ميدكوم
MEDCOM
أخبار
نشرة فصلية -تعني بشؤون ميدكوم
العدد ١٦ - يوليو ٢٠١٨ - شوال ١٤٣٩

اقرأ فى هذا العدد

أسس تصميم المسارح

الإدارة البيئية

يوسف وهبي

عميد المسرح العربي

نبذة مختصرة عن

أسس تصميم المسارح

أنواع المسارح:

المسرح الإغريقي:

أنشئ على أرض مائلة طبيعيا، ويعتبر جيد في الصوتيات والرؤية، كذلك بجانب بساطته في التنفيذ.

المسرح الروماني:

أنشئ على أرض مسطحة تقريبا بشكل نصف دائرة على أساس مبنى قائم بنفسه له حوائطه الخارجية المميزة، وينقص هذا المسرح البساطة بالمقارنة بالمسرح الإغريقي.

المسرح المفتوح:

ويتميز هذا المسرح بانفتاح خشبته على الجمهور دون جود أية حوائط أو حواجز بينهما، ومن مساوئ هذا النوع أن المتفرجين يجلسون بمواجهة بعض، ويشاهد الممثلين بخلفية من المتفرجين وبذلك يفسدوا العمل الدرامي المطلوب، وتستعمل هذه المسارح في الأعمال الدرامية والدفيليهات.

مسرح الألعاب الرياضية:

وقد يسمى المسرح الدائري، ويعتبر أكثر الأشكال المفتوحة للمسرح.

مسرح إغريقى

المسرح المتغير:

وقد يطلق عليه مسرح متعدد التشكيل، ويوصف هذا النوع من المسارح بأنه يجمع تشكيل جميع أساسيات المسارح المختلفة في مكان واحد. ويعتبر أكثر المسارح ديناميكية في التشكيل. يسمح تصميم هذا النوع بإنشاء خشبة مسرح متحركة لها طابع متغير يدار ميكانيكيا أو يدويا.

المسرح متعدد الأغراض:

يعتبر ببساطة فراغ يستعمل لأغراض متعددة منها الغرض المسرحي، أو صالة محاضرات، أو صالة للألعاب الرياضية.

المعايير التصميمية للمسارح

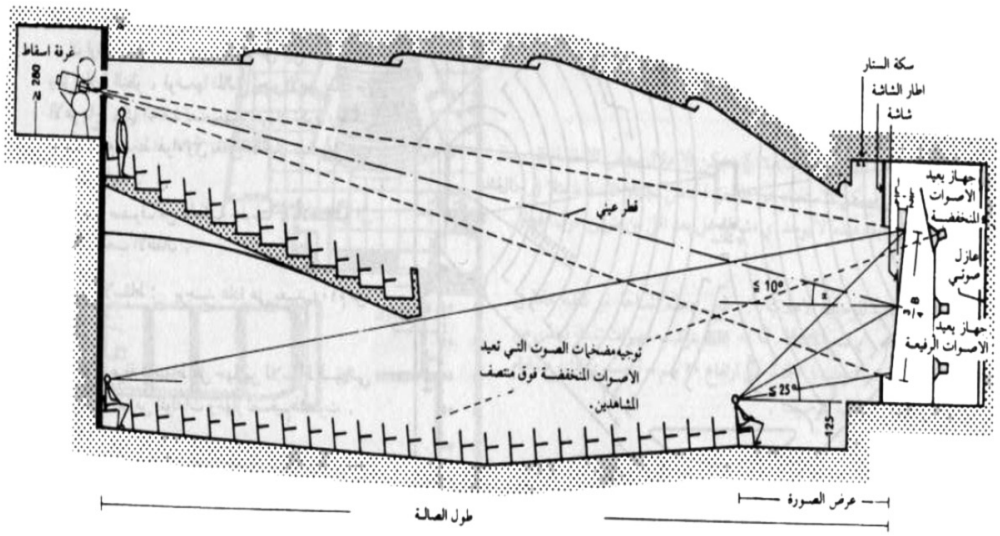
يتوقف تصميم المسارح على السعة المطلوبة للجمهور، ونوعية العروض، وبالتالي حجم خشبة المسرح، والعلاقة المطلوبة بين الممثل والمتفرج.

كراسي المسرح:

يجب أن تكون المسافة بين خلف الكرسي لخلف الكرسي من ٨٦ سم إلى ١٤٤ سم، حيث تكون المسافة الأخيرة مناسبة للمتفرج بحيث لا يقف لتمرير متفرج آخر في نفس صف مقاعد المسرح.

ممرات صالة المسرح:

يكون أكبر عدد ممكن من الكراسي في الصف الواحد ١٤ كرسي، لغرض رؤية خشبة المسرح بطريقة وضع الممرات الإشعاعية حيث تفضل هذه الطريقة، كما ويفضل الممر الإشعاعي المستقيم عن الممر



_تفاصيل تقنية لشروط الرؤية في صالات السينما.

الإشعاعي المقوس، والممرات العمودية على خشبة المسرح غير مفضلة لأن المتفرجين الذين يمرون في الممرات يقطعون مجال الرؤية للمتفرج الذي يجلس على مقعده في صالة المسرح.

ويجب أن ألا يقل عرض الممرات عند مستوى المسرح عن ٢م، وفي المستويات الأخرى يكون العرض ١,٥ م، أما إذا كانت مساحة المسرح أكثر من ٣٥٠م٢ فإنه يجب زيادة عرض الممرات بمقدار١٥ سم لكل٥٠م٢.

خطوط الرؤية:

تكون أكبر زاوية أفقية في خطوط الرؤية بمقدار٦٠° وإلا يحدث تشويه في الصورة، كما وتعتبر زاوية٣٣° أكبر زاوية رأسية مساعدة على قدرة تمييز الممثل على خشبة المسرح.

الحجم الصافي للمسرح:

صالة المسرح تحتاج إلى حجم من ٢,٤م٣ إلى ٦,٥م٣ لكل مقعد، ولا يدخل في ذلك خشبة المسرح.

عرض وارتفاع فتحة المسرح:

يكون عرض الفتحة من٩-١٢م للدراما، ومن١٢-١٥م للموسيقى. أما ارتفاعها فيكون من٤,٥-٦م للدراما، ومن٦-٩م للموسيقى. كما يجب ألا تزيد المسافة تحت البلكون عن ضعف ارتفاع أرضية البلكون عن أرضية المسرح.

وعند تصميم المسارح يجب الانتباه إلى تغطية الأرضية بالسجاد، حيث يعتبر من أفضل المواد الماصة للصوت، كذلك يؤدي إلى التخلص من ضجيج الحضور عند حركتهم داخل المسرح.

السقف:

يجب أن يقع السقف في المحور الطولي للمسرح، وفوق خط مستقيم يتجه من نقطة واقعة على ارتفاع ٣م فوق أرضية أعلى مكان في الصالة، إلى نقطة على جدار

المسرح بعدها عن الأرضية عرض فتحة خشبة المسرح.

الأبواب:

يكون عرض الأبواب بمقدار ١م لكل ١٠٠م٢ من مساحة المسرح بحد أدنى، وعند مستوى المسرح يوضع بابان ١,٢٥م عرض، ولكن ١,٥م.

يجب أن يخرج الجمهور من المسرح إلى صالة تفريغ تكون مساحتها ملائمة لعدد الحضور لاستيعابهم.

كما ولا يجب فتح الأبواب الخارجية للمسرح مباشرة على قاعة المسرح حتى لا يدخل الضوء مباشرة من الخارج ويحدث الإبهار للعين، وعلى ذلك فيجب وجود منطقة أو ممرات انتقالية بين داخل وخارج المسرح.

الجدران:

تكون جدران المسرح مصمتة تماما، ومحشوة بمواد عازلة للصوت ومكسوة بمواد مشتتة أو ماصة للصوت حتى لا ينعكس الصوت ويشكل مصدر جديد ويحدث صدى وتشويش للصوت المصدر.

تهوية المسرح:

يتطلب قانون المباني تهوية صالة المسرح بمقدار هواء متدفق ٠,٨٥م٣ / دقيقة / شخص، مع الاحتفاظ بقدر ٥٠٪ منه هواء خارجي جديد، وفي عملية التهوية داخل المسرح يكون مدخل الهواء من السقف والحوائط الجانبية وتحت البلكون، أما مخرج الهواء فيكون من تحت مقاعد المتفرجين، ويستعمل فلتر فحمي أو المحلل الكهربائي عادة لإزالة الروائح والدخان في المسرح.

الخدمة المسرحية خلف خشبة المسرح:

أقل مساحات للخدمة المسرحية خلف المسرح:

صالة التوزيع: ٥, ٤م٢

كشك الحارس: ٧, ٢م٢

حجرة أزياء المسرح: ٥, ١م٢/شخص

حجرة الماكياج: ٩م٢

الحمامات:

دورة واحدة لكل ٦ أشخاص ودش واحد لكل ممثل له حجرة خاصة، ودش واحد لكل ٦ ممثلين ليس لهم حجرات خاصة، حجرة النباتات الخضراء: ٢٧م٢،

الممر:

أقل عرض ٥, ١م كما يستعمل منحدر بدلا من السلالم في حالة فرق المستوى، مكان الانتظار على خشبة المسرح: ٥, ٤م٢، حجرة تغيير الملابس: ٩م٢، دكان المنوعات: ٥, ١٣م٢،

الإدارة: ٩م٢

مسرح روماني

فراغ مناظر المشاهد

الخلفية: باب التحميل أقل عرض له ٢,٤م وأقل ارتفاع ٣,٦م ،

فراغ استلام المناظر أقل مساحة له ١٨م٢ والارتفاع ٦م ،

مكان تصليح المناظر أقل مساحة له ٩م٢.

الفراغات الممهدة لدخول المسرح

صالة مدخل المسرح:

تتطلب مساحة قدرها ٠,٩٢٩م٢ لكل مقعد ، وكذلك مخرج واحد لها لأقل متطلب مسموح به في قانون المباني ، كما يتطلب قانون المباني الأمريكي أبواب الصالة أن تكون مطلة على الشارع مباشرة على أساس أن يكون أقل عرض للباب ١,٥م لكل ٣٠٠ شخص.

الردهة:

وهي المساحة التي تستعمل لتوزيع جمهور المسرح، وتعتبر المدخل والموزع لغرفة حفظ الملابس وصالة الجلوس في المسرح، وتتطلب أقل مساحة ٠,١٣م٢ لكل مقعد في المسرح.

مكتب بيع التذاكر:

يجب فصل المكتب عن حركة المرور الرئيسية للجمهور، ويتطلب شباك لكل ١٢٥٠ مقعد في المسرح.

صالة الجلوس:

يلحق بها مكان للمشروبات ويفضل أن تكون الدورات والتليفونات قريبة من مدخلها، وتتطلب مساحة بمقدار ٠,٧٥م٢ لكل مقعد للمسرح.

الحمامات:

يلحق بحجرات الجلوس حجرة للمدخنين وحجرة للماكياج للسيدات من الجمهور ، وتكون الحمامات للرجال بعدد ٥ مباول على الأقل و٣أحواض و ٢مرحاض لكل١٠٠٠مقعد ، والحمامات للسيدات ، بعدد ٥ مرحاض على الأقل و٥أحواض لكل١٠٠٠مقعد.

السلالم:

يجب أن تكون درجات السلالم بأقصى ارتفاع للقائمة ١٨,٥سم وأقل عرض للنائمة ٢٦,٥سم.

طرق الإقناع في الحوار

الإقناع

يكمن نجاح الفرد وتقدمه في حياته الشخصية والعملية بقدرته على إتقان مهارة إقناع الآخرين بما يريد، والذي يحتاج منه إلى درجةٍ عاليةٍ من الذكاء؛ فالإقناع فنٌ لا يُتقنه الكثيرون، الناجحون فقط هم من يُجيدون هذه المهارة، ويعرفون وسائلها، ويستخدمونها في تحقيق ما يريدون من أهدافٍ وطموحات، فما هو الإقناع؟ وما هي طرقه ووسائله في الحوار؟

مفهوم الإقناع

قد يختلف الأشخاص في رأي ما، أو فكرٍ ما، فلكل واحد منهم الرأي الخاص الذي يتمسك به ويراه صوباً، ورأي الطرف الآخر يكون خاطئاً، ولذلك يلجأ الكثير منهم إلى إقناع الطرف الآخر بما يراه صواباً، أمّا استجابة الإنسان لرسائل الإقناع التي تصدر من الطرف الآخر، فهي تنقسم إلى قسمين؛ القسم الأول عندما ينصت الإنسان إلى كلمات الطرف الثاني بعنايةٍ كبيرة، ويرى ما فيها من ميزاتٍ ومساوئ، فقد يقتنع بها، وقد لا تروقه تلك الأفكار فيطرح العديد من الأسئلة حتى يحصل على المزيد من المعلومات،

أما القسم الثاني من الناس، فتكون طريقة تلقيهم لعبارات ورسائل الطرف الآخر بلا وعي، فيكون العقل مغلقاً بصورة تمنع الشخص من أن يُفكر في ما يستمع إليه، فلا يستمع بحرص، أو يُحسن الإنصات؛ ولذلك بدلاً من أن يحكم على الموقف المُختلَف فيه بناءً على ما لديه من حقائق ومنطق، يُحكّم الأهواء والغرائز في اتخاذ القرار والحكم على الموقف.

إنّ تعلم الفرد لفن الإقناع والقدرة على التأثير في الناس يأخذه من حالة الأمل بالنجاح، والأمل بالحصول على المال إلى حالة الحصول الفعلي عليه، وزيادة دخله، ونجاحه في حياته، فهو ينقله من حالة تمنّي تملك الشيء إلى تملكه الفعلي له، وتبدأ الخطوة الأولى في تعلم الإنسان لمهارة الإقناع بإدراكه أنّ الطرق، والأساليب القديمة للإقناع أصبحت لا تُجدي نفعاً مع العصر المتطور والحديث، فلقد باتت المناورات في الحوار من الأساليب القديمة في كسب ثقة الناس، وأصبحت عاملاً قديماً ملّ الناس منه، ولذلك على المُقنع أن يتّبع الأساليب الحديثة في إقناع الآخرين. يقول جون هانكوك: (إنّ أعظم قدرة في عالم الأعمال هي التوافق مع الآخرين والتأثير على سلوكياتهم).

طرق الإقناع في الحوار

الأشخاص الذين يسعون للفوز بما يريدون يحاولون جاهدين إتقان فن الإقناع، وجعله مهارة من المهارات التي يتميزون بها، ومن أراد أن يُتقن هذا الفن فعليه اتباع الطرق التالية:

- يبدأ إقناع الآخرين بالمصداقية الصادرة من المُقنع، فلكي يستطيع الفرد أن يُقنع الآخرين بما يُريد، عليه أن يُثبت لهم صدق الحديث الذي يتحدثه، ويثبت مصداقية الكلام لدى الأشخاص الآخرين بأن يكون واقعياً.
- من الوسائل التي تُساعد الفرد على إقناع الآخرين بما يريد، أن يكون موضوع حديثه بعيداً عن أهواء ورغبات الفرد الشخصية؛ فالأشخاص الذين يتحدث إليهم الفرد عندما يتأكدون أنّ هذا الشخص ليس

له فائدةٌ شخصيةٌ يسعى إليها من وراء حديثه، أو لا يسعى من حواره وكلامه إلى أهدافٍ معينة، فإنّه سرعان ما ينال ثقة الآخرين من حوله، ويكون مُصَدّقاً في كلِ ما يصدرُ عنه.

- على الفرد مراعاة المواضيع التي يتم اختيارها والأفكار التي يريد طرحها للآخرين، ويتحرّى المصداقية في ذلك؛ فإن كان الموضوع الذي عليه مدار الحوار مُثيراً للجدل، أو فيه نقطةٌ خلافيةٌ، على المحاور في هذه الحالة أن يُقدم بعض الأدلة القوية التي تُثبت صحة كلامه، والتي تستند على معلوماتٍ موثوقة.

- الثقة بالنفس وبقدرات الفرد وإمكانياته، وما لديه من مهارات، فالإنسان لا يستطيع أن يحقّق الأهداف والأحلام التي يسعى لها، ما لم يؤمن بقدرتهِ على تحقيقها، فلكي يستطيع أن يؤثّر على الآخرين، عليه أولاً أن يثق بنفسه وبالمستقبل الواعد الذي ينتظره؛ إلا أنّه قد يعترضه في حياتهِ الكثير من الأشخاص المُحبِطين الذين يقلّلون من إمكانيتهِ وقدراته، فإذا كانت لديه البرمجة العقلية الصحيحة التي تساعده في معرفةِ ما يريد، فإنّ أي شيء محبط يوجّه إليهِ لن يكون ذا أهمية كبيرة، أو له تأثير على نجاحهِ وحياته.

- مواجهة الخوف، فجميع العظماء الذين يتميزون بقدرتهم العالية على الإقناع، كانوا يُسيطرون على مخاوفهم، ولذلك على الإنسان أن يواجه مخاوفه، ويتغلّب عليها، وألّا يحاول أن يُخفيها لأنّها ستظهر يوماً ما، فالإنسان يولَد ولديه نوعان من المخاوف، وهما خوفٌ من السقوط، والآخر الخوف من الأصوات العالية، أما باقي المخاوف الأخرى التي تظهر عليه بعد ذلك، فهي مخاوف مكتسبة، وهذا يدل على أنّه يمكن للإنسان التحرّر من هذه المخاوف التي اكتسبها في حياته؛ من خلال مواجهتها، فمن يخاف التحدث أمام جمهور من الناس عليه أن يتخلّص من هذا الخوف بالحديث أمامهم مراراً وتكراراً، وهكذا يتخلّص ممّا يخافه.

- اكتشاف الذات وتحديد الهدف، فكل إنسانٍ لديه أهدافٌ في داخله، وطاقاتٌ كامنةٌ، وأفكارٌ رائعةٌ؛ إلا أنّ المشكلة تكمن لديه في عدم تحديد ما يُريد من أهدافٍ جميلةٍ تجعله دائم النشاط والسعادة، والعمل المتواصل لتحقيقها، فالعظماء من المقنعين كانوا يعرفون ما يُريدون من حياتهم، وأهم الأهداف التي يتمنون تحقيقها، وهذا ما يُعرف باكتشاف الذات الإنسانية.

- تقدير الذات؛ حيث أثبتت الدراسات أنّ من لديهم تقديرٌ لذواتهم يستطيعون أن يؤثروا على الآخرين بقوةٍ، ولديهم قدرةٌ عاليةٌ على إقناعهم، والتأثير الكبير فيهم، أما الأشخاص الذين يكون تقديرهم لذاتهم منخفضاً، أو غير صحي، فإنّ هذا ينعكس على نجاحهم وتأثيرهم على الآخرين، وعادةً ما يُشير هذا الأمر القلق والخوف حول نجاحه، ويؤثّر تقدير الذات على الإقناع بشكلٍ كبير؛ فالشخص الذي يفتقر للتقدير الصحي لذاته، سيجد صعوبةً في إقناع الآخرين؛ لأنّه غير راضٍ عن نفسهِ وذاتهِ، وغير مقتنع بما لديه من قدراتٍ وإمكانيات، من هنا كان عامل تقدير الذات ذو أهميةٍ كبيرةٍ.

عوامل نجاح الإقناع

نجاح فن ومهارة الإقناع لدى الفرد يعتمد على مجموعة من العوامل منها ما يلي:

- تمكن الفرد من مهارات الإقناع، وأساليبه، ووسائله؛ وذلك بامتلاكه لمهارات الاتصال، وإتقانهِ لفنون الحوار.

- قدرة الفرد على نقل ما لديه من مبادئ وأفكار ومعلومات بإتقانٍ وسهولة.

معرفة أحوال وأوضاع الطرف الآخر، وأفكاره، ومجموعة القيم التي يحملها.

- التميُّز بالصفات الجميلة التي تجذب الآخرين، كالخلق الحسن، والأناقة في المظهر، وثقافة الفرد الواسعة.

- تفاعل الشخص الإيجابي مع الطرف الآخر، مع حسن إظهار الصدق في القول، واختيار الأسلوب المناسب.

الإدارة البيئية

إعداد مهندس/ برعي حسن

كانت صور الأدخنة المنطلقة من المداخن تعتبر علامة على التقدم الصناعى، ولم يكن هناك من يهتم بالتدهور البيئي الناجم عن هذا التقدم الصناعي، والمرة الأولى التي وضعت فيها هذه العلاقة بين التنمية الاقتصادية والتدهور البيئي محل الاهتمام كانت خلال مؤتمر الأمم المتحدة المعني بالبيئة البشرية الدولي عام ١٩٧٢، ، والذي عقد في ستوكهولم ونتج عنه إنشاء منظمة الأمم المتحدة للبيئة (يونيب).

كما تم عقد قمة الأرض (Summit of Earth)، وهي القمة التى نظمتها الأمم المتحدة بريودي جانيرو بالبرازيل من أجل البيئة والتقدم خلال شهري يونيو ويوليو عام ١٩٩٢، إذ شارك في هذا المؤتمر ١٧٢ حكومة، منها ١٠٨ دول أرسلت رؤساءها أو رؤساء حكوماتها وحوالي ٢٤٠٠ ممثلًا لمنظمات غير حكومية.

هذا وقد تم تعريف البيئة فى قانون البيئة المصرى رقم ٤ لسنة ١٩٩٤ بأنها المحيط الحيوى الذى يشمل الكائنات الحية وما بحتويه من هواء وماء وتربة وما يقيمه الانسان من منشآت، كما عرّف القانون تلوث البيئة بأنه كل تغير فى خواص البيئة بطريق مباشر أو غير مباشر يؤدى إلى الإضرار بصحة

الإنسان والتأثير على ممارسته لحياته الطبيعية، أو الإضرار بالسوائل الطبيعية أو الكائنات الحية أو التنوع الحيوى.

نظام الإدارة البيئية
(ISO (١٤٠٠١ Environmental Management System)

وهو مجموعة من المعايير مثل: (السياسات البيئية، التخطيط، التنفيذ والعمليات، الفحص والتصحيح ، المراجعة االادارية) التي تعمل على مساعدة المنظمات فيما يتعلق بالحفاظ على البيئة والتقليل من العمليات التي تؤثر سلبًا على البيئة مثل التغيرات الضارة في الهواء أو الماء أو الأرض، وذلك بدراسة مجموعة من المتطلبات البيئية و العوامل التي تساعد على إكتشاف نقاط الضعف والقوة لدى االنظمة عند تطبيقها، بهدف الوصول الى الأداء البيئى الأمثل.

وتقوم منظومة الادارة البيئية بحصر المظاهر البيئية الناتجة عن الأنشطة المختلفة للمشروع، وتم تعريف المظهر البيئي بأنه أي عنصر من أنشطة المنظمة / أو منتجاتها / أو خدماتها يمكنه التفاعل مع البيئة مثل: (انبعاثات فى الهواء- التصريف إلى المياه- التصريف على الارض – استخدام الخامات الطبيعية (استنزاف موارد) - استخدام الطاقة ...)

ويتم التعامل مع تلك المظاهر عبر استخدام المواد أو المنتجات التي بها يمكن تجنب أو تقليل أو التحكم في التلوث والتي يمكن أن تشمل : إعادة التدوير Recycling ، المعالجة Treatment ، تغيير في العمليات Process Changes ، آليات تحكم Control Mechanisms ، الاستخدام الأمثل للموارد Efficient Use of Resources واستخدام مواد بديلة Material Substitution .

ومن ثم يجب تحديد الالتزامات البيئية على المنشأة، ووضع البرامج والاهداف البيئية للحد من تأثير هذه المظاهر البيئية

مراحل تطبيق وتقييم نظم الإدارة البيئية

على وجه العموم فإن المنظمة الراغبة في تطبيق نظام للإدارة البيئية فإن عليها اتباع الخطوات التالية :

- عمل دراسة عن القوانين البيئية في الدولة التي تنطبق على المؤسسة وعلى منتجاتها وعلى أنشطتها وعلى خدماتها وتحديد المعايير البيئية اللازم التقيد بها.
- عمل تحليل متكامل عن التأثيرات البيئية الناشئة عن المنتجات والعمليات والخدمات في المنشأة فيما يسمى تحليل الأوجه والتأثيرات البيئية.
- عمل قياسات حقلية للفجوة بين التأثيرات البيئية الموجودة وبين المعايير اللازم التقيد بها بغرض وضع الأهداف البيئية والسياسة البيئة للمنشأة وهو ما يسمى المسح البيئية المبدئي
- عمل دراسة فجوة فيما بين وضع الإدارة البيئي القائم للمنظمة وبين متطلبات نظام الادارة البيئية

، وعموما تجرى هذه الدراسة بمعرفة مختصين بالمشاركة مع العاملين بالمنظمة ويستخدم فيها أدوات مختلفة منها «التدقيق» ومنها «المقابلات الشخصية» ومنها «الاستبيانات» وفي نهاية الأمر تتكون صورة محددة عن مدى بعد أو قرب المنظمة عن نظام الادارة البيئية المرجو. وتكون المخرجات الأساسية لهذه الدراسة هو تحديد دقيق للفجوة الموجودة بين النظام القائم في المنظمة ونظام الادارة البيئية المستهدف.

- تقوم الإدارة العليا للمنظمة بالمشاركة مع المختصين بوضع خطة تنفيذية للخطوات والأعمال اللازم اتخاذها لتغطية الفجوة التي تم تحديدها في الخطوة ٣و٤.

- يتم على التوازي في المنظمة تبني وتنفيذ يبرنامج تدريبي وتوعوي لكل العاملين في المنشأة بمتطلبات نظام الادارة البيئية المستهدف لإعداد المنشأة للتغيير المطلوب.

- يتم من خلال المسئولين والخبراء تنفيذ الخطة التنفيذية الموضوعة في الخطوة ٢ وعلى الإدارة العليا للمنظمة أن تقوم بتوفير الموارد اللازمة للتنفيذ.

- بعد تنفيذ النظام الجديد والمفترض مطابقته لنظام الادارة البيئية ولمدة معقولة تؤكد استقرار النظام الجديد تقوم الإدارة العليا للمنظمة بتكليف مختصين ذوي خبرة مناسبة سواء من داخل المنظمة أو من خارجها بإجراء تدقيق شامل على تنفيذ النظام الجديد في المنظمة ، وعادة يتم هذا التدقيق بصورة منهجية وطبقا لخطة موضوعة سلفا.

- تكون نتائج التدقيق عادة «عدم مطابقات» لمتطلبات نظام الادارة البيئية المستهدف ، ويتم بمعازنة الإدارة العليا للمنظمة اتخاذ الإجراءات التصحيحية المناسبة لإغلاق «عدم المطابقات»

يساعد آيزو ١٤٠٠١ على تحديد القضايا البيئية المحتملة والقضاء عليها أو الحد منها. ويُعد نظام إدارة البيئة (EMS) استثمارًا طويل الأجل من أجل بقاء المؤسسة، ويمكن أن يساعدها على أن تصبح أكثر

فعالية في تحقيق الأهداف البيئية. وعلاوة على ذلك، من خلال المساعدة على إبقاء العملاء الحاليين، وجذب الجدد منهم.

نموذج لبرنامج بيئي لمشروع مقاولات

- الغرض

وجود برنامج للبيئة بتم تطبيقه بواسطة الافراد العاملين ومقاولى الباطن بهدف تجنب / تقليل أو التحكم في التلوث

- تعريفـات

البيئة Environment : الوسط المحيط الذي تعمل فيه المنظمة ويشمل الهواء ، الماء ، الأرض ، الموارد الطبيعية ، النبات ، الحيوان ، العنصر البشري والعلاقات البيئية

المظهر / العنصر البيئي Environment Aspect: عنصر من أنشطة المنظمة / أو منتجاتها / أو خدماتها يمكنه التفاعل مع البيئة

التأثير البيئي Environment Impact : هو أي تغيير في البيئة سواء ضار أو نافع، كلي أو جزئي ناتج عن الأنشطة / أو المنتجات / أو الخدمات التي تقوم بها المنظمة

منع التلوث Preventive of Pollution : استخدام العمليات ، الخبرات ، المواد أو المنتجات التي بها يمكن تجنب أو تقليل أو التحكم في التلوث

المظاهر البيئية

٣-١ التحكم فى الأتربة

- تغطية جميع السيارات الحاملة للرمال / أى مواد ممكن تطايرها عند خروجها من الموقع
- عدم السماح لجميع السيارات الحاملة للرمال / أى مواد ممكن تطايرها بدخول الموقع بدون أغطية

- ناتج الحفر يتم تغطيته اثناء النقل خارج الموقع

٣-٢ المواد الخطرة

يتم تجميع جميع المخلفات الخطرة (عبوات الدهانات الفارغة / أى مواد لها بطاقة بيانات سلامة (Material safety Data Sheet) وتسليمها لمتعهد للتخلص بها بطريقة أمنة وعدم السماح بتراكم الزيوت / الوقود فى موقع العمل

٣-٣ التدخين

يمنع التدخين فى موقع العمل ويتم تحديد مناطق مسموح بها للتدخين، وتحدد بوضع لافتة مسموح التدخين مع وضح طفاية حريق وجردل يحتوى على الرمال بها

٣-٤ المخلفات

- النظافة اليومية والدورية لموقع العمل.
- عدم السماح بتراكم المواد السائبة والغير مستخدمة فى الموقع .
- إزالة العوائق من الطرق.
- التعاقد مع متعهد لتسليم المخلفات لاقرب مكان معتمد للتخلص منها
- إزالة الهالك والنفايات على فترات مناسبة

٣-٥ الضوضاء

يجب علي جميع العاملين الذين يعملون فى أماكن يتم تعرضهم فيها لمستويات عليا من الضوضاء يتم ارتداء معدات وقاية الأذن (أغطية الأذن: Ear Muffs - سدادات الأذن: Ear Plugs) حتي لا يتعرضوا لفقد حساسية السمع لديهم تدريجياً مع طول فترة التعرض للضوضاء

٣-٦ المخلفات السائلة

يتم التخلص من المخلفات السائلة (الصرف الادمى) عن طريق تجميعه فى بيارات ويتم كسح البيارات عن طريق متعهد لتسليمه إلى محطات معالجة الصرف الصحى

٣-٦ الانبعاثات الغازية

- الصيانة الدورية للمعدات والمولدات
- فى حالة وجود انبعاثات غازية غير عادية (دخان/ هباب) من أى معدة/ مولد يتم ايقاف العمل بها واجراء الصيانة والضبط اللازم لها
- ضبط طلمبة الجاز والرشاشات
- صيانة فلتر الهواء وفلتر الوقود

يوسف بك وهبي

عميد المسرح العربي

ولد الفنان الرائد يوسف وهبي في مدينة الفيوم على شاطئ بحر يوسف وسُمي تيمناً باسمه وذلك في ١٤ يوليو ١٩٠٢، وقد بدأ تعليمه في كتاب العسيلى بمدينة الفيوم.

سافر يوسف وهبي إلى إيطاليا لتعلم المسرح، ولكي يهرب من ملاحقة عائلته قام بتغيير اسمه إلى (رمسيس)، ولم يعد إلى مصر إلا بعد أن وصله خبر وفاة والده الباشا الذي توفي وترك له ولأخوته ثروة كبيرة.

كان وهبي يهدف إلى ما اعتقده تخليص المسرح من الهاوية، فأنشأ شركة مسرح باسم فرقة رمسيس في نهاية العشرينيات، وبدأ بمسرحية (المجنون) كباكورة لأعماله المسرحية حيث عرضت على مسرح (راديو)عام ١٩٢٣ . وقد كانت معظم مسرحياته في بدايات حياته مترجمة عن أعمال عالمية لشكسبير

وموليير وإبسن، علمًا بأنه قد بدأ حياته كمسرحي في فرقتي حسن فايق وعزيز عيد.
في عام ١٩٣٠ وبالتعاون مع محمد كريم أنشأ شركة سينمائية باسم رمسيس فيلم التي بدأت أعمالها بفيلم (زينب) سنة ١٩٣٠، والذي كان من إنتاجه وإخراج محمد كريم. وفي عام ١٩٣٢ انتج (أولاد الذوات) الذي كان أول فيلم عربي ناطق، وكان الفيلم مقتبسًا عن إحدى مسرحياته الناجحة، حيث قام بكتابة النص وقام ببطولة الفيلم، كما قام محمد كريم أيضا بإخراجه. ثم كتب فيلمه (الدفاع) سنة ١٩٣٥، ليخرجه هذه المرة بنفسه بالتعاون من المخرج نيازي مصطفى. ثم في عام ١٩٣٧ قدم فيلمه الثالث(المجد الخالد)، وهذه المرة كان هو الكاتب والبطل والمخرج.
بعد ذلك وفي ثلاث أفلام هي (ليلة ممطرة) ١٩٣٩، (ليلى بنت الريف) ١٩٤١، و(ليلى بنت المدارس) ١٩٤١، ترك الإخراج لتوجو مزراحي. وبعد النجاح الضخم لهذه الأفلام قدم فيلمه (غرام وانتقام) ١٩٤٤، والذي أخرجه بنفسه. وبعمره الذي شارف على الـ ٤٦ لعب دور شاب عاشق يقع في غرام أسمهان، والتي لعبت دورها الثاني والأخير.
وبعد بداية قوية في المسرح دخل يوسف وهبي إلى السينما متأخرا قليلا وذلك بسبب إعطاءه المسرح الجزء الأكبر من اهتمامه، وبدأ يوسف وهبي في الإعداد مع المخرج محمد كريم لفيلم روائي طويل وهو فيلم (زينب)، على أن يقوم هو بإنتاجه ويقوم محمد كريم بالإخراج. ثم أتفق مع محمد كريم بعد ذلك على صناعة أول فيلم مصري ناطق وهو فيلم (أولاد الذوات) الذي حقق نجاحا ساحقا، فقام يوسف وهبي بكتابة ثاني أفلامه وهو(الدفاع) ١٩٣٥ واشترك في إخراجه مع نيازي مصطفى، ثم كان الفيلم الثالث (المجد الخالد) ١٩٣٧ الذي قام فيه بالكتابة والتمثيل والإنتاج والإخراج.
افتتح أعماله بمسرحية (كرسي الاعتراف). وقد نقل هذه المسرحية من المسرح إلى الشاشة الفضية إيماناً منه بإبقاء هذا العمل الفني خالداً على مر الأيام والسنين. ولم تكن هذه أول مسرحية ينقلها إلى السينما بل نقل (راسبوتين و المائدة الخضراء وبنات الشوارع و أولاد الفقراء).
كما كانت المسرحيات التي يقدمها على مسرح رمسيس من روائع الأدب الفرنسي والإيطالي والإنجليزي مخالفاً بذلك ما كان يقدم من مسرحيات مثل (خليفة الصياد) و(هارون الرشيد) و(وصلاح الدين الأيوبي) و(صدق الإخاء) و(أصدقاء السوء).
ترك يوسف وهبي تراثًا مسرحيًا وسينمائيًا كبيرًا فمن أعماله المسرحية (عطيل -الكوكايين- يوليوس قيصر-الطمع -بيومى أفندى-هاملت -أولاد الفقراء -كرسى الاعتراف)، ومن أفلامه (أولاد الذوات -الدفاع - ليلة ممطرة -ليلى بنت الريف - ليلى بنت المدارس -عريس من إسطنبول - أولاد الفقراء -غرام وانتقام -ابن الحداد - سفير جهنم)
حصل الراحل على وسام الاستحقاق من الطبقة الأولى عام ١٩٦٠، كما حاز على جائزة الدولة التقديرية والدكتوراة الفخرية العام ١٩٧٥ من الرئيس المصري أنور السادات، وقد وافته المنية في ١٧ أكتوبر ١٩٨٢ .

البقاء لله

توفيت إلى رحمة الله تعالى خالة الزميل عامل البوفيه / محمد السيد وذلك يوم الثلاثاء الموافق ١٧ إبريل الماضي، دعاؤنا للفقيدة بالرحمة والمغفرة.

توفيت إلى رحمة الله تعالى خالة الزميل / وائل محروس، وعمة الزميل/ محمد محمد حامد، وذلك يوم الإثنين الموافق ١٠ يونيو الماضي، دعاؤنا للفقيدة بالرحمة والمغفرة.

توفي إلى رحمة الله تعالى والد الزميل / محمد سعد صابر وذلك يوم الأربعاء الموافق ١٣ يونيو الماضي، دعاؤنا للفقيدة بالرحمة والمغفرة.

توفيت إلى رحمة الله تعالى خالة الزميل / أشرف فتحي المحاسب بالشركة وذلك يوم الأربعاء الموافق ١٣ يونيو الماضي، دعاؤنا للفقيدة بالرحمة والمغفرة.

توفي إلى رحمة الله والد الزميل صابر محمد أبو حجر، ووالد الزميل المرحوم/ محمد عطية محمد أبو حجر، وذلك يوم الأحد ١٧ يونيو الماضي، للفقيد المغفرة والرحمة.

توفي إلى رحمة الله تعالى زوج خالة الزميلة / أروى أحمد خطاب، وذلك يوم الإثنين الموافق ١٨ يونيو الماضي، دعاؤنا للفقيد بالرحمة والمغفرة.

أخبار ميدكوم MEDCOM

رئيس مجلس الإدارة

د.م / ممدوح محمد محمود

مستشار التحرير

م /ماجد عبد المقصود

المحرر العام

م /عاطف عبد العزيز

أسمنت أسوان
ASWAN CEMENT

خبـــراء البنـــاء والتعمـــير

شـركاء في تنمية مصر

المركز الرئيسي : 17 شارع نجيب بسيوني _ مصـــــر الجديدة _خلف الكلية الحـربية

تليفون :0227744601 فاكس :0227744264

المصانع :الكيلو 110 بطريق أسوان /أبو سمبل_ مدينة أسوان

تليفون :097233533 فاكس :097235624