make
it grow
أنظمتنا المتميزة
لاري بيم
PERMAPIPE™
علاج للتآكل والأحماض
وملوحة المياه

make it grow

يوليو ٢٠١٧
العدد الثالث

تقوم شركة الخريّف لحلول الري، بتوزيع نسخ مجانية من مجلة MAKE IT GROW حول العالم. ويتم نشر المجلة من قبل شركة الخريّف لحلول الري.
وتعتبر ويسترن ويبرس علامات تجارية مسجلة. يحظر إعادة نشر المجلة أو أجزاء منها إلا بموجب إذن من الناشر.

جميع الحقوق محفوظة.

صفحة ٣
كلمة المدير التنفيذي
العدد الثالث
MAKE IT GROW,
النسخة الخاصة بشركة بيرس
في الولايات المتحدة

صفحة ٥
كلمة رئيس شركة بيرس
عمر حسيني

صفحة ٧
أفضل وكيل لهذا العام.
مسيرة طويلة في مجال الري المحوري.
قصة نجاح

صفحة ١٣
Permapipe™
واحد من أهم منتجاتنا

صفحة ١٧
شركائنا في التخزين
والعمليات في الصين
موردينا

صفحة ٢٤
الإجتماع العام
أحداث وفعاليات

صفحة ٩
أنطمتنا المتميزة
لاري بيم

صفحة ٢٥
دانيل هارب
و
مارك ويرس
أعضاء جدد في فريق العمل

الخريّف لحلول الري
Alkhorayef Irrigation Solutions

قم بتحويل متابعة أعمال الري إلي تجربة سهلة وسلسة.

كلمة المدير التنفيذي

خوسيه فيرناندو توماس

إنه لمن دواعي سروري أن أقدم لكم النسخة الثالثة من مجلة "MAKE IT GROW". ويتناول هذا العدد موضوعات متعلقة بالشركات التابعة لنا وبالأخص مؤسسة بيرس وأسواقها الرئيسية في أمريكا الشمالية وأستراليا. قدمت شركة بيرس أول براءة إختراع للروابط couplers في العام ١٩٣٢، وأعقب ذلك تقديمها لمجموعة واسعة من المعدات والمنتجات التي لاقت إستحسان كبير من قبل العملاء. ومع تطور صناعة الري، حرصت شركة بيرس على إضافة المزيد من المنتجات لمحفظتها حيث قامت بتوفير منتجات الري (المحوري والنظام الخطي) والتي حققت مبيعات هائلة حول العالم. وتم تصميم منتجاتنا وفقاً لأفضل الممارسات الهندسية لضمان رضا العملاء حتى في أكثر الظروف تعقيداً في هذا المجال.

وبعد مرور ٨٥ عاماً، لا زالت بيرس تهدف إلى توفير أفضل المنتجات في مجال الري المميكن mechanized irrigation. وتعد نماذج الري المحوري لدينا إنتاج متميز للخبرات المتراكمة لأفضل الكفاءات من المهندسين والباحثين. وتعتبر القوة الهيكلية ومرونة آلاتنا خير شهادة على نجاحنا في مجال هندسة الري. وحققنا مؤخراً المزيد من التميز الذي فاق كل التوقعات عن طريق تقديم أحدث منتجاتنا في مجال تكنولوجيا التحكم من خلال مجموعة منتجات التحكم الذكي iControl. وصممت تكنولوجيا التحكم لدينا لتحتوي على واحدة من لوحات التحكم التي تحظى على أعلى معدلات الثقة في السوق (iControl Panel™) ، حيث تُمكن مستخدميها من متابعة معدات الري من خلال الهاتف الذكي الخاص بهم. ولمعرفة المزيد من المعلومات حول منتجات المراقبة والتحكم الخاصة بنا، وللتفاعل عن طريق البرنامج التجريبي يرجي زيارة موقعنا www.icontrolremote.com ونحن في انتظار تعليقاتكم التي تحظى بكل التقدير والاحترام حيث أننا مؤمنون بأن عملائنا الأوفياء لديهم أفضل النصائح والاقتراحات.

وأخيراً، أتشرف بتقديم رئيس شركة بيرس عمر حسيني. وتولى عمر قيادة الشركة منذ أوائل العام ٢٠١٥ في كل من أمريكا الشمالية وأستراليا، حيث يعمل على تحقيق التوسع في نطاق أعمالنا وإقامة شراكات إستراتيجية طويلة الأجل مع التجار. ولقد شهدنا نمواً غير مسبوق منذ إنضمام عمر إلى فريق عمل بيرس ونحن واثقون من أن شركاتنا تخطو خطوات ثابتة في الإتجاه الصحيح تحت قيادته.

وفي الختام، يجدر بنا التأكيد على أهم أهدافنا الرئيسية المتمثلة في دعم عملائنا عن طريق تقديم أفضل النصائح والمشورة لهم من خلال كلاً من قسم هندسة المشاريع وإدارة المشاريع. وسوف نستمر في تقديم أفضل المعدات الزراعية ومعدات الري المتميزة، بهدف ضمان كفاءة التركيب والصيانة إما مباشرةً من خلال الشركات التابعة لنا أو من خلال شركائنا في جميع أنحاء العالم. وهذا من شأنه أن يحقق رؤيتنا الرامية إلى تقديم الحلول المثلى للمزارعين لحياة أفضل.

معاً لتحقيق النجاح

أهلاً بكم في مجلة "Make it Grow" التابعة لشركة بيـرس

"يشرفني أن أكتب إلى عملائنا وشركائنا والمزارعين الكرام في كافة أنحاء العالم وأن أتقدم لهم بخالص الشكر والإمتنان، معرباً عن تفاؤلي من خلال العدد الأول لمجلة شركة بيرس "Make It Grow".

ونود أن نوجه رسالتنا الأهم إلى المجتمعات الزراعية التي نخدمها، والتجار الذين نتعامل معهم، وشركائنا في التوريد وهي أن بيرس ستظل موجودة لتحقق النجاح المستدام. وحافظت بيرس على تواجدها في الأسواق الرئيسية في أمريكا الشمالية وأستراليا بشكل ثابت وقوي وذلك خلال الظروف الجيدة والعصيبة. وفي الآونة الأخيرة، حققت بيرس عدد من الإنجازات في السوق من خلال التعاون الوثيق مع الشركات الدولية التابعة لها وإعادة هيكلة جيدة لعملياتها ولنظام المبيعات المتبع.

وقد أتاح ذلك الفرصة لبيرس لترسيخ مكانتها بإعتبارها واحدة من أهم الأسماء في مجال هندسة الري على الرغم من أنها تواجه ظروف صعبة يشهدها سوق معدات الري بالإضافة إلى إنخفاض أسعار المحاصيل. ونحن نتطلع إلى مواصلة مسيرتنا لإستعادة ثقة التجار الأوفياء في كل من أمريكا الشمالية وأستراليا. ونحن ندرك تماماً أن نجاحنا وتقدمنا يجعلنا أكثر إلتزاماً نحو تقديم منتجات مثالية بلا عيوب في الوقت المناسب وبطريقة منظمة. وسنواصل تقديم منتجات وخدمات متميزة ذات قيمة كبيرة للمجتمعات الزراعية التي نقوم بخدمتها بفخر وذلك من خلال خبراتنا العملية وإلتزامنا القوي تجاه التجار الذين نتعامل معهم.

عمر حسيني
رئيس شركة بيرس

أفضل وكيل لهذا العام

مسيرة طويلة في مجال الري المحوري

★ ★ ★

مونتي ڤيستا، كولورادو

تقع هذة المدينة في جبال روكي بولاية كولورادو، في وادي سان لويس، وهي واحدة من أكبر المناطق الصحراوية الشاهقة في العالم على متوسط إرتفاع ٧٥٠٠ متر. وتحيط قمم الجبال التي تتراوح إرتفاعها بين ١٢٠٠٠ و ١٤٠٠٠ المشاريع الزراعية المتنوعة في المنطقة. وتشمل المحاصيل المزروعة في المنطقة الشعير، وبذور البطاطا للمزارعين في غرب الولايات المتحدة والبرسيم والجزر.

بدأ تيد هاموند، رئيس شركة **TKZ** مسيرته المهنية كفني خدمات / تركيبات زراعية في العام ١٩٧٦، وبعد مرور ٤٢ لا يزال تيد يعمل في مجال الخدمات والمبيعات لصناعة الري المحوري. وفي العام ١٩٨١ بدأ تيد العمل في لوكوود كفني متخصص في النظام الركني. واثناء فترة عمله في لوكوود، التقى تيد بزوجته المستقبلية كيلي وتزوجا في العام ١٩٨٤. وفي شهر أبريل من العام ١٩٨٦ ولد زكاري لينضم كعضو جديد للفريق. ويبلغ حالياً زاك من العمر ٣١ عام، ولديه طفلين ويسكن في مدينة كولورادو سبرينغس.

تيد و كيلي مع أحفادهم في كولورادو

وقرر تيد و كيلي في العام ١٩٩٠، تأسيس شركتهم TKZ بمبلغ زهيد من المال. فبدأوا مسيرتهم في مجال الري المحوري بمبلغ $١٥٠٠٠٫٠٠ وشاحنة من الطراز القديم. وتضمنت رحلة الكفاح أوقات سعيدة وظروف عصيبة ومازالت المسيرة مستمرة.

وتقوم شركة **TKZ** ببيع حوالي ١٠ إلى ٢٠ سنوياً من معدات الري المحوري المصنعة من قبل شركة بيرس، وتمكنت من إستثمار $١٥٠٠٫٠٠ فقط لتحولها إلى شركة ضخمة بملايين الدولارات. ويثق كلا من تيد وكيلي في منتجات بيرس، ويؤمنون أنها هي أفضل المنتجات بأنسب الأسعار الموجودة في مجال صناعة الري المحوري حالياً.

إحتفل تيد وكيلي بالذكرى السنوية الثالثة والثلاثين لزواجهما في شهر مارس من هذا العام، وذلك بالإضافة إلى الذكرى السابعة والعشرين لـ **TKZ**. ويعمل كلا من تيد وكيلي معاً كل يوم، سواء في المزارع أو في المكتب. وعملا كل من تيد وكيللي كتجار مع بيرس لمدة ١١ عاماً، ولا يزالا يستمتعا بالتفاعل مع المزارعين في وادي سان لويس. وقاموا بتعيين دوغ منذ خمس سنوات والذي أصبح مساعدهم الرئيسي وسيتولى زمام الأمور في غضون سنوات قليلة.

وستستمر شركة بيرس في التواجد في جبال الوادي وستواصل TKZ عملها المتميز ذو الجودة العالية الذي تشتهر به. وإشادة بتفانيها والشغف في العمل تستحق TKZ لقب وكيل العام لشركة بيرس للعام ٢٠١٦/٢٠١٧!

أنظمتنا المتميزة

لاري بيم
مدير مبيعات

أتمتع بخبرة واسعة في مجال الري حيث أنني عملت في هذا المجال لمدة أكثر من ٤٠ عاماً. وأتمنى أن أشارككم خبراتي من خلال تقديم بعض المعلومات والإرشادات بخصوص هذا المجال الذي بدأ عن طريق الصدفة منذ سنوات عديدة.

ومن المفترض أن يشهد مجال الري حالياً حالة من الركود، بسبب إنخفاض أسعار السلع الأساسية وإرتفاع تكاليف مدخلات الإنتاج أكثر من أي وقت مضى. ورغم ذلك تمكنت شركة بيرس من زيادة المبيعات خلال هذه الفترة التي لامثيل لها. وأعتقد أن المزارعين بدأوا ينتبهوا أخيرا إلى تميز وقوة أنظمتنا ويدركون القيمة الحقيقية التي يحصلون عليها مقابل كل دولار يستثمرونه معنا. وتتمتع بيرس بميزة تنافسية وهي اننا نستهدف السوق "المتخصص". ونحن لا ندعي أننا بحجم الشركات الكبرى والضخمة لندخل معهم في تحدي، ولكننا نتمكن من المنافسة الناجحة من خلال تحقيق مبيعات قوية وذلك بسبب الجودة العالية لمنتجاتنا وأنظمتنا وقدرتنا على الإستجابة الفعالة لإحتياجات السوق والتعامل مع الأزمات وقت حدوثها.

تسبب الطقس في حالة من سوء الأحوال الجوية وهبوب عواصف عاتية التي تضرب الكثير من المناطق الزراعية في العالم.

يضطر المزارعون في القسم الأوسط الغربي من الولايات المتحدة إلى إعادة زراعة الذرة للمرة الثانية والثالثة بسبب الأمطار والفيضانات. وتسببت الثلوج في كولورادو وكنساس في تلف معظم محصول القمح في نيسان / أبريل. ويؤدي ذلك إلى زيادة التكلفة بشكل كبير، على الرغم من دعمها جزئياً من قبل شركات البذور، مما يكاد يجعل تحقيق الأرباح هذا العام أمراً مستحيلاً.

وسيستخدم المزارعون خطط التأمين والدعم الحكومي هذا العام للحفاظ على مهنتهم المفضلة. ويتمكن المزارعون من خلال شراء بواليص التأمين، من تغطية تكاليف المدخلات لهذا العام، ويعتبر التأمين شرط أساسي لمعظم البنوك لتقديم الإئتمان. وأمتلك شخصيا مزرعة صغيرة، حيث وصلت تكاليف مدخلات زراعة الذرة هذا العام لـ ٤,٢٤$ للبوشل بإستخدام ٢٠٠ بوشل لكل فدان في المتوسط. وتباع حالياً الذرة بسعر ٣,٤٠$ مما يترك عجزاً يصل إلى ٨٤.$ للبوشل. يا لمتعة الزراعة !

المناخ

ويبلغ متوسط عمر المزارع في الولايات المتحدة اليوم حوالي ٥٨,٥ عاماً. ويمثل ذلك مشكلة للأسر العاملة في مجال الزراعة حيث يصعب توريث المهنة إلى الجيل الشاب. وتمثل حالياً عملية إنتقال ملكية المزارع أمراً هاماً بالولاية المحلية وإلتزام ضريبي مركزي. ولا يريد جيل الشباب اليوم أن يقترض أكبر قدر ممكن من المال لإستثماره في الأرض الزراعية، متأملاً طوال الصيف أنه سيجني المحصول ليبيعه في الخريف، مما يعتبر مجازفة غير مضمونة. فإن كنت تريد أن تتعرف على مقامر، عليك فقط إلقاء نظرة على مزارع محلي.

التأمين

وتعتبر شركات المزارع بمثابة إتجاه متنامي في مجال الزراعة اليوم. وتتمتع هذه المزارع بإمتلاك قدر أكبر من رأس المال، والقدرة على إستخدامه لتحقيق صفقات أفضل لشراء الأسمدة والكيماويات والأدوات، هذا بالإضافة إلى تولي أشخاص على درجة عالية من التعليم إدارة المزارع. فمن الصعب أن يتواجد في المزارع العائلية مديرين حاصلين على درجة الدكتوراه في علوم المحاصيل للمساعدة في التخطيط لمستقبل المزرعة.

المزارع

وقد وقع حادثان أليمان على مدار الستة اشهر الماضية أسفرا عن موت مجموعة كبيرة من الأبقار وصل عددهم إلى أكثر من ١٠٠,٠٠٠ وتسببت نيران المدفعية في تكساس وأوكلاهوما عن ٦٥,٠٠٠ حالة وفاة، كما أدى هبوب عاصفة ثلجية عاتية في كولورادو وكانساس إلى موت ٣٥,٠٠٠ آخرين. ووقعت الصين مؤخرا معاهدة مع الولايات المتحدة، حيث ستقوم بشراء اللحوم من بيوت التعبئة لدينا بداية من العام ٢٠١٧.

ويمتلك حالياً العاملين في مجال تربية المواشي والأعلاف الأموال، وهم على أتم إستعداد لإنفاقها بهدف تعزيز ممتلكاتهم وتطوير أعمالهم. وتصل أرباح مشاريع تربية المواشي والتسمين في الوقت الحالي إلى أكثر من ٥٠٠ دولار لكل رأس.

وينبغي علينا تركيز جهودنا على المجالات التي تدعم صناعة علف الماشية. ويعتبر القش من المتطلبات الرئيسية في هذه الصناعة، ونحن بحاجة إلى توثيق أواصر التعاون مع اصحاب مزارع البرسيم المتنامية في العالم. وتملك شركة «المراعي للألبان» ٣٤ ألف فدان من البرسيم والحبوب في منطقة «فينيكس»، حيث تقوم بإنتاج وتصدير القش إلى المملكة العربية السعودية. كما تقوم مزارع فريدريكسون في بوردمان بتصدير آلاف الأطنان من القش في شكل رزم مجهزة إلى جميع أنحاء العالم من خلال مزارعها الموجودة في كل مكان. وتستخدم مزارع فريدريكسون حصرياً أنظمة الري المحوري المقدمة من قبل شركة بيرس.

ويجب علينا محاولة الحصول على أماكن في بعض المعارض المتخصصة في مجال لحوم الأبقار وألبان الماشية للإستفادة من هذه الفرصة.

الري المحوري

محصول القش

الماشية

ويعتبر العمل في مجال تربية المواشي من الجوانب المضيئة في قطاع الزراعة.

Permapipe™

علاج للتآكل والأحماض وملوحة المياه

توفر شركة "بيرس" الحلول اللازمة لعلاج مشاكل الصدأ والتآكل عبر تبطين السطح الداخلي لأنابيبها المجلفنة بواسطة البولي إثيلين عالي الكثافة (HDPE). وبالإضافة إلى ذلك، لا تتطلب الأنابيب المجلفنة بواسطة البولي إثيلين عالي الكثافة أية حشيات فيما بين فوهات الأنابيب، بسبب تكنولوجيا mold-a-flange الفريدة، التي تجعل اللحام جزء متكاملا مع مادة التبطين. ويتم تصنيع فتحات ومنافذ النظام من مركبات كيميائية خاصة فائقة القدرة لربط القطرات. ويتم تقديم نظام متفرد من أوزان البولي إثيلين على القطرات.

وعلى مدار ال٤٠ عاما الماضية، ساهمت شركة "بيرس" وشركاؤها حول العالم في تطوير التصميم الهيكلي لنظام المحاور المركزية وكذلك في عمليات التحكم الألي لأنظمة الري. وبدون شك، فقد كان تحقيق التكامل فيما بين أنظمة الأنابيب المجلفنة بواسطة البولي إثيلين وتحويلها إلى نظام المحور المركزي وكذلك تصميم عمليات التبطين هو أحد التطورات الأكثر أهمية في هذا المجال. وفي العديد من المناطق على مستوى العالم، فإن إنخفاض مستوى الهيدروجين في المياه PH يؤدي إلى إنخفاض دورة حياة نظام الري المحوري من ٣٠ عاما نظريا، إلى ١٠ سنوات أو أقل. وفي كل مرة تقوم فيها شركة "بيرس" بتوريد ماكينة من ماكينات الأنابيب المجلفنة بالبولي إيثيلن للمزارعين على مستوى العالم، فإنها تبرهن من جديد على صحة وعدها بتوفير ألات تدوم لأجيال. وفيما تواصل شركة بيرس إستراتيجيتها لإستعادة حصتها في أسواق أمريكا الشمالية وأستراليا، فإنها تعمل على ضمان أن تكون الأنابيب المجلفنة بالبولي إيثيلن، وهي جوهرة التاج لديها، في المقدمة.

ويوفر الجمع بين التفوق الهيكلي لتصميم نظام 600 CP من شركة "بيرس" مع أنابيبه المجلفنة بالبولي إيثيلن، مميزات لا توصف للمزارعين.

إن التكامل الهيكلي لماكينات بيرس في مقابل منافسيها، تقدم الدليل الأكثر وضوحا على قدرتها على إستيعاب الأحمال الإضافية كنتيجة لأنابيبها المجلفنة بالبولي إيثيلن. ولا يتم تركيب البولي إيثيلن فقط بأنابيب بيرس، ولكن أيضا على أبراج الوصلات مما يقلل الإعتماد على الخيارات القائمة على الصلب مرتفع التكلفة والتي يقدمها المنافسون. وفي ضوء ذلك، فإن ماكينات بيرس المجلفنة بالبولي إيثيلن تتمتع بحماية حقيقية ضد التآكل، على عكس الخيارات قليلة الثمن المتاحة بالسوق والتي تتضمن طبقات كثيفة من الدهانات البلاستيكية التي تمحي داخل الأنابيب. نحن نفخر بالشهادات التي يقدمها وكلاء وموزعي شركة بيرس حول تفوق ماكينات بيرس المجلفنة بالبولي إيثيلن. وقد قامت شركة SMW (http://smwsales.net) وهي موزع بيرس في شبه جزيرة "دلمارفا" بولاية ديلاوير الأمريكية بطرح ماكينات بيرس المجلفنة بالبولي إيثيلين في مطلع عام ٢٠١٦ بنجاح كبير. وقد كان لنا شرف أن حظينا بفرصة نادرة لإجراء مقابلة مع السيد/ ريتشارد كارمين، المالك الرئيسي للشركة.

السيد/ ريتشارد كارمين

وأستطيع القول بكل أمانة أن نظام بيرس CP600 يتمتع بأفضل تصميم بالمقارنة مع أي نظام قمت ببيعه.

كيف ترى مستقبل الطلب على الأنابيب المجلفنة بالبولي إيثيلن؟

نحن نشعر أن الطلب على الأنابيب المجلفنة بالبولي إيثيلن سوف يتزايد بكل تأكيد في كل المناطق بالولايات المتحدة الأمريكية في ضوء العديد من العوامل. فتزايد تكلفة المدخلات في المحاور المركزية سوف تتطلب وجود أنظمة ذات دورة حياة أطول مما يقود إلى خفض تكلفة عمليات الإحلال لكل فدان سنويا. وهذا سوف يزيد من العائد على الإستثمار الذي يحققه المزارعون بكل تأكيد. لقد تغيرت مستويات الهيدروجين في المياه الجوفية في بعض المناطق لدينا من ٦,٠ إلى ٥,٥. وفي ظل هذه الأوضاع، فإن دورة حياة المحور المركزي المجلفن سوف يتراوح بين ١٢ و١٥ سنة، بدلا من ٣٠ عاما للماكينات المجلفنة بالبولي إيثيلن. ولا يجب فقط الأخذ في الإعتبار تكلفة عمليات الإحلال والتغيير، بل أيضا معدلات تلف المحاصيل ومستويات المتاح منها. الماكينات تفشل فقط عندما يتم إستخدامها.

ما هو شعورك، كونكم من بين عدد قليل من الموزعين الذي يوفرون ماكينات بيرس المجلفنة بالبولي إيثيلن؟

عبر توفير أنظمة المحاور المركزية المجلفنة لعملائنا، فنحن على ثقة تامة في أننا نقدم لهم أفضل قيمة ممكنة لأنظمة بيرس للمحاور المركزية. نحن نشعر بأنه إذا تم عرض المزايا التي توفرها الأنابيب المجلفنة بالبولي إيثيلين في مقابل تلك المجلفنة رخيصة الثمن أو الأنابيب المركزية من الصلب مع المكونات المجلفنة، فإن معظم العملاء سوف يتخذون القرار بتحمل تكلفة إضافية قليلة مقابل الحصول على منتج أفضل كثيرا. نحن في شركة SMW نشعر أن الأنابيب المجلفنة بالبولي إيثيلين هي المستقبل بالنسبة لتجارة الأنابيب المركزية. وتمثل مبيعات الماكينات المجلفنة بالبولي إيثيلن لدينا حاليا ٥٧% بينما نصيب الأنابيب المجلفنة ٢٥%. ونحن نتوقع أن تمثل مبيعات الماكينات المجلفنة بالبولي إيثيلن ٩٠% من إجمالي مبيعات الأنابيب في المستقبل القريب.

بشكل عام، كيف ترى العمل مع بيرس كموزع؟

لقد أصبحت شركة SMW موزعا لشركة بيرس في أغسطس ٢٠١٦. ومنذ ذلك الحين، قمنا ببيع ٣١ نظاما مركزيا للري، بما في ذلك ٥ مجلفنة، و٦–٨/٥ مجلفن و٦–٨/٥ من ماكينات الأنابيب المجلفنة. إن القبول الذي تتمتع به معدات بيرس في منطقتنا قد فاق توقعاتنا بشكل كبير. وفي ضوء موقعنا بولاية ديلاوير، التي تبعد كثيرا عن المقر الرئيسي لشركة بيرس، فقد واجهتنا بعض التحديات خلال الأشهر الأولى. غير أننا نتمتع الأن بوجود نظام للتوريد وتسليم المنتجات للعملاء يعمل وفق جدول زمني دقيق فضلا عن مستويات رفيعة من التواصل، وذلك بفضل الجهود الدؤوبة التي يبذلها كل أعضاء فريق العمل في بيرس وكذلك السيد/ دانيال هارب، ممثل بيرس لدينا. لقد إفتتحنا، زوجتي وأنا محلا لبيع الماكينات والتصنيع عام ١٩٧٢، الذي لا نزال نقوم بتشغيله حتى اليوم مع مبيعات معدات الري. إنني أشعر أن لدي الخبرة للحكم على التصميم الهيكلي لنظام الأنابيب المركزية. لقد قمت ببيع ١٠٠ نظام للري المحوري منذ عام ١٩٨١، ويشمل ذلك Reinke و Zimmaticو TLو Lockwood،

وكموزع لشركة بيرس، أنا لا أشعر أن شركة SMW هي مجرد رقم. في المقابل، أنا أستطيع الإتصال برئيس شركة بيرس وأتبادل معه الأفكار، أو ما لدي من مصادر القلق، حيث أتحدث إلى شخص ينصت بجدية، واضعا مصالحنا في قمة الأولويات. إن شركة SMW تفخر بكونها موزعا لشركة بيرس، والأسف الوحيد لدينا هو أننا لم نوقع ذلك بشكل أسرع مما تم.

تنمية ورعاية شراكة ناجحة

لقد سنحت لنا فرصة التحدث إلى السيد/ براد هير، رئيس شركة "أبكس لأنظمة الإتصالات"، التي تتخذ من مدينة "هايدن" بولاية "إيداهو" الأمريكية مقرا لها.

في مايو ٢٠١٦، إنضمت "أبكس" إلى فريق "بيرس"، كمورد مستقل للمخازن الخاصة بمركز "بيرس" لأنظمة الري المحورية. وعلى مدار العام الماضي، عملت "أبكس" و"بيرس" جنبا إلى جنب لإنشاء عمليات تخزين في مدينة هايدن في البداية، والآن يتعاونان أيضا لتحسين عملية تنفيذ متطلبات العملاء. لقد كانت هناك تحديات عديدة بالتأكيد، غير أن هذه المقالة تركز على تناول كيف عملت شركتينا معا لتنمية هذه الشراكة، والمسار الذي نتخذه لبناء علاقة ممتدة وناجحة.

وبنظرة شاملة للمخزن، فإن الهدف الرئيسي لشركة "أبكس" هو تسليم المنتجات التي يطلبها العملاء حيثما وأينما يحتاجها العملاء، وبكل دقة.

تأتي الإتصالات في مقدمة قائمة أولويات الشركتين. فعمليات "بيرس" تتميز بالديناميكية وهي في تطور سريع ليتماشى مع تغير المتطلبات والأولويات. فمن أجل تلبية احتياجات عملاء "بيرس"، فإن على المخازن أن تقوم بتجهيز وشحن الطلبات العاجلة يوميا، فضلا عن التخطيط ووضع جدول زمني لنظام متكامل يسمح بوجود مراحل لتنفيذ الطلبات التي على درجة أقل من العجلة. ولما كانت الأولويات يمكن أن تتغير في أي وقت، فمن الضروري أن يظل المخزن يقظا، بنفس الدرجة التي عليها فريق مبيعات شركة "بيرس". غير أن الأكثر أهمية هو أن يتم تبادل تلك المعلومات مع وكلاء شركة بيرس وعملائها في الوقت المناسب وبكل دقة.

ومن جانب المخزن، فإن محدودية الموارد ربما تشكل عائقا لقدرتنا على تلبية كل المتطلبات المختلفة على الفور. لقد عملت "أبكس" مع "بيرس" على إنشاء بروتوكول للإتصالات، ونحن نقوم معاً بعقد إجتماع يومي عبر التليفون، لتحديد الأولويات في ذلك اليوم. وإذا حدث تغيير خلال اليوم، تقوم "بيرس" بالإتصال بشركة "أبكس" للتأكد من أن الأولويات الجديدة تم إدراجها ضمن جدول العمل بأكبر قدر ممكن من الكفاءة، هذا مع الأخذ في الاعتبار، كل الأعمال التي يجري بالفعل تنفيذها داخل المخزن. إن الحفاظ على سلسلة التواصل يتطلب جهدا، ويحرص أعضاء فريق العمل القائمين على تنفيذ متطلبات العملاء، على التأكد من أن إحتياجات العملاء قد تم تلبيتها.

ويتطلب هذا على مستوى العمليات، أن يكون لدى المخزن المنتجات المطلوبة، والقدرة على تحديد مكانها، وإعدادها للشحن فضلا عن إتخاذ ترتيبات مناسبة ذات كفائة لنقل وإرسال تلك المنتجات للعميل.

وتضم شبكة "بيرس" موردين محليين وعالميين وعدد كبير من قطع الغيار المتفردة. وعندما يوجد حاجة أو نقص ما، فإنه يمكن الإستعانة بالموردين المحليين لسد الفجوة، غير أن الوقت اللازم للتصنيع، والتعبئة والنقل يمكن أن يؤثر على تسليم المنتجات المطلوبة. كل تلك العوامل تتطلب أن تعمل "بيرس" والمخزن معا لمتابعة مستويات توافر قطع الغيار وتوقع إحتياجات العملاء مع الأخذ في الإعتبار الوقت اللازم لترتيب كل ذلك.

إن تلك العملية هي عملية متواصلة للتعلم وتطوير الخبرات. وتعمل "بيرس" و"أبكس" حالياً معاً لضمان أن تعكس مدخلات ومخرجات أنظمة المعلومات الإحتياجات بكل دقة. وفي التحليل الأخير، فإن إدارة سلسلة التوريد والإمداد تعتمد هي أيضا على الإتصالات.

تعتمد سلسلة التوريد لدى بيرس على البائعين الدوليين والمحليين وعدد كبير من الأجزاء. فعندما تحدث حالات نقص ما، يمكن للشركة إستخدام الموردين المحليين كتدابير فورية لسد العجز، ولكن يمكن أن يؤثر الوقت المستهلك في التصنيع والجلفنة والنقل على عمليات تسليم المنتجات. وتتطلب كل هذه العوامل أن تعمل بيرس والموردين معا لرصد مستويات قطع الغيار، وتوقع الإحتياجات وعمل حساب للزمن اللازم. وكانت هذه عملية تعلم. حاليا، بيرس وأبيكس يعملان معا للتأكد من أن مدخلات بيانات النظام والمخرجات تعكس المتطلبات بدقة. وفي النهاية، تعتمد إدارة سلسلة الإمدادات على الإتصالات بشكل أساسي.

لقد شهد العام الماضي الكثير من الجهود، ونحن قد وصلنا في النهاية إلى نقطة أن مكامن الخلل قد تم تخليص النظام منها. لقد تم علاج التحديات التي واجهتنا خلال مسيرتنا، عبر إرادة مناقشة الأسباب وإجراء التغييرات كلما تطلب الأمر ذلك. **وسوف تزدهر الشراكة بين "بيرس" و"أبكس" طالما نحن نحافظ على التواصل وفق تلك القواعد.**

إن أي شراكة تتطلب مجهوداً من أجل النجاح.

إننا نتطلع للأشهر الإثنى عشر القادمة من علاقتنا معا، وما بعدها حيث نستطيع حصد ثمار العمل الشاق الذي قمنا به حتى الآن. إن "أبكس" تقدر تماما الفرصة التي وفرتها شركة "بيرس" وكذلك النهج الذي إتبعته لضمان نجاح الترتيبات الخاصة بالإعتماد على مخازن مستقلة، على المدى الطويل. إن التحديات التي واجهناها عبر مسيرتنا، ستجعلنا أكثر قوة في النهاية، وأن ذلك سوف سينعكس في صورة تقديم خدمة أفضل للعملاء، يمكننا جميعا أن نفخر بها. نحن ملتزمون بتعزيز علاقتنا وسوف نستمر في بذل كل ما نستطيع من أجل تطويرها إلى أفاق جديدة.

http://www.apexcomsupply.com/

العمليات في الصين

سنحت لنا فرصة التحدث مع كيفن ميوشش، المدير العام لمعدات الري في شركة بيرس، والتي تتخذ من مدينة تيانجين في الصين مقراً لها.

ساهمت شركة بيرس لمعدات الري، والتي تقع في تيانجين بالصين، في إعادة هيكلة سلسة التوريد التابعة للشركة بهدف تعزيز الخدمة المقدمة وتلبية احتياجات عملاء بيرس في أمريكا الشمالية وأستراليا، وذلك على مدار الـ٧ سنوات الماضية. كما تقوم شركة بيرس لمعدات الري ببذل قصارى جهدها لدعم الشركات التابعة لبيرس في جميع أنحاء العالم. وتمكنت شركة بيرس لمعدات الري PIE من إعداد خطة لوجيستية فعالة من حيث التكلفة بهدف توفير خدماتها لمنطقة المحيط الهادئ والمحيط الأطلسي من خلال ميناءها في تيانجين، حيث تستغرق ٣٠ يوماً للوصول إلى الساحل الغربي من الولايات المتحدة الأمريكية و ٤٥ يوم وقت للوصول إلى الساحل الشرقي من الولايات المتحدة الأمريكية. وبفضل العمالة المتميزة التي يصل عددها إلى ٤٠ شخص، تستطيع بيرس أن تقوم بعملية الشحن والإنتاج في بيئة مبيعات متعددة الأبعاد. ويدعم قسم المبيعات الأجزاء المكونة من

ستعم المنفعة على فريق العمل بأكمله إن وجدت وسيلة للحد من وقت العمل المطلوب وتحسين مستوى التنسيق مع الشركات التابعة.

الصلب الأسود لجميع الشركات التابعة لشركة PIE. وبالإضافة إلى ذلك خط الإنتاج، يمكن توفير تجميعات الصلب المجلفن الجاهزة. ولتقديم المزيد من الدعم توفر PIE خدمة شحن الوحدات الكاملة من بضائع الجملة للشركاء في قطاعات الأعمال والأقسام المختلفة. وتقوم PIE بإستثمارات كبيرة في الأسهم بهدف المساعدة في الشحن السريع وبعض الطلبات العاجلة. ونستطيع من خلال وردية الانتاج العادية أن نقوم بتوريد ٦٠ من ٤٠٠ وحدة للمتر شهرياً. وأما بالنسبة للمشاريع الكبيرة، فقد تستغرق مهلة إضافية. وينبغي أن تكون المهلة الإعتيادية من ٢ إلى ٤ أسابيع وذلك حسب وجهات الشحن، وإذا كانت البنود مدرجة في التوقعات الربع سنوية.

وإنتقلت PIE إلى مقر المصنع الجديد خارج مدينة تيانجين في مقاطعة تشينغهاي، ويعتمد المصنع كلياً تقريباً على الطاقة النظيفة ماعدا رافعة ديزل واحدة تعمل بالطاقة العادية. وفي هذا الموقع، يتم وضع كل المخزون تحت سقف واحد. وتم أيضاً نقل كافة الأدوات والتركيبات. وبموجب تلك العملية تم إعادة تأهيل ورفع مستوى الجودة بحسب مجموعة صارمة جداً من المعايير. ويتم توثيق جميع عمليات مراقبة الجودة ومراجعتها مما يسمح بمعرفة أخطاء المشغل وتسجيلها بهدف حلها. وقد أتاح توفير البيانات التي يمكن مراجعتها الفرصة أمام PIE لرصد التغيرات في الأدوات و الآلات التي يمكن تصحيحها وتعديلها قبل أن تخرج عن السيطرة.

وتقوم PIE حاليا بتطوير وتحديث نظام جديد لتخطيط موارد المؤسسات، يسمى أوراكل. وقام فريق قسم التطوير بزيارة PIE لوضع معايير محددة للتصنيع. وقد تم تنظيم قائمة الجرد إستعدادا لبدء تحميل البيانات. وفي غضون بضعة أشهر، ستتم إدارة المخزون من خلال نظام تخطيط موارد المؤسسات الجديد، مما سيعمل على تحسين دقة التوقعات الخاصة بالمهلة المطلوبة. ومع التقلبات الشديدة في أسعار تكاليف المواد، لابد من تحديد مواعيد محددة للشراء وفقاً لخطة إستراتيجية.

ويعمل موظفي المبيعات في شركة PIE على الطلبات المحلية فقط، ولذلك تعتمد PIE إعتماداً كبيراً على موظفي المبيعات في الشركات التابعة لها لتوريد وتنظيم العمل والطلبات المباشرة إلى أسواق التصدير. ويتم تسليم العديد من الطلبات التي تم التخطيط لها مباشرة من المصنع إلى مواقع العملاء دون دفع أي رسوم شحن إضافية. وعند تأسيسها، كانت PIE متماشية مع ما يقرب من ثلث منتجات بيرس فقط ولكن يجري حالياً

عملية تطوير لخطوط الإنتاج لتكون أكثر تماشياً. وتعتبر الصين سوق متميز ومختلف مقارنة بالولايات المتحدة الأمريكية ومناطق أخرى في جميع أنحاء العالم، ولكن هذا بالنسبة للعناصر الهيكلية ذات الميزة التنافسية من حيث التكلفة. وخلافاً لإستخدام ذراع الزاوية للحقول المستطيلة والمربعة الشكل، تحتاج الصين إلى معدات خطية مستطيلة طويلة. وتحرص PIE على تلبية الإحتياجات المحددة للسوق في الصين، مثل التطبيقات التي تحتوي على أجهزة ري خطية مزودة بواحد أو اثنين من أنواع الخراطيم.

وتضع PIE على رأس قائمة أهدافها أن تواصل بذل قصارى جهودها بهدف شحن المكونات الهيكلية. وبما أننا نتبنى حالياً نظام جديد متطور ذو جودة عالية، فقد حان الوقت للبدء في المضي قدماً مع شركاء بيرس في أمريكا الشمالية وأستراليا.

AIS co
China

الإجتماع العام لشركة إيسكو، أبريل ٢٠١٧

إحتفلت شركة إيسكو والشركات التابعة لها في جميع أنحاء العالم بالإجتماع العام الأول لعام ٢٠١٧ في ٢٦ و ٢٧ أبريل الماضي، في مدينة قرطبة التاريخية في الأندلس، جنوب أسبانيا. وإعتمدت اليونسكو مدينة قرطبة كموقع للتراث العالمي إعترافاً وتقديراً للقيمة التارخية لهذه المدينة. وإستمرت الإجتماعات لمدة يومين حيث أتاحت لبيرس والشركات التابعة لها الفرصة لإستعراض أدائها والإنجازات التي تم تحقيقها وتقديم رؤية بالتوقعات المستقبلية، وذلك في بيئة أعمال مثالية تتميز بالتعاون والمشاركة. وتضمن الإجتماع مشاركات فعالة من قبل رؤساء الأقسام المختلفة بما في ذلك الموارد البشرية والقسم المالي وقسم سلاسل التوريد والتسويق والهندسة، حيث كانت تلك المشاركات جزءا لا يتجزأ من المناقشات المثمرة التي عقدت. وقد كان هذا الإجتماع خير ضمان على دمج جميع الأولويات التي حددتها مجموعة شركات إيسكو في إطار جهود فريق العمل بهدف تحويل الخطة الإستراتيجية إلى خطوات عملية على أرض الواقع. وقد حظيت المجموعة بشرف كبير بحضور الشيخ محمد الخريّف، الرئيس التنفيذي لمجموعة الخريف والشيخ عبد الله الخريّف، الرئيس التنفيذي لصناعات الخريّف، الذي كان دعمه ورؤيته حجر الزاوية في هذا الحدث الإستراتيجي.

عضو جديد في فريق العمل

دانيل هارب / مدير مبيعات المنطقة

متى بدأت العمل في قطاع الري؟

لقد شاركت بالعمل في المجال الزراعي منذ أن وعيت على هذه الدنيا. فقد ولدت وترعرت في مجتمع ريفي في جورجيا الجنوبية بمنطقة تسمى كورديل. وقد إنخرطت عائلتي في العمل الزراعي بمختلف أشكاله منذ ما يقرب من ١٥٠ عاما. ويجري في دمي حب الزراعة والشغف لتعزيز الممارسات الزراعية المستدامة. فقد ولدت بشغفي للزراعة، وهو شيء أعتز وأفتخر به.

هل يمكن أن تحدثنا أكثر عن الخلفية المهنية والإجتماعية والخبرة التي تتمتع بها؟

عمل جدي في مجال الري منذ العام ١٩٦٩. ولطالما كنت مهتم بعمله حيث كان يثير إنتباهي في طفولتي وشبابي. إن عملية تركيب محاور جديدة، والتحدي المتمثل في إصلاح المحاور القديمة، وشعورك أنك تدعم مزارعاً وتساعده على مواصلة أعماله من خلال توفير خدمات متميزة وموثوق بها هو مصدر سعادتي وفخري. وأتذكر أنني قمت بتشغيل الحفار وأنا طفل في الثامنة من عمري، وذلك لتركيب أنابيب *PVC* الرئيسية. وكنت دائما أذهب إلى المزرعة بعد المدرسة وفي أيام السبت حيث كنت حريص على أن أتعلم من خلال المشاهدة والممارسة كل شيء عن الزراعة و الري.

ما هو نوع التدريب والتعليم المطلوب لتحقيق النجاح في مجال الزراعة والري؟

أنا أؤمن أن التعليم بواسطة الممارسة هي الطريقة المثلى لإكتساب الخبرة وهي السبب الريئسي وراء المعرفة التي إكتسبتها وما وصلت له حالياً. ورغم حصولي على شهادة تعليمية في هذا المجال، لكنني تعلمت من وجودي فعلياً في المزرعة ومتابعة العمل على أرض الواقع أكثر من أي كتاب قمت بدراسته على مدار السنين. ولا تسير الأمور دائماً كما هو مخطط لها، لذلك عليك دائما أن تكون على إستعداد لإستخدام المنطق الإستنتاجي لحل المشكلات ومواجهة الأزمات .

من هم الأشخاص الذين قاموا بتوجيهك في حياتك المهنية؟ كيف قاموا بإقناعك للإنخراط في هذا القطاع ؟

ساهمت عائلتي من خلال الشركة العائلية بتوجيهي في هذا المجال ولهم الفضل فيما وصلت له حالياً. وعملت عائلتي في تجارة العديد من المنتجات بما في ذلك: المضخات، والجرارات والمحاور المركزية، وبكرة الخرطوم الصلب، وصناديق الحبوب، والمباني المعدنية. ولقد ساعدتني هذه التجربة على فهم ما يريده العميل من قبل المصنعين. و أستطيع أن أتفهم وأدرك جيداً الأزمات العصيبة والأوقات الجيدة التي يمر بها العميل حيث كنت في مكانهم في الماضي. وتمكنت من خلال خبرتي أن اقدم الدعم المتميز الذي يستحقه تجار شركة بيرس.

كيف كانت تجربتك العمل مع شركة بيرس حتى الآن؟

تتميز بيرس بأنها شركة ذات رؤية واضحة منذ تأسيسها وستبقى كذلك في المستقبل . والرؤية هي القدرة على التطلع إلى المستقبل وإدراك ما خلف الأفق. وتتطلب الرؤية الطاقة، والشغف، القدرة على القيادة بهدف التحكم بشكل أفضل في المستقبل والوصول إلى الأهداف المرجوة. وعند وجود رؤية قوية ومتميزة، يدفعك ذلك إلى الإستمرار في متابعته المسيرة بغض النظر عن الوضع أو الظروف بهدف تحقيق تلك الرؤية. كما تسهم الرؤية في تعزيز الشغف لما تفعله. ويشترك جميع الموظفين في بيرس في هذه الرؤية، والشغف، بهدف تطوير هذه الصناعة وإحداث ثورة في قطاع الري المحوري. وهدفنا هو الإستمرار في تقديم أفضل خدمة لعملائنا الكرام الحاليين، وفي نفس الوقت إستقطاب عملاء جدد للإستفادة من خدماتنا وليصبحوا جزءا من عائلتنا. ولقد تشرفنا بالعمل جنبا إلى جنب مع عدد من أبرز الكفاءات على الصعيد المهني والتقني في هذه الصناعة على مدار العام الماضي.

عضو جديد في فريق العمل

مارك ويرس / مدير مبيعات استراليا

ما مدة الخبرة التي تتمتع بها في مجال الزراعة؟

بدأت العمل في مجال الري في العام ١٩٩٩، وتطورت حتى أصبحت مصمم شبكات الري، وذلك تحت إشراف عمي، حيث تشاركنا في نفس المكتب الذي بلغت مساحته حوالي ٣ × ٣ أمتار فقط. وقمت بتصميم وإدارة مشروع على مساحة ١٠٠٠٠ فدان لزراعة الكروم في منطقة كوناوارا واين المرموقة وذلك خلال أول ثلاث سنوات في مسيرتي المهنية.

من أهم الأشخاص الذين قاموا بتوجيهك للعمل في مجال الري والزراعة؟ وكيف قاموا بتشجيعك ودعمك للعمل في هذا المجال؟

هناك شخصيتين أساسيتين أعتبرهم مصدر إلهامي في مجال الري، الأول هو جون ويرز الذي كان مرشدي ومعلمي في مجال تصميم شبكات الري. والثاني هو بيتر هيكي وهو أول من علمني كيف تعمل أنظمة الري المحوري والخيارات المختلفة التي تتماشى معها. وساعدني ذلك على بيع ١٢ من أنظمة الري المحوري في فترة ١٢ أسبوع فقط. وأتذكر جيداً مجيئه بمصاحبة تاجر سابق لشركة بيرس يدعى "نورم هايد" من نيوزيلندا، وكان ذلك في تمام الساعة ١١ صباحاً و عندما سألني بسخرية : كم عدد أنظمة الري المحورية التي قمت ببيعها اليوم. فأجبت وأنا أحدق في وجهه وقلت "ثلاثة".

وأود أيضاً أن أشير إلى شخص ثالث لا يعمل في قطاع الزراعة ولكنه رجل أعمال أسترالي مرموق. قام دون ميج بشراء أول حق إمتياز لدومينوز بيتزا حيث كنت أعمل حينها سائق لتوصيل الطلبات. وقام بإطلاق حملة تسويقية ضخمة ومتميزة، مما سبب في إفلاس كافة مطاعم البيتزا الأخرى في المدينة. أطلق على شركته إسم "تونتي تونتي" وذلك تيمناً بطموحه في إمتلاك ٢٠ مطعم وتحقيق مكسب ٢٠٠٠٠ $ في الأسبوع. وقام بتعيين أشخاص مسؤولين عن متابعة المخلفات، حيث كانوا يرصدون ٢ كلغ من المخلفات كل ليلة، وذلك وفقا لكمية البيتزا التي تم بيعها وكم غرام من الجبن على كل بيتزا. دون إنتباه إلى التفاصيل، وتحفيزه لنفسه وللعاملين معه، وخطة التسويق المتميزة، تمكن من تحقيق النجاح حيث يتولى الأن منصب الرئيس التنفيذي لشركة دومينوز أستراليا ويحقق مكاسب تصل إلى ٥٨٩ مليون دولار أسترالي.

حدثنا عن السوق الزراعية في أستراليا / نيوزيلندا، وكيف تتميز عن باقي الأسواق فيما يتعلق بالتسويق لمنتجات بيرس. وماذا عن توقعات التجار، وحرص بيرس المتزايد على الإستجابة لمطالبهم، ومدى جودة التكنولوجيا لدينا في السوق هناك؟

تعتبر بيرس في أستراليا من الشركات الهامة التي تتمتع بتاريخ طويل في السوق، وبدأت حالياً التعامل مع العديد من العلامات التجارية الصينية. ويمثل ظهور عدد من الشركات الجديدة في السوق تحدي هام لبيرس يجب أن يؤخذ بعين الإعتبار. وتمتلك بيرس حالياً حصة صغيرة من السوق الأسترالي، مما يمثل فرصة للنمو.

ويتميز السوق في نيوزيلندا بالإبتكار ويتقبله للأنظمة الجديدة بما في ذلك نظام ري الأركان. ويمثل الـ *VRI* الإتجاه الجديد هذا الشهر، كما أن النظام الأول المزود بجهاز تريميل في طريقه إلى القبول.

ما هي أهدافك التي تسعى لتحقيقها من خلال العمل في بيرس؟ ومع العاملين بالشركة؟ وما هو إنطباعك عن بيرس وعن الشركات التابعة لها في جميع أنحاء العالم؟

الفرصة ، ثم الفرصة، ثم الفرصة.

بعد تجربة العمل في محطات تسمين الماشية الضخمة مؤخراً، في المناطق النائية في أستراليا، عدت إلى بيرس بهدف توفير المياه في المناطق النائية و تعزيز المزارع المقاومة للجفاف و الجرارات التي تعمل بالطاقة الشمسية. وأؤمن أنها فرصة عظيمة لتقديم منتجات بيرس في السوق الأسترالي حيث أنها بصدد تحقيق أول صفقة لـ ٤٠ "حاوية.

الخريّف لحلول الري
Alkhorayef Irrigation Solutions
احرص على الحصول على العدد القادم
في شهر يناير.
make
it grow
لتحميل النسخة الإلكترونية
www.aiscosolutions.com
تابعنا
MIG-AR#3-7/17