make
it grow
الإصدار

make it grow

صيف ٢٠٢١
العدد العاشر

يتم توزيع مجلة "ميك إيت جرو" بواسطة شركة "أيسكو" كمنشور مجاني في جميع أنحاء العالم. تم نشرها من قبل أيسكو. أما "ويسترن أند بيرس" فهي علامة تجارية وإسم تجاري مسجل. يحظر الإستنساخ كلياً أو جزئياً بدون إذن الناشر. جميع الحقوق محفوظة.

صفحة ٦
العمل من أجل النجاح. د. خالد شلبي
قصة نجاح

صفحة ١٠
العدد العاشر من ميك إت جرو

صفحة ١٦
الأنظمة الخطية
إحدى منتجاتنا

صفحة ٢٢
هايف ستوديو: اللاعب المجهول خلف وجود ويسترن الرقمي.
موردونا

صفحة ٢٤
مشاركة مجلس الغرف السعودية
الفعاليات

صفحة ٤
كلمة المدير التنفيذي

صفحة ١٢
متمسكون بالجودة. متمسكون بك.
مقال

صفحة ٢٦
حسام علي
أحد أفراد فريقنا

Alkhorayef Irrigation Solutions

iControl Lite
يجعل الري
سهلاً بالنسبة لك
www.western-irrigation.com

كلمة المدير التنفيذي

خوسيه فرناندو توماس

يسرنا أن نشارك معاكم العدد العاشر من مجلتنا"ميك إت جرو"... وهذا العدد ليس كأي عدد آخر... بالنسبة للكثيرين فهو يمثل الكمال الذي هو الهدف النهائي في أي شيء نفعله... وهو يوضح الطريق المليء بالتحديات الذي يجب أن نسلكه لنضمن أن عملاءنا يشعرون بإستمرار بالإمتياز في عملنا. فهو عمل يقوم به دائماً فريق يتضمن كل شخص من مجموعة الخريّف، من المبيعات، والتسويق، والصيانة، والهندسة، والمشغلين، والشؤون المالية، والإدارة... العمل ذو الإحترافية العالية الذي يرغب قسم الري لدينا بتحقيقه لعملاءنا، لك.

في هذا العدد، نود مشاركتكم بتسمية د. خالد شلبي كرئيس لـ AISco إفريقيا ورئيس الشركة التابعة لنا شركة عبر الشرق للتسويق (TOM) والموجودة في القاهرة، مصر. وكما تعرفون جميعكم، فإن إفريقيا هي القارة التي تتمتع بالإمكانية الأكبر للتنمية الزراعية في العالم، وذلك بوجود أكثر من ٤٠٠ مليون هكتار من الأرض الصالحة للزراعة في مناخ مداري، مع وجود مصادر وفيرة للمياه، على السطح وتحت الأرض كليهما، ومع العدد السكاني المرتفع الذي يعيش في فقر... من الضروري لنا جميعاً أن نساعد إفريقيا، والمملكة العربية السعودية ومجموعة الخريّف مكرستان لدورنا الصغير في تعزيز تطور الزراعة، والتي هي جزء أساسي من القطاع الرئيسي في كل إقتصاد، من خلال نشر أحدث تكنولوجيا متوفرة في المشاريع التي تضمن إنتقال هذه التكنولوجيا إلى السكان المحليين. أليس هذا هدفاً لا يقدر بثمن ليكون أمام AISco إفريقيا وفريق TOM؟ نتمنى ل د. خالد وفريقه كل الحظ الموجود في العالم!

وفي نفس السياق، يجب أن نؤكد على نجاح ملتقى رجال الأعمال السعودي العراقي الذي تم في بغداد ديسمبر الماضي، برئاسة معالي وزير التجارة ووزير الإعلام، د. ماجد القصبي، والذي شارك فيه الشيخ محمد الخريّف، المدير التنفيذي لمجموعة الخريّف، كرئيس لمجلس الأعمال السعودي. وهذا التعاون المثالي بين الدول المجاورة أمر أساسي لتنمية الإقتصاد العربي الإقليمي، وبالنظر إلى أن النمو الإقتصادي ضروري لتأمين الإستقرار الإجتماعي. ونحن متأكدون أننا سنرى قريباً ثمار هذه الإتفاقيات الهامة الموقعة بين كلا البلدين.

وأخيراً، أود الإشارة إلى المقال الذي يدور حول أنظمة الري الخطي لدينا، تلك التي تتغذى بالخراطيم بالإضافة إلى تلك التي تتغذى بالقنوات. هذه الأنظمة لا تتمتع بنفس الشعبية مثل أجهزة الري المحورية المركزية، لكنها حل رائع لقطع أرض معينة. إنها تتطلب الخبرة في إستخدامها، لكن مع دعم فريقنا الفني والموزعين، قد تمكن مزارعونا من الإستفادة من وسيلة ري ذات فعالية عالية ونظامية. لا تفوت المقال، وإذا كنت تبحث عن المزيد من المعلومات، تواصل معنا وسيسرنا أن نتيحها لك.

كما ترى بعد قراءة هذه المقدمة الموجزة، فإن أحلامنا لا تزال بعيدة... نحن نطلق العدد العاشر، لكن بالنسبة لنا فهذه مجرد البداية، أمامنا أعوام كثيرة من العمل الجاد تلوح في الأفق. وفي هذه الأثناء، يمكنك أن تتأكد أن AISco ستواصل تقديم أفضل إستشارات من خلال قسم هندسة المشاريع لدينا، ودعم عمل مديري المشاريع

نحن نطلق العدد العاشر، لكن بالنسبة لنا فهذه مجرد البداية، أمامنا أعوام كثيرة من العمل الجاد تلوح في الأفق.

المشرفين لدينا، والحصول على أفضل معدات زراعة وري، وضمان التركيب الإحترافي لآلاتنا وصيانتها، بشكل مباشر أو من خلال موزعينا، وشركاتنا وشركائنا. بدون أي شك، هذه هي الحلول طويلة المدى والفعالة التي يستحقها عملاؤنا.

العمل من أجل النجاح.

يسرني الكتابة لكل عملائنا وشركائنا في الأعمال في مصر وباقي إفريقيا لإخبارهم بالمزيد عن عبر الشرق للتسويق (TOM)، الكيان القانوني لمجموعة الخريّف في مصر.
أود مشاركة تاريخنا، وقيمنا، ودورنا في تقديم الحلول - وليس المعدات فقط - على أن يكون رضا العميل دائماً أولوليتنا الأساسية.

د. خالد شلبي

عن TOM

تأسست عبر الشرق للتسويق في مصر عام ٢٠٠١ كشركة مصرية مع شراكتها الرئيسية مع مجموعة الخريّف للشركات لتعمل بمثابة المركز الذي يمكن أن يوفر حلول متكاملة تماماً لمشاريع الزراعة في مصر وإفريقيا.

يقع المقر الرئيسي لـ TOM ومخازنها في مدينة السادس من أكتوبر، إلى جانب مراكز الخدمة داخل مصر وشبكة من الوكالات في إفريقيا، وذلك لتقديم الدعم الهندسي والفني الممتاز، ونطاق واسع من المنتجات وخدمات ما بعد البيع للعملاء وشركاء العمل.

قيم TOM

تعزز TOM نفس قيم مجموعة الخريّف للشركات مع هدف أن تأخذ الدور القيادي في تقديم حلول الحياة المبتكرة من خلال قيمها الأربعة الأساسية: الثقة، والإلتزام، والإمتياز والشمول.

لماذا يختار العملاء TOM؟

بالإضافة إلى قيم TOM، فإنها تخدم المشاريع الزراعية المصرية والإفريقية بالمصنعين الأساسيين وعلامات تجارية دولية. توفر TOM أنظمة ري من شركة صناعات الخريّف في المملكة العربية السعودية، متضمنة أجهزة الري المحورية المركزية من ماركة ويسترن أو بيرس، أو مضخات التوربينات العمودية من ماركة ويسترن للمضخات (Western Pump)، أو المولدات بإستخدام محركات فولفو أو چون دير، أو من ماركة جالف باور.

إن حصتنا السوقية مهيأة للتوسع حين يزداد الطلب على المنتجات عالية الجودة مع خدمة ما بعد البيع الموثوقة.

إن TOM أيضاً وكيل لچون دير للمعدات الزراعية، وحصادات هولمر (Holmer)، وماسكيو جاسباردو (Maschio Gaspardo) وموردين المعدات حسني السمعة الآخرين.

إن حصتنا السوقية مهيأة للتوسع حين يزداد الطلب على المنتجات عالية الجودة مع خدمة ما بعد البيع الموثوقة. ونحن قادرون من خلال TOM مصر على تزويد عملائنا بالحلول الكاملة للمشاريع بالمتطلبات الزراعية ومتطلبات الري.

ومن خلال مجموعة الخريّف للشركات، فإن TOM لديها وضع مالي قوي بأكثر من ٥٠ عاماً من كونها المصنع والمورد الرئيسي لمعدات الزراعة في الشرق الأوسط وإفريقيا. وبالنظر إلى وضع TOM القوي، فإنها تتمتع بدعم المؤسسات المالية السعودية الأساسية، مثل: الصندوق السعودي للتنمية وبرنامج الصادرات السعودية واللذان يتمتعان بإحتياطي ٩ مليار دولار لتنشيط صادرات السلع السعودية.

تتمتع TOM بدعم المؤسسات المالية السعودية الأساسية التي لديها إحتياطي ٩ مليار دولار لتنشيط صادرات السلع السعودية.

وبوجود هذا الدعم المالي، ونهجنا القائم على بناء العلاقات مع معرفتنا الفنية المتطورة، وفريقنا الكفء من المهندسين، ونطاق واسع من المنتجات عالية الجودة، والعلامات التجارية حسنة السمعة، وشبكة واسعة من مراكز الخدمة والوكالات، فإن TOM مؤهلة لتسليم الحلول المتكاملة تماماً وخدمة ما بعد البيع لكل المزارعين وشركاء الأعمال في مصر وإفريقيا.

AIS co
Africa

مشروع القناة للسكر

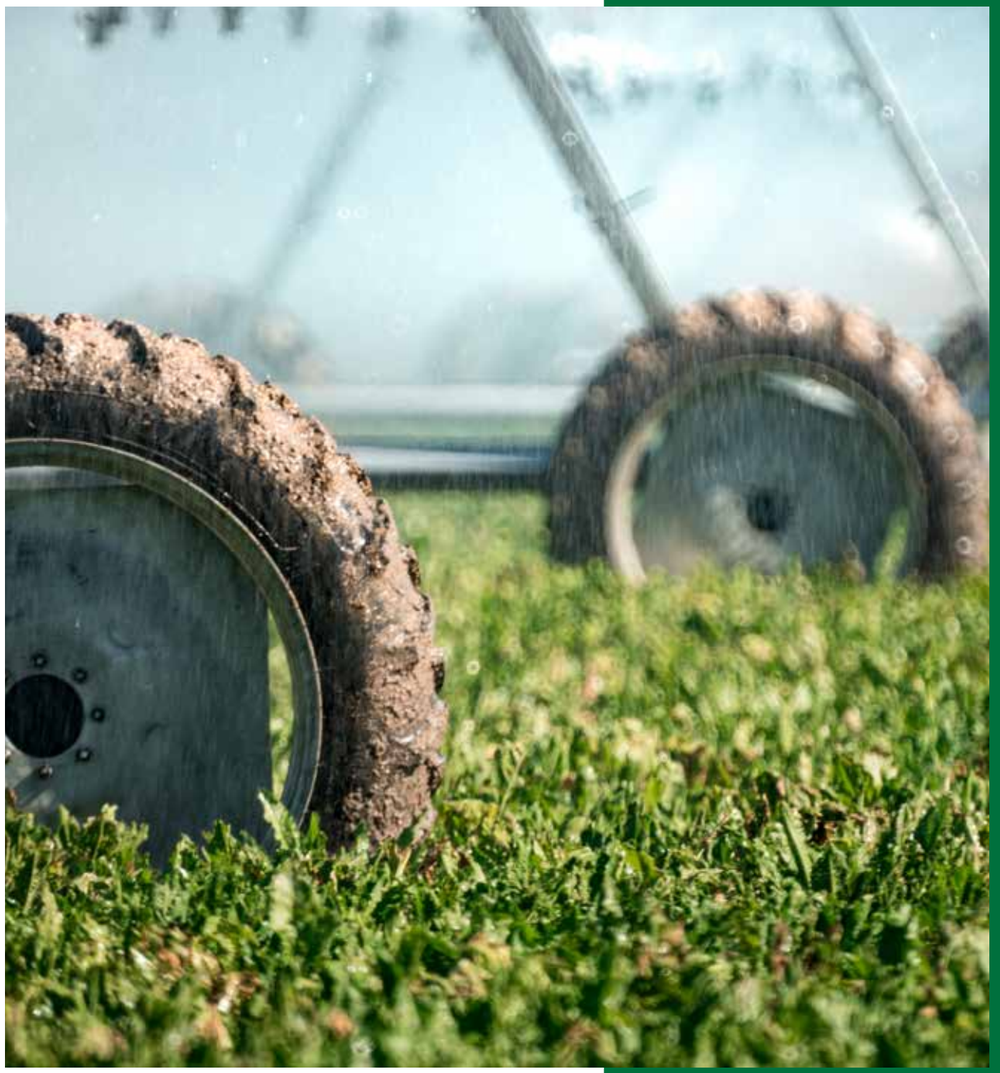
بالإضافة إلى المشاريع الحكومية، قد أنشأ مستثمرون محليون وأجانب مشاريعهم الزراعية. إن مشروع القناة للسكر هو مثال لمشروع ضخم تأسس مؤخراً في مصر. المشروع البالغ قيمته حوالي مليار دولار مملوك بالنسبة الأكبر لرجل الأعمال الإماراتي جمال الغرير، العضو المنتدب لشركة "الخليج للسكر"، ومستثمرين آخرين في الإمارات العربية المتحدة، بينما الـ ٣٠٪ الباقية مملوكة للأهلي–كابيتال القابضة بمصر.

إن مشروع القناة للسكر هو مثال لمشروع ضخم تأسس مؤخراً في مصر.

سيطور المشروع ١٨١,٠٠٠ فدان (٧٧,٠٠٠ هكتار) من الأرض الصحراوية غرب المنيا (كجزء من مشروع الـ ١,٥ مليون فدان الضخم للرئيس المصري). ستنتج الأرض ٢,٥ مليون طن من بنجر السكر سنوياً، بالإضافة إلى المحاصيل الإستراتيجية الأخرى، مثل القمح والذرة. ستساهم الشركة في سد ٧٥٪ من فجوة السكر المصرية (١,٢ مليون طن متري في ٢٠١٨)، وإستبدال الواردات البالغة قيمتها ٩٠٠ مليون دولار وتصدير منتجات تبلغ قيمتها ١٢٠ مليون دولار سنوياً. إن نبات بنجر السكر العصري بالشركة مصمم لإنتاج ٩٠٠,٠٠٠ طن في السنة وسيوفر ٥٠,٠٠٠ وظيفة مباشرة وغير مباشرة في صعيد مصر.

يوم ٢٨ إبريل ٢٠١٩، وقعت القناة للسكر عقودها الثلاثة مع الخريّف وعبر الشرق للتسويق. سيوفر العقد الأول مع مجموعة الخريّف، تكتل سعودي، ١,٠٠٠ نظام ري محوري مركزي آلي تماماً، بينما سيقدم العقدان الأخيران مع TOM إحكام، وتشغيل وصيانة أنظمة الري المحورية المركزية وكل معدات الزراعة.

بدأت قصة نجاحنا بتشكيل فريق جديد مكرس تماماً لمشروع القناة للسكر وموجود في المشروع لتركيب الجهاز المحوري المركزي، وإجراء إختبار ما قبل التشغيل كاملاً، وتقديم الصيانة للأجهزة المحورية العاملة، ودعم عمليات الزراعة ومنها تجهيز الأرض، والبذر، والرش، والزراعة بين الصفوف والحصاد، لكل المحاصيل المزروعة.



TRANS ORIENT FOR MARKETING
عبر الشرق للتسويق
Alkhorayef Group

www.tomegypt.com

إنها النسخة العاشرة لميك إت جرو!

"يسرني أن نقدم MAKE IT GROW، المجلة الجديدة من AISCO. الغرض من هذا المشروع هو التواصل بشكل أفضل مع المزارعين حول العالم، بنية إبقائهم على إطلاع بما يحدث في المجال وفي شركتنا"، هذا هو كيف أوضح المدير التنفيذي خوسيه فيرناندو توماس المبادرة في ٢٠١٦. وبعد ذلك بخمس سنوات، من الملفت للنظر كيف يمر الوقت بسرعة! ومنذ لمحتها الأولى للحياة، ماذا عنت MAKE IT GROW؟ لكل هؤلاء الذين شاركوا في هذه المجلة، لا يجب إعتبارها ببساطة من موارد الشركة أو دعاية، إنها أكثر بكثير من ذلك. فهي أرشيف لتاريخ شركتنا، وفريق الأشخاص الذي يكونها والقطاع الذي تنتمي إليه. إنها تاريخنا الحديث، تاريخ قسم الري في مجموعة الخريّف.

في صفحاتها توصف قصص النجاح مثل تلك التي رواها زملاؤنا العاملون من AMACO بأوكرانيا، أو التجربة الرائعة لتركيب بلاناسا وإستخدام iControlRemote أو الإستكشاف حول تحسين الموارد المستخدمة في الري بواسطة قسم إستخدام الماء. الصفحات مليئة بمعرفة من مصدرها الأصلي بواسطة الخبراء في كل أنواع المحاصيل، والتقنيات ذات الصلة المستخدمة في إدارة الري عن بعد، والباحثين في علم الزراعة وإدارة المياه.

يعكس كل عدد واقع قطاع الزراعة في تلك اللحظة وفي أماكن متنوعة مثل أوكرانيا، أو مصر، أو الولايات المتحدة، أو جنوب إفريقيا، أو المكسيك، أو المملكة العربية السعودية أو إسبانيا. وتبرز هذه الحالات إنجازات مختلفة، والمنتجات التي نشأت، وأحدث الإبتكارات، وتطور ويسترن ويبرس أثناء هذه السنوات الخمس، وتوحيد جميع فرقنا في كل المناطق التي تتواجد AISCO بها.

يمكن العثور على كل هذا بقراءة هذه

المقالات، لكن يوجد المزيد وراء الكلمات، ما لا يمكننا رؤيته أو قراءته، الأمور المعنوية التي تحتاج للإشارة إليها في بعض الأحيان: الإلتزام الذي قام به الفريق في كل أمر، والجهد للإلتزام بالمواعيد النهائية، وتضحية المشاركين والأهم الإنتباه والإهتمام بتسليم عدد من Make it Grow أفضل حتى مما سبقه.

أتمنى أن تكون هذه الكلمات بمثابة رسالة إمتنان صادقة لجميعكم الذين شاركوا بوقتهم ومعرفتهم بإيثار من خلال هذه المقالات التي أتقنتموها. شكراً لكم لكل الموردين الذي شاركوا بنقل خبراتهم، وللفرق في كل المناطق لتعاونهم، وللصانعين الذين تجاوزا التوقعات في كل مشكلة، وللمحررين الذين جعلوا الأمر ممكناً أن تصل كل هذه المعرفة لأرجاء كثيرة في العالم. والأهم شكراً لكل عملائنا لإثباتهم لنا يومياً أهمية الإنتماء إلى هذا القطاع والفخر بذلك.

إيلڤا بيريز أراجون.
مديرة التسويق العالمي بـ AIS

شكراً لكل من ساهم في مجلتنا "ميك إت جرو"

عبدالله ك. الكاف، أحمد رشدي، ألبرتو هيرنانديز، ألبرتو سانتوس، أماكو، أشرف جويلي، باهر العاني، شركات براز أفريك، بريان ريد، إلكتروبيجون (Electrobegón)، إيميليانو مونوز، إستريس (ESTRÉS)، إيڤريرغ للري، فيليب راي، فرانسيسكو جوريرو، فريدريك نيل، جالف باور، هيكتور مونوز، هيدروكونتا، هايڤ ستوديو، إيجور لوزوفوي، إمبير ريجاس، آي تي سي (ITC)، إياد هشام طافش، خوسيه فيرناندو توماس، خالد شلبي، كوميت للري، لاري بيم، مجدي السمري، محمد العريني، محمد عوض، نارس أ. نارس، نيلسون للري، Omri Trading، أوريول تورانو، بلاناسا، أنظمة بروكسيما، ريچيس سيمبير، رودريجو بيرا، سينينجر للري، الشيخ محمد الخريّف، تكنوسول، TEJWheels، شركة TKZ لأجهزة الري المحورية المركزية، يو إم سي (UMC)، Viag للأدوات الهندسية.

متمسكون بالجودة. متمسكون بك.

تتمتع صناعات الخريّف بخبرة أكثر من ٥٠ عاماً في إنشاء أنظمة الري الموثوق بها بأكبر قدر، وتركيبها وصيانتها حول العالم بفضل عملية ضبط الجودة الصارمة لديها. يستخدم قسم ضبط الجودة إرشادات واضحة ودقيقة أثناء عملية التصنيع كاملة لضمان أن يتلقى العملاء السلع والخدمات الأكثر تنافسية في السوق. ويتطلب هذا المستوى الأعلى من ضبط الجودة تعاون مختلف العمال والفنيين من مجالات مختلفة كثيرة في الشركة. ومن خلال تواصلهم المنتظم والتعاون المتناسق، بداية من مراجعة المدخلات وانتهاءً بفحص المنتجات على أرض الواقع، فإن عمالنا قادرون على تسليم حلول الري الأكثر موثوقية.

تشكل عملية ضبط الجودة بصناعات الخريّف لمنتجاتها جزءاً من السياسة العامة والأوسع للجودة، والصحة، والسلامة والإدارة البيئية. وبالإضافة إلى ضمان منتجات بأعلى جودة، تضمن السياسة العامة وبروتوكولاتها سلامة وصحة العمال والعملاء بينما تحمي الموارد الطبيعية التي يعتمد عليها المزارعون. وقوة السياسة ناتجة عن قدرة الشركة على نقل قواعدها وأساليبها بفعالية لكل الموظفين حتى يفهم العمال على كل المستويات دورهم تماماً في تسليم منتجات عالية الجودة والمصنوعة في مكان عمل آمن وصحي.

يتطلب هذا المستوى الأعلى من ضبط الجودة تعاون مختلف العمال والفنيين من مجالات مختلفة كثيرة في الشركة.

عملية ضبط الجودة

كما هو الحال مع السياسة العامة للجودة، والصحة، والسلامة والبيئة بصناعات الخريّف، لدى الشركة عملية واضحة لضبط الجودة والتي تحدد إرشاداتها الوسائل المناسبة للفحص والإختبار "لضمان تسليم منتجات عالية الجودة للعملاء من خلال تحديد إجراءات للضبط لتقليل إحتمالية عدم المطابقة". وعملية الفحص والإختبار شاملة والتي تتضمن "المواد الواردة، والمنتجات تحت التصنيع والمنتجات المكتملة، إلى جانب مراقبة المعاملات التشغيلية". وكما هو الحال مع السياسة العامة للجودة، والصحة، والسلامة والبيئة للشركات، فإن عملية ضبط الجودة تعتمد على التعاون المستمر بين عمالها، بداية من المدراء، والمهندسين والمراقبين المسؤولين عن ضبط الجودة، لكنها تتضمن أيضاً المشغلين، ومشرف العمال والمشرفين الذين يراقبون عملهم ويبلغون بإنتظام المهندسين والمراقبين.

إن عملية ضبط الجودة الصحيحة هي عملية ديناميكية ومعقدة تطالب المدراء، والمهندسين والمراقبين بمراجعة المعايير وتحديثها بإنتظام والتي تضمن أن المنتج يلبي سلسلة من المتطلبات. تتضمن هذه المتطلبات مجموعة متنوعة من المعايير بداية من لوائح السوق ومواصفات ومقاييس الصناعة.

يجب أن تمتثل العملية أيضاً إلى المتطلبات الفنية لتصميم ووظيفية كل منتج. وأخيراً وليس آخراً، فإن ضابطي الجودة بحاجة لأخذ متطلبات العميل في الإعتبار من أجل تحقيق الديمومة والموثوقية على أرض الواقع.

فحص المواد الواردة وتحت التصنيع

يبدأ ضبط الجودة بكل المواد الواردة التي تخضع للفحص والإختبار بواسطة مراقب ضبط الجودة. والمراقب مسموح له برفض أي مادة تخفق في موافاة المعايير المعمول بها وإبلاغ ذلك القرار للمهندسين وقسم المشتريات. حين يلزم، يحتفظ المدير الهندسي بحقه في تعديل القرارات المتخذة في الفحص الأولي، مع إعطاء المبرر الفني للتعديل. فقط في حالات الإنتاج المستعجل أو منتجات معينة التي لا يمكن إختبارها فور وصولها (مثل لفائف الصلب)، يمكن تأجيل الفحص الأولي. وتؤخذ هذه المنتجات في الإعتبار كما ينبغي كي يتم الفحص الصحيح لاحقًا في عملية التصنيع.

يستمر ضبط الجودة خلال سلسلة من عمليات الفحص أثناء التنفيذ. ومشغلو العملية مسؤولون عن التواصل مع ضبط الجودة فور تشغيل الآلة. يجب على هؤلاء المشغلين والمشرفين عليهم أن يراجعوا عملهم مقابل أوامر العمل وتوثيق حالة كل عمليات الفحص التي تجرى أثناء التنفيذ. وعلاوة على ذلك، يتفقد مراقبو ضبط الجودة والمهندسون بشكل عشوائي العمل الذي أجراه المشغلون وذلك بشكل يومي. وهذا التقييم المستمر للمنتجات ينتهي بإجراء المراقبين والمهندسين لفحص نهائي. وتضمن هذه التكرارات أن كل المنتجات في عملية التصنيع تخضع للمراقبة والإختبار بشكل كامل ومباشر من البداية إلى النهاية.

إن العملية الصارمة لضبط الجودة هي ما تتيح لصناعات الخريّف دعم منتجاتها بفخر والمعروفة بمتانتها وموثوقيتها. ستستمر الشركة في إختبار وفحص منتجاتها بجد كي يتمكن العملاء حول العالم من الثقة بأنهم سيحصلون على أفضل آلات في السوق. وهذا هو الإلتزام نحو العملاء والذي جعل صناعات الخريّف قيادية في المجال لـ ٥٠ سنة الماضية، وسيستمر هذا لجعلها مورد أنظمة الري الأكثر موثوقية في المستقبل.

كل المنتجات في عملية التصنيع تخضع للمراقبة والإختبار بشكل كامل ومباشرة من البداية إلى النهاية.

صناعات الخريّف
Alkhorayef Industries

http://www.alkhorayef.com

الأنظمة الغطية

تربيع الدائرة
[الجزء الثاني]

ما الذي يميز بعض الأنظمة الخطية عن أخرى؟

لدى ويسترن نطاق واسع من الأنظمة الخطية والذي يغطي كل الأراضي المحتملة وظروف إمكانية الوصول للماء. ويرتبط تحسين هذه الأنظمة وتطورها بحجم المنطقة التي إستخدمت فيها في الأصل. تطور النموذجان LS٢٠٠ وLS٤٠٠ كتعديلات لـ CP٦٠٠ من النماذج الأوروبية الموجودة التي إستُخدمت في مناطق أصغر حجماً. ومع ذلك، طورت نماذج LS٤x٤ في الولايات المتحدة، وصُممت لتُستخدم في مناطق أكبر وزودت لذلك بقدرة أكبر على السحب.

LS200

LS200

يتكون نظام LS200 من عربة بعجلتين مصممة لسحب خرطوم البولي إيثيلين والذي قطره ١٢٥ ملليمترا كحد أقصى ويبلغ طوله ١٤٠ متراً، ما يجعله النظام المثالي لإستخدامه في المناطق المستطيلة. الكوع المفصلي في الأسفل مصمم ليناسب مكان الخرطوم الرئيسي لتوصيل المياه.

LS400

LS400

إن LS400 هو نفس مسار نظام LS200 مع إختلاف أن LS400 به عربة بأربع عجلات التي توفر نظام سحب بقدرة أكبر على السحب ويتوافق مع الخراطيم التي قطرها ١٦٠ ملليمتراً كحد أقصى وطولها حتى ١٥٠ متراً. مثل LS200، فإن LS400 به كوع مفصلي قطره ٦ بوصة، على الرغم من أن إستخدامه يقيد سحب الجهاز بينما يعمل برافعة في الجزء الجانبي من العربة.

LS4x4

LS4x4 HoseDrag

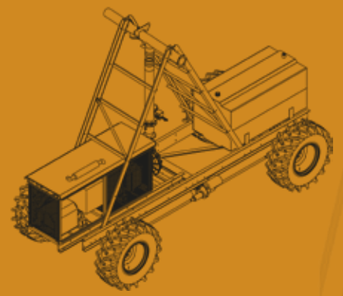
الفرق الرئيسي في LS4x4HoseDrag بالنسبة إلى LS400 هو المكان الذي يدخل منه الماء إلى النظام، والموجود في نهايات المحور الأفقي الـ ١٢ بوصة. وصلة الخرطوم ممركزة بين العجلات ما يسمح بالسحب بدون رافعة، وتوزيع العمل بشكل متماثل في مجموعتي العجلات. يمكن وضع العربة في نهاية الآلة أو في الوسط لتشكيل قطاعين مترابطين على كل جانب من العربة. إنه نظام خطي مناسب للإستخدام بكمية مياه أكبر التي يمكن أن تتعامل مع خرطوم مرن قطره ٢٠٠ ملليمتر وطوله حتى ١٠٠ متر أو ١٤٠ متراً إذا كانت مادة الخرطوم هي البولي إيثيلين. في حالة إختيار خراطيم بقطر أصغر، ستزيد الأطوال بشكل متناسب مع وزن الخراطيم.

LS4x4 BIGFOOT

LS4x4 BigFoot

يتميز هذا النظام بقدرته على الدوران حتى ١٨٠ درجة من القاعدة، مما يضاعف المساحة السطحية للري في كل إتجاه لحركة النظام. يجب وضع العربة في نهاية الجهاز ويجب إستخدام خرطوم للوصول إلى مصدر المياه.

LS4x4 DITCHFEED



LS4x4 DitchFeed

تأخذ أنظمة DitchFeed الماء من قناة من خلال نظام شفط. يمكن وضع العربة في نهاية النظام أو في المركز، حسب موقع القناة والمساحة السطحية التي ستُروى.

في هذه الحالة، من المهم أن يكون المسار الذي تتبعه العربة به تباين محدود بالنسبة إلى مستوى الماء في القناة. وبهذه الطريقة يمكننا تجنب المشاكل في نظام السحب مثل تجويف المضخة في حالة مستويات المياه المنخفضة أو تراكم الهواء في أنبوب السحب في الحالة المقابلة.

تتمتع خزانات الوقود في العربة بسعة أكبر من الأنظمة الأخرى (١,٧٠٠ إلى ٢,٠٠٠ لتر) بالنظر إلى زيادة الطاقة اللازمة لضخ الماء.

بالنسبة لأنظمة السحب تتضمن الخيارات المتاحة:

- مصفاة بسيطة
- مصفاة ذاتية التنظيف
- رافعة كهربائية
- مضخة تحضير كهربائية

الصيانة الموصى بها في النظام الخطي.

تحسن الصيانة السهلة والمتكررة من عمل الجهاز وتجنب العقبات التي قد تحدث.

- يجب أن يكون المجرى الذي تسير فيه عجلات إستقامة الجهاز الخطي نظيفة ومستقيمة تماماً كي تتحرك العجلة بداخلها بحرية لضمان إستدامة إستقامة الجهاز.
- يجب تجنب الإفراط في ري الأرض، خصوصاً تجنب الجريان السطحي للمياه، كي لا تتشكل المسارات العميقة للعجلات في الأرض. يوصى بالري السريع والمتكرر برشاشات ذات أقطار ري أكبر.
- في حالة عربة **DitchFeed**، تستلزم مضخات المحرك صيانة إحترافية: تغييرات الزيت، وإختبار المستشعر والوظائف الأمنية الأخرى.

من المهم الإعتماد على فريق من المحترفين الأكفاء الذين يتمتعون بخبرة في تشغيل هذه الأنظمة للحد من أي مخاطر غير لازمة.

من الأساسي أيضاً ضبط التوجيه كما ينبغي قبل دفع النظام للعمل وذلك لتجنب التعديلات المستقبلية بمجرد أن تكون مسارات العجلات قد تكونت بالفعل.

HIVE STUDIO

"اللاعب المجهول خلف وجود ويسترن الرقمي"

عصر التحول الرقمي:

في العصر الذي نعيش فيه، الكثير جداً من حياتنا يُدرك من خلال الأرقام، والمثل ينطبق على الأعمال. ولهذا السبب قد أصبح من السائد أن تتحول الأعمال وتؤسس وجوداً رقمياً.

أدى التحول الرقمي الموجود في كل مكان لكثرة الوكالات الرقمية ووكالات الإعلانات المناسبة والمختلفة التي تقدم خبرتها بشكل أساسي لمختلف الأعمال، بالعمل على مشاريعهم.

إذا كنت تدير عمل أو تملكه، فأنت تعرف أن كل عمل يمر بوقت ما حين لا يعد عملياً أو فعالاً أن تفعل كل شيء بنفسك. وهذا حين يصبح من الضروري أي تجد حلاً آخر في شكل التوظيف للمساعدة على إكمال الفريق.

من الذي يقف خلف وجود "ويسترن" الرقمي للسنوات الثلاث الماضية؟

إن شركة ويسترن هي مؤسسة متعددة الجنسيات تعمل بنظام شركة إلى شركة ولديها هدف تقديم منتجات مبتكرة جديدة وخدمات عالية الجودة تبرز في السوق وتفيد عملاءها الأعزاء. ولذلك، من المهم وجود إستراتيجية تسويق مصممة لتنمي التجارة وتسبب نتائج ملموسة. وهنا يأتي دورنا في وكالة هايف ستوديو الإبداعية.

على مدار السنوات الثلاث الماضية، وإلى الآن، كانت ويسترن للري تسند كل الأنشطة المتعلقة بالتسويق الرقمي إلينا في وكالة هايف ستوديو الإبداعية وقد كانت رحلة ناجحة بشكل مذهل.

كيف نكون نحن؟ نحن مجموعة من النحل، الموجود في مصر، نتلمس الإبداع، ونخدم كلا القطاعين الخاص والعام في مختلف الصناعات في كل أنحاء العالم. هايف ستوديو معروفة بنقل التميز مع خدمات وسائل الإعلام الكاملة وحلول التسويق المتكاملة بما في ذلك التسويق الرقمي، والرسوم المتحركة ثنائية الأبعاد، والرسوم المتحركة ثلاثية الأبعاد، والإنتاج الإعلامي. يمكنك تفقد أحدث أعمالنا من هنا: https://hivestudio.net/

إن هايف ستوديو معترف بها بشكل أساسي بسبب روايتها الواعية والعاطفية مع التركيز الشديد على شخصية العلامة التجارية ورؤيتها. نحن دائماً نسعى لنكون الرفيق المثالي لكل شركائنا حين يتعلق الأمر بصناعة محتوى مبتكر ورسائل تواصل إبداعية مع كل مشروع يأتي إليهم.

علاوة على ذلك، قد أُشيد بعملنا في هايف ستوديو في عدة مهرجانات في كل أنحاء العالم، وحصدنا الكثير من الجوائز والشهادات التي تجعلنا فخورين ومتحمسين جداً لكوننا مثل هذا الرفيق الموثوق والإحترافي في النجاح لكل شركائنا الأعزاء.

ثمار الشراكة طويلة المدى:

نحن – في هايف ستوديو – نقوم بعمل رائع بتناول تصور ويسترن التجاري وتحويله إلى العديد من الحملات الفعالة. بإستخدام قدرتنا على إيجاد حلول إبداعية جداً ليس لها مثيل. حيث أننا نطور تفكيراً إستراتيجياً وحلول تسويقية واضحة لمساعدة ويسترن على الوصول إلى قاعدة أوسع من الجمهور وإستخدام مختلف فرص السوق التي لم تحدد داخل الشركة.

كيف تتقن تسويقاً أكثر فعالية لشركتك؟

سواء كنت مؤسسة كبيرة، أو شركة ناشئة أو شركة صغيرة، فإن امتلاك عملية تسويق متبعة وفعالة أساسي لتطورك ونجاحك. وعلاوة على ذلك، وجود مساعد خبير وماهر لمختلف أنشطتك التسويقية محوري.

بالتأكيد يوجد الكثير من العناصر للتسويق – من تحسين محركات البحث إلى توليد العملاء إلى وسائل التواصل الإجتماعي وصناعة المحتوى – والتي يمكن أن يكون من الصعب التلاعب بها، خصوصاً إذا كان فريقك صغيراً. ولهذا السبب نحن نؤيد إسناد عملية التسويق وأنشطتها لديك لوكالات خارجية تتمتع بخبرة فعلية ومتعددة الإختصاصات عبر مختلف قنوات التسويق.

شكراً لمؤسسة ويسترن للإنضمام إلينا في رحلة مزهرة ولكونها شريكنا المتفاهم في العمل. نحن نتطلع لمزيد من التعاون معكم في المستقبل. الأفضل لم يأت بعد.

www.hivestudio.net

الفعاليات

مشاركة مجلس الغرف السعودية

تلقى الوفد السعودي المكون من ٦٥ شخصاً، مع ممثلين من ٢٢ شركة و١٠ وكالات حكومية، الترحاب الحار في بغداد من قبل مجموعة من المسؤولين المميزين في القطاعين العام والخاص تحت إشراف رئيس الوزراء العراقي مصطفى الكاظمي. وترأس المدير التنفيذي محمد الخريّف مجموعة الشركات السعودية التي شكلت جزءاً من الوفد الذي قاده الوزير ماجد القصبي، والذي كان مسؤولاً عن توسيع العلاقات السعودية والعراقية وتقويتها.

وشدد الخريّف رئيس مجلس الإدارة على الحاجة لتعميق العلاقات التجارية بين دول الجوار مع الإستفادة من المزايا التنافسية الخاصة بكل دولة. إن أرض العراق الخصبة ومواردها المائية تجعلها لاعباً هاماً في الإقتصاد الزراعي ومساهماً رئيسياً في الإنتاج الغذائي في المنطقة العربية. وفي نفس الوقت، الخبرة والكفاءة السعودية في قطاعات الطاقة، والتشييد والرعاية الصحية تجعلاها شريكاً ثميناً. إن التعاون المستمر عبر مختلف الصناعات ضروري لدفع النمو الإقتصادي والإزدهار في كلتا الدولتين.

مع الأخذ بمنافع هذه الشراكة في الإعتبار، قد إقترحت الدولتان إنشاء منطقة تجارية في منفذ جديدة عرعر بالإضافة إلى مبادرة لتسجيل ١٠٠ شركة سعودية مختلفة في العراق. ناقش الطرفان أيضاً الحاجة لتيسير المعاملات التجارية بين الدولتين من خلال التنسيق المحسن في قطاعي العمليات المصرفية والنقل.

إتفق كلا الطرفين على أهمية إتاحة التمويل السعودي سهل المنال في العراق لتحقيق هذه الأهداف. وإلى جانب هذه الإقتراحات، تتضمن مبادرات مجلس الأعمال السعودي أيضاً ١٠ مليار دولار في الإستثمارات. وقد أدت المحادثات بين الدولتين بالفعل إلى إتفاقيات لتخصيص ٢٥ مليون دولار لبناء مخازن قمح في الديوانية و١٥ مليون دولار لمستشفى الصقلاوية ومحافظة الأنبار.

قال الوزير ماجد القصبي: "العراق ليست شريكاً فقط، نحن مرتبطان بالدين، والدم، واللغة والجيرة". وكرر الخريّف رئيس مجلس الإدارة تعليقات الوزير، وأضاف أن الإستثمارات المشتركة، سواء في الماء، أو الطاقة أو الإنتاج الغذائي، مهيأة لتفيد الشعب العراقي وتحسن جودة حياة المواطنين في هذه الدولة الشقيقة.

حسام علي
مدير سلسلة التوريد
عبر الشرق للتسويق-مصر.

يسرنا أن ينضم إلينا عضو جديد للفريق! إنه حسام علي وإنضم لفريق عبر الشرق للتسويق-مصر كمدير لسلسلة التوريد. لا تفوت هذه المقابلة التي ستسنح لك الفرصة فيها للتعرف على الموظف الجديد. مرحباً حسام، نتمنى لك الكثير من النجاح معنا.

هل يمكنك إخبارنا أكثر قليلاً عن خلفيتك وخبرتك؟

أنا حسام علي، إختصاصي سلسلة التوريد بخبرة ٢٠ سنة تقريباً في مجالات المشتريات، وإدارة الفئات، والتعاقد، والتوريد، واللوجستيات، والتخطيط وإدارة المشاريع. قدت فرقاً على مستوى إقليمي، مع إعداد إستراتيجيات شراء متناسقة على المستويات الإقليمية وإستخدام مهاراتي كمحاور، وبانٍ للفرق وقائد.

إكتسبت معرفة واسعة عن إدارة سلسلة التوريد والإمتثال والتي تقود التطبيقات لمنطقة الشرق لأوسط وإفريقيا، ومعرفة واسعة بالسوق الإفريقي وسوق الشرق الأوسط للمشاريع وكل فئات المواد والخدمات غير المباشرة (خدمة المنشآت، والخدمات الإحترافية، والسفر وأسطول المركبات، وتكنولوجيا المعلومات

والإتصالات). لقد كنت أسافر حول العالم، وأعمل وأعيش في دول مختلفة، منها مصر، وقطر، والإمارات العربية المتحدة، ونيجيريا، وغانا، وسلوفينيا، وفرنسا، وألمانيا، والصين، والسويد، وإسبانيا وغيرها!

لدي خبرة في المشتريات في صناعات مختلفة (المرافق، والمنسوجات، والكابلات، والإتصالات، والمعدات الزراعية والحلول الذكية) لإحتياجات المشاريع والمستخدمين النهائيين، ومعرفة بسوق الشرق الأوسط وإفريقيا ومجلس التعاون لدول الخليج العربية، والتعرض الإقليمي والعالمي، وخلفية عن لين ٦ سيجما، وتسليم المشاريع، مع وجود أفضل ممارسات إدارة الإتصالات (CM)، والمشتريات والإمتثال التي تخدم الموردين الأوروبيين الرئيسيين، والمستخدم المتقدم لأدوات النظام، وبرامج التحول/الخدمة المشتركة الناجحة والمختلفة، وعدة تطبيقات لتخطيط موارد المؤسسة، وقدرات إدارية مثبتة، إلى جانب العمل بشكل محلي على أرض الواقع في معظم مراكز الشرق الأوسط وإفريقيا الأساسية، ولفترة السبع سنوات الأخيرة، كنت مقيماً في دبي للإهتمام بأنشطة ألكاتل لوسنت الشرائية في الشرق الأوسط وإفريقيا.

ما هو دورك داخل هيكل عبر الشرق للتسويق؟

أتولى حالياً منصب مدير سلسلة التوريد في عبر الشرق للتسويق، وأقود الوظائف المختلفة لسلسلة التوريد،بما فيها التخطيط، والمشتريات، واللوجستيات والتخزين.

ما هي توقعاتك في الشركة؟

أجد إمكانية كبيرة بخطط واعدة ونهج ذي بنية محددة.

لماذا إخترت الإنضمام للشركة؟

في الواقع، عادةً ما يكون وجود تحدي جديد في صناعة واعدة وشركة في وضع جيد هو هدفي في تحركاتي وتمكنت من إيجاد كل هذا عندما قررت الإنضمام لعبر الشرق للتسويق.

ما هي التحديات التي واجهتها؟

التحدي الرئيسي هو التحول الذي يحدث حالياً مع إدارة عليا جديدة ووجود أنشطة سلسلة التوريد الموردة سابقاً والتي تدار تحت أقسام مختلفة، كل ذلك مجموع معاً تحت إشرافي.

كيف تسير تجربتك بالعمل مع عبر الشرق للتسويق حتى الآن؟

على الرغم من المقاومة الطبيعية لأي تغيير، فإن المجال مبشر جداً.

أخبرنا شيئاً عن عائلتك، هواياتك...

بجانب وجود عائلة صغيرة ولطيفة لدي مع زوجة محبة وطفلين صغيرين، كنت محظوظاً بدرجة كافية لقيادة طائرة!!!!! وأحب الأنشطة المثيرة، منها قيادة الدراجات النارية، والسفر على الأقدام، وزيب لاين (الإنزلاق بالحبل)، والقفز بالمظلات وبالتأكيد السفر، أنا أحب الرياضة جداً أيضاً، وأمارس معظم سلسلة الفنون القتالية.

لا يفوتك العدد التالي من المجلة،
متاح الخريف المقبل.
make
it grow
إشترك أو حملها من
www.aiscosolutions.com
Find us:
MIG-ARB#10-7/21