



الشركة الليبية للحديد والصلب
LIBYAN IRON AND STEEL COMPANY

لليبيان أساس
CONSTRUCTIONS
NEED
FOUNDATION

WWW.LIBYANSTEEL.COM

نصنع المستقبل

صناع
sonna

إعداد وتجهيز :
قسم الخدمات الإعلامية
للتواصل والاستفسار :
0512620289

وأبوجازية:

نصّدر بالعملة الصعبة وندعم الاقتصاد الوطني

التفاصيل ص 9-8

210
ألف طن منذ بداية 2025

بخطى ثابتة

لا تُقاس الصناعة بالأرقام الإنتاجية والربحية فقط، بل كذلك بما تعكسه من استقرار في الأداء، واتساع في الأثر، وقدرة على التكيف والتقدم، وما تحدّثه من تنمية اقتصادية ومجتمعية ومكانية؛ عبر ارتباطات وسياقات أمامية مباشرة، وخلفية غير مباشرة.

في هذا العدد من صنّاع، نرصد 03 محطات أساسية من مسيرة الشركة الليبية للحديد والصلب، تعكس تطوراً ملموساً على مستويات التشغيل، التصدير، والحضور المؤسسي.

المحطة الأولى من داخل مصنع الصلب رقم (1)، الذي سجّل خلال مارس 2025 أعلى رقم إنتاجي شهري له منذ افتتاحه عام 1989، بواقع 80 ألف طن من العروق. إنجاز يظهر استقراراً في العمليات وتطوراً وانسيابية في أداء خطوط الإنتاج. المحطة الثانية في ملف التصدير، حيث بلغ حجم صادرات الشركة من الحديد المقولّب على الساخن (HBI) خلال الربع الأول من العام 210 آلاف طن، عبر 16 شحنة إلى عدد من الأسواق العربية والأوروبية.. حيث كان هذا الرقم هو الأعلى عبر تاريخ الشركة الممتد لأكثر من ثلاثة عقود، كما يعكس القدرة الواضحة على التموّج باقتدار في ل لسوق العالمي.

أما المحطة الثالثة، فهي مشاركة الشركة في معرض طرابلس الدولي، التي مثلت حضوراً يهدف إلى توسيع العلاقات التجارية، والتعريف بالقدرة التصنيعية لدى الشركة، فضلاً عن جودة منتجاتها وريادتها محلياً وعالمياً..

ما يجمع هذه المحطات ليس حجم الأرقام فحسب، بل التناسق في الأداء، والتكامل بين الوحدات، في سياق يعكس أن الصناعة الوطنية قادرة على التطور إذا توفر لها سليم التخطيط وناجع الإدارة.

فمن داخل المصنع، إلى أعالي السفن، إلى ساحات العرض... تواصل الشركة الليبية للحديد والصلب أداء دورها كمكون فاعل في الاقتصاد الليبي، إسهاماً في تعزيز التنوع والإنتاج والتصدير.



مدير عام الصلب بالشركة المهندس محمد أبورقبة في حديثه لـ «صنّاع»:

مصنع الصلب رقم (1)

يسجل رقماً قياسياً جديداً منذ تأسيسه

خلال شهر مارس 2025.. ويُعد هذا الرقم دلالة واضحة على ما يشهده المصنع من تحديثات فنية وتنظيمية، إلى جانب تكامل فرق العمل والتزامها بتحقيق الأهداف رغم التحديات..

في ظل جهود متواصلة لتطوير الأداء التشغيلي وتعزيز القدرة الإنتاجية، سجّل مصنع الصلب رقم (1) التابع للشركة الليبية للحديد والصلب أعلى إنتاج شهري في تاريخه الممتد منذ عام 1989، بإنتاج بلغ 80,000 طن من العروق



الأمن السيبراني من الداخل

إسماعيل يشرح
تحديات الحماية

ومسؤولية
العاملين



التفاصيل ص 4

الكتاب حاضر في بيئة الحديد
المطبعة تروي قصتها
في اليوم العالمي للكتاب

التفاصيل ص 10



مصنع الصلب رقم (1)

يُسجل أعلى إنتاج شهري
منذ تأسيسه عام 1989



في إنجاز لافت يُضاف إلى سجل النجاحات التشغيلية، سجّل مصنع الصلب رقم (1) بالشركة الليبية للحديد والصلب أعلى رقم إنتاج شهري منذ افتتاحه عام 1989، وذلك بإنتاج 80,000 طن من العروق خلال شهر مارس 2025. ويعكس هذا الإنجاز الجهود الكبيرة التي بذلها العاملون بالمصنع من مختلف الأقسام الفنية والتشغيلية، والذين أسهموا بروح الفريق والانضباط المهني في تحقيق هذا الرقم، الذي يُعد مؤشراً على تطور الأداء وتعزيز كفاءة التشغيل في ظل التحديات الفنية واللوجستية.



الشركة تسجل أعلى رقم تصديري في تاريخها

العربية والأوروبية عبر 16 سفينة من ميناء الشركة.. ويأتي هذا الأداء النوعي كثمرة شراكة فعالة مع شركة FGE التي ساهمت في تعزيز القدرة الإنتاجية، وضمان جودة المنتج وفق متطلبات الأسواق العالمية، ما أتاح تحقيق هذا الرقم القياسي في فترة زمنية قصيرة.

حققت الشركة الليبية للحديد والصلب إنجازاً غير مسبوق على مستوى التصدير، بتسجيلها أعلى رقم في تاريخها خلال الربع الأول من العام الجاري.. حيث بلغت كميات الحديد المقولب على الساخن (HBI) المصدرة 210,000 طن، نُقلت إلى عدد من الأسواق

الشركة تتحصل على الترقية لشهادات الجودة والبيئة والسلامة وفق أحدث الإصدارات الدولية

حققت الشركة الليبية للحديد والصلب إنجازاً جديداً يُضاف إلى سجلها في التميز المؤسسي، بحصولها على الترقية لشهادات المطابقة الدولية في نظم الإدارة المتكاملة، وذلك وفق أحدث الإصدارات لشهادات الجودة ISO 9001:2015، والبيئة ISO 14001:2015، والسلامة والصحة المهنية ISO 45001:2018، وذلك بعد اجتيازها بنجاح لتقييم الجهة المانحة واستيفائها لكافة المتطلبات والمعايير المعتمدة.. ويعكس هذا الإنجاز التزام الشركة بتطبيق أعلى المعايير الدولية في مجالات العمل المختلفة.. ويأتي تنويعاً لجهود متواصلة بذلت على مدى أشهر من قبل لجنة التأهيل الذاتي، وبإشراف مباشر من مكتب توكيد الجودة، وبتعاون فاعل من جميع التقسيمات التنظيمية بالشركة.





مجلس إدارة الشركة يعقد اجتماعه العادي الثالث لعام 2025

كما استعرض المجلس تقريراً أعده قسم الأمن الصناعي بشأن حادث تعرض له أحد العاملين أثناء قيادة رافعة شوكية، تم توثيقه تحت الرقم (0083)، بتاريخ 4 مارس 2025. وقد ناقش المجلس أيضاً مذكرة مقدمة من إدارة النقل الثقيل، حيث أبدى موافقته المبدئية عليها تمهيداً لاستكمال الإجراءات الفنية ذات العلاقة. واختتم المجلس اجتماعه بالبند السادس الذي خصص لاستعراض ما يُستجد من أعمال، وسط تأكيد على أهمية استمرار التنسيق والتكامل بين مختلف الإدارات، بما يدعم توجهات الشركة نحو الحوكمة الفعالة وتحقيق أهدافها الاستراتيجية في مجالات الإنتاج والجودة والاستدامة.

وفي إطار متابعة الأداء، خُصص البند الرابع لاستعراض نشاط الشركة، حيث تم تقديم تقرير شامل عن الإنتاج والمبيعات والعمالة خلال شهر فبراير 2025، إلى جانب التقرير المالي لنفس الفترة، بما يتيح لمجلس الإدارة تقييم الأداء الفعلي ومطابقته بالخطة التشغيلية المعتمدة. وتناول المجلس في البند الخامس عدداً من المسائل الأخرى، من بينها اعتماد معايير وضوابط إعداد ونشر الوثائق واللوائح الفنية بالشركة، بالإضافة إلى مناقشة مراسلة واردة من إدارة المراجعة الداخلية تتعلق بملاحظة فنية أدرجت بتقرير التدقيق الداخلي المؤرخ في 12 فبراير 2025، والمتصلة بإعداد تقرير تقني خاص..

عقد مجلس إدارة الشركة الليبية للحديد والصلب اجتماعه العادي الثالث للعام 2025، بمقر الإدارة العامة، وذلك لمتابعة سير العمل واستعراض أبرز المؤشرات المتعلقة بالأداء الإداري والإنتاجي والمالي للشركة. وقد ناقش المجلس جدول أعمال الاجتماع، الذي تضمن ستة بنود رئيسية. افتتح الاجتماع الذي أقيم الأحد 13 أبريل، باعتماد محضر الاجتماع السابق، ومن ثم جرى استعراض الإجراءات التنفيذية التي اتخذت بناءً على ما ورد في ذلك المحضر، وأكد المجلس خلال البند الثالث على عدم وجود أي مواضيع مؤجلة أو موكلة من الجلسة السابقة.

الشركة تستعرض دورها الصناعي والاقتصادي في معرض طرابلس 2025

خلال جناح متميز من حيث التصميم والمحتوى، استعرضت فيه الشركة أبرز منتجاتها ومجالات عملها وتاريخها الصناعي. كما قدّمت معلومات حول دورها في دعم الاقتصاد الوطني وتوسيع قاعدة التصدير، إضافة إلى عرض مرئي تفاعلي لخدماتها وإنجازاتها. وقد شهد جناح الشركة تفاعلاً ملحوظاً من الزوار، من مسؤولين ومهنيين ومهتمين، حيث أبدوا اهتمامهم بما وصلت إليه الشركة من تطور في الإنتاج والجودة، مؤكدين أهمية استمرار مشاركتها في المحافل الاقتصادية الكبرى داخل ليبيا وخارجها.

اختتمت فعاليات الدورة 51 لمعرض طرابلس الدولي، التي أقيمت خلال الفترة من 22 إلى 28 أبريل الجاري، بمشاركة واسعة من مؤسسات وشركات محلية ودولية من مختلف القطاعات الاقتصادية والصناعية. وقد شكّل المعرض منصة مهمة لتبادل الخبرات وبناء الشراكات وتعزيز الحضور المؤسسي في السوق الليبي، كما عكس مستوى الاهتمام المتزايد بالأنشطة التجارية والصناعية، رغم التحديات التي تواجه الاقتصاد الوطني.. وسجلت الشركة الليبية للحديد والصلب حضوراً لافتاً ضمن أجنحة المعرض، من



مدير عام الصلب بالشركة المهندس محمد أبورقبة في حديثه لـ «صناع»:

مصنع الصلب رقم (1) يسجل رقمه

في ظل جهود متواصلة لتطوير الأداء التشغيلي وتعزيز القدرة الإنتاجية، سجل مصنع الصلب رقم (1) التابع للشركة الليبية للحديد والصلب أعلى إنتاج شهري في تاريخه الممتد منذ عام 1989. بإنتاج بلغ 80,000 طن من العروق خلال شهر مارس 2025.. ويعد هذا الرقم دلالة واضحة على ما يشهده المصنع من تحديات فنية وتنظيمية، إلى جانب تكامل فرق العمل والتزامها بتحقيق الأهداف رغم التحديات.. حول هذا الإنجاز وظروف تحقيقه، التقت صحيفة «صناع» بمدير عام الصلب بالشركة المهندس محمد أبورقبة، للحديث عن دلالات هذا الرقم، والإجراءات الفنية التي ساهمت في الوصول إليه، وخطط التطوير المستقبلية.



80 ألف طن في شهر واحد

قطع الغيار، تمكّن الفريق من تجاوز هذه العقبات بفضل الإصرار والعمل الجماعي. كما أن تطوير الفرن الثاني بالمصنع، والذي رفع الطاقة الإنتاجية السنوية بمقدار 200 ألف طن، كان له أثر مباشر في الوصول إلى هذا الرقم القياسي.

على صعيد التطوير الفني، هل شهد المصنع تغييرات تشغيلية أو تنظيمية ساعدت على الوصول لهذا المستوى من الإنتاج؟ وما دور فرق التشغيل والصيانة والتحكم في ذلك؟

بالتأكيد، الوصول إلى هذا الرقم لم يكن

بداية، كيف تقيمون تحقيق مصنع الصلب رقم (1) لإنتاج شهري قياسي بلغ 80,000 طن من العروق في مارس 2025؟ وما العوامل التي ساهمت في هذا الإنجاز بالمقارنة مع الأداء التاريخي للمصنع منذ افتتاحه عام 1989؟

تحقيق هذا الرقم يُعد إنجازاً غير مسبوق منذ انطلاق الإنتاج التجاري لمصنع الصلب رقم (1)، ويُجسّد واحدة من أهم المحطات في مسيرة المصنع.. وقد جاء هذا الإنجاز ثمرة لتضافر جهود العاملين داخل المصنع، إلى جانب الشراكة الفنية مع شركة FGE، التي كان لها دور فاعل في دعم العمليات التشغيلية. ورغم التحديات التي واجهتنا، مثل عدم توفر كميات كافية من الخردة والحديد، إلى جانب بعض الأعطال الفنية وتأخر وصول

ممكناً دون عمليات التطوير الجوهرية التي شهدتها مصنع الصلب رقم (1)، وعلى رأسها مشروع تطوير الفرن الثاني. يتكوّن المصنع من ثلاثة أفران قوس كهربائي بسعة 95 طن مخصصة لصهر الحديد والخردة، ونظراً لزيادة الطلب على المنتجات الطويلة، بات من الضروري رفع إنتاجية العروق لتلبية احتياجات مصانع الدرفلة. ولتحقيق ذلك، أجريت دراسات فنية انتهت إلى قرار تطوير الفرن الثاني من خلال رفع كفاءته الكهربائية والكيميائية؛ حيث جرى تعزيز قدرة المحول الكهربائي من MVA 45 إلى MVA 90، وزيادة كميات الأكسجين والكربون داخل الفرن لتقليص زمن الصهر، ما انعكس بشكل مباشر على رفع إنتاجية الفرن وزيادة

في قاعة البيروني.. الشركة تنظم محاضرة حول التحول الرقمي

وإسماعيل يؤكد: الحماية تبدأ من وعي الموظفين

في إطار جهودها المستمرة لتعزيز الوعي الرقمي وحماية أنظمتها من التهديدات الإلكترونية، نظمت اللجنة الدائمة لأمن المعلومات والأمن السيبراني بالشركة الليبية للحديد والصلب الأربعاء 23 أبريل الماضي محاضرة بعنوان «أهمية الأمن السيبراني في عصر التحول الرقمي»، وذلك بقاعة البيروني بالمبنى الإداري.. ألقى المحاضرة المهندس علي رمضان إسماعيل، مدير إدارة الحاسبات والنظم والاتصالات، بحضور رئيس مجلس الإدارة د. محمد عبدالمكك الفقيه، وعضو مجلس الإدارة د. عبدالكريم مصطفى الحضييري، وعدد من مديري الإدارات والمهندسين والعاملين بمختلف مرافق الشركة.



مسؤولية جماعية تتطلب تعاون الجميع، وأن أي خلل بسيط في السلوك الرقمي قد يؤدي إلى اختراقات مكلفة تؤثر على الإنتاج والاستقرار التقني للشركة. وبالحديث عن المفاهيم التي طرحت خلال المحاضرة، كيف تفسرون الفرق بين الأمن السيبراني وأمن المعلومات، ولماذا من المهم توضيح هذا الفرق للعاملين..؟

أمن المعلومات يركّز على حماية البيانات من حيث السرية والتكامل والتوفر، سواء كانت هذه البيانات إلكترونية أو ورقية، داخلية أو خارجية.

أما الأمن السيبراني فهو أوسع، ويشمل حماية الأنظمة، والشبكات، والبنية التحتية الرقمية

صناع لقاءً خاصاً مع المهندس علي رمضان إسماعيل، للحديث بشكل أوسع عن أهمية الأمن السيبراني داخل بيئة العمل الصناعية، وأبرز ملامح الجهود المبذولة في هذا الاتجاه. نبدأ من هذه المحاضرة المهمة التي قُدمتموها اليوم، ما الهدف الرئيسي من تنظيمها، وما الرسائل الأساسية التي سعيتم لإيصالها؟

الهدف الرئيسي من تنظيم هذه المحاضرة هو رفع مستوى الوعي الأمني لدى العاملين بالشركة، وتعزيز ثقافة الحذر والمسؤولية الرقمية في ظل التزايد المستمر للهجمات السيبرانية.. نسعى من خلالها إلى إيصال رسالة مفادها أن حماية الأنظمة الرقمية ليست مسؤولية فرد أو إدارة بعينها، بل هي

سلّطت المحاضرة الضوء على الفرق بين الأمن السيبراني وأمن المعلومات، وأنواع الهجمات الرقمية التي تستهدف المؤسسات، لا سيما التصيد الإلكتروني، الذي بات أحد أخطر التهديدات الشائعة.

وقد شهدت المحاضرة عرضاً حياً لمحاكاة عملية اختراق نفذها المهندس يوسف أبودبوس ومحمد الشاوش، لتوضيح آلية تنفيذ التصيد، وطرق اكتشافه والتعامل معه.

كما تم تقديم «بوت الرد الآلي»، الذي فعّله الشركة لتلقي بلاغات العاملين بشأن محاولات التصيد أو السلوكيات المشبوهة، كخطوة متقدمة في مجال الاستجابة الفورية والتحول الرقمي للأمن.. وعلى هامش المحاضرة، أجرت

القياسيًّا جديدًا منذ تأسيسه

ليكون هدفًا ثابتًا في المرحلة المقبلة. أخيرًا، ما الرسالة التي توجهونها للعاملين في المصنع الذين كان لهم دور في هذا الإنجاز؟ وماذا تقولون لشركاء الشركة والمتابعين من مختلف القطاعات الصناعية؟

نتوجه بجزيل الشكر والامتنان إلى جميع العاملين بإدارة العامة للصلب، بمختلف إداراتها، على الجهود الكبيرة التي بذلوها، والتي توجت بتحقيق رقم إنتاجي قياسي بلغ 80 ألف طن من العروق خلال مارس 2025، وهو الأعلى منذ بدء الإنتاج التجاري للمصنع. هذا الإنجاز يعكس الروح العالية من التحدي والإصرار التي يتحلى بها العاملون، وقدرتهم على تحقيق أقصى معدلات الإنتاج رغم كل التحديات والظروف الصعبة.

ونحثهم على مواصلة هذا العطاء، مؤكدين التزامنا بتوفير كل الدعم اللازم لتحقيق أهدافنا المشتركة، وعلى رأسها تلبية احتياجات السوق المحلي من حديد التسليح، وتزويد المصانع المحلية بمنتجات عالية الجودة. كما نؤكد لشركائنا في القطاع الصناعي أن هذا الإنجاز يمثل خطوة مهمة نحو توطيد الصناعات المكملية، وتعزيز النمو في الصناعات الاستراتيجية، بما يخدم السوق المحلي ويفتح آفاقًا للتصدير الخارجي.

للأفران بمصنع الجير، وتطوير نظام توزيع الخام (Tripper car)، بجهود محلية من كوادر الإدارة. ولا تزال هناك نقاط فنية قيد الاستكمال، منها ما يتعلق بإدارة الشبكات الكهربائية كمشروع نظام التحكم الآلي (SAS) ومحطة التعويض الكهربائي (SVC).

في ضوء ذلك، هل يمكن اعتبار هذا الرقم مؤشرًا لقدرة المصنع على بلوغ مستويات إنتاج مشابهة مستقبلاً؟ وهل هناك خطة للاعتماد على هذا المستوى كأداء مستهدف في المرحلة المقبلة؟

بالتأكيد، يمكن اعتبار هذا الرقم مؤشرًا واقعيًا على قدرة المصنع في الوصول إلى مستويات إنتاج مماثلة مستقبلاً. فطاقته التصميمية تبلغ نحو 1.3 مليون طن سنوياً، وهو ما يمكن تحقيقه فعليًا في حال توفرت الظروف الملائمة، خاصة فيما يتعلق بتطوير الطاقة الإنتاجية لمصانع الاختزال المباشر، وتوفير قطع الغيار الضرورية لتنفيذ برامج الصيانة المخططة.

كما أن تكاثف الجهود داخل مختلف الفرق، والتغلب على المعوقات التشغيلية، من شأنه أن يرسخ هذا المستوى من الأداء

كمية المصهور. هذه الإجراءات كانت حاسمة في سد العجز وتحقيق الإنتاج القياسي.

وبالنظر إلى القدرات الفعلية، ماذا يعني هذا الرقم من حيث القدرة الإنتاجية الحقيقية للمصنع في حال توفر الظروف المثالية؟ وما أبرز التحديات التي تم تجاوزها في سبيل تحقيقه؟

تحقيق هذا الرقم القياسي يظهر الإمكانيات الحقيقية للمصنع، خاصة بعد استكمال عملية تطوير الفرن الثاني.

وفي حال توفرت الظروف التشغيلية المثالية، كإمداد المستمر بالخرقة والحديد والجير المحروق، وتوفر قطع الغيار والحرارة الكيميائية اللازمة، فإن المصنع قادر على الحفاظ على معدلات إنتاج مرتفعة ومستقرة. ورغم هذا الإنجاز، واجهنا تحديات متعددة، أبرزها الأعطال الفنية في معدات الحرارة الكيميائية نتيجة نقص قطع الغيار، إلى جانب بعض الملاحظات التقنية المرتبطة بالتقارير الفنية، والتي نعمل على استكمالها مع المقاول. كما نفذت الإدارة العامة للصلب عددًا من المشاريع التطويرية الداعمة، من بينها تحديث منظومة الحرق



بالإضافة إلى ذلك، تم تفعيل سياسات استخدام واضحة، وفرض نظام «الدومين كنترول» لضمان إدارة مركزية للحسابات والصلاحيات، مما يعزز الرقابة والتحكم في بيئة العمل الرقمية، كل هذه الجهود تسير ضمن خطة استراتيجية لتقوية الدفاعات الإلكترونية وضمان استمرارية الأعمال بأمان. أخيرًا، ما رسالتكم للعاملين في الشركة بخصوص دورهم في حماية الأنظمة الرقمية؟ رسالتي واضحة.. كل فرد في الشركة هو خط الدفاع الأول ضد الهجمات الإلكترونية؛ لهذا فإن الالتزام بالتعليمات الأمنية، التحقق من الرسائل، وعدم مشاركة كلمات المرور، كلها ممارسات بسيطة لكنها حاسمة في حماية أنظمتنا الرقمية.

الأمن السيبراني يبدأ بسلوكك الشخصي، ومشاركتك الفاعلة تضمن استقرار بيئة العمل وسلامة البيانات التي نعتمد عليها يوميًا.

تعطيل أنظمة الإنتاج، تشفير الملفات مقابل فدية، أو حتى اختراقات أوسع قد تطال البنية التحتية للشركة. هذه الهجمات تمثل تهديدًا حقيقيًا لاستمرارية العمل وسلامة البيانات. ومن بين الحلول التقنية التي عرضتموها اليوم، لفت الانتباه «بوت الرد الآلي»، هل يمكن أن تحدثنا عن هذه الأداة وكيف تساهم في تعزيز الأمن السيبراني؟

بوت الرد الآلي هو أداة تقنية تم تطويرها عبر منصة تيليجرام لاستقبال بلاغات العاملين حول رسائل التصيد أو أي سلوك إلكتروني مريب.. يعمل البوت على تصنيف البلاغات، وتوثيقها، وتوجيهها مباشرة إلى الفريق المختص للرد السريع، وهذا يعزز سرعة الاستجابة ويساهم في الكشف المبكر عن التهديدات قبل انتشارها، وهو خطوة فعالة نحو التحول الرقمي الآمن. بالإضافة إلى هذا، ما هي الإجراءات الأوسع التي تعتمدها الشركة لتعزيز جاهزيتها الرقمية في مواجهة التهديدات الإلكترونية؟

تعتمد الشركة حزمة متكاملة من الإجراءات التقنية والإدارية، من بينها تحديث الأنظمة والتطبيقات بانتظام، وتفعيل أنظمة كشف التسلل ومراقبة الشبكة، وإجراء اختبارات اختراق دوريًا، كما نحرص على رفع الوعي الأمني عبر محاضرات وملصقات توعوية، حيث تم طباعة وتوزيع 300 ملصق توعوي في مرافق الشركة لتعزيز السلوك الآمن رقميًا.



من الهجمات الإلكترونية الخارجية، وتوضح هذا الفرق مهم للموظفين لأنه يساعدهم على فهم أدوارهم بشكل أدق، فالسلوكيات البسيطة مثل فتح بريد غير موثوق قد تؤثر على الأمن السيبراني، وليس فقط على أمن البيانات الخاصة بهم.

في هذا السياق، لا شك أن هجمات التصيد الإلكتروني كانت محورًا مهمًا في المحاضرة.

ما مدى شيوع هذا النوع من الهجمات، وما أبرز المخاطر التي قد تهدد الشركة؟

هجمات التصيد الإلكتروني تُعد من أكثر الهجمات شيوعًا وسهولة في التنفيذ، وهي تعتمد على استغلال ثقة المستخدم لجعله يفصح عن معلومات حساسة أو ينفذ إجراءات ضارة.. أبرز المخاطر تشمل سرقة بيانات الدخول،

متعددة، بالإضافة إلى عروض الشركات والمشاريع الاستثمارية.. هذا وقام عدد من المسؤولين على رأسهم رئيس حكومة الوحدة الوطنية عبد الحميد الدبيبة بجولات تفقدية داخل أروقة المعرض، اطلعوا خلالها على أجنحة الدول والشركات المشاركة، واستمعوا إلى عروض تفصيلية حول أبرز المنتجات والخدمات في جناح الليبية للحديد والصلب...

افتتحت الاثنين 21 أبريل فعاليات الدورة الـ 51 لمعرض طرابلس الدولي، على أرض المعارض بالعاصمة، وسط مشاركة دولية واسعة لم يشهدها المعرض منذ سنوات، حيث حضر أكثر من 30 دولة من مختلف قارات العالم، إلى جانب 500 شركة محلية ودولية تمثل قطاعات متنوعة تشمل الصناعة، التجارة، الاستثمار، والخدمات.. وتضمنت فعاليات هذه الدورة برامج اقتصادية وثقافية

معرض طرابلس الدولي يفتح دورته الـ 51 بمشاركة واسعة

والشركة تؤكد ريادتها الصناعية



عبد المولى دقفوس:

نواكب التطور ونصدر الفائض للعالم

خلال جولته داخل أروقة المعرض، أجرى فريق صحيفة صناع لقاء خاصاً مع مندوب التسويق المحلي في الشركة الليبية للحديد والصلب، عبد المولى دقفوس، حيث تحدث عن مشاركة الشركة وأبرز تطلعاتها.



الإجراءات أمام الزبائن، وتسهيل عملية حجز الحديد بما يتماشى مع احتياجات السوق، كذلك نحرص على الرد على كافة الاستفسارات المتعلقة بأنواع المنتجات المختلفة واستخداماتها، لأننا ندرك أهمية توعية الزبون بطبيعة المواد التي يحصل عليها.

في ظل هذا التفاعل، هل شهدت اهتماماً من قبل شركات أو وفود أجنبية خلال المعرض؟

بالتأكيد، التقينا بعدد من ممثلي الشركات الأجنبية، خصوصاً من تركيا، تونس، الجزائر ومالطا، وقد أبدوا إعجابهم

بداية ما الذي تمثله مشاركة الشركة الليبية للحديد والصلب في معرض طرابلس الدولي؟

تحرص الشركة على التواجد الدائم في مثل هذه المحافل، سواء المحلية أو الدولية، لأنها منصة مهمة للتعريف بمنتجاتنا وتعزيز تواصلنا مع مختلف شرائح السوق، ونحن لا نعتبر المعارض مجرد حضور شكلي، بل فرصة استراتيجية لعرض ما وصلت إليه الشركة من تطور.

تم تصميم جناح الشركة بطريقة مميزة تعكس هوية الشركة واهتمامها بالتفاصيل، بما يتناسب مع مكانتها كأكبر منتج للحديد والصلب في ليبيا. ومن خلال هذا الحضور، ما أبرز ما تقدموه لزوار الجناح خلال هذه الدورة؟

نركز بشكل رئيسي على تقديم شرح وافٍ حول آلية التعامل مع الشركة، سواء من حيث طرق الحجز، الأسعار، أو الضمانات المرتبطة بجودة المنتج، نسعى لتبسيط



نقرة واحدة قد تكلف الكثير

المهندس: علي اسماعيل

في زمن تتسارع فيه خطى التحول الرقمي، لم تعد البيانات مجرد ملفات محفوظة في أنظمة الشركات، بل أصبحت أحد أعمدة الإنتاج وأهم موارد العمل، ومع هذا التحول، لم يعد الأمن السيبراني ترفاً تقنياً تمارسه فرق متخصصة، بل أصبح ضرورة يومية ومسؤولية يتقاسمها الجميع، من أصغر موظف إلى أعلى مسؤول. الكثير من العاملين في بيئات العمل الحديثة ما زالوا يتعاملون مع التهديدات الرقمية كأنها أمور بعيدة، تخص فقط إدارة الحاسبات أو قسم تقنية المعلومات، لكن الحقيقة التي باتت مؤكدة أن كل فرد، أينما كان موقعه، يشكل جزءاً من خط الدفاع الأول. فالأمن السيبراني لا يتوقف عند حدود الشبكات والبرمجيات، بل يبدأ من السلوك الفردي والتعامل الواعي مع الأدوات الرقمية.

ورغم أن بعض المفاهيم قد تبدو متقاربة، إلا أن الخلط بين أمن المعلومات والأمن السيبراني ما زال شائعاً؛ فالأول يعني حماية البيانات أينما وجدت، سواء كانت محفوظة في خوادم أو موضوعة على الورق، أما الثاني فينصب على حماية الفضاء الرقمي نفسه من الهجمات الإلكترونية، وإدراك هذا الفرق ليس تفصيلاً نظرياً، بل خطوة أولى لفهم التهديدات والتعامل معها بوعي.

أحد أخطر هذه التهديدات، وأكثرها شيوعاً، هو التصيد الإلكتروني، حيث تكفي رسالة بريدية واحدة، تحمل رابطاً يبدو مألوفاً، لتفتح للمخترقين أبواب الوصول إلى أنظمة كاملة. تجارب عديدة أثبتت أن هذه الهجمات لا تحتاج إلى تقنيات متطورة بقدر ما تعتمد على غفلة المتلقي وافتقاره إلى الوعي الأمني؛ فضغطه واحدة على رابط خبيث قد تؤدي إلى سرقة بيانات حساسة، أو تعطيل أنظمة إنتاج، أو حتى شل حركة مؤسسة كاملة بفعل برامج الفدية. لقد أصبح من الضروري أن نراجع علاقتنا اليومية بالتقنية، أن نكون أكثر حذراً في فتح الرسائل، أكثر دقة في مشاركة المعلومات، وأكثر التزاماً بتحديث الأنظمة وتفعيل أدوات الحماية، والأهم من كل ذلك، أن نغرس ثقافة التبليغ والتفاعل المبكر مع أي إشارة قد تدل على وجود خلل أو محاولة اختراق.

الأمن السيبراني لم يعد خياراً إدارياً، بل أصبح مسألة ثقافة تنظيمية، ولن تجدي التقنيات مهما تطورت، إذا ظل العامل البشري هو الحلقة الأضعف.

ومن هنا، فإن الرسالة الأهم لكل موظف في أي موقع داخل الشركة هي: لا تنتظر من يدافع عنك، كن أنت خط الدفاع الأول، فقد تكون نقرة واحدة كافية لتبقي نظام المؤسسة محمياً، أو تفتحه على احتمالات خطيرة لا تحمد عقباه.



الدعوات التي تصلها من منظمي المعارض، سواء في الداخل أو الخارج، لأن هذه الفعاليات تتيح لنا توسيع شبكة العلاقات، والتعرف على مستجدات السوق واحتياجاته.

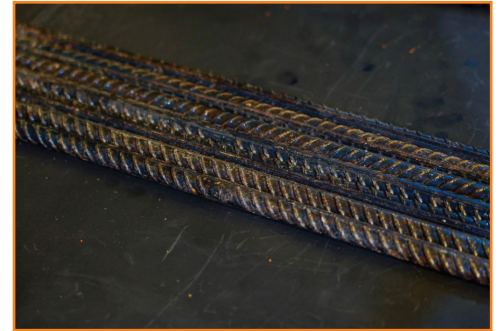
بالحديث عن الجودة، ما هي أحدث المواصفات التي تعتمدونها حالياً في عمليات الإنتاج؟

نطبق حالياً المواصفة البريطانية في مصنعنا الذي تم افتتاحه سنة 2018، وهو مصنع متطور متخصص في إنتاج أغلب أنواع حديد البناء والتسليح، وقد شهد هذا المصنع زيادة كبيرة في الطاقة الإنتاجية، حيث وصلنا إلى إنتاج أكثر من مليون و400 ألف طن سنوياً، في حين لا يتجاوز الاستهلاك المحلي 800 ألف طن، ما يسمح لنا بتصدير الفائض إلى الأسواق الخارجية.

أخيراً، ما هي الطموحات التي تسعى الشركة لتحقيقها في مجال تطوير صناعة الحديد والصلب؟

نطمح دائماً إلى مواكبة أحدث ما توصلت إليه تكنولوجيا صناعة الحديد والصلب عالمياً، سواء من حيث تحسين جودة الإنتاج، تنويع المنتجات، أو تطوير خطوط التصنيع، هدفنا هو الحفاظ على ريادتنا محلياً، وتعزيز حضورنا في الأسواق الإقليمية والدولية، بما يعكس قدرة الصناعة الليبية على المنافسة والابتكار. معرض طرابلس الدولي... محطة تاريخية للتبادل الاقتصادي

تأسس معرض طرابلس الدولي عام 1926، ليصبح واحداً من أقدم المعارض في المنطقة العربية وأفريقيا، ومنذ انطلاقه، مثل المعرض منصة للتبادل التجاري والثقافي، واستمر رغم التحديات في تأكيد مكانته كملتقى سنوي يدعم التعاون الاقتصادي المحلي والدولي، ويبرز قدرات ليبيا الاقتصادية على الساحة الإقليمية.



بما تقدمه الشركة من منتجات ذات جودة عالية، مثل هذه اللقاءات تفتح آفاقاً جديدة للتعاون الخارجي، وتعكس صورة إيجابية عن مستوى الصناعة الوطنية الليبية.

هذا يقودنا للسؤال عن انتشار منتجات الشركة خارج ليبيا، كيف تصفون حضوركم في الأسواق الدولية؟

منتجاتنا متواجدة في العديد من الأسواق العالمية، سواء في أوروبا، شرق آسيا، أو الدول العربية؛ ويرجع ذلك إلى الجودة الفنية العالية التي تميز الحديد والصلب الليبي، حيث نحرص على الالتزام الدقيق بالمواصفات العالمية، وهو ما يجعل منتجاتنا قادرة على المنافسة في مختلف الأسواق.

مع هذا الانتشار، كيف تنظرون إلى أهمية المشاركة المستمرة في مثل هذه المعارض؟

نعتبر المشاركة في المعارض جزءاً لا يتجزأ من استراتيجيتنا التسويقية والترويجية؛ لذلك، نحرص الشركة على تلبية كافة

توازيًا مع نمو الإنتاج

صادرات HBI تحقق أعلى رقم في تاريخ الشركة

في إنجاز غير مسبوق، سجلت الشركة الليبية للحديد والصلب أعلى رقم تصديري في تاريخها خلال العام 2025، حيث نجحت في تصدير 210,000 طن من الحديد المقولب على الساخن (HBI) إلى عدد من الدول العربية والأوروبية، عبر 16 شحنة بحرية انطلقت من ميناء الشركة. وجاء هذا الإنجاز بالشراكة الفنية مع شركة FGE، وبجهود تكاملية بين مختلف الإدارات، مما أسهم في تحقيق هذا الرقم القياسي بجودة تلبي متطلبات الأسواق العالمية. وفي هذا السياق، أجرى فريق صحيفة «صناع» لقاءً خاصاً مع مدير إدارة التسويق الخارجي، الأستاذ عاشور أبوجازية، للحديث عن أبعاد هذا الإنجاز، ودلالاته، والخطة التسويقية التي تقف خلفه، إضافة إلى التحديات والفرص التي تواجه الشركة في أسواق التصدير.

مدير إدارة التسويق الخارجي "عاشور أبوجازية":



نُصَدِّرُ بالعملة الصعبة ونُدعم الاقتصاد الوطني



وهذا نص اللقاء:

كيف تقيمون هذا الرقم القياسي (210,000 طن) في سياق الأداء التاريخي للشركة على مستوى التصدير؟ وهل كان مستهدفاً ضمن خطتكم للعام 2025؟

تحقيق رقم 210 ألف طن من صادرات الحديد المقولب على الساخن (HBI) خلال الربع الأول من عام 2025 يُعدّ إنجازاً غير مسبوق في تاريخ الشركة، ويمثل أعلى رقم تصديري مسجل منذ تأسيسها.

هذا الأداء القوي جاء نتيجة مباشرة لزيادة ملحوظة في معدلات الإنتاج خلال العام الماضي، حيث بلغنا أيضاً رقماً قياسياً من حيث حجم الإنتاج الإجمالي لمادة الـ HBI. وقد مكّنتنا هذه الوفرة الإنتاجية من تلبية الطلب المتزايد في الأسواق الخارجية، إلى جانب توسيع قاعدة عملائنا وفتح أسواق جديدة. وهذا بدوره أسهم في تعزيز حركة التصدير ودعم تحقيق هذا الرقم القياسي في وقت مبكر من العام.

أما فيما يتعلق بالخطة السنوية، فإن الكميات المستهدفة للتصدير تُحدد بناءً على حجم الإنتاج المتوقع بعد خصم الكميات المخصصة لاستهلاك المصانع الشركة، وقد قمنا بوضع سقف طموح للمبيعات الخارجية في 2025، لكننا تجاوزنا هذا السقف بالفعل خلال الربع الأول، حيث بلغت نسبة التحقق من المستهدف نحو 150%.

ومن المهم الإشارة إلى أننا نراعي دائماً ديناميكية السوق. ففي حال وجود طلب قوي وأسعار مشجعة، نعمل على زيادة حجم المبيعات حتى لو تطلب الأمر البيع أكثر من المخزون، مع التنسيق في إعطاء فترات سماحية مناسبة للشحن والتسليم.

بناءً على هذا الإنجاز القياسي، ما أبرز الأسواق التي استهدفتها الشركة في 2025، وما الدول التي تم التصدير إليها، وهل دخلتم أسواقاً جديدة لأول مرة؟ تركّزت استراتيجية الشركة خلال عام 2025

الشركة حضورها القوي في السوقين المصري والمغربي، اللذين يُعدان من أبرز المستوردين لمنتجاتنا، كما تم تسجيل تعاملات محدودة مع دول أخرى مثل الجزائر وتونس، وإن كانت بدرجة أقل من الأسواق الرئيسية.

هذا التوسع في قاعدة التصدير يعكس نجاح الشركة في بناء شبكة علاقات تجارية متينة وزيادة موثوقية منتجها في الأسواق العالمية. وما الدور الذي لعبته الشراكة الفنية مع شركة FGE بعد نجاحكم في هذه الأسواق، وهل هناك توجه لتعزيز هذا التعاون مستقبلاً؟

الشراكة مع شركة FGE اقتضت على الجوانب الفنية المتعلقة بالإنتاج، دون أن يكون لها أي دور في الخطط التسويقية أو عمليات البيع. يمكن القول إن إدارة التسويق الخارجي هي التي تولّت بالكامل ملف التصدير، ونجحت، بفضل جهودها الذاتية، في بناء شبكة

على السوق الأوروبي باعتباره السوق الرئيسي والأكثر استهلاكاً لمادة الحديد المقولب على الساخن (HBI)، إلى جانب ما يقدّمه من أسعار تنافسية تُعد الأعلى مقارنة بالأسواق الأخرى، مثل الآسيوية أو الأمريكية.

ومن أبرز الوجهات الأوروبية التي تم التصدير إليها هذا العام: تركيا، إيطاليا، إسبانيا، البرتغال، ألمانيا، وبلجيكا، بالإضافة إلى أسواق جديدة دخلناها لأول مرة مثل فرنسا وبولندا وعدد من دول شرق وغرب أوروبا، وقد نجحت الشركة في تعزيز علاقاتها مع كبار التجار في هذه الأسواق، مما مكّنها من توسيع انتشار منتجاتها عبر مراكز تخزين استراتيجية، خاصة في الموانئ الإيطالية، حيث يتم توزيع الشحنات لاحقاً إلى مختلف أنحاء أوروبا.

أما على مستوى العالم العربي، فتواصل

واستقراره عبر تدفقات نقدية دولية منتظمة.

وأخيراً، مع احتفاظكم بنفس نسق الإنتاج والتسويق، ما الخطة المعتمدة للعام الجاري فيما يخص توسيع قاعدة الزبائن الدولية والعقود طويلة الأجل؟

تعتمد خطتنا التسويقية لعام 2025 على مبدأ التنسيق الوثيق مع خطوط الإنتاج، حيث نحصر على دفع عجلة الإنتاج نحو مستويات أعلى بما يواكب النمو في الطلب العالمي. ومع توسع قاعدة الزبائن، نلتزم بتلبية احتياجاتهم والمحافظة على نسق تصاعدي في الكميات المعروضة، بما يضمن الاستفادة القصوى من كل ما يتم إنتاجه، لا سيما في مادة الحديد المقولب على الساخن (HBI).

يُخصص جزء من الإنتاج للاستهلاك المحلي داخل المصانع، فيما تُوجّه الكميات المتبقية بالكامل نحو التصدير. وقد حافظنا على سياسة تسويقية مرنة تتيح لنا التوسع التدريجي في عدد الأسواق والعملاء، بما يواكب الزيادة المستمرة في الطاقة الإنتاجية. أما بخصوص العقود طويلة الأجل، فإننا في الوقت الحالي نفضّل عدم الدخول في هذا النوع من الاتفاقيات، نظراً لأن حجم الإنتاج المتاح لا يسمح بحصر التوزيع في نطاق محدود. فنحن نتبع استراتيجية العرض المباشر على شبكة واسعة من الزبائن عبر المزايدة، ما يضمن تحقيق أفضل الأسعار وأكثر الكميات الممكنة، مع المحافظة على مبدأ التنافسية بين الأسواق.

هذه السياسة أثبتت نجاحها في تعزيز العوائد، وتحقيق توازن بين تنويع الزبائن وزيادة العائدات دون الارتباط بقيود زمنية أو سعرية تُفرض في العقود طويلة الأجل.

تتولى الإجراءات المالية المرتبطة بالمبيعات. ولا يمكن إغفال دور إدارة الجودة في ضمان مطابقة المنتجات للمعايير، إلى جانب الإدارات المعنية بمناولة المواد وتجهيزها للشحن، كما كان لإدارة التسويق الخارجي دور محوري في التواصل مع العملاء، والتنسيق معهم بخصوص آليات الشحن والدفع وإعداد المستندات، فضلاً عن التفاوض للوصول إلى أفضل الأسعار وأفضل شروط التعاقد.

هذا التكامل بين مختلف الإدارات، والعمل بروح الفريق الواحد، هو ما مكّن الشركة من تنفيذ عمليات التصدير بكفاءة عالية وتحقيق هذا الرقم الاستثنائي في زمن قياسي.

نظراً لهذا التكامل في إدارة الشحن والإنتاج، إلى أي مدى يسهم هذا النمو في التصدير في دعم الاقتصاد الوطني؟

لا شك أن النمو في صادرات مادة الحديد المقولب على الساخن (HBI) يُعدّ مساهمة مباشرة في دعم الاقتصاد الوطني، لكون جميع عمليات البيع تتم بالعملة الصعبة (الدولار)، ما يمثّل قيمة مضافة حقيقية للدولة.

هذا النوع من التصدير يعزّز من رصيد البلاد من النقد الأجنبي، ويسهم في تحسين ميزان المدفوعات من خلال زيادة الصادرات مقابل الواردات، وهو ما ينعكس إيجاباً على المؤشرات الاقتصادية الكلية. فكل عملية تصديرية ناجحة تُعدّ خطوة نحو تعزيز الاستقرار المالي ورفع إيرادات الدولة من مصادر غير نفطية.

وبالتالي، فإن الدور الذي تؤديه الشركة الليبية للحديد والصلب في هذا السياق لا يقتصر فقط على الجانب الصناعي، بل يمتد إلى المساهمة في دعم الاقتصاد الوطني

علاقات واسعة مع العملاء في الأسواق العربية والأوروبية.

وقد ساعدت جودة الإنتاج العالية، التي تميّز بها منتج الحديد المقولب على الساخن (HBI)، في ترسيخ سمعة إيجابية للشركة ومكنتها من دخول منافسة مباشرة مع كبار الموردين العالميين في هذا القطاع، مثل روسيا، إيران، وفنزويلا. ومن خلال هذا الأداء، أصبح لمنتج الشركة موقع معتبر في الأسواق العالمية، دون أي تدخل من الشركاء الفنيين في مجالات التسويق أو التصدير.

وبعد هذه الشراكة الفنية والتوسعات، كيف توفّقون بين تلبية احتياجات السوق المحلي ومتطلبات التصدير الخارجي؟

بالنسبة لمادة الحديد المقولب على الساخن (HBI)، فلا يُسجّل عليها طلب يُذكر في السوق المحلي، حيث يقتصر استهلاكها الداخلي على عدد محدود من المصانع فقط، في حين يتم تصدير الغالبية العظمى من الإنتاج إلى الخارج.

وتتم عمليات الشحن والتصدير بشكل أساسي عبر منظومة السيور الناقلة، التي تُستخدم لنقل الكميات مباشرة إلى مرافق الشحن. وفي بعض الحالات الاستثنائية، مثل الأعطال الفنية أو الضغط العالي على منظومة التصدير، يتم اللجوء إلى استخدام الحاويات والصناديق الخاصة كبديل مؤقت لضمان استمرارية عمليات الشحن، كما حدث في بعض الشهور التي سجلنا فيها صادرات تجاوزت 125 ألف طن خلال شهر واحد.

وبناءً على ما سبق من تنظيم داخلي وحزم شحن، ما العوامل التي مكّنتكم من تنفيذ 16 شحنة خلال فترة وجيزة؟

تحقيق تصدير 210 ألف طن من الحديد المقولب على الساخن (HBI) عبر 16 شحنة خلال فترة وجيزة لم يكن ممكناً لولا تكاتف الإدارات المختلفة داخل الشركة وعملها كفريق واحد متناغم. فقد أسهمت عدة إدارات بشكل مباشر في هذا الإنجاز.

نبدأ بإدارة تشغيل مصنع الاختزال، التي وضعت استقرار وتواصل الإنتاج، إلى جانب الدور الحيوي لإدارة صيانة الاختزال في متابعة منظومة السيور الناقلة والتدخل السريع لمعالجة أي أعطال محتملة.

كما كان لإدارة الشؤون التجارية دور فاعل في تنسيق دخول السفن ومتابعة عمليات الشحن، إضافة إلى جهود قسم محاسبة الإنتاج في إدارة حسابات الأصول، الذي

210 ألف طن منذ بداية 2025





مطبعة الحديد والصلب

ذراع معرفي يعزز رؤية الشركة ومكانتها المجتمعية

المؤسسة، وتعزيز مساهمتها الثقافية على مستوى المدينة والوطن.. وللحديث عن دور المطبعة ومجالات عملها وخطط تطويرها، تحدث إلينا مشرف المطبعة السيد عبد المنعم شبش، والذي استعرض في لقاء خاص مع صناع أبرز ملامح الأداء والرؤية المستقبلية.

في مناسبة اليوم العالمي للكتاب الذي يصادف الـ 23 من أبريل، نسلط الضوء على واحدة من الوحدات الخدمية المهمة داخل الشركة الليبية للحديد والصلب، وهي مطبعة الشركة، التي تواصل أداء دورها في دعم العملية الإدارية والتدريبية داخل



حين تُصنع الكلمات في قلب الفولاذ: مطبعة الشركة في خدمة المعرفة



تجميع رأسي، وآلة طباعة بأربعة ألوان، إضافة إلى جهاز CTP لفرز الألوان بدقة عالية. ونأمل أن تساهم هذه الخطوات في تمكين المطبعة من أداء دور أكبر وأكثر تأثيراً في دعم المحتوى المحلي والوطني، بما يليق بمكانة الشركة ودورها الريادي في مختلف المجالات.

من خلال هذا الجهد المتواصل، تثبت مطبعة الحديد والصلب أنها ليست مجرد وحدة إنتاجية داخل مصنع، بل شريك حقيقي في بناء المعرفة، وخدمة المجتمع، في انسجام تام مع أهداف الشركة ورسالتها الوطنية.

للتدريس، التخريم، الشرشرة، التجميع، وأجهزة كمبيوتر مخصصة للتصميم ومتابعة سير العمل.

هل هناك خطة لتحديث المطبعة وتوسيع دورها مستقبلاً؟

نعم، تنفذ المطبعة خطة تطوير متكاملة تهدف إلى تحديث المعدات ورفع كفاءة الأداء. وتشمل الرؤية المستقبلية تعزيز الدور الثقافي والمعرفي للمطبعة على مستوى المدينة وليبيا، وذلك من خلال دعمها بمعدات متطورة، من بينها ماكينة ترقيم وشرشرة بسرعة 2400 نسخة/ساعة، ماكينة

بداية.. ما طبيعة المهام التي تتولاها مطبعة الشركة، وما نطاق خدماتها؟

تُعد المطبعة إحدى الوحدات الخدمية الأساسية في الشركة، حيث تلعب دوراً محورياً في تلبية احتياجات الإدارات والمراكز التدريبية من المطبوعات المتنوعة، وفق أوامر العمل المعتمدة.

وتشمل خدماتها طباعة المراسلات الرسمية، التقارير، النماذج الإدارية، المناهج والمذكرات التدريبية، وشهادات إتمام الدورات، إضافة إلى تصميم وإنتاج المواد التوعوية الداخلية. كما تقدم المطبعة خدماتها لعدد من الجهات الخارجية، دعمًا لدور الشركة في خدمة المجتمع ضمن مسؤوليتها الاجتماعية.

بالفصوص قليلاً في التفاصيل، كيف تتم العمليات داخل المطبعة؟ وما نوع المعدات التي تعتمد عليها حالياً؟

تمر العمليات الطباعية بـ 04 مراحل رئيسية: الجمع المرئي، ثم المونتاج، فالطباعة، وأخيراً التجليد، ويجري تنفيذ هذه المراحل بتسلسل وتكامل لضمان منتج نهائي متقن يلبي المواصفات المطلوبة.

تعتمد المطبعة حالياً على طابعتين من نوع GTO بلون واحد، إضافة إلى معدات مساندة تشمل آلة تحسيس الزنكات، وأجهزة

وزير الصناعة يشيد بإنجاز «الحديد والصلب» في تسجيل أعلى معدل تصدير بتاريخها

210,000 طن



على متن 16 سفينة من ميناء الشركة خلال الربع الأول للعام 2025م.



وزير الصناعة يلتقي مجلس إدارة شركة المقطورات ويؤكد دعم الوزارة لتطوير الإنتاج

عقد وزير الصناعة والمعادن، أحمد أبوهيسة، اجتماعاً مع رئيس وأعضاء مجلس إدارة الشركة الليبية للمقطورات، لمتابعة سير العمل ومناقشة أبرز المستجدات الإدارية والفنية داخل الشركة.

وتناول اللقاء الذي جرى الأربعاء 23 أبريل، ما أنجز من تطوير في خطوط الإنتاج، والتحديات التي تواجه تنفيذ الخطط التشغيلية، إلى جانب استعراض الرؤية المستقبلية لتعزيز الأداء ورفع مستوى الكفاءة.

وشدّد الوزير خلال الاجتماع على ضرورة الاستمرار في تحسين الإنتاجية وتحقيق الأهداف الصناعية المرجوة، مؤكداً التزام الوزارة بدعم الشركات الوطنية وتمكينها من أداء دورها في تعزيز الاقتصاد المحلي.

العربية والأوروبية، عبر 16 شحنة بحرية انطلقت من ميناء الشركة بمدينة مصراتة. وأوضح السيد أبوهيسة أن ما تحقق يُعد نتيجة لتكامل الجهود مع الشركاء الفنيين، وفي مقدمتهم شركة FGE، التي أسهمت في تعزيز القدرة الإنتاجية ورفع مستوى الجودة بما يتماشى مع متطلبات الأسواق الدولية. وأكد الوزير على استمرار دعم الوزارة للشركات الصناعية الرائدة، مشدداً على أهمية هذه النجاحات في دفع عجلة الاقتصاد الوطني وتنويع مصادر الدخل.

ثمن وزير الصناعة والمعادن أحمد أبوهيسة الإنجاز الذي حققته الشركة الليبية للحديد والصلب خلال الربع الأول من العام الجاري، بتسجيلها أعلى رقم تصديري في تاريخها، واصفاً ذلك بأنه «انعكاس مباشر لفاعلية الرؤية الوطنية لتطوير قطاع الصناعة، وقدرة المؤسسات الوطنية على المنافسة في الأسواق العالمية». وجاء تصريح الوزير عقب إعلان الشركة تصدير 210,000 طن من الحديد المقولب على الساخن (HBI) إلى عدد من الدول

القطب الصناعي التكنولوجي يبحث شراكة استراتيجية مع شركة «إرنست ويونغ» العالمية



استضاف القطب الصناعي التكنولوجي وفداً من شركة «إرنست ويونغ» (Ernst & Young)، إحدى كبرى الشركات الاستشارية العالمية، وذلك في مقر مركز الابتكار الأول التابع للقطب الذي يجري تجهيزه داخل كلية الإدارة والتكنولوجيا بمنطقة السراج - طرابلس.. وشهدت الزيارة جولة ميدانية للوفد الزائر داخل مرافق المركز والكلية، جرى خلالها مناقشة آفاق التعاون المشترك، ووضع رؤية متكاملة لعمل القطب الصناعي، إلى جانب طرح مشاريع سريعة التأثير (Quick Wins) تهدف إلى تحفيز صناع القرار وتعزيز فرص الاستثمار في هذا المشروع التكنولوجي الواعد.. وتعد هذه الزيارة الثانية من نوعها لوفد «إرنست ويونغ»، ما يعكس تنامي الثقة والتفاهم بين الطرفين، ويعزز التوجه نحو بناء شراكة استراتيجية مستدامة تساهم في تطوير منظومة الابتكار والصناعة في ليبيا.

الحويج يتابع خطة التنويع الاقتصادي

ويؤكد: هدفنا نمو يتجاوز 8 % وتقليل الاعتماد على النفط

كمصدر رئيسي للإيرادات. كما تم استعراض خطط وبرامج الجهات التابعة للوزارة للعام 2025، وبحث سبل التكامل والتنسيق بينها بما يواكب المتغيرات الاقتصادية الإقليمية والدولية، ويعزز فرص الاستثمار والتنمية المستدامة في ليبيا.. وأكد الوزير الحويج أهمية تكثيف الجهود ومتابعة تنفيذ البرامج المستهدفة بروح الفريق الواحد، مشيراً إلى أن الخطة تهدف لتحقيق معدل نمو اقتصادي يتجاوز 8 %، ويقوم على تنويع مصادر الدخل.

ليبيا تشارك في اجتماع المجلس الاقتصادي والاجتماعي تحضيراً للقمتين العربية والتنموية

شارك وزير الاقتصاد والتجارة بحكومة الوحدة الوطنية، محمد الحويج، في أعمال الاجتماع غير العادي للمجلس الاقتصادي والاجتماعي على مستوى وزراء الاقتصاد العرب، الذي عُقد بمقر الأمانة العامة لجامعة الدول العربية في القاهرة.

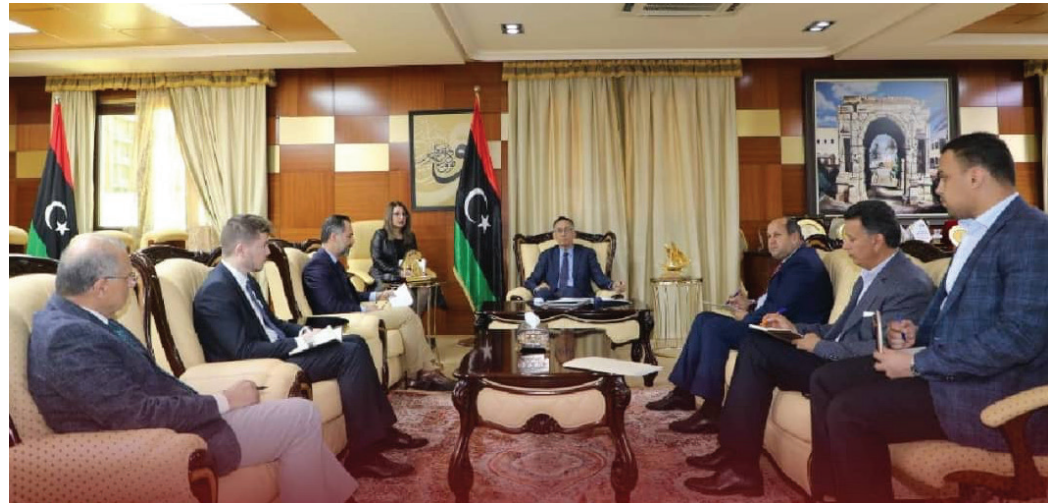
وعُقد الاجتماع يومي الأحد والإثنين، 6 و7 أبريل، بمقر الأمانة العامة لجامعة الدول العربية في العاصمة المصرية القاهرة، ضمن التحضيرات الجارية لعقد القمة العربية العادية في دورتها الخامسة والثلاثين، والقمة العربية التنموية الخامسة، المقررتين في بغداد.. وناقش المجلس عدداً من البنود الاقتصادية والاجتماعية ذات الأولوية في جدول أعمال القمتين، من بينها: تطوير منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، واستكمال خطوات إقامة الاتحاد الجمركي العربي، ودعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، إلى جانب إعداد خطة شاملة لتطوير التعليم الفني والمهني، واستراتيجية عربية للصحة المدرسية والجامعية، والاستراتيجية العربية للأمن الغذائي للفترة 2025 - 2035.

وأكدت ليبيا من خلال مشاركتها على التزامها بدعم العمل العربي المشترك، وتعزيز التكامل الاقتصادي والاجتماعي بما يخدم أهداف التنمية المستدامة ويلبي تطلعاتها نحو مستقبل أكثر استقراراً وتقدماً.



خطة التنويع الاقتصادي، التي تهدف إلى دعم الأنشطة الاستثمارية، وتحفيز الصادرات، وتعزيز مساهمة القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني، بما يسهم في توسيع القاعدة الإنتاجية للبلاد وتقليل الاعتماد على النفط

تابع وزير الاقتصاد والتجارة بحكومة الوحدة الوطنية، محمد علي الحويج، سير تنفيذ خطة التنويع الاقتصادي للعام 2025، وذلك خلال اجتماع موسع ضم عدداً من مسؤولي الهيئات والمؤسسات التابعة للوزارة. وعُقد الاجتماع الخميس 10 أبريل، بحضور رئيس الهيئة العامة لتشجيع الاستثمار وشؤون الخصخصة، عبدالعزيز الشاوش، ورئيس مجلس إدارة الهيئة العامة للمعارض والمؤتمرات، عصام العول، والمدير العام لمركز تنمية الصادرات، محمد الهنقاري، إلى جانب نائب مدير عام معرض طرابلس الدولي، شكري الطيف، ومسؤولي الإدارات القانونية والإدارية بالوزارة. وناقش المجتمعون آليات تنفيذ



الحويج يلتقي السفير التركي لبحث تعزيز التعاون الاقتصادي والتحضير لزيارة وزير التجارة التركي

عملية تسهم في تعزيز التنمية الاقتصادية وتخدم مصالح الطرفين. وحضر اللقاء من الجانب الليبي مسؤول مكتب التعاون الدولي، ومدير مكتب الوزير، ومسؤول الملف التركي بوزارة الاقتصاد والتجارة.. واتفق الجانبان على ضرورة تفعيل الاتفاقيات الموقعة بين البلدين، وفتح آفاق جديدة للتعاون في مختلف المجالات الاقتصادية، بما يعزز العلاقات الثنائية ويدعم الاستقرار والنمو المشترك. كما تم الاتفاق على إعداد برنامج متكامل لزيارة وزير التجارة التركي، بالتنسيق مع وزارة الخارجية والتعاون الدولي، واتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة، والجهات التابعة لوزارة الاقتصاد والتجارة، بما يضمن تنظيم الزيارة بصورة ناجحة تحقق الأهداف المرجوة منها.

استقبل وزير الاقتصاد والتجارة بحكومة الوحدة الوطنية، محمد علي الحويج، سفير الجمهورية التركية لدى ليبيا، غوفين بيجيتش، يرافقه المستشار الاقتصادي بالسفارة، يوسف يلدز، وذلك بمقر ديوان الوزارة في طرابلس.

وجرى اللقاء الاثنين 10 أبريل، في سياق التحضير للزيارة المرتقبة لوزير التجارة التركي إلى ليبيا، ومناقشة سبل تعزيز التعاون الاقتصادي والتجاري بين البلدين.

وقد تناول الجانبان عدداً من الملفات ذات الاهتمام المشترك، من بينها دعم الشراكة بين القطاعين العام والخاص، وتوسيع مجالات الاستثمار والتبادل التجاري والصناعي. كما تم التأكيد على أهمية التنسيق المشترك لضمان نجاح الزيارة المقبلة، وتحقيق نتائج

تعاون مشترك بين الشركة ومؤسسة الطاقة الذرية لتنظيم التعامل مع المواد المشعة



على صحة الإنسان أو البيئة. واختتم الاجتماع بتوقيع اتفاقية تعاون مشترك بين الجانبين، تنص على التعاون في مراقبة المواد المشعة داخل الشركة، ومتابعة المناطق المحيطة بها مثل التربة والطوب والخردة، والتأكد من سلامتها، إضافة إلى التعاون في تصدير هذه المواد عند انتهاء عمرها الافتراضي. كما تشمل الاتفاقية مجالات أخرى كتنفيذ الدراسات والمشاريع البحثية المشتركة، وتحليل العينات، بما يعزز من القدرات الفنية للشركة في هذا المجال، ويكرس التزامها بأعلى معايير السلامة المهنية والبيئية.

عبدالمك الفقيه، خلال كلمته، على أن الشركة تولي هذا الملف اهتمامًا بالغًا، حيث تعمل على ضمان التخزين الآمن لهذه المواد، ومتابعة عمرها الافتراضي، وإجراء عمليات الكشف الدوري عليها، وذلك حرصًا من الشركة على أن تظل ضمن الحدود المسموح بها قانونًا، بما يضمن سلامة العاملين والبيئة المحيطة. من جانبه، عبّر رئيس مجلس مؤسسة الطاقة الذرية الهاشمي الأبيض، عن سعادته بتجديد التعاون مع إحدى أكبر الشركات الصناعية في ليبيا، مؤكدًا أهمية تأطير وضع المواد المشعة المستخدمة في الصناعة ومراقبتها، حتى لا تشكل أي خطر

احتضنت قاعة الاجتماعات بالمبنى الإداري للشركة الليبية للحديد والصلب اجتماعًا هامًا جمع مسؤولي الشركة مع وفد من مؤسسة الطاقة الذرية، وذلك في إطار تعزيز التعاون المشترك وتنظيم التعامل مع مصادر المواد المشعة داخل الشركة. وجرى الاجتماع في منتصف أبريل الماضي، حيث خُصص لمناقشة عدد من القضايا المرتبطة باستخدام وتخزين هذه المواد، وبحث سبل التعاون الفني المستمر بين الجانبين، بما يضمن الالتزام الكامل بالضوابط القانونية والمعايير الفنية المعتمدة. وأكد رئيس مجلس إدارة الشركة محمد



عقد شراكة صحية بين الشركة ومصحة السلامة بصفاقس

عبدالمك الفقيه ممثلًا عن الشركة، بينما مثل المصحة المدير العام المساعد الأستاذ أحمد محفوظ.. ويأتي هذا التعاون في إطار حرص الشركة على توفير أفضل الخيارات العلاجية والخدمات الصحية المتقدمة لموظفيها، بما يعكس التزامها المستمر بتحسين بيئة العمل، وتقديم مستويات عالية من الرعاية، تواكب المعايير الدولية في الصحة والسلامة المهنية.

في إطار تعزيز الاهتمام بصحة العاملين وتوسيع نطاق الرعاية الطبية المقدمة لهم، وقعت الشركة الليبية للحديد والصلب عقدًا لتقديم خدمات طبية متخصصة مع مصحة السلامة بمدينة صفاقس التونسية. وجرى التوقيع يوم الثلاثاء 15 أبريل، بحضور عدد من مسؤولي الجانبين، حيث وقع رئيس مجلس إدارة الشركة الدكتور محمد



إتقان العمل عبادة تُرضي الله

يحتل إتقان العمل مكانة رفيعة في الإسلام، إذ لا يُنظر إلى العمل على أنه مجرد وسيلة للرزق فحسب، بل يُعد عبادة إذا صلح فيه النية وحسن فيه الأداء. يقول النبي صلى الله عليه وسلم: «إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه» [رواه البيهقي]. فهذا الحديث الشريف يرسم للمسلم منهجاً في كل أعماله، من أبسط الأمور إلى أعظمها، في الوظيفة أو التجارة، في الحرف أو العلوم.

وقد قرن الإسلام بين العمل والإحسان، فقال الله تعالى: «وأحسنوا إن الله يحب المحسنين» [البقرة: 195]، ومن الإحسان في العمل: أدائه بإخلاص، وتحري الجودة، وتجنب الغش أو الإهمال. فالعامل المتقن يُسهم في نهوض مجتمعه، ويكتسب بركة في رزقه، ويرتقي في ميزان القيم الإسلامية. ولم يكن الصحابة رضوان الله عليهم يرضون بالتقصير، بل كان عمر بن الخطاب رضي الله عنه يُشدد على مراقبة أصحاب الحرف، ويعزل من لا يحسن صنعته، لأن في ضعف الأداء ضرراً على الأمة.

إن إتقان العمل صورة من صور الصدق، وأثر من آثار الأمانة، وشاهد على خشية الله في السر والعلن. فليكن لكل مسلم في عمله نية صادقة، وأداء متقن، وحرص دائم على أن يكون عمله شاهداً له لا عليه.

الوقت في الإسلام .. رأس مال الإنسان

أن كثيراً من الناس لا يدركون قيمة الوقت إلا بعد ضياعه، وأن الفراغ من النعم التي يسأل عنها الإنسان يوم القيامة.

وقال الحسن البصري رحمه الله: «يا ابن آدم، إنما أنت أيام، كلما ذهب يوم ذهب بعضك»، وهي كلمة تختصر فلسفة الإسلام في إدارة الزمن، إذ لا مكان للغافلين عن أعمارهم.

فالمؤمن الحق هو من يدرك أن دقائق الساعة ليست مجرد مرور للوقت، بل نقصان في عمره، ويحرص على استثماره في الطاعات، وطلب العلم، والعمل النافع، وصلة الرحم، وكل ما يرضي الله.

وكما قال الإمام يحيى بن معين: والوقت أنفس ما غنيت بحفظه

وأراه أسهل ما عليك يضيع



الوقت هو أغلى ما يملكه الإنسان في حياته، وكل لحظة تمر لا تعود، وقد أولى الإسلام عناية كبيرة للزمن، وربطه بالعبادات والمعاملات، وجعل تنظيمه

وحسن استغلاله من علامات الفلاح في الدنيا والآخرة.

أقسم الله تعالى بالزمن في مواضع متعددة من كتابه، فقال: «والعصر، إن الإنسان لفي خسر» [العصر: 1-2]. وقال: «والفجر، وليالٍ عشر»، وقال: «والليل إذا يغشى، والنهار إذا تجلى». وهذه الأقسام تعكس

عظمة الوقت، وأنه وعاء الأعمال، وساحة الامتحان.

وقد قال النبي صلى الله عليه وسلم: «نعمتان مغبون فيهما كثير من الناس: الصحة والفراغ» [رواه البخاري]، مشيراً إلى

زاهر .. من البادية إلى قلب النبي

التفت، فإذا هو برسول الله صلى الله عليه وسلم، فسكن قلبه وابتسم.

وقال مازحاً: «إذن والله تجدني كاسداً يا رسول الله»، أي غير مرغوب في ولا ثمين. فردّ عليه النبي صلى الله عليه وسلم بكلمة عظيمة تهز القلب، وتحيي في النفس كرامتها، قال:

"لكن عند الله لست بكاسد".

(رواه أنس بن مالك، وأخرجها الإمام أحمد في المسند وابن حبان)

يا لها من كلمة... قالها النبي لمن قد يراه الناس بسيطاً في هيئته أو وضعه، لكنها رفعت قدره وطمأنت قلبه وأعطته مكانته الحقيقية.

إنها رسالة خالدة: قيمتك لا يحددها الناس، بل رب الناس.

كان زاهر بن حرام رجلاً من أهل البادية، بسيطاً في مظهره، خشن الملامح، لكنه كان يحمل قلباً طيباً وروحاً صافية.

وكان إذا جاء إلى المدينة حمل الهدايا من باديته إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم، وكان النبي إذا أراد أن يردها، أهدها ما هو خير منها.

فصار بينه وبين النبي صلى الله عليه وسلم مودة ومحبة.

وذات يوم، كان زاهر في السوق يبيع بضاعته، فانتبهز النبي صلى الله عليه وسلم الفرصة ليمارحه ويُسعره بقيمته، فاقترب منه من خلفه دون أن يراه، واحتضنه وقال بصوت مرتفع:

"من يشتري هذا العبد؟"

ففزع زاهر وقال: دعني! من هذا؟! ثم

تزكية النفس... طريق النجاة وصلاح الأمة

مؤقتة، بل مسيرة مستمرة، تبدأ بمجاهدة الهوى، ومراقبة القلب، وتطهيره من الكبر، والحسد، والرياء، وسوء الظن، وكل ما يفسد الإيمان.. وكان الصحابة رضوان الله عليهم يربون أنفسهم على محاسبة دائمة، فيقول عمر بن الخطاب رضي الله عنه: «حاسبوا أنفسكم قبل أن تحاسبوا، وزنوها قبل أن تُوزنوا»، في إشارة إلى أن إصلاح النفس

في زحام الحياة وانشغال الأبدان، كثيراً ما يغفل الإنسان عن أعظم مسؤولياته تجاه نفسه: تزكيتها، وقد بين القرآن أن الفلاح الحقيقي ليس بكثرة المال ولا الجاه، بل بتطهير النفس من أمراضها، قال الله تعالى: «قد أفلح من زكاهها، وقد خاب من دساها» [الشمس: 9-10].

تزكية النفس ليست حالة طارئة ولا مرحلة

يبدأ من الداخل لا من ظاهر السلوك فقط. وقد اهتم النبي صلى الله عليه وسلم بتزكية أصحابه، فقال الله عنه: «هو الذي بعث في الأميين رسلاً منهم يتلو عليهم آياته ويزكيهم» [الجمعة: 2]، فجعل التزكية ركناً من رسالته.

تزكية النفس ليست انعزالاً عن الناس، بل تهذيب للنفس وسطهم، وكف للشّر، وبذل للخير، وإخلاص في السر قبل العلن. وهي مفتاح صلاح الفرد والمجتمع، ومصدر النور في القلب والقول والعمل.

الشركة الليبية للحديد والصلب:

فخورون بتتويج السويحلي بطلاً لأفريقيا

نتائج الأشواط جاءت كالتالي:

23-25، 25-21، 21-25، 25-21، 10-15.

وكان السويحلي قد بلغ النهائي بعد تفوقه على الجيش الرواندي في نصف النهائي، في حين تأهل الترجي عقب فوزه على الأهلي المصري.

وقد مثلت ليبيا في هذه النسخة من البطولة ثلاثة أندية: النصر الذي خرج من دور الـ16 أمام الأهلي المصري، الاتحاد الذي غادر من ربع النهائي، والسويحلي الذي أهدى ليبيا اللقب القاري لأول مرة.

وأكدت الشركة الليبية للحديد والصلب أن هذا الإنجاز يجسد روح العزيمة والإصرار لدى الشباب الليبي، وبعث برسالة أمل في قدرة الأندية الوطنية على المنافسة والتتويج في المحافل الإقليمية والدولية.

هناك الشركة الليبية للحديد والصلب نادي السويحلي، بمناسبة تتويجه بلقب بطولة أفريقيا للأندية للكرة الطائرة، في إنجاز هو الأول من نوعه في تاريخ الأندية الليبية. وجاء هذا التتويج المستحق عقب فوز السويحلي على الترجي التونسي بثلاثة أشواط مقابل اثنين، في المباراة النهائية التي أقيمت مساء الثلاثاء على صالة مصراتة المغطاة، وسط حضور جماهيري كبير وتشجيع لافت.. وشهدت المباراة تنافساً قوياً بين الفريقين، حيث تبادل السيطرة على مجرياتها. افتتح السويحلي التقدم في الشوط الأول، قبل أن يتعادل الترجي، ثم تقدم السويحلي مجدداً، ليعود الترجي ويعادل النتيجة، ليحسم اللقاء في الشوط الخامس لصالح السويحلي.



اتحاد الكرة يعتمد نادي دارنس بطلاً للدوري الليبي 1978-1979

نقطة من 11 مباراة.

واحتفى نادي دارنس بهذا التتويج في احتفالية أقيمت بأحد فنادق مدينة درنة، بحضور عدد من نجوم الفريق القدامى الذين شاركوا في موسم 1979، إلى جانب رئيس الاتحاد الليبي لكرة القدم عبدالمولى المغربي، الذي صادق رسمياً على قرار التتويج.

ويحمل هذا القرار رمزية خاصة في توقيتته، إذ يأتي بعد الأضرار الكارثية التي لحقت بمدينة درنة وناديها العريق جراء الفيضانات، ليُعيد شيئاً من الاعتبار لنادٍ لطالما كان حاضراً في ذاكرة الكرة الليبية.



اعتمد الاتحاد الليبي لكرة القدم رسمياً نادي دارنس بطلاً لبطولة الدوري الليبي الممتاز لموسم 1978-1979، وذلك بعد موافقة جماعية من كافة أندية كرة القدم الليبية، خلال اجتماع الجمعية العمومية غير العادي الذي عُقد في طرابلس نهاية العام الماضي. وجاء هذا القرار تتويجاً لمساعٍ متواصلة بذلها النادي منذ عقود، وبدعم من وزارات الرياضة والاتحادات المتعاقبة، حيث توقفت البطولة آنذاك عند الجولة الثانية عشرة، وكان دارنس متصدراً الترتيب برصيد 18 نقطة من 12 مباراة، متقدماً على أهلي بنغازي الذي حل ثانياً بـ16

الشلماني

يمثل ليبيا في كأس العالم للأندية بالولايات المتحدة

ويأتي اختيار الشلماني، البالغ من العمر 35 عاماً، بعد موسم متميز على المستوى القاري، توج فيه بجائزة أفضل حكم في أفريقيا لعام 2024، عقب نجاحه في إدارة مباريات مفصلية ضمن الأدوار النهائية لدوري أبطال أفريقيا، بالإضافة إلى قيادته لنهائي كأس السوبر الأفريقي بكل اقتدار. ويمثل هذا الإنجاز إضافة جديدة للتحكيم الليبي على الساحة الدولية، ويعكس كفاءة الكوادر الوطنية وقدرتها على التميز في أكبر المحافل الرياضية.

أعلن الاتحاد الدولي لكرة القدم «فيفا» عن قائمة الحكام المشاركين في إدارة مباريات بطولة كأس العالم للأندية 2025، والتي تستضيفها الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة من 15 يونيو إلى 13 يوليو المقبل، بمشاركة 32 نادياً من مختلف القارات. وضمن القائمة، سُجّل حضور الحكم الدولي الليبي معتز الشلماني، ليكون أول حكم ليبي يُشارك في هذه البطولة العالمية، التي تُقام لأول مرة بنظام موسّع يُشبه نهائيات كأس العالم للمنتخبات..





الشركة الليبية للحديد والصلب
LIBYAN IRON AND STEEL COMPANY



جناح الشركة الليبية للحديد والصلب في معرض طرابلس الدولي

حضور صناعي يعكس الهوية ويعزز التواصل

