء العالم على مدى الشهور الماضية.

السؤال الأول:

نحن شركة تصنيع أرضيات كبيرة في الصين. وصلتنا مؤخرا طلبات لأرضيات من خشب الوالنت الأمريكي الخالص و أصاب عميلنا في أوروبا القلق لأن بعض القطع كانت ذات كثافة أخف من قطعنا أخرى. ماذا نفعل لكي نضمن أن أرضياتنا - التي نقوم بضمانها لمدة عشر سنوات - ستتحمل؟

الجواب الأول:

لقد أثرت موضوعا واسعا يتطرق إلى قواعد التصنيف و يدخل في الممارسات الصناعية و --- صناعة الأرضيات. أولا ، قواعد تصنيف NHLA لا تتطرق إلى الصلابة. و كما ناقشنا الموضوع في مقالات سابقة فهي عبارة عن أداة قياس لتحديد نسبة الخشب الخال من الشوائب على وجه اللوح. لقد ذكرت لي أنك تستخدم درجات كومون 1 و كومون 2A و هو الاختيار المنطقي لأرضياتكم. لقد تحدثت إلى عدد من موردي خشب الوالنت و لم يبد أي منهم استعدادا للقيام بتصنيف على أساس الكثافة. من جهة المناشير هذه العملية تمثل مهمة شبه مستحيلة و أصدفك القول في أنها تكون مضیعة للوقت. إذن فلنتحدث عن أرضيات الخشب الصلد و ممارساتنا في شمال أمريكا.

الهيئة القومية للأرضيات الخشبية (NFA) و الجمعية القومية لمصنعي أرضيات البلوط (NOFMA) هما المجموعتان الرئيسيتان اللتان وضعتا أسس كدليل للأرضيات المكونة من الخشب الخالص. كلتاها تستخدم ميزان جانكا للصلابة (Janka Hardness Scale*) كوسيلة لمقارنة الكثافة و الصلابة لنوعيات مختلفة كثيرة من الأخشاب في جميع أرجاء العالم. فصيلة استوائية مثل جاتوبا (الشيري البرازيلي) تقع في نطاق صلابة مقداره 3000 مقارنة بالمايبل الصلد و الأرو اللذان يتواجدان في نطاق ال 1300. الوالنت الأمريكي حوالي 1000 مما يضعه في الجزء الأدنى من الميزان. هذا لا يعني أنك لا تستطيع استخدام الوالنت للأرضيات حيث أنه مناسب جدا للاستخدام المنزلي. في الواقع أنه عندي على أرضيات غرفة العائلة.

جميع أنواع الخشب الصلد تحتاج إلى عناية صحيحة. أكبر مشكلة يسببها الكعب العالي للسيدات و النقل الذي يؤدي إلى الانبعاج في أكثر الأخشاب صلابة. خلع الأحذية عند الدخول إلى المنزل فكرة رائعة كما أنها عادة في مناطق كثيرة من العالم.

للرد على قلق عملائك ، حسب خبرتي فإنه عندما يقدم مصنع لأرضيات الخشب الصلد ضمانا لأرضياته فإنه يغطي عيوب الصناعة. متى تم تركيب الأرضيات بنجاح عندئذ يغطي الضمان التشطيب و ليس الخشب. هناك الكثير من المصنعين الراقيين يقومون ببيع أرضيات الوالنت الأمريكي بدون أن تكون للكثافة أهمية. و لطالما كررت لعملائي مشتري الأرضيات ، أنتم تمشون على التشطيب و ليس على الخشب. أدعوك للإطلاع على (NFA) (www.woodfloors.org) (NOFMA) (www.nofma.org) بالإضافة إلى ميزان جانكا للصلابة Janka Hardness Scale.

السؤال الثاني:

لقد اشتريت مؤخرا أرو أبيض كومون 2A و كان هناك الكثير من التمزق و العقد و النهايات الرديئة في معظم الألواح. هل هذا مسموح به؟

الجواب الثاني:

هذا السؤال يجب أن يكون ضمن كل مقالة اكتبها لها دخل بقواعد NHLA للتصنيف. درجة كومون 2A يجب أن تشمل 50% خشب صافي خال من الشوائب على الوجه الرديء من اللوح. التمزق و العقد و النهايات الرديئة غير محدودة على ال 50% الأخرى من اللوح. بالطبع هذا أسوأ الفروض. عندما يقوم المصنف بفرز الـ الكامل للجزوع التي يتم ---- يكون هناك دائما مساحة لدرجة الجودة بداخل كل درجة. مثلا كومون 2A يحتاج إلى حد أدنى 50% بلاشوائب و يشمل جميع الألواح حتى - ولكن ليس شاملا- الدرجة الأفضل التالية التي هي في هذه الحالة كومون 1 و التي يجب أن تكون 66% خالية من الشوائب.

عند أقوم بتدريس القواعد أشدد دائما على أنها ترتكز على النسبة المئوية من الخشب الجيد و ليس الخشب الرديء. فمثلا إذا أخذت لوح طوله 10 قدم و به تمزق كبير حجمه 4 قدم مما يجعل هذه الناحية غير قابلة للاستخدام ثم يتم شحنه كما هو، ستكون الدرجة هي كومون 2A لأن 60% من اللوح خالية من الشوائب. إذا تمنعت في الأمر ، إذا قام الشاحن بقطع ال 4 قدم عندئذ سيصبح اللوح خال من الشوائب 100% و يتم تسعيره كما يسعر سيليكيتس و أفضل. تسعير كل درجة يعتمد على الدرجة، التي تعتمد بدورها على النسبة

داقيد أدجاي يختار خشب التيوليب الأمريكي لمبني "سكليرا" المميز



مهرجان لندن للتصميمات London Design Festival الشهير يشهد هذا العام المهندس المعماري داقيد أدجاي في تعاون فريد من نوعه مع المجلس الأمريكي لتصدير الخشب الصلب لابتكار جناح أخذ ومدش من خشب التيوليب الأمريكي. سيحتل الجناح موقعه في مركز ساوث بانك بالقرب من نهاية قاعة الاحتفالات الملكية بدءاً من 13 سبتمبر إلى 12 أكتوبر. الجناح المسمى "سكليرا" يظهر بوضوح مرونة التيوليب الأمريكي من خلال طريقة استخدامه بحيث يطمس الحدود ما بين فن العمارة والتصميم والهندسة والنحت.

بالنسبة لداقيد أدجاي تسمية "سكليرا" تعني "فضاء من وجهة نظري" إلى جانب التعريف الطبي (الغلاف الخارجي لمقلة العين). لذا فإنه ليس بغريب أن يكون الجناح بيضي الشكل و به حجرة داخلية كبيرة تمتاز بالرحابة والرشاقة و شفافية البناء الخشبي. تصميمها المفتوح يدعو الزائرين للشعور بالتأثير المذهل للضوء والفرق التقابلي في الديكور الداخلي ذو الانحناءات.

داقيد أدجاي اختار خشب التيوليب الأمريكي لما له من مرونة وقوة متأصلة فيه و تفجيرة جذابة و تدرج متفاوت في الألوان من الأصفر الفاتح إلى البني المتوسط. خاصية سهولة التعامل مع الخشب تجعل خشب التيوليب مناسباً لنطاق واسع من الاستخدامات ولكنه لا يوصف عامة كخشب يستخدم في التطبيقات الخارجية أو في مشروعات على نطاق كبير.

أخصائيي الحفاظ على الأخشاب الرئيسيون أوزموز (Osmose) كانوا المستشارين الفنيين للمشروع و سيعملون عن كثب مع AHEC في الشهور القادمة على أبحاث أخرى لتوسيع نطاق الاستخدامات المحتملة لخشب التيوليب في أعمال التجارة الخارجية و الكسوة. واجه المصنعون الألمان هيس فونفرك (Hess Wohnwerk) تحدياً هاماً فيما يخص حجم مبنى الجناح و كمية الخشب المستخدمة فتم نقل الجناح على أربع شاحنات من ألمانيا و تركيبه في موقعه من قبل الشركة الانجليزية متك (Mtech) بالتعاون مع أخصائيي هيس فونفرك.

داقيد فينابلز ، مدير AHEC لأوروبا يقول: "كان هذا المشروع مشروعاً غير عادياً بالنسبة لنا. و كنا في غاية السعادة عندما اختار داقيد أدجاي خشب التيوليب الأمريكي – و هو نوع من الأخشاب عادة ما يرتبط باستخدامات أكثر قرباً للحياة اليومية العادية. هذا المشروع يظهره في ضوء جديد تماماً

أنشطة الخشب الصلب في أوروبا و الشرق الأوسط و الهند

اللون الأسود يعني اشتراك (AHEC)

2008

15-23 سبتمبر	مهرجان لندن للتصميم	لندن
21-18 سبتمبر	100% تفصيل	لندن
11-7 أكتوبر	كونستروكت	مدريد
11-8 أكتوبر	مؤتمر NHLA	سان فرانسيسكو
24-20 أكتوبر	لجنة UNECE للخشب المقطع	روما
23-24 أكتوبر	بلو و فيردى	ميلانو
30-26 أكتوبر	إنتربيلد	بيرمنجهام
29-26 أكتوبر	W4	بيرمنجهام
8-5 نوفمبر	صالون بويا	باريس
16-13 نوفمبر	إنكس إنترفرن	نيو دلهي
19-15 نوفمبر	إنترموب	اسطنبول
16 ديسمبر	سيمينار المهندسون المعماريون	مدريد

2009

17-12 يناير	باو 2009	ميونخ
17-20 يناير	دوموتكس	هانوفر
14-9 فبراير	بوبر	أوترخت
12-15 فبراير	دلهي وود	نيودلهي
3-5 مارس	أكوبيلد	لندن
2-5 أبريل	باتل أكسيو	نيو دلهي
23-21 أبريل	معرض دبي للأخشاب	دبي
19-13 مايو	إنترتسوم	كولونيا
22-18 مايو	لينيا	هانوفر
21-23 أكتوبر	مؤتمر AHEC الأوروبي	أثينا
7-2 نوفمبر	باتيما	باريس

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

هل تريد ورشة عمل عن تصنيف الدرجات؟

باستطاعتنا تقديم ورش عمل تشمل عروض لتصنيف درجات NHLA تطبيقية عن قواعد الخشب الصلب و ذلك لمجموعات/هيئات أو حتى شركات فردية. كما يمكننا توفير معلومات عامة عن أنواع الخشب الصلب الأمريكي من خلال حلقات دراسية ننظمها للتجار و المصنعين و المهندسين المعماريين/مصممي الديكورات الداخلية.

إن كان لديك أية اقتراحات لما يمكن أن يقوم به لتقديم أي مساعدة لك مباشرة ، نرجو ألا AHEC تتردد في الاتصال بنا

melissa.green@ahec.co.uk

واردات دولة الإمارات العربية المتحدة من الخشب الصلد الأمريكي المنشور ازدادت في القيمة خلال فترة الستة أشهر فارتفعت بنسبة 11.2% لتصل إلى 4.8 مليون دولار.

في حين شوهد انخفاض في الشحنات الموجهة إلى الأسواق الثلاثة التي تتأسس قائمة أسواق الخشب الصلد الأمريكي المنشور في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، إلا أن ارتفاعات هامة حدثت في الشحنات إلى مصر والأردن وتركيا ولبنان خلال نفس الفترة مدفوعة بازدياد كبير في النشاط الإنشائي في هذه الأسواق.

عموما فإن شحنات الخشب الصلد الأمريكي المنشور إلى المنطقة ارتفعت بنسبة 5.8% في القيمة لتصل إلى 16.7 مليون دولار خلال الأشهر الستة الأولى من هذا العام. وفي حين انخفضت الشحنات إلى إسرائيل والمملكة العربية

السعودية وقطر والكويت، فقد سجلت انخفاضات هامة في دولة الإمارات العربية المتحدة ومصر والأردن ولبنان وتركيا.

بالنسبة للفصائل ظل خشب الأرو الأحمر يهيمن على صادرات الخشب الصلد الأمريكي المنشور في الأشهر الستة الأولى من عام 2008 والذي كان وراء حوالي 7,218 م³ أو 32.5% من إجمالي الصادرات. ولكن هذه النسبة أقل مما كانت عليه خلال النصف الأول من عام 2007 (39.0%) و السنوات السابقة عندما كان الأرو الأحمر مسئولاً عن حوالي 75% من إجمالي الخشب الصلد الأمريكي المنشور المصدر إلى المنطقة. حتى هذا العام كان من السهل أن نعزو السبب إلى التغيير في سوق واحدة فقط - المملكة العربية السعودية - ، والتي كانت يوماً ما تستورد الغالبية العظمى من الأرو الأحمر في المنطقة. و

لكن يبدو الآن أن هناك ابتعاداً عن الأرو الأحمر في معظم أسواق منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأن الأرو الأبيض والبلوط يكتسبان أهمية أكبر. يرجع هذا أساساً إلى التأثير الأمريكي والأوروبي على الموضة في المنطقة وهما موطن الكثيرين من المهندسين المعماريين ومصممي الديكورات الداخلية.

زيادات هامة رصدت في شحنات خشب البلوط إلى المنطقة والتي ازدادت بنسبة 18.3% فوصلت إلى 5,196 م³ وكذلك فيما يخص خشب البلوط الأبيض الذي زاد من 1,745 م³ من يناير إلى يونيو عام 2007 إلى 3,277 م³ هذا العام. ولوحظت أيضاً زيادات في شحنات الالانت (80.3%) الذي أصبح النمط السائد للموضة في الفنادق والديكورات الداخلية التجارية والسكنية.

صادرات الخشب الصلد الأمريكي المنشور إلى منطقة الشرق الأوسط - يناير إلى يونيو 2007-2008

القيمة (\$,000)			الكمية (م ³)			
التغيير %	2008	2007	التغيير %	2008	2007	
11.2	4,771	4,291	-4.2	5,315	5,546	دولة الإمارات العربية المتحدة
-8.3	2,403	2,621	-17.4	3,960	4,796	اسرائيل
-23.1	2,183	2,837	-29.4	3,062	4,336	المملكة العربية السعودية
49.0	1,716	1,152	58.2	2,559	1,618	مصر
13.5	1,436	1,265	27.5	1,981	1,554	الأردن
87.3	1,017	543	64.5	1,234	750	لبنان
226.5	986	302	232.1	1,574	474	تركيا
-10.0	657	730	-3.8	929	966	قطر
7.4	656	611	9.7	690	629	عمان
-6.1	474	505	-19.9	480	599	الكويت
-60.0	207	517	-63.0	211	570	البحرين
-54.6	133	293	-55.0	157	349	المغرب
-73.3	20	75	-83.7	35	215	ليبيا
n/a	0	10	n/a	0	36	تونس
5.8	16,660	15,753	-1.1	22,187	22,438	المجموع

المصدر: مكتب الإحصاء الأمريكي

حين أن لنسبة كبيرة من هذه التجارة ذهبت إلى تركيا التي لها باع طويل في استيراد جزوع الخشب الصلد وتحويلها محلياً، كان هناك أيضاً نمواً كبيراً في شحنات جزوع الخشب الصلد الأمريكي إلى دولة الإمارات العربية المتحدة وإسرائيل والمملكة العربية السعودية. فإن المعلقون على حالة الأسواق يؤكدون أن هناك مناشير جديدة تم افتتاحها في الشهور والسنوات الأخيرة كما أنه يتم شراء الأفران من أوروبا. ومن المرجح أن تكون هذه التطورات قد أثرت بالفعل على حجم الخشب الصلد الأمريكي المنشور إلى المنطقة على مدى الأعوام القادمة. ولكنه من المرجح أيضاً أن تواصل شحنات الخشب الصلد الأمريكي المنشور الزيادة في المستقبل القريب إذا ازداد الازدهار الإنشائي أكثر.

قشرة الخشب الصلد الأمريكي إلى الشرق الأوسط ظلت تحت هيمنة الأرو الأحمر والأبيض العام الماضي، وغطى نطاق عريض من الفصائل الباقية المتبقية.

تطور كبير في صادرات جزوع الخشب الصلد

و أن كان منتجاً ليس ذو قيمة مضافة ولذلك لم يتم الترويج له ضمن برنامج AHEC، فإنه من المهم ملاحظة أن شحنات جزوع الخشب الصلد الأمريكي إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ازدادت بشكل كبير في السنوات الأخيرة. خلال الستة أشهر الأولى من هذا العام نمت الصادرات بنسبة 65.8% لتصل إلى 22,322 م³ و بنسبة 47.6% لتصل إلى 11.8 مليون دولار بالمقارنة بنفس الفترة من عام 2007. و في

شحنات القشرة ترتفع بثبات

في حين أن سوق الخشب الصلد الأمريكي المنشور في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بقي إلى حد ما مستقرًا خلال الستة أشهر الأولى من هذا العام، إلا أن الشحنات المباشرة من قشرة الخشب الصلد من الولايات المتحدة ارتفعت بنسبة هامة جدا وهي 67.0% لتصل إلى قيمة توازي 10.0 مليون دولار. التدهور الشديد، بنسبة 37.5%، في الشحنات الموجهة إلى السوق الرئيسي - مصر - وازنه ارتفاع في الصادرات إلى دولة الإمارات العربية المتحدة (344%) و تركيا (29.6%) و إسرائيل (72.5%) و لبنان (209.1%) و المملكة العربية السعودية (66.0%).

و بالرغم من شبه استحالة الفصل بدقة بسبب التغييرات الأخيرة في شفرات ال HS فإن شحنات

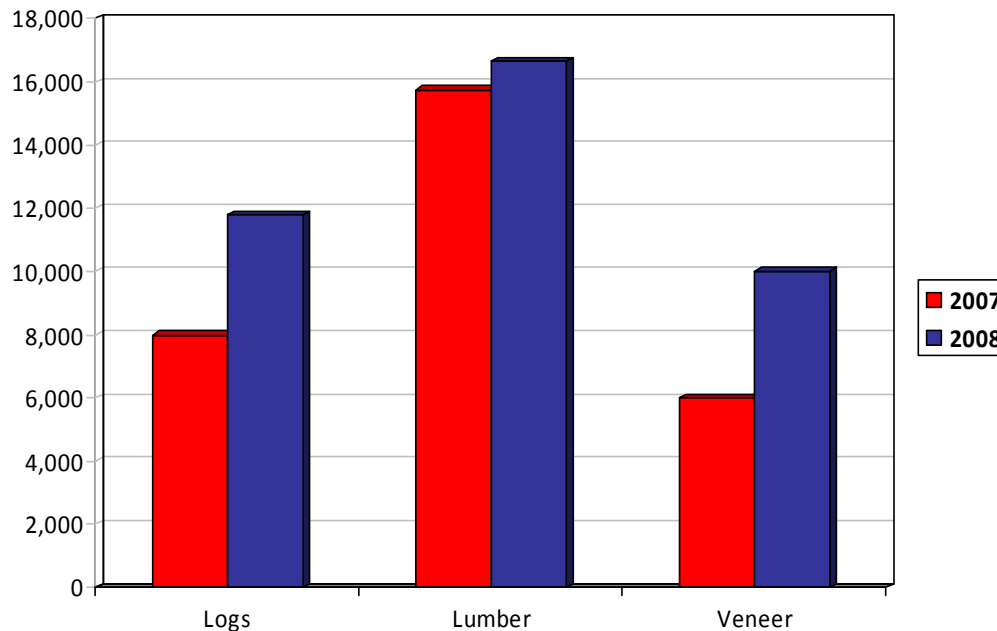


الشرق الأوسط - العدد 15 - سبتمبر/أكتوبر 2008

نموا مستمرا في صادرات الولايات المتحدة إلى الشرق الأوسط و شمال أفريقيا

خلال الستة أشهر الأولى من عام 2008 نمى إجمالي التصدير المباشر من الجزوع و المنشور و القشرة من الخشب الصلد الأمريكي إلى منطقة الشرق الأوسط و شمال أفريقيا بمعدل 29.3% من القيمة ليصل إلى 38.5 مليون دولار. المنتج الرئيسي من الخشب الصلد الأمريكي المصدر إلى المنطقة -الخشب الصلد المنشور - شهد انخفاضا هامشيا في الكميات خلال هذه الفترة ، فانخفض بنسبة 1.1% ليصل إلى 22,187 م³ ولكنه ارتفع بنسبة 5.8% في القيمة ليصل إلى 16.7 مليون دولار. وفي نفس الوقت ارتفعت شحنات كل من قشرة و جزوع الخشب الصلد بنسبة 67.0% لتصل إلى 10.0 مليون دولار و بنسبة 47.6% لتصل إلى 11.8 مليون دولار (22,322 م³) على التوالي.

US hardwood exports to the Middle East & North Africa
January to June 2007-2008 (\$,000)



Source: US Census Bureau

الخشب المنشور يشهد نموا مطردا

حجم صادرات الخشب الصلد الأمريكي المنشور إلى منطقة الشرق الأوسط و شمال أفريقيا انخفض خلال الأشهر الستة الأولى من هذا العام عند مقارنته بعام 2007. ولكن الانخفاض لم يكن ذات أهمية كبيرة إذ أن نسبته كانت -1.1% و كان السبب الرئيسي هو الانخفاض المستمر في الصادرات إلى المملكة العربية السعودية (-29.4%) ، بالإضافة إلى هبوط الشحنات إلى إسرائيل (-17.4%) . و لكن كان هناك أيضا انخفاض بمقدار 4.2% في شحنات دولة الإمارات العربية المتحدة خلال هذه الفترة و هو من المستغرب إلى حد ما نظرا للزيادة الهائلة في الطلب على الأخشاب الصلدة في الأعوام الأخيرة. تبعا لذلك فإن

2

www.ahec-middleeast.org

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

