make
it grow
الحاضر
و
المستقبل
عبر الشرق للتسويق
iControl
Total
أداء الري
المتكامل

make
it grow

فبراير ٢٠١٨
العدد الرابع

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 وبيرس علامات تجارية مسجلة. يحظر إعادة نشر المجلة أو أجزاء منها إلا بموجب إذن من الناشر.

جميع الحقوق محفوظة.

صفحة ٣
كلمة المدير التنفيذي
العدد الرابع
MAKE IT GROW,

صفحة ٥
الحاضر والمستقبل
قصة نجاح

صفحة ١٥
آي كنترول توتال
إحدى منتجاتنا

صفحة ٩
ويسترن
حلول تطبيقات الري

صفحة ١٧
ماسكيو جاسباردو
موزعينا

صفحة ٢٥
فريق عبر الشرق للتسويق
إنضمام شريك جديد

صفحة ٢٤
سبتمبر ونوفمبر
أحداث وفعاليات

Alkhorayef
Irrigation Solutions

كلمة المدير التنفيذي

خوسيه فيرناندو توماس

إنه لمن دواعي سرورنا أن نقدم لكم هذا العدد الجديد من مجلتنا "Make It Grow". حيث كرسنا هذا العدد لمصر ... الحضارة التي نمت حول نهر النيل، حيث المياه الوفيرة والتربة الخصبة المستخدمة في زراعة المحاصيل الممتازة التي مكنت المصريين من بناء إمبراطورية على أساس ثروة زراعية كبيرة. فهي أول حضارة تمارس الزراعة على نطاق واسع وتنمي المحاصيل الهامة مثل القمح والشعير وحتى المحاصيل الصناعية منها مثل بذر الكتان والبردي.

واليوم تزداد أهمية الزراعة مرة أخرى بالنسبة لإقتصاد مصر – بعد عدة سنين من الإرتياب والشك – فها نحن نرى مشاريع مثيرة للإعجاب تتطور والمزارعين يقومون بعمل ممتاز في زراعة محاصيل جديدة في المنطقة. إن شركة إيسكو فخورة بدعمها لهذا التوسع عن طريق شركة عبر الشرق للتسويق لأن المزارعين المصريين سوف يحتاجون لأحدث التقنيات وأفضل الخدمات لتكون محاصيلهم ذات ربح، وهذا لا يمكن أن يتحقق إلا مع أفضل المهنيين وأفضل الموردين الذين يعملون معاً كفريق واحد مع عملائنا كما تفعل شركة عبر الشرق للتسويق.

إن شركة عبر الشرق للتسويق تمثل أفضل الشركات الموزعة للمعدات الزراعية التي يحتاجها عملائنا فالمزارعون الناجحون يحتاجون في مشاريعهم الجديدة إلى علامات تجارية معروفة كچون دير وويسترن وروفاتي وچاسباردو وهولمر وچالف باور. وهذه العلامات التجارية تمثل أفضل التقنيات والأداء المتوفر في الأسواق لأن التكنولوجيا في الزراعة تتطور بسرعة لتوفر مزيداً من السيطرة على محاصيل ومعدات المزارعين. وفي الواقع ، إن شركة إيسكو مقتنعة أن قريباً جداً سوف تكون قادرة على إدارة مزارعنا عن طريق الكمبيوتر الذي سوف يتحكم في الوقت الحاضر في جميع المعايير الرئيسية اللازمة لتحقيق أقصى قدر من الإنتاج والربحية في أي عملية زراعية. وبما أن عجلة التطور تسير بسرعة في كل صناعة، فنحن نستثمر في هذا الإتجاه لدعمكم ودعم جميع عملائنا لإنتاج المزيد من المواد الغذائية بطريقة أكثر كفاءة.

لتكونوا على ثقة من أن شركة إيسكو سوف تعاون مزارعينا دائماً وتقدم لهم أفضل التوجيهات لديها من خلال قسم هندسة المشاريع ، وسوف ندعم تعاون في التنفيذ مع مدراء المشاريع، وسوف توفر أفضل معدات الزراعة والري وتضمن أفضل تركيب وصيانة لمعداتها بطريقة مباشرة أو عن طريق تجارها أو شركاتها أو شركائها لتتحقق دائماً رؤية شركة إيسكو ولتوفر لمزارعينا طرقاً جديدة في سبيل الحياة.

معـاً لتحقيـق النجـاح

الحاضر و المستقبل

شركة عبر الشرق للتسويق

هناك مشاريع يجب أن نوليها الإهتمام حتى نكون جزءاً منها. وبفضل خطط الإستثمار الطموحة التي تتبناها الشركة، تحرص شركة الخريّف لطرق الري على أن تجعل نصب أعينها وإهتمامها هدف واحد ألا وهو جعل مجموعة الخريّف الممثلة في شركة عبر الشرق للتسويق أكبر شركة رائدة لتقديم خدماتها من الآلات الزراعية وآلات الري في قطاع الزراعة بمصر.

بعض الصفات التي تجعل من مصر المركز الإقليمي المفضل لأفريقيا ومنطقة السوق المصرية كما يلي:

- الموقع الجغرافي المتميز والإستراتيجي لمصر.

- توفر القوى العاملة المدربة في مصر.

- تعتبر مصر سوقاً مفتوحة للتجارة الحرة مع المملكة العربية السعودية حيث يكون من السهل تواجد المملكة في مصر والإستثمار بها بدون جمارك.

- تمكنت مصر من خلال عقد إتفاقية التجارة الحرة المبرمة بينها والدول الإفريقية-بالنسبة لنا-من أن تكون المركز الرئيسي والبوابة للسوق الأفريقية من خلال التغلب على عقبات النقل والجمارك وتسهيل الحركة اللوجستية.

ولمواكبة مراحل الهيكلة والتطوير، فنحن أيضاً قمنا بتطوير المكاتب الإدارية للشركة في الوقت الحاضر حيث إنتقلنا إلى مقر إداري جديد. وقمنا بعمل نفس الشيء بالنسبة لفروع الشركة في مصر. حيث قمنا بتوسيع شبكة الفروع لتوسيع التغطية الجغرافية في البلاد. كما قمنا بتحسين التوزيع من خلال زيادة عدد الموزعين.

ليس هناك شك في أن أهم الجوانب التي تحظى بإهتمام مجموعة الخريّف في مصر هي الدعم الفني وخدمات ما بعد البيع، فضلاً عن توفير قطع الغيار للآلات والمعدات في أي وقت وفي كل مكان على مدار السنة. حتى أننا حرصنا أيضا على التواجد في وادي النطرون وشرق العوينات وأخيراً في الضبعة.

لا تعني سياسة التمديد والهيكلة التي تتبعها الشركة بتطوير المراكز والفروع والخبرات البشرية فحسب، ولكن حرصنا على التغيير والتطوير الكامل لسياسات بيع وتسويق الشركة للتعامل مع الإجراءات الإقتصادية الجديدة والتسعير وظروف السوق. وإتبعت هذه التطورات والأفعال قرارات جريئة حيث كان من الضروري إتخاذها في إطار هذا العمل.

وبما أن خطة التسويق تعد واحدة من أهم عوامل النجاح لأي شركة وتواجدها في السوق، فما هي تفاصيل هذه الخطة التي إعتمدتها مجموعة الخريّف في مصر وأفريقيا؟

الوصول المباشر إلى العملاء من خلال أيام العمل الميداني والندوات التي تدعم الوجود العملي والتفسير المباشر للعميل والعمل معه، والدعم الفني للعميل بشكل واقعي.

وفي خطة التسويق، حرصنا على تحقيق مبدأ توفير حلولاً متكاملة للعميل بحيث تتوفر جميع مستلزماته المتعلقة بالآلات وأنظمة الري الحديثة من شركةالخريّف بجميع معداتها وأجزائها وفريق العمل المدرب للعمل عليها.

وكان هدفنا توفير الحلول المتكاملة التي تدعم توفير الطاقة وتعظيم الإنتاجية النهائية للمحصول وتحقيق أعلى ربحية للمستثمر أو المزارع.

وكذلك العمل من خلال مشاركات الشركة المتعددة في المعارض المختلفة للوصول إلى أكبر قدر من العملاء.

وإبتكار خدمات في الشركة كانت غير موجودة في السابق مثل خدمات الحصاد بإستخدام أحدث الآلات والمعدات الأوروبية.

وفيما يتعلق بخطة التسويق طويلة الأجل التي سنعمل عليها خلال السنوات الخمس المقبلة، على النحو التالي:

- الوصول إلى توصيف للشركة بإعتبارها شركة رقمية عالمية تتوفر فيها الدورة الوثائقية بأشكال إلكترونية.

- دخول العمل ببرنامج أوراكل في جميع الفروع وربط مثل هذه الأنظمة في شبكة واحدة حيث يمكن الإتصال بجميع الفروع في جميع أنحاء العالم.

- إنشاء نظام لإدارة المستودعات وإعادة هيكلة المخزون من المعدات وقطع الغيار، فضلاً عن بناء الخطط المستقبلية لتلبية إحتياجات الطلب والسوق بشكل متطور. كما يتضمن التعداد للمعدات المستخدمة ومدى حاجتها المستقبلية من قطع الغيار.

بالأرقام، كيف يمكننا أن نقيس وجود شركة الخريّف في السوق المصري؟

يمكن أن نحصي الأنظمة التي غطتها أعمالنا في السوق المصري خلال السنوات الثلاث الماضية والمتمثلة في أنظمة ويسترن المحورية وجرارات جون دير ومعدات جاسباردو وحاصدات هولمر بأن العدد يتزايد. وفيما يتعلق بكبار عملائنا في القطاع الحكومي، فإنهم كثر – بما في ذلك على سبيل المثال وليس الحصر: وزارة الزراعة والميكانيكا والكهرباء ووزارة البيئة والشركة الوطنية التابعة للجيش وإدارة الهيئة الهندسية ومصلحة مياه الشرب . وفيما يتعلق بالقطاع الخاص، نود أن نذكر: شركة النيل للسكر، فارم فريتس، نافيجاتور، شيبسي وغيرها بالإضافة إلى خمسمائة من المزارعين الإستثماريين الصغار والمتوسطين. وذلك في إطار تشجيع الإستثمارات المتوسطة والقصيرة، وبالتعاون مع البنك الأهلي المصري ومصرف التنمية والإئتمان الزراعي، فإننا ندعم المزارعين الصغار والمتوسطين من ذوي الحلول الخاصة والمناسبة، حيث أنهم أكثر الوسائل فعالية وأهمية في قيادة الإقتصاد.

إننا نقدم أيضا خيارات التأجير من خلال شركات مخصصة للمستثمرين لتزويد المستثمر بالمعدات اللازمة في عقد الإيجار لفترة معينة. وإنه يتملك المعدات في نهاية هذه الفترة، ونعتقد أن طرق التمويل وخطط الدفع هذه تميزنا عن الكثير من المنافسين الآخرين وتتوافق مع الظروف الحالية للسوق.

هل تود أن تعمل في مجال التصنيع في جمهورية مصر العربية في هذه الفترة التي تشهد جهداً مبذولاً لرفع الصناعة المحلية والحد من عملية الإستيراد؟

في الواقع ، تتبع الدولة منهج الحد من عملية الإستيراد وتشجع الناتج المحلي والداخلي. منذ بداية العمل على الإجراءات الإقتصادية، تشير السياسية المُتبعة حالياً إلى زيادة ودعم الناتج المحلي والصناعات المحلية فضلاً عن تحقيق الإكتفاء بالصناعات المصرية الأصلية، فعلى الغور، إتخذنا قرار المشاركة في هذا السباق نحو عملية التصنيع، وقد أعطينا توجيهاتنا للتصنيع المحلي لمنتجات الخريّف في الإتفاقية مع المنظمة العربية للتصنيع بأن تقوم بتصنيع منتجاتنا وتجمعها في مصر بأيدي مصرية. فكانت المبادرة الأولى للمشاركة في إنتاج ودعم ٢٠٠ نظام ري مركزي لمشروع الغرافرة، نخطط أيضا لزيادة معدل التصنيع المحلي للوصول إلى أقصى حد ممكن في سنتين.

م. أشرف جويلي
المدير العام لعبر الشرق للتسويق

لم نتوقف في مثل هذه الأمور، كما تنظر أيضاً في فكرة إنشاء مصنع لنا في مصر لنكون قادرين على تلبية احتياجات السوق المصري و الأفريقي الذي نعمل فيه بإسم مجموعة الخريّف.

يعتبر مشروع مصر المستقبلي في الضبعة واحداً من أهم المشاريع الزراعية التي تُنفذ حالياً، ما هو حجم مشاركتك في هذا المشروع؟

أُريد أن أشيد بالقائد السياسي الذي يعمل جاهداً على زيادة المستوى الإقتصادي لمصر، فمثل هذا المشروع هو أحد أهم المشاريع الموجودة. يهدف هذا المشروع إلى زراعة ٩٠٠,٠٠٠ فدان زراعي، تشمل المرحلة الأولى زراعة ٣٠٠ ألف فدان من توسعات الحدود الغربية للضبعة حتى الدلتا، تساهم الدولة بالأراضي والبنية التحتية (الماء والكهرباء وحفر الآبار). بدأ المستثمر في الوصول إلى وتحديد المنطقة التي يسعى إلى زراعتها، فدورنا كشركة خاصة هو أن نزوده بآلات الري والماكينات والجرّارات، ونوفر للمستثمر كل الإمكانيات بقدر الإمكان كي يجعل هذه الأرض تنتج منتجات، قررنا أن نكون في هذا المكان في صورة فرع كامل في هذه المنطقة منذ أن أدركنا أهمية مثل هذا المكان ومستقبله الواعد، وكان من المتوقع أن يتم تنفيذ عملية الزراعة للمرحلة الأولى في أكتوبر المقبل والمرحلة الثانية في عام ٢٠١٨، ونزوده بالتجهيزات التي تعتبر المحور الأساسي، كوجود البضائع الأساسية لنتماشى مع تنمية المشروع، ومن أجل تلبية إحتياجات المشاريع الضخمة، نجهز خطة لأنظمة التشغيل كي نزوده بالآلات والمواد الخام المطلوبة.

TRANS ORIENT FOR MARKETING
عبر الشرق للتسويق

Alkhorayef Group

ويسترن

حلول الري

أصبح الري المحوري أو نظام الري الميكانيكي الخطي أكثر شعبية مع جميع منتجي الأغذية الذين يطورون المشاريع الزراعية في جميع أنحاء العالم بسبب إرتفاع كفاءة الري والإستخدام الصديق والحياة الطويلة والقدرة على التعامل مع مستويات جودة المياه والقدرة على العمل في مختلف أنواع التربة والتضاريس.

الهدف من هذه المقالة هو تقديم بعض الأفكار حول كيفية إختيار التكوين الصحيح لنظامك في الري ليناسب المياه والتربة والمحاصيل والظروف المناخية. بالإضافة إلى ذلك، إختيار النظام الأساسي في الري وهي توزيع الرشاشات للحصول على أعلى كفاءة في الري ولتجاوز مشكلة الجريان السطحي للمياه والتسرب العميق. وأخيراً وليس آخراً، كيفية مراقبة وإدارة نظام ريك عن بعد ومن أي مكان وفي أي وقت بسهولة.

د. خالد شلبي

PhD & MBA

مدير التنمية
العالمية والتسويق –
الخريّف للصناعات

إعدادات النظام

دعونا نتحدث أولا عن كيفية إختيار نظامك في الري. تحتاج إلى معرفة مصدر المياه وكم من الماء المتوفر وضغط المياه المتاح وتحليل المياه. على سبيل المثال، يقع مشروعك في الصحراء الغربية لمصر بواحة الغرافرة ومصدرها الرئيسي للري يتدفق بشكل طبيعي من الينابيع أو الضخ من الآبار مع إرتفاع تركيز الحديد أو المياه المسببة للتآكل، عندها سوف تحتاج إلى مد الأنبوب الذي يحمي من التآكل في مواسير البيڤوت بسبب إنخفاض جودة المياه التي تبرز في السطح الداخلي للمواسير المبطنة ذات الكثافة العالية من البولي إيثيلين. هذا الحل يتيح لك نسيان إمكانية حدوث أي ضرر في المواسير بسبب المياه المسببة للتآكل لما يزيد على ١٥ سنة.

وبمجرد معرفة كمية المياه المتدفقة في الساعة، يمكنك حساب الحد الأقصى للمساحة التي يمكن ريها بواسطة جهاز الري المحوري الواحد، مع الإشارة إلى الحد الأقصى لإستهلاك المياه لكل فدان أو هكتار خلال النهار من خلال معرفة البخر–نتح بال مم/ يوم ويحدث ذلك في تلك المنطقة خلال الصيف. ويمكنك الحصول على هذه البيانات من البيانات المناخية التاريخية للمنطقة خلال مرحلة تصميم المشروع، وسوف تحتاج أيضا إلى تثبيت محطة الأرصاد الجوية المستقلة في مشروعك الزراعي للحصول على البيانات اليومية لحساب معدل التبخر والنمو والبيانات المناخية الأخرى مثل درجة الحرارة والإشعاع الشمسي، وسرعة الرياح ودرجة حرارة التربة وكذلك لتحديد تاريخ الزراعة. (صور محطة الأرصاد الجوية).

المواسير المبطنة هي الحل لمشاكل تآكل مواسير جهاز الري المحوري بسبب إنخفاض جودة المياه.

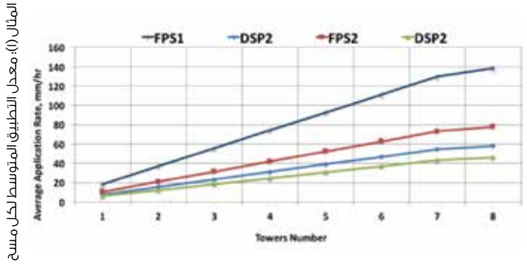
وبمجرد تحديد المساحة المروية بمحور واحد على ١٢٥ فدان (٥٢ هكتار) وعلى سبيل المثال بمعدل تدفق مياه ٢٠٤ م٣ / ساعة، ويتكون المركز المحوري من ٧ أبراج بطول ٥٦ متراً بالإضافة إلى وصلة طائرة طولها ١٧ متر لري هذه المنطقة.

الرشاشات هي حجر الأساس في عملية الري

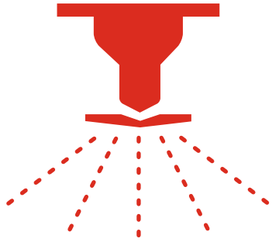
يتم إختيار نوع الرشاش المناسب بناءً على نوع التربة وإتجاه وسرعة الرياح، حيث يراعي أن لا يزيد معدل الماء المضاف عن معدل نفاذية التربة للماء تجنباً لتكوين البرك، فعندما نتعامل مع التربة الرملية يمكنك إستخدام أي نوع من الرشاشات ثابت أو دوار لتجهيز البيڤوت، أما في حالة التربة قليلة النفاذية يستخدم الرشاش الدوار حيث يكون معدل إضافة الماء للتربة أقل مما يتناسب مع معدل النفاذية القليل للتربة حيث يكون معدل إضافة الماء للتربة أقل مما يتناسب مع معدل النفاذية القليل للتربة وذلك لتجنب حدوث الجريان السطحي أثناء عملية الري في هذه المساحة التي تمثل ٦٠٪ من المساحة الإجمالية تحت جهاز الري المحوري والذي يمثل ٦٠٪ من المحصول.

في حالة وجود رياح يتم إستخدام رشاشات ذات زاوية رمي منخفضة وذلك لتقليل تبخر المياه، من ناحية أخرى بعض النباتات تحتاج إلى حجم قطرات صغيرة حتى لا يتم تعرية الجذور والدرنات وتعرضها للشمس، لذلك يجب تحديد الجزء الدوار بدقة عند إختيار نوع الرشاش، في نفس السياق يتم إستخدام منظمات الضغط للحفاظ على الضغط والتصرف ثابتين على إمتداد جهاز الري المحوري في الأراضي المستوية وغير المستوية وذلك لضمان كفائة عالية لتوزيع المياه.

الرسم البياني التالي يوضح متوسط توزيع المياه تحت جهاز ري محوري مساحته ١٢٥ فدان بمعدل تصرف ٢٠٤ م٣ / ساعة وذلك بإستخدام نوعين من الرشاشات الثابتة **FPS1** و **FPS2** ونوعين من الرشاشات المتحركة **DPS1** و **DPS2**.



المثال (أ): معدل التطبيق المتوسط لكل مسح

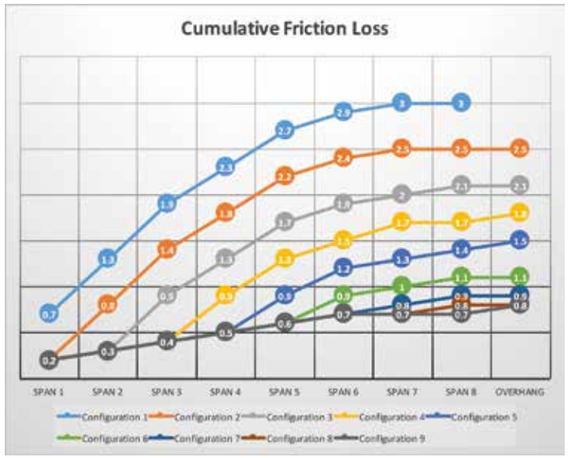


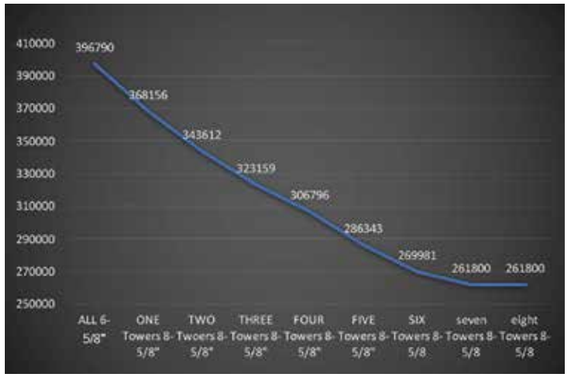
ضغط التشغيل يعني المال

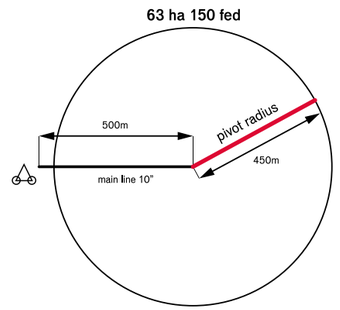
إذا كان هدفك هو تقليل تكلفة التشغيل وزيادة العائد على الإستثمار، فعليك إختيار جهاز ري محوري يحتاج إلى أقل ضغط تشغيل عند نقطة المحور والمضخة، ولكي تحقق هذا الهدف، أثبتت الدراسات إمكانية توفير الطاقة بإستخدام أقطار مواسير مختلفة لري مساحة ٦٣ هكتار، حددت الدراسات العلاقة بين توفير الطاقة وتكلفة التشغيل السنوية لجهاز الري المحوري وللمضخة وبيان فترة الإسترداد مقابل التكلفة المبدئية الإضافية عند إستخدام أقطار مواسير أكبر، في هذه الدراسة الدراسة، ليتم تصميمات بأقطار أنابيب مختلفة ٦–٥ / ٨» و ٨–٥ / ٨» تم إختبارها هيدروليكيا، أثبتت النتائج أن ٧٧٪ من إجمالي المساحة تروي بواسطة الأربع أبراج الأخيرة والوصلة الطائرة بينما الأربع أبراج الأولي تروي فقط ٢٣٪ من المساحة الكلية، ٩٠٪ من الضغط التراكمي المفقود بواسطة الإحتكاك يحدث في أول خمس أبراج عند تصميم جهاز الري المحوري بقطر ٦–٥ / ٨» وأقل ضغط تراكمي مفقود بواسطة الإحتكاك يكون ٠,٨ بار ويحدث عند تصميم جهاز الري المحوري ب٧ أبراج بقطر ٨–٥ / ٨» وبرجين بقطر ٦–٥ / ٨» .

يتم توفير ٣٣٪ من تكلفة التشغيل السنوي عند إستخدام التصميم الأخير.

فترة الإسترداد تكون عام واحد عند إستخدام ٥ أبراج بقطر ٨–٥ / ٨» وتزيد إلى عامين عند إستخدام ٧ أبراج بقطر ٨–٥ / ٨» .







الشكل (٢) المحور المركزي مع دائرة نصف قطرها ٤٥٠ متر وخطها الرئيسي ١٠" إلى البئر ومضخة.

كما ترون، فإن إختيار مكونات المحور Pivot وإختيار حزمة الرشاشات هي مزيج من عدة عوامل التي ينبغي أخذها بعين الإعتبار خلال مرحلة التصميم، مما يجعل من المهم جداً لك كمزارع أو صاحب مشروع أن تختار الشريك المناسب أو المورد المؤهل عند شراء أنظمتنا للري.

إن جهاز الري ويسترن CP-600 يحتوي على حزمة رشاشات متكاملة سواء رشاشات ثابتة أو متحركة وذلك لملائمة التضاريس والأنواع المختلفة من المحاصيل أو الظروف الجوية، والرشاشات تعمل عند ضغط تشغيل منخفض بالتساوي على طول جهاز الري المحوري لتقليل تكاليف التشغيل ولكفائة أعلى في التوزيع ولتقليل الفواقد بسبب التبخر وشدة الرياح والجريان السطحي.

iControl Total

القيام بعملية الري الشاملة

يعمل جهاز **أي كونترول توتال** بالإدارة عن بعد والتشغيل الآلي للمضخات وشبكات الري بالرش والتنقيط وأجهزة الري المحوري بإستخدام جهاز كمبيوتر أو لوح ذكي أو الهواتف الذكية المتصلة بشبكة الإنترنت. وكذلك أيضا، يمكنها إدارة جميع مواقع الري الخاصة بك من مكان واحد فقط أو الهاتف المحمول الخاص بك وأينما كنت في العالم.

كذلك فإن الرسوم البيانية وتقارير جهاز أي كونترول توتال سوف تساعدك على إتخاذ القرارات السديدة لأقصى إنتاجية من العمليات الخاصة بك. هل أنت قلق من اللصوص؟ ليس هناك أى مشكلة! سوف تحصل على تنبيه كلما دخل شخص غير مصرح به للمنشأة الخاصة بك.

إن القدرة على إدارة عمليات الري عن بعد سوف تزيد من أرباحك بفضل الدقة المتزايدة والتحكم في تواتر الري وإتساقه مع تقليل إستخدام اليد العاملة والمياه والطاقة، يمكن لجهاز أي كونترول توتال أيضا أن يأخذ الظروف الجوية في حسابه لمعاونتك في إتخاذ أفضل قرارات الري.

إن جهاز أي كونترول توتال منتج متعدد الوظائف مصمم خصيصاً وفقا لإحتياجات أي حقل. وبفضل كتالوج الخصائص المتاحة، يمكن للعميل تصميم جهاز أي كونترول توتال عند الطلب.

الخصائص

التحكم الآلي عن بعد والتشغيل الآلي لعمليات الري

- الري والتسميد يعملوا بنظام آلي.
- الإدارة الموحدة للري لجميع العمليات الخاصة بك من خلال تطبيق واحد على شبكة الإنترنت.
- إدارة توليد الطاقة (بمولدات أو بالطاقة الشمسية).
- التحكم في صمامات السيلونويد اللاسلكية.

المراقبة والرسوم البيانية

- التحكم في المضخة وفي وضع الصمام الكهربائي وضغط تدفق المياه ومستويات البئر أو الخزان وتشغيل المضخة وفي الأمطار، وما إلى ذلك يمكن دمجه في رسوم بيانية وتقارير مفيدة.
- توفير البيانات عن عدادات قياس المياه/الطاقة، وأجهزة إستشعار الضغط/الرطوبة، ومحطات الطقس، ومستويات البئر، وما إلى ذلك متكاملة بسلاسة.
- توفير التنبيهات بالرسائل القصيرة/البريد الإلكتروني/الإنترنت آلياً مع تتبع أي إخفاق في (الضغط والمضخات وإنسداد الصمامات .. إلخ) .
- وتجمع الرسوم البيانية والتقارير بين البيانات من جميع المجالات.
- وتتوفر المعلومات٢٤ ساعة على الهاتف الخلوي الخاص بك أو اللوح الذكي أو جهاز الكمبيوتر.

الكفاءة وتوفير الطاقة والمياه

- تقوم أنظمة ضغط الضخ بمراقبة الضغط في أبراج المحور الأخيرة أو القطاع العلوي بدلاً من مجرد مخرج المضخة.
- مراقبة إستخدام الكهرباء/السولار ومراقبة الري في كل مرحلة من مراحل النمو.
- وبالنسبة لمحطات المضخات الشمسية؛ هناك فتح/إغلاق تلقائي للمحابس الكهربائية وفقاً لظروف الإشعاع/الضغط.

نظام حماية ضد السرقة

إمكانية عرض الوقت الحقيقي في الحقل ، مع التحذير من السرقة وأجهزة الإنذار للتحذير من التسلل يتم إرسالها إلى الهاتف المحمول الخاص بك. والمساعدة في المسح ودراسة الميول وكاميرات مكبرة.

المكونات

الوحدة المركزية

الوحدة المركزية لكنترول توتال تكون مسئولة عن الإدارة الكاملة لتركيبات الري. ونحن نقدم لكم مجموعة واسعة من النماذج لتناسب حاجات الري ولأي حجم.

الإنترنت

إن تطبيق الرسومات الإستنباطية على الإنترنت يسمح لكم بإدارة كل ما تبذلونه من عمليات تقريباً من أي مكان في العالم.

صمامات التحكم الكهربائية

يمكن للوحدة المركزية لكنترول توتال أن تتعامل مع الصمامات الكهربائية السلكية مباشرة. وعندما تكون هناك حاجة لفتح/إغلاق الصمامات الكهربائية لاسلكياً يمكننا الإعتماد على أي من الأجهزة أدناه.

- **PRX-ZVAL**: وحدة تحكم لمدة تصل إلى ٤ محابس سولينويد ووحدة رقمية داخلية لكل محبس لرد فعل الضغط وتعمل بالطاقة الشمسية وتصل إلى نطاق ا كم من هوائي تردد الراديو.
- **PRX-GVAL**: وحدة تحكم الصمام هذه مماثلة لـ **PRX-ZVAL** ولكنها تتضمن إتصال **GPRS** بدلاً من **RF**

وحدة التحكم المحورية (آي كنترول ريموت)

تسمح لك بالإدارة عن بعد والتشغيل الآلي للمحاور الخاصة بك. وتثبت آي كونترول ريموت داخل مربع البرج الأخير لوحدة التحكم المحورية **Pivot**، وبإستخدام بطاقة ذاكرة مدمجة التي تختار الشبكة المفضلة آلياً، وتربط جهاز الري المحوري بموقع الويب **iControlRemote.com**

عناصر الأمان

- الكاميرات: لديها قدرة التكبير وإلتقاط صور للأوضاع الغريبة وتقوم بفحص حالة محاصيلك.
- كاشفات للإقتحامات: تمنع وتقوم بالإبلاغ عن أي محاولة سرقة أو إقتحام أو تخريب.

فوائد آي كونترول توتال

- الإدارة المركزية عن بعد والتشغيل التلقائي للمولدات والمضخات والري المسمد، مجموعات الرش الثابتة والري بالتنقيط .
- التحكم التام في التكاليف الزائدة.
- توفر أجهزة الإستشعار اللاسلكية بيانات دقيقة لإتخاذ القرارات الصائبة.
- تحتوي على تطبيق الري والمياه الأمثل.
- المراقبة بالڤيديو حسب التوقيتات للمعدات والمحاصيل والمواعيد المفترضة.

ومن المزايا الرئيسية لدى آي كونترول توتال أنه بمجرد تثبيت وحدة التحكم في محطة ضخ/غرفة تحكم، فإنها يمكن أن تقوم بكل أو أي من الميزات التالية بمجرد إختيار وحدة التحكم الصحيحة وتجميع الملحقات:

- البرمجة والتحكم عن بعد والعرض الموحد لجميع المكونات في هاتفك الخلوي أو اللوح الإلكتروني أو جهاز الكمبيوتر.
- التحكم والتشغيل الآلي للمضخات (الكهربائية/السولار/الشمسية).
- نفيذ برامج الري.
- التنبيه عن طريق الرسائل الإلكترونية (التغييرات ذات الصلة، والإخفاقات، والسرقات، ..الخ).
- قياس إستهلاك الكهرباء/الوقود (ا)
- المراقبة والتمثيل البياني لعملية المضخات وحالة محابس السلونيد، وتدفق المياه، والضغط، وهطول الأمطار، الخ.
- التعامل مع شبكة الإتصالات المتنقلة (جي بي آر إس/الجيل الثالث) ويتضمن ذلك تكاليف بطاقة الهاتف الذكية.
- التحكم اللاسلكي بالمضخات أو المحاور الإضافية (*).
- التحكم في محابس السلونيد (*).
- التشغيل الآلي للري المسمد السائل.
- تحسين الضغط المستمر.
- المراقبة بالڤيديو للوقت الحقيقي والتسجيل لمشاهدتها لاحقاً (*)
- محطة أرصاد جوية اختيارية ومستشعرات (الضغط، عداد مياه، قياس رطوبة التربة، ملوحة التربة، معدل قلوية التربة، .. إلخ).
- حسابالبخر-نتح آلياً لكل محصول (*).

(*) مطلوب معدة إضافية

proXima systems

آي كنترول توتال، آي كنترول بامب، آي كنترول ريموت هي منتجات تم تطويرها من قبل شركة أنظمة بروكسيما سيستمز لصالح شركة الخريّف وشركاتها التابعة.
www.proximasystems.net

MASCHIO GASPARDO

ماسكيو جاسباردو من شركة إيطالية شهيرة ومهمة، تأسست في عام ١٩٦٤. ومنذ ذلك العام، نمت الشركة لتصبح مجموعة دولية. قد حققت المجموعة تنوعاً في المنتجات غطت مراحل الزراعة بأكملها من من تجهيز التربة وبذر وغرس الحبوب وعمليات الزراعة وحماية المحاصيل وتسميدها ويتمثل تاريخنا فيما يلي:

١٩٦٤

١٩٦٤ – أنشأ الأخوة ماسكيو تجارتهم في متجر صغير لفلاحين الحراثة. وفي غضون سنوات قليلة، تحول الإنتاج من نطاق صغير إلى موقع رئيسي للإنتاج الصناعي.

١٩٩٤ – شراء شركة غاسباردو سيميناتريسي، والتي تقع في مورسانو التاجليامنتو (بوردينون) وتشتهر بزراعة البذور الدقيقة والموثوق بها. ولقد أنتج مصنع جاسباردو آلات البذر منذ عام ١٨٣٤ حيث يعمل إلى اليوم.

٢٠٠٣ – إفتتح ماسكيو جاسباردو مصنع إنتاج في رومانيا، في تشيسينو–كريس (أراد) لإنتاج معدات الحرث.

٢٠١١ – إفتتح ماسكيو جاسباردو مصنع إنتاج في الهند، في أوند (بيون)، لإنتاج المحاريث الدوارانية (روتاري) وفرامات القش وذلك للأسواق الداخلية.

٢٠١٣ – أفتتح ماسكيو جاسباردو مصنع يوني جرين في بورتوغروارو (ڤينيسيا)، لإنتاج رشاشات المبيدات المجرورة والبلانترات، وتأسيس شراكة مع مورو، وهي شركة تقع في كونكورديا ساجيتاريا (فينيتسيا)، متخصصة في إنتاج المحاريث.

٢٠١٤ – شراء شركة فيرابولي، وهي شركة تاريخية في كريمونا، وتشتهر في جميع أنحاء العالم بمعدات صناعة القش والشراكة مع شركة فيسيني، شركة في كالفاتون (كريمونا) المتخصصة في إنتاج المقطورات الزراعية وشاحنات الصهاريج والشاحنات القلابة. والشراكة مع فريولي لرشاشات المبيدات المجرورة، وهي شركة في تورفيسكوسا، المتخصصة في إنتاج الأوتوميزرات الخاصة بالبساتين ومزارع العنب.

٢٠١٧

واليوم فإن مجموعة ماسكيو جاسباردو – حققت ٣٢٠ مليون يورو خلال عام ٢٠١٧ وسبعة مصانع إنتاج وإثنى عشر فرعاً للمبيعات ولديها ١٨٠٠ موظف و٧٠٠٠٠ وحدة من الأدوات المنتجة سنوياً – فهي شركة رائدة في إيطاليا وواحدة من أفضل خمسة شركات في أوروبا.
وبإتباع هذه الإستراتيجية في الزراعة حول العالم، سيكون في نهاية عام ٢٠١٧ وضع إتفاقية توزيع مهمة لجمهورية مصر العربية مع شركة عبر الشرق للتسويق، وهي شريك نشيط نشاركه نفس القيم والطموح والدقة والرعاية القوية للعميل.

قيمنا الأساسية تتمثل فيما يلي:

- التوجه القوي نحو الإنتاجية والعمل.
- إتباع منهج إستباقي للنمو والتنمية.
- التأكد من تقديم الخدمة والجودة.
- الرعاية القوية للعملاء.

وفيما يلي واحدة من قصص النجاح بيننا وبين شركة عبر الشرق للتسويق:

يعد القضاء على التلوث البيئي أحد المهام الرئيسية لوزارة البيئة. ومنذ عامين، كانت هناك دائماً رغبة شعبية في مصر على مواجهة السحابة السوداء المظلمة (التي كانت تأتي من حرق قش الأرز بعد حصاده) التي كان لها بالغ الأثر على صحة الإنسان.

وبناء على هذه الرغبة ، بدأت وزارة البيئة بتطبيق حل للمشكلة من خلال تعاملها مع مجموعة ماسكيو عن طريق شركة عبر الشرق للتسويق مصر لتوريد ٧٠ آلة لكبس القش من ماركة ماسكيو فرابولي وقاموا بتشغيلها في المناطق المشهورة بزراعة الأرز. وبإستخدام وزارة البيئة لمكابسنا بمعاونة شركة عبر الشرق للتسويق لخدمات ما بعد البيع، كانت السيطرة على المشكلة أمراً سهلاً. ولذلك يتضح أن آلاتنا كانت الحل الأنسب للتخلص من السحابة السوداء. وفي نفس الوقت ، فإن علاقة مجموعة ماسكيو جاسباردو مع شركة عبر الشرق للتسويق هي علاقة قوية تؤدي إلى تحقيق أهدافنا في السوق المصرية.

لا يعتمد النمو الإقتصادي للمجموعة على البحث والتطوير المستمر والذي يقوم به فريق كبير من الفنيين فحسب، ولكن يعتمد أيضا على التعاون مع كبار قادة القطاع الزراعي على المستوى الدولي.

وقد أدى هذا الاتجاه الإيجابي أيضا إلى إنشاء إستثمارات إنتاجية، من بينها إنشاء نظم كهربائية ضوئية فوق أسطح المصانع الإيطالية.

لمزيد من المعلومات، برجاء زيارة www.maschio.com

أحداث

سبتمبر

وفي شهر سبتمبر ، شهدت إيسكو معرض صحارى الزراعي الدولي لأفريقيا والشرق الأوسط دورته الثلاثين بالقاهرة في مصر. وخلال المعرض الذي إستمر لمدة أربعة أيام، إجتمعت جميع الصناعات الزراعية في مركز القاهرة الدولي للمؤتمرات، حيث سعت شركة إيسكو مينا الشرق الحضور وتقديم منتجات الري الحديثة. فمنذ تأسيس المعرض عام ١٩٨٧، خصص معرض صحارى أساسا لخدمة السوق المصري والإقليم وتزويده بجميع التكنولوجيا والطرق الحديثة الجديدة في المجالات الزراعة والبحرية.

نوفمبر

وحفل **شهر نوفمبر** بتغطيات مثيرة للإهتمام لعدة فعاليات. جاءت أولى هذه الفعاليات معرض أجريتيكنيكا شو (هانوفر، ألمانيا) الذي يعد واحداً من المعارض الرائدة للزراعة في أوروبا. وشارك في هذه الفعالية ٢،٨٠٣ عارضاً و٤٥٠،٠٠٠ زائراً، بما في ذلك أكثر من ١٠٠،٠٠٠ عارضاً من خارج ألمانيا. وقد منحت لموظفي شركة إيسكو الفرصة للقاء عملائهم ومزارعيهم، وبناء المزيد من العلاقات التجارية.

وتمثلت الفعالية الثانية في هذا الشهر في معرض (أي–إيه شو) في أورلاندو فلوريدا بالولايات الأمريكية المتحدة. حيث حضر فريق بيرس هذا المعرض التجاري الدولي الذي عقد في الفترة من ٦ إلى ١٠ نوفمبر. ويعد معرض (أي–إيه شو) المعرض الرائد للزراعة والآلات الزراعية وتربية الماشية والطاقة البديلة والزراعة العضوية وصناعة المواد الغذائية في الولايات المتحدة الأمريكية. إستقبل شركائنا في بيرس جميع الزوار وأطلعوهم على آخر أخبار منتجات بيرس. ونشكركم جميعاً على زيارتكم ونراكم قريباً خلال الفعالية التالية!!

فريق عمل عبر الشرق للتسويق

فريق عمل عبر الشرق للتسويق من المتخصصين يدفعون أنفسهم بإستمرار على التعلم والتطور حتى نعاونك في التغلب على أي تحدي جديد في الطريق إلى النجاح، حيث يلتزم كل فرد بتوفير خدمة عملاء ممتازة وتقديم خدمات ومنتجات عالية الجودة. وتلتزم جميع إدارات الفريق، من إدارات المبيعات والتسويق والهندسة وإدارة المياه ومجموعات الموردين والإدارة المالية وإدارة تكنولوجيا المعلومات وإدارة الموارد البشرية بقوة نحو إحراز النجاح فيما يتوقعه العملاء بتفانٍ وحماس وبصيرة ملهمة حقاً.

نتمنى لفريق عبر الشرق للتسويق إنجازات كبيرة في السنوات القادمة!

TRANS ORIENT FOR MARKETING
عبر الشرق للتسويق
Alkhorayef Group

Alkhorayef
Irrigation Solutions
إحرص على الحصول على العدد القادم
في شهر يوليو.
make
it grow
لتحميل النسخة الإلكترونية
www.aiscosolutions.com
Find us:
MIG-AR#4-2/18