

سرمقاله

احمد قاضی

مدیرعامل شرکت نمایشگاه‌های
تجاری بین‌المللی منطقه یزد

کاشی و سرامیک

صنعتی قدرتمند با چشم‌اندازی روشن

یزد نه تنها در کشور بلکه در سطح بین‌الملل به قطب صنعت کاشی و سرامیک ایران شناخته می‌شود و همین امر سبب شده توجه بسیاری از کشورها را در این حوزه به خود جلب کند. این صنعت البته تا امروز چند دوره رونق و افول را پشت سر گذاشته است اما خوشبختانه فارغ از چالش‌ها همچون کمبود انرژی، رکود ساخت و ساز و کاهش تقاضا، محدودیت ورود تکنولوژی و ماشین‌آلات به واسطه تحریم‌ها، نوسان نرخ ارز و محدودیت‌های صادراتی، همواره و علی‌رغم ظهور رقبای جدی و البته قوی، بازار صادرات مطلوبی را به خود اختصاص داده است و این امر یکی از اصلی‌ترین نقاط قوت برای توسعه‌ی آن به شمار می‌رود. ارزان بودن انرژی و وجود مواد اولیه، حوزه صادرات را پشتیبانی می‌کند و سبب می‌شود کشورهایی که مهم‌ترین آن‌ها عراق است، به عنوان مشتری‌های پروپاقرص این بازار باقی بمانند. صنعت کاشی و سرامیک همچنین یکی از پربتانسیل‌ترین صنایع در بخش اشتغال است و در این زمینه آمار بسیار خوبی را از آن خود کرده است. فارغ از تمام آنچه گفته شد نباید فراموش کرد که یکی از گزینه‌های تاثیرگذار بقاء در بازار امروز، بحث خلاقیت است که البته خوشبختانه کشور ما و استان یزد در سال‌های پیشرفت‌های مطلوبی در این زمینه داشته‌اند. پانزدهمین دوره از نمایشگاه تخصصی کاشی و سرامیک همچون سال‌های قبل در استان یزد با قدرت و با حضور بزرگان این صنعت در سطح ملی و بین‌المللی از ۷ الی ۱۰ آذرماه در محل دائمی نمایشگاه بین‌المللی یزد برگزار خواهد شد. امید که این رویداد برای این صنعت اصیل و با هویت دستاوردهای دلخواه را به همراه داشته باشد و فعالان، فارغ‌التحصیلان و علاقه‌مندان به این حوزه بهترین بهره‌ر از آن ببرند.

ارتقاء صنعت تولید مواد اولیه کاشی و سرامیک با حضور در بازارهای جهانی

- در این شماره می‌خوانید
- نقش زنان در مسیر توسعه صنعت کاشی و سرامیک ایران
- آب سرد دانش بنیان‌ها برآتش تحریم
- حفظ جایگاه صنعت کاشی و سرامیک نیازمند دیده شدن نقش ماشین‌آلات در این حوزه است

بدون نوآوری محکوم به زوال هستیم

چند قدم مانده تا رسیدن به عنوان بزرگترین مجتمع فراوری کائولن کشور

«خلاقیت و همگام شدن با دانش روز دنیا همیشه راه‌گشاست.» این جمله‌ی به ظاهر ساده اعتقاد قلبی تمام کسانی است که ما از آن‌ها به عنوان بزرگان یک عرصه یاد می‌کنیم. احسان خدابنده مدیر کارخانه فراوری کائولن کاسپید است. او نیز عامل اصلی موفقیت مجموعه‌شان را تمرکز بر تحقیق و توسعه مداوم و تغییر پارامترها بر اساس بازخوردهایی که از بازار دریافت کرده‌اند عنوان می‌کند. گروه صنعتی و معدنی زرمهر شرکتی دانش بنیان است که به پشتوانه پتانسیل معدنی بکر در خاورمیانه نظیر ندارد. احسان خدابنده در تشریح فعالیت‌های این گروه صنعتی و معدنی می‌افزاید: این مجموعه فراوری را با ظرفیت بالا انجام می‌دهد. تنها در فاز اول راه‌اندازی ۲۵۰ هزار تن ظرفیت دارد که این میزان در فاز دوم به ۵۰۰ هزار تن افزایش پیدا خواهد کرد. به این معنی که در آینده‌ای نزدیک به بزرگترین مجتمع فراوری کائولن کشور تبدیل خواهد شد. خدابنده معتقد است که فعالیت‌های متعدد تحقیقاتی، برخورداری از آزمایشگاه بسیار پیشرفته، استفاده از دستگاه‌هایی که مطابق دانش روز دنیا هستند، همچنین آزمایش‌هایی که در کشورهای آلمان، فرانسه و چین و روسیه بر روی محصولات معدنی این مجموعه انجام می‌شود باعث شده که با وجود دو سال فعالیت حرفه‌ای بازخوردهای خوبی را دریافت کنیم.

تمرکز سرمایه‌گذاری بر تحقیق و توسعه

احسان خدابنده همچنین با اشاره به مجموعه زرمهر به عنوان یک شرکت دانش بنیان فعال در حوزه طلا می‌گوید: در این کارخانه تمام آنچه که برای طلا ارزش افزوده ایجاد کند انجام می‌شود. در بخش کائولن نیز هر آنچه که کیفیت این ماده معدنی را افزایش و به محصول خاص تبدیل کند شناسایی و ارایه می‌کنیم. به معنای دیگر ضمانت ماندگاری هر مجموعه‌ای در بازار رقابتی، تحقیق و توسعه است. به همین دلیل سرمایه‌گذاری مجموعه را به سمت تحقیق و توسعه و نوآوری هدایت کردیم و برای تداوم روند نوآوری، هزینه‌های زیادی را به آزمایش‌های متعدد در خارج از کشور اختصاص دادیم. برای مثال جدیدترین فناوری که در حوزه کائولن در حال استفاده است را شناسایی و مورد آزمایش، پتانسیل سنجی و خریداری کردیم.

تولید بر اساس تقاضا

او در توضیح بیشتر می‌گوید: بهره‌گیری از دانش روز دنیا باعث شد که در حوزه کاشی و سرامیک، بدنه، لعاب و چینی بهداشتی همچنین سایر صنایعی که کائولن مصرف می‌کنند مثل چینی مطبوع و کاغذ محصولات با کیفیتی را طراحی و تولید کنیم. این محصولات فرمولاسیون حرفه‌ای دارند و بر اساس نیاز کارخانه‌های مصرف کننده تولید می‌شوند. به این معنی که به پشتوانه منابع معدنی و دانش فنی که کسب کردیم چنانچه کارخانه‌ای یک یا چند پارامتر برایش اهمیت دارد این مجموعه به واسطه پتانسیل و توان فنی بالای محصولات را متناسب با نیازشان اصلاح و یا محصول

K
کاسپید
KASPID
PREINTORGANUS

"KASPID KAOLIN COMPLEX"
(knowledge enterprise,):
Full capability of formulation
to meet every requirement of ceramics products
Tens of millions of tons of deposits:
KAOLIN, FELDSPAR, SILICA
The largest and the most advanced system
of materials homogenization (40,000 T/Y capacity)

مجتمع فراوری کائولن کاسپید

- ۱۰ ده‌ها میلیون تن ذخیره معادن کائولن، فلدسپار، سیلیس
- ۱۰ بزرگ‌ترین و پیشرفته‌ترین سیستم همگن سازی مواد با ظرفیت ۴۰ هزار تن
- ۱۰ شرکت دانش بنیان با آزمایشگاه مجهز و پیشرفته سرامیکی
- ۱۰ ساخت فرمولاسیون مطابق با نیاز شما

www.kaspid.co.ir

مشهد، بلوار سجاد، بین میلاد و زنباق، ساختمان پارسپس، کد پستی: ۹۱۸۷۷۳۷۱۴
Parsis Building, No.49, between Milad and Zanbaq, Sajjad Blvd, Mashhad, Iran.
(+98) 51 37663371 (+98) 912 212 2022 (+98) 913 337 5769

هوشمندسازی صنعت کاشی و سرامیک در راستای مدیریت منابع انسانی



محمدکاظم صادقیان
رئیس سازمان صمت استان یزد

با توجه به نرخ پایین بیکاری در استان یزد، هوشمندسازی این صنعت نیز در دستور کار قرار دارد و در این رویداد نیز شاهد بودیم که برخی شرکت‌های حاضر در حال برنامه‌ریزی برای تحقق این هدف هستند. امید که با این سیاست، مدیریت منابع انسانی به بهترین نحو صورت گیرد و سطح جدیدی از مدیریت به این صنعت تزریق شود.

در این میان اما یکی از چالش‌های عمده این صنعت در استان یزد، محدودیت‌هایی است که شورای برنامه‌ریزی استان در محور عقدا تا مه‌ریز برای این صنعت قائل شده است. در این شورا قرار است اصلاحی صورت گیرد و پس از آن به این مهم دست خواهیم یافت که واحدهایی که بتوانند با ظرفیت گاز و برق موجود خود و طبق الزامات مدنظر محیط زیست به فعالیت بپردازند، قابلیت افزایش ظرفیت تولید برای آن‌ها رقم خواهد خورد.

چالش دیگر این حوزه نیز به کمبود منابع آبی برمی‌گردد که با ورود تکنولوژی‌های نوین در این زمینه و همچنین بومی‌سازی سعی در رفع این مسئله داریم.

استان یزد با تولید بالغ بر ۴۰۰ میلیون مترمکعب انواع کاشی و سرامیک، دومین صادرکننده محصولات این بخش به شمار می‌آید و در این میان عراق بیشترین سهم صادرات را در این حوزه به خود اختصاص داده است. کشف بازارهای جدید و ورود به آن‌ها، تولید ماشین‌آلات مورد نیاز این صنعت و بهره‌وری تولید و هوشمندسازی صنعت کاشی و سرامیک از جمله استراتژی‌ها و برنامه‌های ما برای توسعه این حوزه است.

بی‌تردید استقبال شرکت‌های بزرگ و معتبر ملی و بین‌المللی از این رویداد، گواه جایگاه قدرتمند ما در این حوزه است. نکته قابل تأمل در این زمینه اینکه ما در استان یزد در حال تولید تکنولوژی در بخش کاشی و سرامیک و ارسال آن به سراسر کشور هستیم.

بزرگ‌ترین رویداد صنعتی و اقتصادی استان



محمد فاطمی
مجری نمایشگاه

طی سفری که تیم اجرایی این رویداد به چین داشت مقدمات این حضور فراهم که خوشبختانه بسیار در این زمینه موفق عمل شد.

دستاوردهای برگزاری این رویداد طی این ۱۵ سال، تبدیل شدن آن به بزرگ‌ترین رویداد صنعتی و اقتصادی استان و حتی می‌توان ادعا کرد پربرونق‌ترین رویداد صنعت کاشی و سرامیک در کشور بوده است.

هدف اصلی برگزاری این رویداد همواره توسعه روابط تجاری و توسعه بازار شرکت‌های داخلی و تعامل آن‌ها با بزرگان این صنعت در دنیا در راستای بهره‌مندی از تکنولوژی و دانش روز بوده است. حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور نیز همچون دوره‌های قبل از رویکردهای اصلی به شمار می‌رود.

بسیار خرسندیم که پانزدهمین نمایشگاه تخصصی صنعت کاشی و سرامیک با اقبال ویژه‌ای روبرو شد. در تلاش هستیم هر سال مشارکت‌کنندگان بیشتری از سراسر دنیا در این رویداد گرد هم آیند و خوشبختانه در این دوره حضور فعالان و شرکت‌های معتبر بین‌المللی از کشورهای چین، هند، ایتالیا، اسپانیا و ترکیه بسیار چشمگیر بود. همچنین هیات‌های تجاری بسیاری به خصوص از کشور چین از این نمایشگاه بازدید کردند.

نگاه ویژه‌ی دولت به صنعت ارزشمند کاشی و سرامیک

مهران فاطمی
استاندار یزد



و شرکت‌های بزرگ و معتبر بین‌المللی از نقاط قوت این نمایشگاه به شمار می‌رود. حضور پررنگ شرکت‌های دانش‌بنیان، فناور و نوآور نیز جای بسی خوشحالی است زیرا با تلاش این مجموعه‌ها بسیاری از تکنولوژی‌های بخش کاشی و سرامیک بومی‌سازی شده است که البته استان یزد همواره در این زمینه در جایگاه مطلوبی قرار گرفته است.

بدیهی است کاشی و سرامیک یکی از زنجیره‌های راهبردی ارزش در استان به شمار می‌آید بنابراین تمام تلاش‌مان را برای تکمیل این زنجیره انجام خواهیم داد. امید که با بهره‌گیری از فناوری‌های نو و تلاش مضاعف، جایگاه استان را نه تنها در سطح ملی بلکه در سطح بین‌المللی ارتقاء دهیم.

سهم صنعت کاشی و سرامیک استان یزد در اقتصاد ملی بسیار موثر است زیرا حدود ۷۰ درصد تولید کاشی و سرامیک کشور و به تبع حجم عمده صادرات به این استان تعلق دارد بنابراین نگاه دولت به این صنعت نگاه ویژه‌ای است و همواره حمایت‌های لازم را برای توسعه آن انجام می‌دهد. خرسندیم که پانزدهمین نمایشگاه کاشی و سرامیک استان یزد با حضور چشمگیر بزرگان این صنعت برگزار شد. بی‌تردید مشارکت پرشور فعالان

بدنه کارشناسی باید ستون تصمیم‌سازی در صنعت کاشی و سرامیک باشد



مرتضی صفدری‌زاده
رئیس هیات مدیره انجمن صنفی تولید کنندگان کاشی و سرامیک ایران

حاضر شاهد حضور شرکت‌های دانش‌بنیانی هستیم که موفق شدند راه حل‌های کاربردی برای طراحی و ساخت کاشی و سرامیک ارائه کنند. این روند گویای آن است که علاوه بر اینکه صنعت کاشی و سرامیک از پویایی برخوردار است، در حوزه فن‌آوری نیز حرفی برای گفتن دارد. معتقدم اگرچه نیروی انسانی ماهر، تامین انرژی با قیمت مناسب و مواد اولیه از مزیت‌های نسبی این صنعت به شمار می‌رود، در عین حال صنعت کاشی و سرامیک با چالش و تهدید دست به گریبان است. برای مثال اتکالی صرف به برخی از بازارهای خاص کشورهای همسایه تهدیدی برای این صنعت محسوب می‌شود. همچنین بخش‌نامه‌های خلق‌الساعه‌ای که از سوی برخی از نهادها ابلاغ می‌شود نیز سبب شده که عمل به برخی تعهدات به ویژه در بخش بین‌الملل با چالش جدی مواجه شود.

در پایان به تصمیم‌سازان این بخش پیشنهاد می‌کنم برای تسهیل فعالیت‌های تولیدی در بخش صنعت از اظهارنظرهای کارشناسی انجمن صنفی کاشی و سرامیک استفاده و بخش خصوصی را در تصمیم‌سازی‌ها دخیل کنند.

پانزدهمین نمایشگاه تخصصی کاشی و سرامیک استان یزد در فضایی مناسب و با استقبال مطلوب اصحاب این صنعت و بازدیدکنندگان برگزار شد. یزد با برخورداری از جایگاه بلامنازع، بیش از ۶۰ درصد از کاشی و سرامیک کشور را تولید می‌کند. این استان با تمرکز بر دانش، مهارت و تجربه بیش از ۲۰ سال است که در تولید کاشی و سرامیک سرآمد است و به عنوان صنعت پیشران استان یزد ایفای نقش می‌کند. معتقدم صنعت کاشی و سرامیک کشور در حال بالندگی و پویایی است و علی‌رغم اینکه سلیقه مشتریان را برآورده کرده با اتخاذ یک استراتژی مطمئن و موثر در زمینه ایرانیزه کردن و بومی‌سازی خط تولید کاشی و سرامیک، قطعات، مواد اولیه گام‌های بلندی برداشته است. به همین دلیل است که در حال

پانزدهمین نمایشگاه تخصصی صنعت کاشی و سرامیک یزد



های جانبی

سمینارهای آموزشی
ور مدیران ارشد
کاشی و سرامیک
بان صنایع و
جات



زمان

۷ تا ۱۰ آذر ماه ۱۴۰۲



مکان

شهرک نمایشگاه‌های
بین‌المللی یزد



مشارکت‌کنندگان



هدف

بیش از ۱۳۰ شرکت
معتبر در ۱۱۸ غرفه از
کشورهای انگلیس،
ایتالیا، چین و همچنین
از استان‌های یزد،
تهران، خراسان رضوی،
اصفهان، فارس،
قزوین، لرستان و
آذربایجان شرقی

ارائه جدیدترین فناوری‌ها
در حوزه‌های کاشی، سرامیک،
چینی بهداشتی، ماشین‌آلات
و مواد اولیه، فناوری‌های
نوین و صنایع وابسته صنعت
کاشی و سرامیک و تعامل و
تبادل تجربه



شرکت نانوساختر آرش

طراح و سازنده تجهیزات صنایع معدنی، شیمیایی و دارویی
انواع آسیاب بال میل
انواع سیراتور
انواع آسیاب سیراتور
سیستم‌های فیلتراسیون
جت میل



آدرس: تهران خیابان انقلاب، مابین نجات الهی و میدان فردوسی
کوچه براتی، پلاک ۱۶، طبقه ۳، واحد ۵
تلفن: ۶۶۷۴۸۸۳۴-۰۲۱
واتس آپ: ۰۹۱۲۱۰۱۶۲۴۱
www.nanosakhtararash.ir



نقش زنان در مسیر توسعه صنعت کاشی و سرامیک ایران



سحر گلکاری حق
عضو هیات مدیره انجمن صنفی تولیدکنندگان کاشی و سرامیک ایران

امروز دیگر در روند توسعه جامعه صنعتی، مفهومی به نام تبعیض جنسیت رنگ باخته و کشورمان ایران نیز به اعتبار برخورداری زنان ایرانی از سطح دانش و توانایی‌های علمی بالا و با توجه به افزایش اثرگذاری ظرفیت‌های توین مثل حوزه مهندسی، مدیریت و فناوری اطلاعات در توسعه، زنان متخصص کشورمان به خصوص در صنعت کاشی و سرامیک فارغ از محدودیت‌های سابق نقش موثرتری در توسعه و پیشرفت کشور ایفا کنند. با نگاهی به اسامی و تعداد مدیران عامل زن در صنعت

کاشی و سرامیک در وبسایت انجمن صنفی تولیدکنندگان کاشی و سرامیک کشور می‌توان نقش روبه رشد و گسترش بانوان در این صنعت را به فال نیک گرفت زیرا موفقیت بانوان کارآفرین در این عرصه نه تنها از لحاظ اقتصادی برای جامعه مفید است بلکه منافع اجتماعی و فرهنگی بسیاری برای نسل‌های جوان بانوان در جامعه و صنعت به همراه دارد و به عنوان عاملی پیشران برای افزایش انگیزه‌ها و فعالیت و پویایی نسل دختران جوان فارغ التحصیل شناخته شود.

نام و نام خانوادگی	نام واحد صنعتی تولیدی کاشی و سرامیک
۱. الهه خالقیه	احسان
۲. مرضیه سهرابی	امراتات سرام
۳. آریتا نامور	پارمیس سرامیک رفسنجان
۴. مهدیه رمضانی زاده	پرسپولیس یزد
۵. رویا فرخ‌نیا	جهان کیهان میبد
۶. اعظم کارگر شورگی	خلیج بین الملل میبد
۷. فاطمه کارگر شریف	سنا اردکان
۸. فاطمه بوشهری	طلا سرام کویر
۹. فهیمه فرشادپور	کاشی مسعود
۱۰. رزیتا گلپور	نگار گستر جاوید

آنچه ضرورت پررنگ‌تر شدن انعکاس فعالیت‌های بانوان کارآفرین و متخصص در این صنعت را نه تنها در عرصه تولید کاشی بلکه در تمامی طول زنجیره ارزش از معدن تا تهیه و مشاوره و آموزش تأمین مواد اولیه و طراحی و تعمیرات نگهداری و آزمایشگاه و فروش و بازاریابی حیاتی می‌تواند، چشم‌اندازی است که در اسناد بالادستی این صنعت نظیر رسیدن به ظرفیت تولید ۷۰ میلیون مترمربع و ۲ میلیارد صادرات تا سال ۱۴۰۴ تعیین شده است. اما آنچه از بزرگترین چالش‌های این نقش‌آفرینی پایدار بانوان در صنعت کاشی و سرامیک همچون سایر صنایع در ایران به شمار می‌آید، شاید نبود مرجع رسمی برای تهیه و انتشار آمار و ارقام شاخص‌های مرتبط با فعالیت‌ها و عملکردهای بانوان باشد.

ما شاهد آمارهایی نظیر تعداد کارت‌های بازرگانی صادر شده در هر سال برای بانوان هستیم اما تنها داشتن کارت بازرگانی به معنای فعال اقتصادی بودن نیست و ممکن است فقط به عضو هیات مدیره شرکت‌ها خلاصه شود بنابراین وجود آمارهای مربوط به شاخص‌های مستقیم ارزیابی عملکرد بانوان در فعالیت‌های اقتصادی اجتناب ناپذیر است.

در کنار ارج گذاشتن به تمامی تلاش‌های فرهنگی، اجتماعی بخش خصوصی این صنعت در حمایت از ایفای نقش بانوان در طول زنجیره ارزش صنعت کاشی و سرامیک همچنان اعتقاد داریم باید به تقویت انگیزه و عزت نفس و توسعه توانمندی‌ها و مطالبه‌گری‌های بانوان

صادرات کاشی هم‌زمان با تولید رشد نداشته است



محمدتقی خالقیه
رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی یزد

صنعت کاشی و سرامیک در ایران به دلیل وجود منابع معدنی ارزان و فراوان، دستمزد پایین نیروی کار و حاشیه سود مناسب، پتانسیل مناسبی برای رشد و توسعه و حضوری مقتدرانه در بازارهای جهانی داراست. طی سال‌های گذشته، ایتالیا، اسپانیا و ترکیه رتبه‌های اول تا سوم تولید و صادرات کاشی را در اختیار داشتند؛ اما در حال حاضر با ورود چین به عرصه رقابت، جایگاه سوم در اختیار این کشور قرار گرفته است. ایران در این میان، جایگاه چهارم را دارد که به عقیده فعالان این صنعت جایگاه قابل‌قبولی نیست. اما به‌رحال این صنعت نیز مانند بسیاری از صنایع دیگر در سال‌های گذشته درگیر مشکلات بی‌شماری بوده و همین مسئله باعث شده تا تولید با محدودیت همراه شود و صادرات این محصول نیز دچار چالش شود، چالش‌هایی که در صورت حل شدن راه را برای تولید متنوع و صادرات هرچه بیشتر فراهم خواهد کرد.

بازار صادرات کاشی ایران در گرو کیفیت

محمدتقی خالقیه مدیر هلدینگ کارخانجات EMG می‌گوید: عملکرد مسئولان در قبال پیاده‌سازی عدالت در صنعت به نفع فعالان این حوزه نیست؛ چراکه عدالت در صنعت جایگاهی ندارد. این فعال با سابقه حوزه کاشی و سرامیک کشور معتقد است که کم‌کردن سهم انرژی گاز و برق در صنعت به ضرر تولید است؛ چراکه باعث کاهش تولید و افزایش قیمت تمام‌شده‌ی یک محصول می‌شود که همین موضوع تهدید بزرگی برای صنعت کاشی و سرامیک کشور به شمار می‌آید. عضو هیئت‌مدیره انجمن تولیدکنندگان کاشی و سرامیک ایران همچنین بر این موضوع تأکید دارد که افزایش قیمت تمام‌شده کاشی و سرامیک ایران باعث افت کیفیت محصول شده که در صورت تداوم این موضوع، بازار بزرگ صادرات را از دست می‌دهیم چرا که تولیدات مان هم گران است و هم از کیفیت مناسبی برخوردار نیست.

جلوی صادرات محصولات بی‌کیفیت گرفته شود

محمدتقی خالقیه در ادامه صحبت‌های خود به عدم همکاری دولت با انجمن کاشی و سرامیک اشاره می‌کند و می‌گوید: انجمن هیچ ابزار قانونی در اختیار ندارد که بتواند جلوی صادرات کالای بی‌کیفیت را بگیرد و این عدم نظارت باعث می‌شود که ما موقعیت بازار عراق را از دست دهیم. به گفته‌ی رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی یزد، صادرات فعلی تنها به نفع اشتغال است و با صادرات واقعی فاصله زیادی دارد؛ چراکه صادرات واقعی زمانی انجام می‌شود که ارز وارد کشور شود؛ اما در حال حاضر I.C برای صنعت کاشی و سرامیک ایجاد نشده است و امروز شاهد روش پیله‌وری در صادرات هستیم. محمدتقی خالقیه که سابقه چهل‌ساله در صنعت کاشی و سرامیک کشور دارد، بر این باور است که ما

همیشه به دنبال بازار آشفته برای صادرات هستیم و متأسفانه زمانی که به ثبات در بازار صادرات دست پیدا می‌کنیم، آن را از دست می‌دهیم. این فعال حوزه صنعت کاشی با بیان این مطلب که ضعف این صنعت نداشتن برنامه و استراتژی کارشناسی شده برای طرح‌های توسعه‌ای است، می‌گوید: چرا باید زمانی که دولت اعلام می‌کند با کمبود انرژی روبرو هستیم، مجوز تأسیس کارخانه بدهد که همین موضوع باعث می‌شود کارخانه‌ها با ظرفیت و کیفیت پایین محصولات خود را تولید کنند. به گفته عضو هیئت‌مدیره انجمن تولیدکنندگان کاشی و سرامیک ایران اگرچه کشور ایران چهارمین تولیدکننده کاشی و سرامیک در جهان است؛ اما متأسفانه توسعه‌ای که در این صنعت اتفاق افتاده، بسیار سطحی است و عمقی ندارد.

صدور بی‌رویه مجوز احداث کارخانه بدون کارشناسی

محمدتقی خالقیه از اعطای مجوزهای غیراصولی و کارشناسی نشده برای تأسیس کارخانه کاشی در استان گلایه‌مند است و می‌گوید یکی از معضلات بخش تولید و حتی خدمات ارائه مجوز برای دایر کردن مشاغل بدون در نظر گرفتن ظرفیت‌ها و بررسی‌های کارشناسانه است؛ چراکه افزایش صدور مجوز در این حوزه باعث شده تا سرمایه‌گذاران بسیاری به این حوزه وارد شوند و بعضاً بیش از نیاز کشور تولید و انبار شود. صادرات هم آن‌طور که باید هم‌زمان با تولید افزایش پیدا نکرده و همین مسئله سبب شده تا بازار داخلی نیز تحت تأثیر قرار بگیرد. به گفته فعال حوزه کاشی و سرامیک، اینکه نیاز کشور چه میزان است و در کدام بخش‌ها تولید باید انجام شود، مشخص است؛ اما بسیاری سرمایه‌های فراوانی را به حوزه تولید وارد و بدون اطلاع اقدام به ایجاد کارخانه و تولید یا تیراژ بالا کرده‌اند.

مشکلات حوزه تأمین مواد معدنی و فراوری

آن‌طور که محمدتقی خالقیه می‌گوید: یکی از مشکلات اساسی که در صنعت کاشی و سرامیک کشور وجود دارد، بخش معدن است؛ چراکه تأمین مواد اولیه با نیاز کشور تناسب چندانی ندارد و تهیه خاک موردنیاز این صنعت نیز دشوار است و از سوی دیگر در پروسه فراوری مواد معدنی نیز مشکلات زیادی وجود دارد. عضو هیئت‌مدیره انجمن تولیدکنندگان کاشی و سرامیک ایران بر این باور است که وجود معادن مختلف و پراکنده بودن آن نیز به مشکلات این حوزه افزوده است؛ چراکه به‌خاطر تنوع معادن کشور، شرکت‌ها به‌طور غیرمتمرکز و بدون اطلاعات کافی و لازم، فعالیت خود را شروع می‌کنند که این عمل سبب بروز مشکلاتی در تهیه مواد اولیه برای صنایع کاشی و سرامیک شده است و باعث شده تا شرکت‌ها در تأمین مواد اولیه موردنیاز خود نتوانند عملکرد مطلوبی داشته باشند.

شرکت هما ماشین ایساتیس

با بیش از یک دهه تجربه در زمینه واردات
الکتروموتور و گیربکس‌های صنعتی از برترین
برندهای کشور ایتالیا



فروشگاه مرکزی
یزد-میدان، میدان حائری، بلوار مطهری،
پلاک ۶۳۲۴
۰۳۵۳۲۳۴۲۹۲۹
۰۳۵۳۲۳۴۱۹۱۹
Info@homamachine

دفتر مرکزی:
یزد، بلوار دانشجو، چهارراه نعیم آباد، بلوار آتش‌نشانی،
ساختمان دایان، طبقه دوم، واحد nc

۰۳۵۹۱۰۹۶۹۹۰
۰۳۵۹۱۰۹۶۹۸۹
www.homamachine.com



آبِ سردِ دانش بنیان‌ها
بر آتشِ تحریم

مینو وکیل نژاد: طی سال‌های اخیر که کشور با معضل تحریم دست و پنجه نرم می‌کند این شرکت‌های دانش‌بنیان بودند که موفق شدند با اتکا به دانش و نیروی انسانی بومی تا اندازه‌ای نیازهای تولید داخلی را تامین کنند، دستاوردها، محصولات و یا ماتی که در مواردی با نمونه مشابه خارجی برابری می‌کند و نیاز کشور به واردات را برطرف کرده است. موضوعی که این ها از آن به عنوان اقتصاد دانش بنیان یاد می‌کنند، تحریم‌شکن است، صرفه اقتصادی بالایی برای تولیدکننده دارد و از همه بزرگتر خدمات پس از فروش ارابه می‌کند. شرکت‌هایی که حضور پررنگ‌شان در پانزدهمین نمایشگاه صنعت کاشی و سرامیک نشان می‌دهد حرف برای گفتن دارند و نقش‌شان در صنعت و اقتصاد کشور اجتناب‌ناپذیر است. در گفتگو با شرکت‌کنندگان حاضر در نمایشگاه بین‌المللی یزد به اهمیت حضور آن‌ها در صنعت و اقتصاد می‌پردازیم.

روز را به صنعت تزریق کنیم. به علاوه اینکه رویکردهای مبتنی بر دانش برای شرکت‌های تولیدکننده مزیت رقابتی ایجاد می‌کند.

صنعت نیز مانند خودروسازان خالی از آوآوری و کیفی سازی است. با این استدلال که این محصول در هر سطح از کیفیت که تولید شود خریدار دارد بنابراین به سمت ارتقاء کیفیت حرکت نمی کنند و همین بی توجهی به کیفیت باعث شده که محصولات صادراتی به کشوری نظیر عراق هم برگشت

در پروسه تولید کاشی و سرامیک عبارتهایی تولید می شود که صنایع میبایست با تمهیداتی از ورود آن به محصول و محیط زیست جلوگیری کنند، چراکه غبار کیفیت محصول را کاهش و موجب آلودگی محیط زیست می شود

ممتاز سنگ شکن
کسب بازارهای نورهاورد دانش بنیان ها

آرش جواهریان مدیر فروش شرکت ممتاز سنگ شکن یکی از شرکت‌کنندگان حاضر در پانزدهمین نمایشگاه کاشی و سرامیک یزد است که دستیابی به بازارهای نو را از مزیت‌های رویکردهای نوآورانه و دانش بنیان معرفی می‌کند و می‌گوید: این مجموعه در زمینه خردایش مواد معدنی فعالیت دارد، انواع دستگاه‌هایی که در معادن و کارخانه‌های کاشی و سرامیک کاربرد دارد، درواقع در هر بخشی از صنعت که نیاز باشد متریالی را از سایزی به سایز دیگر تبدیل کند این دستگاه‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرند.

به گفته او، «ورتیکال سانتیفریو» یکی از دستگاه‌های متکی بر دانش بومی تولید این مجموعه است که به لحاظ کیفیت و کارایی با نمونه‌های خارجی ترک و نمونه‌های اروپایی قابل رقابت است. حتی گاهی اوقات در بازار رقابت به دلیل اینکه این محصول را با قیمت مناسب‌تری ارائه می‌کنیم دست بالا را داریم.

به گفته جواهریان تزریق نوآوری در صنعت بیش از هر چیز ناشی از تفکر مدیریت مجموعه است که معتقد به توسعه در صنعت است. چراکه رویکرد نوآورانه موجب دستیابی به بازارهای نو می‌شود و مزیت رقابتی دارد.

جواهریان می‌افزاید: از طرف دیگر شرکت‌های خارجی خدمات پس از فروش متناسبی ندارند و مصرف‌کننده داخلی هم ترجیح می‌دهد در چنین شرایطی با تولیدکننده داخل همکاری کند بنابراین به لحاظ اقتصادی و بهره‌وری از توان متخصصان بومی و فن آوری دانش‌بنیان شرایط خوبی را برای صنعت رقم می‌زند.

آرادیان فراورآریا

تولید نوآورانه معادله‌ای دوسربرد

آراد لیان فراور آریا اولین تولیدکننده آلفا الومینا در ایران و از زی مجموعه های شرکت آرامکو است.

به گفته مدیر فروش این مجموعه تمامی شرکت های زیر مجموعه آرامیکو شرکت های دانش بنیانی هستند که در مسیر نوآوری حرکت می کنند. پودر اکسید آلومینیوم از جمله محصولات این شرکت است که پس از فراوری به الفالومینا تبدیل می شود. این محصول با درصد های مختلف در صنایع کاشی و سرامیک، لعاب سازها، ظروف ها و کانالیست ها مورد استفاده قرار می گیرد.

سارا ذوق طلب در توضیح رویکرد این مجموعه برای فعالیت‌های
تواورانه و دانش‌بنیان می‌گوید: رویکردهای تواورانه بیش از هرچیز ناشی
از تفکری است که به استناد تحقیق و پژوهش در پی تأمین نیاز داخل
است، نیاز استیجانی و سپس تولید محصولات که مشابه داخلی ندارند و
کشور برای تأمین آن‌ها به خارج نیاز دارد.

به گفته او، بهره‌مندی از تولید داخل که با اتکا به دانش بومی ساخته می‌شود نه تنها از خروج ارز جلوگیری می‌کند بلکه کیفیت محصول باعث می‌شود که سهم زیادی از بازار داخلی را در اختیار بگیریم که یک منفعت متقابل برای تولیدکننده و مصرف‌کننده محسوب می‌شود.

نانو فناوری اوران خاوران

کاهش هزینه، افزایش کارایی

یک تولید کننده فیلترهای صنعتی (غبارگیر) با فناوری نانو می گوید:
از ویژگی های شاخص محصولات دانش بنیان کاهش هزینه و افزایش
کارایی است.

سید امیرحسین تقوی در توضیح مشخصات فنی این محصول می‌گوید: برای مثال در پروسه تولید کاشی و سرامیک غبارهایی تولید می‌شود که صنایع مپایست با تمهیداتی از ورود آن به محصول و محیط زیست جلوگیری کنند، چراکه غبار کیفیت محصول را کاهش و موجب آلودگی محیط زیست می‌شود. فیلترهای تولیدی این مجموعه به گونه‌ای عمل می‌کند که آلودگی محیط زیست به صفر می‌رسد. ضمن اینکه به واسطه کارایی و طول عمر بالا برای صنعتگر صرفه اقتصادی به همراه دارد. در چنین روندی اهداف تولید دانش بنیان محقق شده است. او می‌افزاید: فیلترهای نسل قدیم، جذب ذرات غبارناپذیر و طول عمر پایینی داشتند. در مقابل ما موفق شدیم با فناوری نانو فیلترهایی را تولید کنیم و به واسطه همین محصول عنوان دانش بنیان را تسکب کردیم. او با توضیح اینکه نیازسنجی و بررسی ضعف و خلأ صنایع نقشه

راه تولیدات دانش بنیان است می‌گوید: معتقدم

برای تقویت صنایع
میبایست به ارتقاء
محصول تمرکز کنیم
و برای تحقق این
امر ناگزیر هستیم
که از رویکرد
سنتی فاصله
گرفته و دانش

پیش‌تازی دانش بنیان هادرجنعت کاشی و سرامیک

مدیر R&D یک شرکت دانش بنیان فعال در زمینه تانومواد، هزینه تمام شده بالای تانوموادها را عامل فقدان و عدم بکارگیری این محصول در صنعت معرفی می کند و می گوید: مجموعه تانوسنجش با هدف اینکه هزینه تمام شده این مواد را بدون کاستی در کیفیت، کاهش دهد، وارد این عرصه شد.

فاصله استوار با توضیح اینکه برای رفع چالش گفته شده این محصول را در مقیاس صنعتی تولید کردیم می‌افزاید: از دیگر محصولات این مجموعه تولید محافظ پرتو ایکس است. یک لایه پلیمری که از عبور پرتو ایکس جلوگیری می‌کند و به نسبت نمونه‌های خارجی سبک‌تر است و پرتو ایکس بالایی دارد و ما به واسطه همین محصول دانش بینان شدیم. در ادامه به واسطه اینکه صنعت کاشی و سرامیک بومی استان یزد بود برای رفع چالش‌های این بخش از صنعت هم برنامه‌ریزی کردیم. در صنایع کاشی و سرامیک افزودنی‌هایی مورد استفاده قرار می‌گیرد که مهم‌ترین آن روان‌کننده بدنه کاشی است. در همین راستا موفق به یک نوآوری شدید. روان‌افزاینده‌ای منحصر به فرد که تا پیش از این وجود نداشت را تولید کردیم. این محصول به طور کامل با روان‌کننده‌های موجود در بازار متفاوت است و برپایه هیچ کدام از آن مواد نیست و جزو نوآوری‌های خاصی این شرکت به شمار می‌آید و نمونه داخلی و یا خارجی ندارد.

فاطمه استوار معتقد است بهره‌گیری از فناوری دانش‌تجارت امکان رقابت با بازارهای بین‌المللی را فراهم می‌کند، درواقع استفاده از نوآوری سبب می‌شود که صنایع در بازارهای بین‌المللی حرف برای گفتن داشته باشند. درواقع برای بقا صنایع ناگزیر هستند که نوآوری را جاشی صنعت کنیم. از طرف دیگر بکارگیری نوآوری وارداتی هم هزینه تمام شده را افزایش می‌دهد، بنابراین نیاز است که از طریق توافقی بومی و مواد اولیه داخلی نوآوری را وارد صنعت کنیم و هزینه‌های تولید را کاهش دهیم.

پارس سولفیٹ

دانش بنیان ها نقطه عطف کاهش هزینه ها

شرکت پارس سولفت به عنوان دیگر تولیدکننده دانش بپایان حاضر در نمایشگاه کاشی و سرامیک یزد است که برای اولین بار محصولی را تولید کرده که جایگزین محصولی وارداتی شده است. محصولی به نام تری پلی فسفات (stpp) که تا پیش از این با هزینه بالا از چین و یا سایر کشورهای تولیدکننده این محصول تهیه می شد.

مدیر فروش پارس سولفیت در توضیح اهمیت این نوآوری می‌گوید: برای فعالان این بخش از صنعت نوآوری به چنین نوآوری غیرقابل باور بود. اما پس از ۹ ماه تحمل و مخالفت‌های فراوان موفق شدیم موافقت راهاندازی این کارخانه را دریافت کنیم. بطوریکه می‌توان گفت با بومی‌سازی این محصول هزینه‌های مجموعه‌های تولیدی کاشی و سرامیک به یک نهم کاهش یافت.

اردشیر سربانی معتقد است که رویکرد سنتی از ضعف‌های بزرگ صاحبان صنایع کاشی و سرامیک است. به گفته او تفکر این بخش از

ضعف سرمایه‌گذاری در R&D و رواج کپی‌کاری

یک تولید کننده کاشی پسران در تشریح اهمیت نوآوری در محصول می‌گوید: جنس کار کاشی و سرامیک به گونه‌ای است که با نوآوری عجین شده است. اولین مواجهه مشتری با طراحی است بنابراین طرح‌های نوآورانه در اقبال محصول حرف اول را می‌زنند.

به گفته او تمامی فرایندهای کاشی سرامیک نوآوری و دانش روز دنیا حرف اول را می‌زند و ضامن بقا و ماندگاری محصول است. این تولیدکننده معتقد است که ۹۰ درصد این نوآوری‌ها وارداتی هستند و از اروپا که بر داری شده است.

به گفته او فقدان نوآوری به عدم سرمایه‌گذاری در بخش R&D برمی‌گردد. به این معنی که مجموعه‌های اروپایی سرمایه‌گذاری‌های کلانی را در این بخش انجام می‌دهند و این درحالی است که ۹۹ درصد شرکت‌های ایرانی به جای تحقیق و توسعه صرفاً در بخش تولید و بازاریابی فعالیت دارند. چون نوآوری و تحقیق توسعه هزینه‌بر است صنعت‌گران چندان تمایلی به فعالیت در این بخش ندارند.

آداک سنجش

حمایت از دانش بنیان ها

علی وحدتی مدیرعامل شرکت آداک سنجش تولیدکننده لول
سئوینج‌هایی که برای اندازه‌گیری ارتفاع مواد و کنترل خالی و پر
شدن مواد داخل مخازن کاربرد دارد می‌گوید: این محصولات وارداتی
بودند و صنایع برای اتوماسیون و به‌روز رسانی به شدت به آن نیاز
دارند. ما این محصولات را ۶ سال گذشته تولید کردیم و از همان ابتدا
داشت‌بینان شدیم.

و حتی می‌گوید: متقدم حمایت از فعالیت‌های دانش‌پایان باعث می‌شود دغدغه تولید و خدمات محصولاتی از این قبیل برطرف شود، ضمن اینکه بهره‌مندی از صنایع دانش‌پایان، شرکت‌ها را از خدمات پس از فروش شرکت‌های خارجی که به سختی انجام می‌شود بی‌نیاز خواهد کرد.



ضعف استراتژی و برنامه ریزی در صنعت کاشی ایران



امروز صنعت کاشی و سرامیک با بحران‌هایی دست و پنجه نرم می‌کند که صاحبان اندیشه در این صنعت را به فکر ارزیابی و تدوین استراتژی بر مبنای وضعیت این صنعت در کشور را وادار می‌کند که لزومی آن شناخت کافی از شرایط پیرامونی این صنعت بوده و راه دیگری برای آن متصور نیست. صنایع کاشی و سرامیک جزو آن دست‌های صنعتی در داخل است که ظرفیت تولیدی و صادراتی بالایی دارد به طوری که انواع کاشی و سرامیک ایرانی تقریباً در بسیاری از کشورهای منطقه و حتی به برخی کشورهای اروپایی و آفریقایی صادر می‌شود و براساس آخرین آمارها، ایران در رتبه چهارم صادرکنندگان این صنعت در دنیا قرار دارد و در عرصه بین‌الملل و بازارهای صادراتی با رقبایانی مثل ایتالیا و اسپانیا روبه‌رو است که از سرآمدان تولید و صادرات در این صنعت محسوب می‌شوند.

سهم ۶۰ درصدی استان یزد از کارخانه‌های کاشی

آمارهای غیررسمی گویای آن است که امروز حدود ۱۵۰ کارخانه کاشی و سرامیک فعالیت می‌کنند و دامنه‌ی تولید سالانه نیز ۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیون متر مربع اعلام شده که در این بین استان یزد با سهم بیش از ۶۰ درصدی رتبه اول را در این بخش به خود اختصاص داده است. همچنین خاک رس که در تولید کاشی و سرامیک حرف اول را می‌زند و سهم بیش از ۷۸ درصدی دارد، منشأ آن داخلی است و به ازای یک متر مربع تولید، نیازمند ۱۵ کیلوگرم خاک هستیم.

آینده‌ی رو به رشد صنعت کاشی و سرامیک در جهان

اصغر آهنی‌ها مدیرعامل کارخانه آیدانا سرام در ایران شناخته‌شده‌ترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان این صنایع در ایران است درباره چالش‌های صنعت کاشی و سرامیک ایران می‌گوید: یکی از مشکلات اصلی این صنعت با وجود ظرفیت‌های فنی و تکنولوژیک این است که صنعت کاشی و سرامیک ایران به خوبی در دنیا معرفی نشده و از طرفی هم نظارت دقیقی بر محصولات کاشی و سرامیک صادراتی وجود ندارد.

به گفته‌ی رئیس هیئت‌مدیره انجمن کاشی‌تزیینی ایران، بر پایه پیش‌بینی‌های صورت‌گرفته از طرف سایت Statista اندازه بازار کاشی و سرامیک جهان تا سال ۲۰۲۰ به عدد ۳۵۹.۳۵ میلیارد دلار خواهد رسید که این میزان رشد تولیدبخش آینده روشنی برای فعالان این صنعت بوده و زمینه را برای ارتقاء و فعالیت‌های بیشتر فراهم می‌کند.

صنعت کاشی، تکنولوژی محور است

رئیس خانه صمت استان قزوین معتقد است که باتوجه‌به شدت رقابت موجود در این صنعت، شرکت‌هایی می‌توانند به دنبال رشد و بقا باشند که بتوانند خود را با نیازهای مشتریان سازگار کنند. اصغر آهنی‌ها با اشاره به این مطلب که صنعت کاشی و سرامیک تکنولوژی محور بوده و دانش فنی نیز با سرعت زیادی در حال تغییر است، بر این موضوع تأکید دارد که شرکت‌های فعال در حوزه کاشی و سرامیک بایستی روند تکنولوژی را پیوسته رصد کرده و از دانش فنی روزآمد بهره‌برداری کنند.

اصغر آهنی‌ها در ادامه یادآور می‌شود که با بررسی آمار تولیدکنندگان و صادرکنندگان برتر کاشی و سرامیک دنیا به این نتیجه می‌رسیم که کشور ایران تنها کشوری است که در سال ۲۰۲۲ نسبت به سال ۲۰۲۱ افزایش تولید (به میزان ۴.۸٪) و صادرات (به میزان ۶.۶٪) داشته است.

این مقام صنفی معتقد است که در بازار رقابتی و پیچیده این

صنعت، کاشی و سرامیک ایران عملکرد بسیار خوبی داشته است و دارای مزیت رقابتی است؛ البته توجه به این نکته بسیار دارای اهمیت است که در حوزه صادرات کاشی و سرامیک، تمایل به تولید کاشی در منطقه جغرافیایی نزدیک به بازار هدف است؛ بنابراین ضروری است نیازها و انتظارات بازارهای هدف صادرات به‌ویژه همسایگان ایران موردتوجه قرار گیرد.

تنگناهای ناشی از انتقال ارز

این فعال اقتصادی بر این باور است که یکی از مهم‌ترین مسائل و مشکلات ما در زمینه صادرات مسئله انتقال ارز به کشور است و ادامه می‌دهد: شرکت‌های بزرگ نظیر پتروشیمی‌ها در این زمینه دست بازنری دارند؛ ولی شرکت‌های کوچک و متوسط به دلیل مسائل و مشکلات بانکی با تنگنای قابل‌توجهی مواجه هستند. این فعال صنعتی به ضرورت حمایت دولت در این خصوص اشاره دارد و می‌گوید: لازم است که دولت در این زمینه فعالیت بیشتری داشته باشد و با امضای تفاهم‌نامه‌هایی با کشورهای که بازار عمده‌ی هدف محصولات صادراتی ایران هستند به صادرکنندگان کوچک‌تر یاری برساند.

مدیرعامل کارخانه کاشی و سرامیک آیدانا در بخشی دیگری از صحبت‌های خود به مشکلات فعالان این صنعت در خصوص تأمین مواد اولیه اشاره می‌کند و می‌گوید: ما در حال حاضر برای تأمین مواد اولیه مشکلات بسیاری داریم و همین مشکلات باعث کاهش نقدینگی کشور می‌شود؛ چراکه ما در حال حاضر نمی‌توانیم برای واردات مواد اولیه حل‌ال‌س.س.‌های مدت‌دار باز کنیم و این موضوع و موضوعات دیگری ازاین‌دست بسیار آسیب‌رسان است.

میانگین قیمت کاشی ایران در بازارهای جهانی پایین است

بر اساس گفته‌ی اصغر آهنی‌ها ایران چهارمین تولیدکننده‌ی کاشی و سرامیک در دنیاست اما به این دلیل که استراتژی جامع این صنعت هنوز تدوین نشده است، کشور ایران از منظر قیمت فروش در بازارهای بین‌المللی نتوانسته هم‌پا با رقبای پیش‌برود. این فعال حوزه صنعت کاشی و سرامیک، میانگین قیمت کاشی و سرامیک ایران در بازارهای جهانی را بین ۲ تا ۴ دلار می‌داند و می‌گوید: دلیل این ضعف، نقصان‌های ما در بحث تولید است که با یک استراتژی صحیح می‌توان آن را جبران کرد.

رئیس هیئت‌مدیره انجمن کاشی‌تزیینی ایران بر این باور است که چرخه‌ی تولید کاشی و سرامیک در ایران تکمیل شده و به همین دلیل در بخش‌هایی نیازمند واردات مواد

یکی از مشکلات

اصلی این صنعت با

وجود ظرفیت‌های

فنی و تکنولوژیک

این است که صنعت

کاشی و سرامیک

ایران به خوبی در

دنیا معرفی نشده و

از طرفی هم نظارت

دقیقی بر محصولات

کاشی و سرامیک

صادراتی وجود ندارد

شرکت‌های فعال

در حوزه کاشی و

سرامیک بایستی

روند تکنولوژی را

پیوسته رصد کرده و

از دانش فنی روزآمد

بهره‌برداری کنند

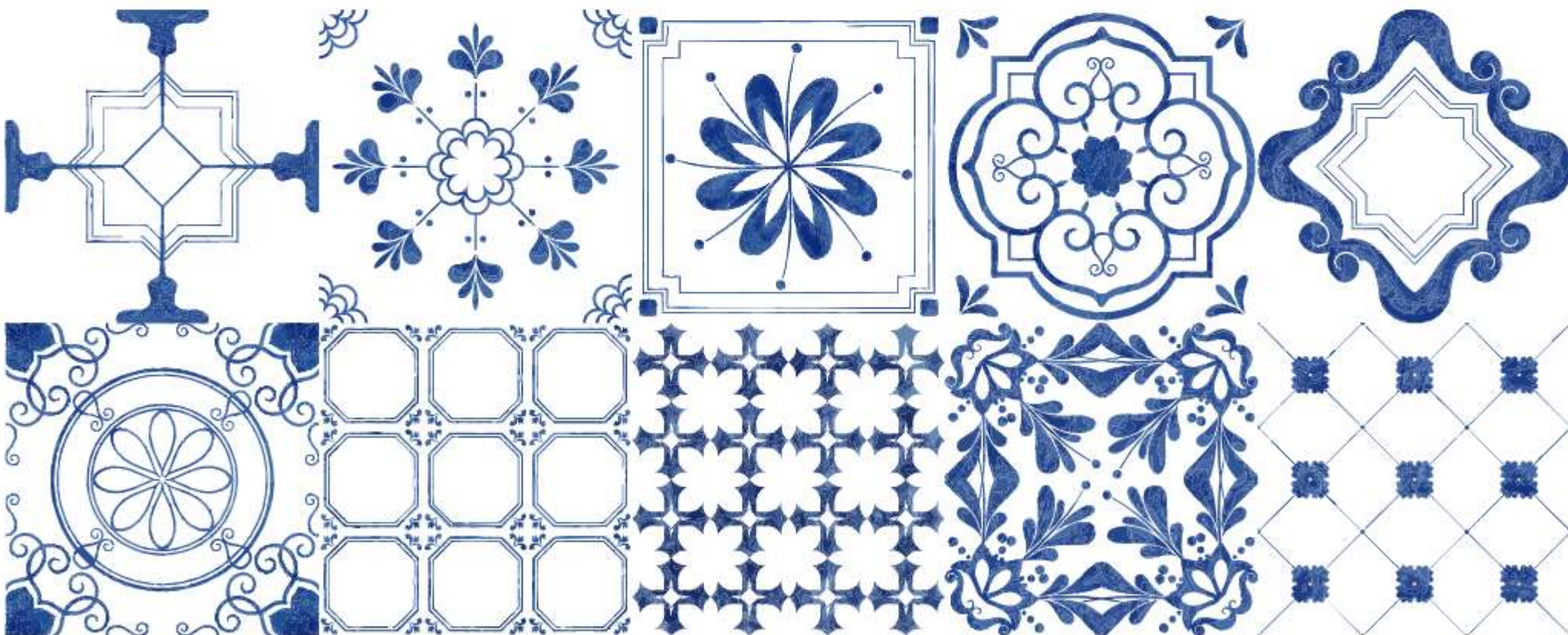
اولیه هستیم، در صورتی که امکان بومی‌سازی تمامی اجزای چرخه‌ی تولید در ایران وجود دارد. از سوی دیگر سوبسیدهایی که در بحث واردات به دلیل تفاوت قیمت دلار وجود دارد، باعث می‌شود که مسئله‌ی واردات در این صنعت سودآور و انگیزه‌بخش باشد و همین موضوع باعث می‌شود که عرصه‌های تولیدی این صنعت با مسائل و مشکلات بسیاری مواجه باشد.

ضعف‌های ناشی از فقدان استراتژی

اصغر آهنی‌ها به این موضوع نیز اشاره می‌کند که خاک موردنیاز برای تولید کاشی و سرامیک داخلی است و لعاب آن نیز در داخل تولید می‌شود اما بخشی از مواد اولیه‌ی لعاب وارداتی است و ادامه می‌دهد: شاید درصد مواد اولیه‌ی وارداتی کم باشد؛ اما این مواد وارداتی ارزش بالایی دارند. شاید اگر پنج درصد مواد اولیه وارداتی باشد، ارزش این مواد وارداتی به اندازه‌ی پنجاه درصد کل مواد موردنیاز تولید کاشی و سرامیک باشد.

این مقام صنفی بر این باور است که در استراتژی جامع صنعت کاشی و سرامیک برای انگیزه‌بخشی در زمینه‌ی تولید مواد اولیه‌ای که اکنون وارد می‌شود باید تشویق‌ها و انگیزه‌بخشی‌هایی صورت بگیرد و به دلیل فقدان این استراتژی در حال حاضر انگیزه‌ای برای ورود به این بخش‌ها وجود ندارد و به همین دلیل زنجیره تکمیل نمی‌شود. این فعال حوزه صنعت در ادامه به این موضوع اشاره می‌کند که یکی از مسائل و مشکلات ما این است که متولی مشخصی برای صنعت کاشی و سرامیک نداریم که باعث می‌شود هر بخش از یک زاویه به این صنعت نگاه کند و می‌گوید: عدم وجود یک متولی باعث می‌شود نتوانیم به استراتژی واحد برسیم؛ چراکه اولین گام در مسیر رسیدن به استراتژی، مشخص شدن یک متولی واحد برای سیاست‌گذاری در این صنعت است.

مدیرعامل کارخانه کاشی و سرامیک آیدانا بر این باور است که باید همواره به بررسی آمار و اطلاعات بپردازیم و این واقعیت را بپذیریم که برای بقا و رشد در بازار رقابتی کاشی و سرامیک، ضروری است تا برای مشتریان مزیت رقابتی ایجاد کنیم. به همین منظور لازم است ضمن بررسی بازارهای داخلی و صادرات و پایش سلیقه مشتریان، با تدوین استراتژی‌هایی جهت توسعه بازار و محصولات، شرکت را در مسیری جدید هدایت کنیم تا بتوانیم سهم مناسبی از بازار را تصاحب کنیم.



ادامه از صفحه یک

نوسان خواهد بود. چراکه نوسان برای مجموعه‌هایی نظیر کاشی و سرامیک بسیار مضر است و سبب می‌شود اعتمادشان از بین برود. او ادامه می‌دهد: اختصاصی‌سازی محصولات از دیگر مزیت‌های رقابتی این مجموعه است. به این معنی که ما به سید محصولات خودمان بسته نکرده و محصولاتی را هم متناسب با نیاز کارخانه‌ها تولید کردیم. به عقیده من برخورداری از توان فنی ارزشمند است چراکه سبب می‌شود برای هر مجموعه محصولی را تولید کنیم که بهترین و مطابق نیازشان است.

که ایرادها برطرف و محصولی با کیفیت به مشتری ارائه شده است. البته بخشی هم مربوط به واردات فناوری‌های نوین و تبادل دانش با خارج از کشور است.

نهایت کیفیت

احسان خدابنده در ادامه با بیان اینکه در صنعت سرامیک که ثبات کیفیت حرف اول را می‌زند موفق شدیم با راه‌اندازی سالن همگن‌سازی این ضمانت را به مصرف‌کننده ارائه دهیم که کیفیت محصولات در سال‌های متمادی ثابت و بدون

خدانبنده هدف مجموعه را رقابت در عرصه بین‌المللی توصیف می‌کند و ادامه می‌دهد: معتقدم برای ماندگاری در بازار رقابت میبایست تحقیق و توسعه را در اولویت قرار دهیم. به پشتوانه تحقیق و توسعه محصولات این مجموعه که طی دو سال اخیر وارد بازار شده به گواهی مصرف‌کننده‌ها از کیفیت بالایی برخوردار است.

به گفته مدیر کارخانه فراوری کائولن کاسپید، بالغ بر ۶۰ تا ۷۰ درصد از موفقیت این مجموعه در ارائه محصولات با کیفیت متکی بر دانشی بوده است که کسب کرده‌اند، به این معنی

بدون نوآوری محکوم به زوال هستیم

چند قدم مانده تا رسیدن به عنوان بزرگترین مجتمع فراوری کائولن کشور

درباره اهمیت به نمایش گذاشتن دستاوردهای صنعت کاشی در بهره‌وری آب

کاشی طرح آبی



عباس فقیه خراسانی
دکترای جامعه‌شناسی توسعه
و مؤسس گروه مطالعات زیست-اجتماعی داتو



توزیع واحدهای تولید کاشی و سرامیک و آب مصرفی این صنایع در استان یزد

به سادگی گذشت.

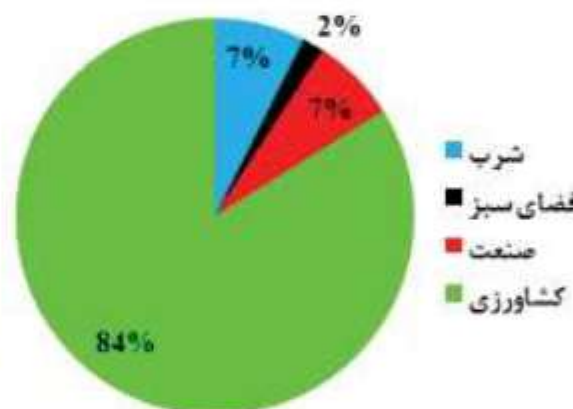
بر اساس آمارها در مجموع، حدود ۴۳/۵۴ میلیون مترمکعب آب در صنایع استان یزد مصرف می‌شود. این درحالی‌ست که مصرف آب در بخش کشاورزی تا بیشتر از ۷۰۰ میلیون مترمکعب در هر سال آبی نیز تخمین زده می‌شود. اما باید در نظر داشت که متوسط کیفیت آب مورد استفاده در صنعت بسیار متفاوت است. اما چه چیز تا بدین‌سان، میزان تنش را میان بخش‌های صنعت و کشاورزی تشدید می‌کند؟ اینکه نتوانیم از آنچه برای بهره‌وری آب در صنعت انجام داده ایم، تصویری برای بهره‌برداران آب در بخش کشاورزی بسازیم.

در مقاله «پل و در» (۱۹۹۴/۱۹۰۹) زمیل درباره خواست ارتباط با دیگران در عین حفظ فضای خصوصی می‌گوید. «در» چنین تمایلی را بازتاب می‌دهد. راهی میان فضای خصوصی و آنچه بیرون از در است. در رو به درون خانه و پنجره بازتابی دارد. در رو به درون خانه و پنجره خواست درک مشترک و مشارکت با بیرون از خانه است. یاشار (۲۰۱۴/۱۹۵۸)، پنجره روشن را بازمودی از احساس صمیمیت میان صاحب خانه با رهگذران می‌داند. چشم‌انداز هم‌زمان به درون و بیرون، نیاز ما به پنجره‌ای در حکمرانی آب، سه اصل اساسی در این متافور مشارکت، شفافیت و درک مشترک است. مساله ما دیوارها به جای پنجره‌هاست. اگر به صورت خاص به صنعت کاشی بازگردیم، می‌دانیم که مجموع آب مصرفی در زمینه تولید کاشی و سرامیک در استان یزد

که به اعتقاد آنان انتظار می‌رفت هم‌گام با آگاهی عمومی از خطرات دوران شتاب بزرگ (۱۹۴۵-۲۰۱۵) باشد. دوران سوم زمانی بود که جامعه گام به گام با بخش حکمرانی در جهت حفاظت از محیط زیست گام برمی‌داشت. در این مرحله، درخواست شفافیت برای ارتباط میان بخش‌های بهره‌بردار آب بیشتر شد. عدم شفافیت در نحوه مصرف آب، ابتدا تنش‌ها میان بخش‌های کشاورزی که نمایندگان سنت بودند و بخش صنعت که پیام‌آوران دنیای مدرن به حساب می‌آمدند را تشدید کرد. این مساله در استان کویری یزد به ویژه منجر به مخاطرات بیشتری شد. در صنعت پر اهمیتی همچون کاشی، اگرچه هنر ساختن آن در استان یزد قدمتی ۷۰۰ ساله دارد و شاید بتوان آن را بخشی از صنایع دستی بومی این استان و به ویژه در شهرستان میبد به‌شمار آورد اما در یک گذار تاریخی صنعتی شدن، با نگهداشت محتوا، صورت تولید به کلی تغییر کرد. اولین تولیدات صنعتی مدرن کاشی در استان یزد در دهه ۱۳۵۰ انجام شد و هم‌زمان با گسترش این صنعت در ایران در دهه ۱۳۷۰، یزد نیز در این بخش جایگاه ویژه‌ای یافت. مساله اما اینجا بود که نمی‌شد از دغدغه مردم بومی که پیش از این تا حد زیادی در بخش‌های مرتبط کشاورزی مشغول بودند نیز

یک عبارت در فرهنگ لاکوتا است که آب را «mni wiconi» یا دلیل زندگی می‌خواند. آنچه آب را یک محصول معمولی مثل همه فراورده‌های تکنیک می‌داند حاصل یک نگاه خالی شده از احساسات است. دیدگاهی که واقعیت دنیای بزرگ‌تری که ما آدم‌ها و طبیعت در آن شریک هستیم را نمی‌بیند. یک دیدگاه مشترک بین سرخ‌پوستان قبایل سو انسان‌ها را بخشی از یک شبکه زنده می‌داند که «همه چیزهای دارای روح، مثل ستارگان، گیاهان، حیوانات، هوا، زمین، ابرها، خورشید و آب» را در بردارد. آدم‌ها نه به شکل فیزیولوژیک، بلکه با اهمیت دادن به دیگران، به جامعه، به مکان، به محیط زیست و در نهایت به همه چیز، بالغ می‌شوند؛ در همان زمان «عاشق بر همه عالم که همه عالم از اوست».

پاول کروتنز و همکارانش اصطلاح «آنتروپوسن» را برای نامیدن یک دوره جدید در تاریخ زمین به کار بردند؛ دوره‌ای که فعالیت‌های انسانی «آن قدر عمیق و فراگیر شده است که آنان در تأثیرگذاری بر عملکرد سیستم زمین باهم رقابت می‌کنند و حتی از نیروهای عظیم طبیعی نیز فراتر می‌روند». این مفهوم زمین‌شناختی با دوران صنعتی شدن جوامع برای مداخله شدید در طبیعت تقارن داشت. چیزی که در تغییرات زیست محیطی جهانی در قرن بیستم انباشته شد؛ تغییرات آب و هوایی با منشا انسانی، کاهش تنوع زیستی، تغییر کاربری زمین و شهرنشینی. آن‌ها سه مرحله تطور تاریخی آنتروپوسن را نیز معرفی کردند: «آنتروپوسن اولیه (۱۸۰۰-۱۹۴۵)، «شتاب بزرگ» (۱۹۴۵-۲۰۱۵) و مرحله سوم که پس از سال ۲۰۱۵ آغاز می‌شود، «حفاظت از سیستم زمین» که به دلیل کمبود منابع زیستی، گذار به پایداری زیست محیطی در دستور کار حکمرانی محیط زیست قرار داشت. دوره سوم، دوره ورود بخش حکمرانی برای حفاظت از زمین و منابع آن بود. چیزی



تعداد کلی مصرف سالیانه آب در استان یزد

حضور چشمگیر برندهای معتبر بین‌المللی فعال در حوزه صنعت کاشی و سرامیک در پانزدهمین دوره برگزاری این رویداد بسیار چشمگیر بود. گفتگو با برخی از شرکت‌های حاضر در این رویداد را در ادامه می‌خوانید:

کاشی ایرانی قابل رقابت با کاشی‌های تولید اروپا



ریتا راون، مدیر کارخانه رولر سرامیکی Scien با بیان اینکه بیش از ۷ سال است که با ایران در تعامل است، افزود: خوشبختانه تا به حال هیچ‌گونه مشکلی در این زمینه نداشته‌ایم. به گفته او ایران در حوزه سرامیک با اروپا فاصله‌ای ندارد و تنها نقطه ضعف آن کمبود مواد اولیه است. ریتا ادامه داد: با وجود اینکه ایران دارای قابلیت و توانمندی‌های بسیار مطلوبی در حوزه کاشی و سرامیک است ولی در مقایسه با کشورهای اروپایی و حتی چینی مواد اولیه آن دارای کیفیت بالایی نیست و باید در این حوزه بیشتر سرمایه‌گذاری داشته باشند. ریتا ابراز امیدواری می‌کند که همکاری‌هایشان با ایران در آینده هرچه بیشتر شود چراکه ایران یکی از بزرگترین بازارهای هدف‌شان در خاورمیانه است. رولر سرامیکی Scien یکی از بزرگترین کارخانه‌های رولر سرامیکی جهان است و با داشتن محصولات با کیفیت، توانسته در تمام کارخانه‌های دنیا نفوذ کند.

یزد قطب صنعت کاشی و سرامیک ایران



جکی جو، مدیر فروش شرکت رولر سرامیکی scien با داشتن تجربه بیش از ۲۰ سال همکاری با ایران و بازدید از نمایشگاه‌های بسیار در حوزه کاشی و سرامیک، این نمایشگاه را یکی از قوی‌ترین رویداد های ایران می‌داند و می‌افزاید: یزد با داشتن شرکت و کارخانه‌های بومی بسیار قوی می‌تواند بهترین جایگاه این صنعت را در این حوزه به خود اختصاص دهد. به گفته او، اینگونه نمایشگاه‌ها می‌تواند بهترین فرصت برای سرمایه‌گذاران و فعالان این حوزه باشد چراکه صنعت کاشی و سرامیک در ایران دارای قابلیت‌های بسیاری است و امیدواریم در آینده‌ای نزدیک شاهد پیشرفت‌های بیشتری در این زمینه باشیم.

ایران بازار نهایی هدف ما خواهد شد



امرسن، مدیرکل شرکت SILPO با بیان اینکه اولین بار است که در این نمایشگاه شرکت کرده، گفت: اصلاً انتظار چنین نمایشگاهی را در ایران نداشتیم و از دیدن استقبال مردم و مشتری‌های این شرکت بسیار شاد شدم. او با اشاره به اینکه این شرکت در حوزه ماشین‌آلات چاپ جوهر فعالیت دارد، گفت: یزد قابلیت‌های بسیاری در این حوزه دارد و در زمینه جوهر نیز به موفقیت‌های بسیاری دست پیدا کرده است. امرسن با بیان اینکه ترکیه از لحاظ مکانی بسیار به ایران نزدیک است، افزود: با این حال هنوز با چالش‌های بسیاری در زمینه تجاری با ایران مواجه هستیم که امیدواریم به زودی بتوانیم بدون هیچ محدودیتی با ایران مبادلات داشته باشیم. مدیرکل شرکت SILPO ادامه داد: ما در ایران نسبت به بقیه کشورهای خاورمیانه همکاری‌های خوبی داریم، حتی در برابر کشورهای همچون مصر و اندونزی بهتر توانسته‌ایم به فروش محصولات خود بپردازیم. البته هنوز بازار اصلی ما روسیه است که امیدوارم ایران نیز به زودی به بازار نهایی ما تبدیل شود.

صنعت سرامیک در ایران از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است



استفانو کمپاگنی، مدیرعامل شرکت مکتایلز با بیان اینکه بیش از ۱۸ سال است که با ایران در حال فعالیت است، می‌گوید: خوشبختانه ما مشتریان خوبی در ایران داریم و از همکاری با آنها بسیار خرسندیم. کمپاگنی با اشاره به اینکه تجربه بسیاری در زمینه حضور در اینگونه نمایشگاه‌ها دارد، می‌افزاید: در این صنعت شرکت‌های زیادی فعال هستند و این شرکت همواره سعی داشته در زمینه تأمین ماشین‌آلات به صورت نو و دست دوم بسیار موفق عمل کند. به گفته او صنعت سرامیک در ایران از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است، در همین راستا از نظر هزینه‌های مواد اولیه و قیمت تمام شده از لحاظ قیمت نسبت به کشورهای دیگر بسیار ارزان تر است و یکی از مهم‌ترین مزیت‌های این صنعت در ایران است. به عقیده مدیرعامل شرکت مکتایلز، امروزه نیاز به صنعت کاشی در تمام دنیا بسیار زیاد است و همین امر باعث شده به یکی از تجارت‌های مهم در دنیا تبدیل شود. کمپاگنی ادامه می‌دهد: هم‌اکنون رقم فعالیت ما با مشتری‌های ایرانی ۱۶ میلیون مترمربع سرامیک است و امیدوارم به زودی این رقم به ۲۵ میلیون افزایش یابد و شاهد صادرات بیشتر در این حوزه باشیم.

حفظ جایگاه صنعت کاشی و سرامیک نیازمند دیده‌شدن نقش ماشین آلات در این حوزه است

گزارشی از مشکلات و چالش‌های پیش روی تامین قطعات و واردات ماشین آلات در ایران

سهمانه ملازینلی؛ رونق صنعت کاشی و سرامیک در کشور باعث شده که ایران به یکی از بزرگترین تولیدکنندگان این محصول در دنیا تبدیل شود و در لیست ده کشور صادرکننده کاشی و سرامیک در جهان قرار بگیرد. روند تولید به تجهیزات آن بستگی دارد و بخش اعظمی از فرآیند تولید به کمک ماشین آلات انجام می‌شود، پس برای حفظ این جایگاه نیاز به بروزرسانی ماشین آلات و قطعات خط تولید است. در سال‌های اخیر با توجه به اعمال تحریم‌های اقتصادی و قوانین

جدیدی که در حوزه واردات صورت گرفت، صاحبان کسب‌وکارهای صنعتی با چالش‌های زیادی مواجه شده‌اند. حضور شرکت‌ها و مجموعه‌های سازنده ماشین آلات یا تامین‌کننده قطعات ماشین آلات صنعتی در حوزه کاشی و سرامیک در پائین‌ترین سطح نمایشگاه صنعت کاشی و سرامیک در استان یزد، تشریه صنعت یزد را بر آن داشت تا گزارشی را در خصوص مشکلات و چالش‌های پیش روی این شرکت‌ها فراهم کند.

گروه تجاری امین

قوانین خلق الساعه و محدودکننده

گروه تجاری امین هفت سال است که هم در حوزه مواد اولیه و هم واردات قطعات ماشین آلات فعالیت می‌کند. یک تیم جوان در حوزه صنعت که تمام تلاش‌شان این است در این صنعت ماندگار و خوش سابقه باشند.

محمدامین بنده‌زادگان مدیریت این مجموعه را بر عهده دارد. او چالش‌های پیش روی مجموعه‌اش را مربوط به واردات قطعات، تخصیص ارز و استانداردهایی که تازه وضع شده می‌داند و در این خصوص می‌گوید: به نظر من قوانینی که در زمینه استاندارد وضع می‌شود بدون فکر و پشتوانه است. برای مثال در حال حاضر دو کانتینر از مجموعه ما به مدت در گمرک مانده است علی‌رغم اینکه همه هزینه‌هایشان پرداخت و همه روندها طبق روال انجام شده است، فقط به خاطر یکسری استانداردهایی که در خصوص بحث سهمیه‌بندی و تخصیص ارز صورت گرفته است به مشکل برخوردیم. البته همه همکاران ما هم در این حوزه درگیر این چالش‌ها هستند.

محمدامین بنده‌زادگان ادامه می‌دهد: ما به جای اینکه تمرکزمان روی فروش و تعامل باشد باید صبح تا بعدازظهر از این دفترخانه به آن دفترخانه و از یک اداره گمرک به ادارات دیگر برای رفع این مشکلات باشیم. امیدوارم با تدبیر مسئولین مربوطه این مشکلات حل شود و فرصتی برای تیم‌های جوانی مثل ما فراهم کنند تا راحت‌تر بتوانیم به فعالیت خودشان ادامه دهند.

نیاز به تدبیر مسئولین

یکی دیگر از شرکت‌های فعال در حوزه صنعت کاشی و سرامیک، شرکت مهندسی بازرگانی تدارک‌سرام پارسیان است. رامین اربابی مدیرعامل این شرکت نیز به بحث تخصیص ارز اشاره می‌کند و می‌گوید: تهیه ارز و نبود آن در کشور یکی از معضلاتی که با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم، از طرفی متأسفانه به بازرگانان مجوز واردات نمی‌دهند و فقط تولیدکننده اجازه این کار را دارد. ما مجبوریم به عنوان نماینده و واسطه، قیمت ایتالیا را به تولیدکننده بدهیم و در قسمت حمل و نقل نیز به آن‌ها کمک کنیم. درواقع تولیدکننده خودش باید برای گرفتن دستگاهش اقدام کند.

اربابی ادامه می‌دهد: وقتی بحث صادرات در این صنعت جدی است و ایران در حوزه کاشی و سرامیک حرف برای گفتن دارد باید کیفیت محصولاتش نیز بالا باشد و یکی از مواردی که در ارتقاء

کیفیت محصولات بحث ماشین آلات پس نباید مسائل مربوط به گمرک کوچکی از بخش بزرگ می‌توانیم مشکلات را قطعات مشابه در ایران بخواهیم، اما در اصل باید

بسیار موثر است و تامین قطعات است، محدودیت‌های وارداتی و ما را از توسعه بازاریاد. ما عضو واردات و صادرات هستیم و فقط انعکاس دهیم و با تعمیر و تامین نگذاریم دستگاهی در کارخانه‌ای

مسئولین فکری برای صنعت کاشی و سرامیک بردارند تا ایران بتواند رشد بیشتری در این حوزه داشته باشد.

شرکت مک تاینز ایتالیا

ایران در بازاریزنی موفق نیست

سالانه حجم زیادی از تولیدات کاشی و سرامیک ایران به کشورهای خارجی صادر می‌شود و آمار صادرات غیرنفتی را بهبود می‌بخشد، به همین دلیل تامین ماشین آلات و دستگاه‌های مورد نیاز در خطوط کاشی و سرامیک امری ضروری بوده و در اولویت واردکنندگان قرار می‌گیرد. پویا طاهری مدیر فروش شرکت مک تاینز ایتالیا، به عنوان بزرگترین تامین‌کننده ماشین‌های استوک در حوزه



صنعت سرامیک، در خصوص چالش‌های این صنعت می‌گوید: ایران از قدیم در حوزه کاشی و سرامیک حضور دارد و در بازار جهانی پتانسیل‌های خوبی برای رشد و پیشرفت دارد اما به نظر من با وجود تمام پتانسیل‌ها نظیر انرژی ارزان، قیمت مناسب، مواد اولیه خوب و نیروی انسانی زیاد هنوز آنچنان که باید

در بازار رقابتی جهان

ورود نکرده و بی‌زینس جهانی ندارد. ایران عمدتاً در کشورهای همسایه خود مثل عمان، سوریه و

کشورهای خلیج فارس فعالیت می‌کند و به

نظرم دو دلیل باعث شده که صنعت کاشی و سرامیک از بازار جهانی دور بماند یکی بخاطر اینکه کیفیت خروجی محصولش پایین است و دیگر اینکه در حوزه بی‌زینس عملکرد ضعیفی داریم.

معایب و محاسن رقابت جهانی بین سازنده ماشین آلات

طاهری در ادامه از رقابت بین شرکت‌های ماشین آلات ایتالیا و چین هم صحبت می‌کند و می‌گوید: بازار رقابت در حوزه ماشین آلات بین سازنده جهانی ایتالیا و چین ایجاد شده تا بتوانند وارد بازار صنعتی ایران شوند که این رقابت به نظرم هم حسن دارد و هم عیب. حسنه این است که یک بازار رقابتی ایجاد شده و خریدار یا کارخانه ایرانی می‌تواند حق انتخاب داشته باشد و آن را از سازنده دریافت کند، و عیبی که دارد این است که واسطه‌ها وقتی بخواهند در قیمت رقابت کنند کیفیت‌شان را کاهش می‌دهند تا بتوانند قیمت را نسبت به تقاضای مدیرعامل کاهش دهند. البته این را بگویم که در ماشین آلات ایتالیایی استاندارد جهانی وجود دارد و نمی‌توان این استاندارد را تغییر داد ولی در ماشین‌های چینی

■ به جای اینکه

تمرکزمان روی فروش

و تعامل باشد باید

صبح تا بعدازظهر از

این دفترخانه به آن

دفترخانه و از یک

اداره گمرک به ادارات

دیگر برای رفع این

مشکلات باشیم.

امیدوارم با تدبیر

مسئولین مربوطه این

مشکلات حل شود

■ وقتی بحث

صادرات در این

صنعت جدی است و

ایران در حوزه کاشی

و سرامیک حرف

برای گفتن دارد باید

کیفیت محصولاتش

نیز بالا باشد و یکی از

مواردی که در ارتقاء

کیفیت محصول

بسیار موثر است

بحث ماشین آلات و

تامین قطعات است

گروه صنعتی گرایان مغناطیس

از تولیدات داخلی حمایت نمی‌شود

اینکه جایگاه کاشی و سرامیک ایران در جهان چگونه پیش می‌رود را اغلب شرکت‌ها، مربوط به مسائل داخلی ایران و برداشتن موانع واردات و تحریم‌ها می‌دانند. عمده ماشین آلات و ابزار آلات مورد استفاده در خطوط تولید کارخانجات کاشی و سرامیک از نوع وارداتی و تولید کشورهای خارجی است. اما هستند شرکت‌هایی که در ایران دستگاه‌هایی مشابه دستگاه‌های خارجی را تولید می‌کنند ولی از سوی کارخانجات و دولت حمایت نمی‌شوند. یکی از این شرکت‌ها، گروه صنعتی گرایان مغناطیس است که طراح و سازنده تجهیزات مغناطیسی و واردات می‌باشد. علیرضا وفایی نماینده فروش این شرکت معتقد است از تولیدکنندگان داخلی حمایت نمی‌شود چون واردات دستگاه‌های خارجی را ممنوع نکرده‌اند. او اضافه می‌کند: گروه صنعتی گرایان مغناطیس بیست سال است که در این حوزه فعالیت می‌کند و چند دستگاه نیز اختراع و به ثبت رسانده است، اما مصرف‌کنندگان و کارخانجات داخلی از تولید ملی حمایت نمی‌کنند. آن‌ها حاضر هستند چندین برابر به دلار و یورو هزینه کنند ولی جنس داخلی نخرند.

وفایی دلیل این کار را نداشتن علم و دانش کار و همچنین چشم و هم‌چشمی می‌داند و در این باره می‌گوید: به نظر من مدیران تصمیم‌گیرنده فقط پول دارند و علم و دانش در حوزه ماشین آلات کسب نکرده‌اند و گزینه وقتی تولیدات داخلی هم خدمات و هم گارانتی دارد و کارخانه‌هایی که استفاده کردند متوجه شدند دارای کیفیت بالایی هم هستند، چرا باید سمت نمونه خارجی بروند. کسانی که از دستگاه ما استفاده کردند و دنبال کیفیت بودند بازهم از ما درخواست کردند. گاهی هم در این حوزه برای خرید دستگاه چشم و هم‌چشمی صورت می‌گیرد مثلاً یک کارخانه دستگاه ایتالیایی خریده، مدیر کارخانه دیگر می‌گوید پس ما هم باید بخریم، این‌ها مشکلاتی است که ما به عنوان سازنده دستگاه با آن روبرو هستیم.

زرین صنعت ایستاس

توسعه در اوج محدودیت‌ها

یکی دیگر از شرکت‌های فعال در حوزه ماشین آلات کاشی و سرامیک، معدن و چینی بهداشتی شرکت زرین صنعت ایستاس است، شرکتی که نماینده شرکت‌های هنلی تایل، ساین و کی سی ال می‌باشد. فروغ خاموشیان مدیر فروش شرکت زرین صنعت ایستاس در خصوص چالش‌های پیش‌روی این شرکت می‌گوید: بیشترین چالشی که در این حوزه داریم مربوط به بحث تحریم‌ها، حواله پول، صادرات و واردات و مباحث کیفیتی و رقابتی است که البته با وجود همه این‌ها ما سعی کردیم همیشه بهترین باشیم. خوشبختانه ماشین‌آلاتی که از طریق طرح توسعه وارد ایران شده یا بروز شدند، خیلی می‌تواند در پیشرفت و رشد صنعت کاشی و سرامیک کمک‌کننده باشد.





سرامیکی و زیرکونیوم ایجاد شده و به نوعی دوگانگی به این شرایط دامن زده است زیرا با عدم تخصیص ارز و الزام وزارت صمت برای تامین این مواد از داخل، با توجه به کمبودهایی که وجود دارد، بر پیچیدگی‌های شرایط امروزی افزوده شده است.

آرمان کیمیا اعتماد

حضور محصولاتی قابل رقابت در بازارهای جهانی

آرمان کیمیا اعتماد از سال ۹۲ فعالیت خود را با واردات و تامین مواد اولیه صنعت کاشی و سرامیک آغاز کرد و از سال ۱۴۰۰ تصمیم گرفت تا فعالیت خود را در حوزه تولید سیلیکات زیرکونیوم، انواع فریت و کامپاند، تجهیزات کامل خط پولیش، چمفر و نانو پولیش ادامه دهد. به گفته‌ی سید محسن حسینی مدیراداری و منابع انسانی، مواد اولیه‌ی محصولات آنها وابسته به واردات و سیاست‌های فعلی ارز و تامین آن در واردات مواد اولیه تاثیرگذار است اما با وجود همه‌ی این مشکلات، محصولات آنها قابل رقابت با محصولات وارداتی است. او در ادامه تاکید می‌کند: مشکل کنونی که گریبان‌گیر تمامی صنایع کشور شده، بحث عدم ثبات در نرخ ارز است. وضعیت نرخ ارز امروز شرایطی دارد که تولیدکننده قادر به برنامه‌ریزی جهت تولید، فروش و صادرات خود نیست. در نتیجه تولیدکننده امروز این دغدغه را دارد که اگر محصول خود را تولید کند و به فروش رساند، آیا قادر خواهد بود مواد اولیه را برای تولید دوباره تهیه کند یا خیر؟

سهمی از بازارهای جهانی نداریم

به گفته این فعال اقتصادی، اگر می‌توانستیم محصولات تولیدی خود را به کشورهای دیگر صادر کنیم، قطعاً محصولات ما با قیمت بالاتری عرضه می‌شد و از آنجا که کیفیت کالاهای تولیدشده در ایران از هر لحاظ با بهترین برندهای جهان قابل رقابت است، می‌توانستیم سهم بازار بالایی در جهان داشته باشیم، اما به دلیل تحریم‌های بانکی این امکان وجود ندارد. سید محسن حسینی با اشاره به این موضوع که یکی از مواد اولیه‌ای که در صنعت کاشی کاربرد دارد، سیلیکات زیرکونیوم است که یکی از مهم‌ترین محصولات آنها نیز همین ماده است، می‌گوید: مواد اولیه سیلیکات زیرکونیوم نوعی مواد معدنی است که از خارج از کشور تهیه می‌شود، در آفریقای جنوبی و استرالیا وجود دارد و



معمولاً در صنعت کاشی و سرامیک ما دنباله‌رو هستیم و نه پیشرو. درواقع ما تولیدکننده‌های داخلی از نوآوری کشورهای صاحب صنعت الگوبرداری می‌کنیم تا اینکه سعی کنیم به‌روز باشیم

به بهانه برگزاری پانزدهمین نمایشگاه کاشی و سرامیک یزد

ارتقاء صنعت تولید مواد اولیه کاشی و سرامیک با حضور در بازارهای جهانی

شادی شفیعی - تأمین مواد اولیه صنعت کاشی و سرامیک یک دغدغه‌ی همیشگی برای فعالان این حوزه بوده است. مواد اولیه این صنعت در سال‌های اخیر رشد قیمتی بالایی داشته و تولیدکنندگان در کنار این نوسان قیمت با چالش‌های بسیاری سر و کار دارند. آن‌ها مواد اولیه را روح و جان این صنعت می‌دانند. اما متأسفانه مساله عدم ثبات نرخ ارز این روزها دامن تمامی تولیدکنندگان داخلی را گرفته و فعالان بازار تولید مواد اولیه صنعت کاشی و سرامیک معتقدند که قیمت‌ها با توجه به نوسانات نرخ ارز و تورم حاکم در شرایط اقتصادی امروز، به صورت نجومی افزایش یافته است که این موضوع بر قیمت تمام‌شده محصولات آنها نیز تأثیر می‌گذارد. بیشترین درصد نیاز صنعت کاشی و سرامیک به مواد اولیه از داخل کشور تامین شده و تنها درصد کمی از طریق واردات تامین می‌شود. به طوری که در بخش چاپ و سطح کاشی، بخشی از مواد اولیه وارداتی بوده اما در بدنه اصلی، مواد اولیه داخلی پاسخگوی نیاز تولید است. بازار مواد اولیه صنعت کاشی و سرامیک امری تخصصی و نیازمند بررسی‌های دقیق و همه جانبه است.

فرصتی برای تعامل و ارتباط

برپایی پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت کاشی و سرامیک، ماشین‌آلات، مواد اولیه، فناوری‌های نوین و صنایع وابسته به آن در استان یزد باعث به وجود آمدن فضایی برای ایجاد ارتباط و تعامل میان شرکت‌های تولیدکننده، توزیع‌کننده و حتی مصرف‌کننده مواد اولیه تولید کاشی و سرامیک شد.

شرکت آلمین سرام نگین

قیمت تولیدات داخلی گران‌تر از محصولات خارجی است

به گفته مجتبی پوررحیمی عضو هیات مدیره شرکت آلمین سرام نگین، کاشی و سرامیک از مواد اولیه‌ای تهیه می‌شود که عمدتاً کانی‌های غیرفلزی هستند؛ کانی‌هایی که در دل طبیعت به شکل مواد معدنی و انواع خاک‌های رسی در پوسته زمین وجود دارد. شرکت آلمین سرام نگین از سال ۹۰ در زمینه تامین گلوله‌های آلمینی و سرامیک‌های ضد سایش راه‌اندازی شد و آنطور که مجتبی پوررحیمی می‌گوید فعالیت این مجموعه بر پایه آلمین در گرید آلفا و تولید سرامیک‌های صنعتی و آجرهای نسوز و قطعات ضد سایش سرامیکی است.

این مجموعه تولیدی نیز مانند اکثر همسافران خود با مشکل تامین مواد اولیه روبروست و آنطور که مجتبی پوررحیمی می‌گوید تهیه مواد اولیه در حال حاضر آن‌ها را با مشکلات زیادی مواجه کرده، به طوری که تولید بعضی از محصولات برای شان یا غیرممکن شده و یا کاهش یافته است.

این فعال اقتصادی در ادامه به این موضوع اشاره می‌کند که ما در کشور ذخایر معدنی بالایی داریم اما آنها به صورت خام هستند و بایستی فناوری شوند که متأسفانه این امکان در کشور وجود ندارد.

او از واردات مواد خام و مشکلات ارزی برای واردات به عنوان موانع تولید یاد می‌کند و می‌گوید: ما برای تولید مجبوریم بعضی از مواد خام خود را از خارج از کشور وارد کنیم اما برای واردات هم مشکلات ارز داریم و همین موضوع باعث می‌شود که محصولات ما با محصولات وارداتی از چین قابل رقابت نباشد.

مجتبی پوررحیمی علت این موضوع هم این است که واردات محصولات با نرخ ارز نیمی انجام می‌شود اما تولیدکننده مجبور است مواد خود را با دلار آزاد خریداری کند که همین امر باعث بالا بودن قیمت مواد تولید داخل نسبت به تولیدات وارداتی می‌شود. او معتقد است زمانیکه که یک صنعت رشد می‌کند صنایع بالادستی و پایین‌دستی آن هم رشد پیدا می‌کنند، بنابراین بایستی برای بازار فروش محصولات کاشی و سرامیکی برنامه‌ریزی صحیح داشت؛ چرا که ظرفیت تولید در ایران زیاد است و کاشی‌مازاد تولید شده و به همین دلیل بازار مواد اولیه آن اشباع شده که اگر بازار فروش را گسترش بدهند قطعاً این اقدام رشد صنایع پایین‌دستی را به همراه دارد.

شرکت پارس سولفیت

نوسان نرخ خرید مواد اولیه؛ چالش اصلی تولید

شرکت شیمیایی پارس سولفیت یکی از بزرگترین مجموعه‌های تولیدی در حوزه محصولات سولفیتی و سیلیکاتی است که از سال ۸۵ ماده سدیم کوسیلیکات را برای اولین بار در ایران تولید کرد و این محصول توانست جایگزین مشابه وارداتی آن شود و همین موضوع کاهش هزینه‌ها را برای کارخانه‌ها به دنبال داشت.

اردشیر سرابی مدیر فروش شرکت پارس سولفیت نوسان نرخ خرید مواد اولیه را از مهم‌ترین چالش‌های تولید می‌داند و می‌گوید: نوسان قیمت این امکان را به ما نمی‌دهد که چه در بازار داخلی و چه خارجی محصولات خود را با قیمت مناسب به فروش برسانیم و همین موضوع باعث شده تا ما بازارهایمان را از دست بدهیم و پیامد آن نیز کاهش قدرت رقابت‌پذیری با نمونه‌های خارجی و وارداتی است.

ثبات قیمت لازمه حضور در بازار جهانی

این فعال حوزه صنعت معتقد است که اگر قیمت‌ها به ثبات برسند ما قادر هستیم تا محصول خود را صادر کنیم چرا که اگر مواد اولیه با هزینه‌ی کمتر و یا حداقل ثابت به دست یک مجموعه تولیدی برسد، تولیدکننده می‌تواند قیمت محصول خود را برای عرضه در بازار برآورد کند و برای یک بازه طولانی هم نیاز به تغییر قیمت ندارد. مدیر فروش شرکت پارس سولفیت با اشاره به این که عمده مواد اولیه مورد نیاز این مجموعه از داخل تامین می‌شود، می‌گوید: یکی از مواد اولیه که نبض کارخانه ما هم بوده، سود مایع است که صنایع پتروشیمی قیمت آن را بی‌برنامه و یک دفعه افزایش دادند و با وجود اینکه سهمیه داریم، اما مجبوریم آن را آزاد خریداری کنیم که این تغییر نرخ بر روی قیمت تمام شده محصول مان تأثیر می‌گذارد. او در ادامه بر این موضوع تأکید دارد که این نوسان قیمت باعث می‌شود ما حتی نتوانیم برای هفته بعد خود هم برنامه داشته باشیم و قیمت‌ها هم مدام تغییر می‌کند.

بازار تولید مواد اولیه اشباع شده است

اردشیر سرابی بر این باور است که متأسفانه همزمان برخی تولیدکنندگان نوپا، ناآگاهانه محصول خود را با قیمتی پایین‌تر از قیمت تمام شده عرضه و از این طریق بازار را مختل می‌کنند و در این میان نیز متأسفانه برخی از شرکت‌های کاشی نیز با تفکر کاهش هزینه و افزایش سود، این مواد به ظاهر مناسب را خریداری می‌کنند، غافل از این که این قبیل معاملات تداوم ندارد. به گفته این فعال اقتصادی، بازار تولید مواد اولیه کاشی و سرامیک اشباع شده و نداشتن برنامه باعث مشکلات زیادی برای زنجیره تولید صنعت کاشی و سرامیک می‌شود و چرخه‌ی هم که از حرکت بیفتد برای راه‌اندازی مجدد آن نیاز به سرمایه هنگفتی است البته گاهی این چرخ دیگر به راه نمی‌افتد.

گلوله‌های فلزی فیروزه

تأمین نقدینگی به تولید کمک می‌کند

شرکت گلوله‌های سرامیکی فیروزه بیش از ۵ سال است که در حوزه تولید انواع گلوله‌های آلومینیایی، گلوله‌های سرامیکی آلومینیایی، لایتر سرامیکی آلومینیایی و انواع قطعات سرامیکی بر پایه آلومین فعالیت دارد. پیمان مجیدی فرد مالک و مؤسس این مجموعه، مهم‌ترین مشکل تولید را تأمین نقدینگی، تأمین مواد اولیه و انرژی می‌داند و می‌گوید: چالش اصلی ما انرژی است چرا که تنها در سال ۸ ماه تولید داریم و همین موضوع باعث شده محصولات تولیدی مان به شدت کاهش پیدا کند اما از آنطرف هم وزارت صنایع بر روی تولیدکننده فشار می‌آورد تا به منظور جلوگیری از واردات، تولید داخل را افزایش بدهیم که با این چالش‌ها و مشکلات انرژی همچنین چیزی امکان‌پذیر نیست.

سردرگمی در تأمین مواد اولیه

پیمان مجیدی فرد به این موضوع اشاره می‌کند که تأمین مواد اولیه برای تولید محصول از چالش‌های دیگر این صنعت است و ادامه می‌دهد: نبود مواد اولیه باعث تعطیلی خط تولیدمان شده است، از آنطرف هم وارد کردن مواد اولیه برای تولیدات روتین به صرفه نیست و به نقدینگی زیاد نیاز دارد.

متأسفانه با وجود اینکه در کشور پتانسیل وجود دارد ولی مجوز بهره‌برداری نمی‌دهند. این تولیدکننده در مورد مواد اولیه و اینکه چه میزان آن داخلی و چه مقدار وارداتی است، می‌گوید: عمده مواد اولیه این صنعت داخلی است، اما بخش اندکی از آن هم که وارداتی است به دلیل محدودیت‌ها به اندازه کافی وجود ندارد و با توجه به کمبود و افزایش نرخ ارز، تولیدکننده ناچار است با مشکلات زیادی این مواد را از بازار سیاه تهیه کند. این سرگردانی مخصوصاً در زمینه تهیه اقلام مهمی مانند جوهر چاپ، گلوله‌های



تهیه مواد اولیه در

حال حاضر آن‌ها

را با مشکلات

زیادی مواجه

کرده، به طوری که

تولید بعضی

از محصولات

برای شان یا

غیرممکن شده

و یا کاهش

یافته است



این استاد دانشگاه در ادامه به مزیت‌های رقابتی محصولات تولید شده در شرکت نانو سنجش اشاره می‌کند و می‌گوید: ما توانستیم در این مجموعه تمام شده محصولات تولید شده را پایین بیاوریم و چگالی دوزاب را افزایش دهیم که این موضوع ارزش افزوده بیشتری برای صنعت کاشی و سرامیک دارد چرا که آنها می‌توانند گرانول بیشتری تولید کنند، استهلاک دستگاه‌ها کاهش می‌یابد و بهره‌وری روزانه بالای‌تر رود و همین امر باعث می‌شود هزینه کل، تمام شده محصولات هم کاهش یابد.





Soren Sanat Irsa

سورن صنعت ایرسا

www.sorensanaat.ir

Techno tools

تکنوا ابزار

www.technoabzar.com

Lian Gohran Engineering, Technology and Modern Industry

مهندسی لیان گوهران فناوری و صنعت مدرن

www.liangoharan.ir

Sazeh Crusher

سنگ شکن سازه

www.parscenter.com

Trading of Atlas belts and Saram pieces

بازرگانی تسمه اطلس و قطعه سرام

www.atlasstrading.com

Mining and Industrial Suravjin Agate

معدنی و صنعتی سوراجین عقیق

www.iranclay.ir



Vanddat Gostar of the Silk Road

ونداد گستر راه ابریشم

White oxide Zanjan

سپید اکسید زنجان

www.sepidoxide.ir

Irispishe Alborz

آیرس پیشه البرز

www.irispishe.ir

Kaolin and refractory soils of Khorasan

کائولین و خاک‌های نسوز خراسان

www.kaolin-co.com

Technical and engineering innovators of Isfahan

فنی و مهندسی نوآوران اصفهان

Aria Baron Tos

آریا بارون توس

www.aryabaron.com

Tiam Gitti Isatis

تیام‌گیتی ایساتیس

www.TiamGiti.com

Sepehr Aria Azma Engineering

مهندسی سپهر آریا آزما

www.sepehrarya.com

Sepahan Mehr kaolin products

فرآورده‌های کائولن سپاهان مهر

Korosh Saram Sanat

کوروش سرام صنعت

www.ceramiist.blogfa.com

Kavir Sanat Yeganeh (Techno)

کویر صنعت یگانه (تکنو)

www.technoksy.com

Parsian Saram Sanat Isatis

پارسیان سرام صنعت ایساتیس

www.ariaindustrial.com

Vista Saram (Mactiles representative)

ویستا سرام (نماینده مکتایلز)

Advanced artificial intelligence projects of Noandishan Pars

پروژه‌های پیشرفته هوش مصنوعی نواندیشان پارس

Fouladsab Engineering

مهندسی فولاد ساب

www.fouladsab.com

Fibran

فایبران

momtazsangshekan Kan

ممتاز سنگ شکن کان

www.momtazsangshekan.com

Silicate Gostar Kaveh

سیلیکات گستر کاوه

www.silicatgostar.com

Zarin Sanat Isatis

زرین صنعت ایساتیس

Arsham Parse Anahita

آرشام پارسه آناهیتا

www.apa.ir

Iran porcelain clay industries

صنایع خاک چینی ایران

www.icckaolin.com

Zongzhi Quanzhou New Materials Technology

تکنولوژی مواد جدید زونگژی کوانزو

Rehpovian Sanat Lidoma Engineers (Hanza Forklift)

مهندسين رهپویان صنعت لیدوما (لیفتراک هتزا)

www.msglidoma.com

Arman Kimia Etemad

آرمان کیمیا اعتماد

www.armankimia.ir

Adak Sanjesh Kavir

آداک سنجش کویر

www.adaksanjesh.com

Kia Diesel Spadan

کیا دیزل اسپادان

www.kiadieselspadan.com

Arad Zob Naein

آراد ذوب نائین



Arman Seram Mehr Kavir

آرمان سرام مهر کویر

Sanat Arman Kavir Hamyar

همیار صنعت آرمان کویر

Arnica Sanat Javid

آرنیکا صنعت جاوید

Khavar nanotechnologists

نانو فناوریان خاور

nanokhavar.com

Poya Sanat Navid Yazd

پویا صنعت نوید یزد

SRS Pars

اس آراس پارس

www.srspars.com

Ibrahim industrial and commercial development

توسعه صنعتی و بازرگانی ابراهیم

www.ebrahimco.com

Industrial Group, Zarmehr Marlik Mining

گروه صنعتی، معدنی زرمهر مارلیک

www.zarmehr.com

Sadra Sanat Venus

صدرا صنعت ونوس

www.sadra-tile.com

Supplying industry of Pars

تأمین صنعت پارس

www.tspsars.com

Nader Seresht Trading

بازرگانی نادر سرشت

www.nadenet.com

Rasha desert silk trading company of Yazd

راشا تجارت ابریشم کویر یزد

www.rshtrade.com

Vulcan Sanat Sepahan

ولکان صنعت سپاهان

www.vulcansanat.ir

Seram Parsian procurement business engineering

مهندسی بازرگانی تدارک سرام پارسیان

www.parsian-tile.com

Homa Isatis machine

هما ماشین ایساتیس

www.homamachine.com

Naqsh-e Jahan engineering

مهندسی نقش جهان

www.inoti.com

The knowledge base of nano-sanjesh Yaran Mohit

دانش بنیان نانو سنجش یاران محیط

www.nanosanjesh.com

Firouzeh ceramic balls

گلوله‌های سرامیکی فیروزه

www.firouzeh-ceramic-balls.com

Arad Lian Aria processor

آراد لیان فرآور آریا

www.alphaoxide.com

Amad Fidar VANDAD

آماد فیدارونداد

www.vandadamad.com

Chemical pars sulfite

شیمیایی پارس سولفیت

www.parsulfite.ir

Laabiran

لعا بیران

www.loabiran.com

Chemical Behdash

شیمیایی بهداش

www.behdashco.com

Gonabad White Garden Mine

معدن باغ سفید گناباد

Narin Seng Bakhtar

نارین سنگ باختر

www.bakhtarfeldspar.com

KANI FARAVAR TOOS

کانی فرآور توس

www.kanifaravar.com

Magnetic Gradient Industrial Group

گروه صنعتی گراد یان مغناطیس

www.gradiangroup.com

Farnam Sanat Paksa

فرنام صنعت پاکسا

<https://www.farnamsanat.com>

Kimia Razi

کیمیا رازی

www.akpsho.com

Sarmat Sanat Iranian ceramics

سرامیک سرمت صنعت ایرانیان

www.ceramiccermat.ir

Construction chemical industry

صنعت شیمی ساختمان

www.shimisakhteman.net

Amoodeh

آموده



Sepas Fartak Sanaat

سپاس صنعت فرتاک

www.fartaksanaat.com

Karen Tejarat Behin

کارن تجارت بهین

www.karenco.net

Dayan lubricant supply

تأمین روانکار دایان

www.dayanoilco.com

Sadafkooh

صدف کوه

www.sadafkooh.com

Nabipur Administrative Services Office

دفتر خدمات اداری نبی پور

Samin Seram Karnew

ثمین سرام کارنیو

Aryan industrial production

تولیدی صنعتی آریان

www.ariyanpump.ir

Business and commercial of Rahvard
Rauk Novin

بازرگانی و تجاری ره آورد راوک نوین

www.rhvrd.ir

Araz refractory processing

نسوز فرآور آراز

Eqbal refractory ceramics

سرامیک نسوز اقبال

www.eghbaltile.ir

Javid Tejarat Mahor

جاوید تجارت ماهور

Industrial production of Arian Mobin
Foladyaran of Yazd

تولیدی صنعتی آریان مبین فولاد یاران یزد

Sayna trade of the third millennium

ساینا تجارت هزاره سوم



Bio filter

زیست فیلتر

www.zistfilter.com

Sepideh Farvaran Sharq Industrial and
Mining

صنعتی و معدنی سپیده فرآوران شرق

www.sepidminers.com

Javana Electric Jokar Industries

صنایع جوانا الکتریک جوکار

Business and commercial approach of
Ravak Novin (BETTER TECH)

بازرگانی و تجاری ره آورد راوک نوین



Industrial production of Arian Mobin
Foladiaran, Yazd

تولیدی صنعتی آریان مبین فولاد یاران یزد

Aria baspar Partak

آریا بسپار پوش پارتاک

www.aria-baspar.ir

Iris Piseh Alborz

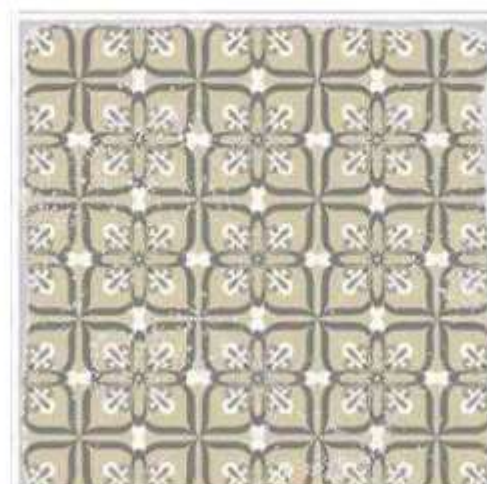
آیرس پیشه البرز

www.irispishe.ir

Sepehr Aria Azma Engineering

مهندسی سپهر آریا آزما

www.sepehrarya.com



Sepahan Mehr kaolin products

فرآورده های کائولن سپاهان مهر

Electro Sepehr Sanat Isatis Aria

الکترو سپهر صنعت ایساتیس آریا

www.electroisatis.com

Iranian focus oil

روغن فوکس ایرانیان

www.fuchs.ir

Narin industry leaders

سرآمدان صنعت نارین

Mehdi Mohseni Trading

بازرگانی مهدی محسنی

Keyhan sanat barsava

فناورکیهان صنعت باثاوا

www.keyhansanatbarsava.ir

Simin Nasr Mad

سیمین نصرماد

www.snmaad.com

Royan Mehr Sanat Yazd (ROMEICO)

رویان مهر صنعت یزد (رومیکو)

www.romeico.com

Belt World Trading

بازرگانی دنیای تسمه

Business communication industry

بازرگانی ارتباط صنعت

Asia Industry Exchange Trade

بازرگانی تبادل صنعت آسیا

Iranian fuchs oil

روغن فوکس ایرانیان

www.fuchs.ir

Mahmoodzadeh machine
manufacturing (CLAVE)

ماشین سازی محمودزاده (کلاو)

www.claveco.com

Maryam Meybod Novaran Trading

بازرگانی نوآوران مریم میبد



Sepideh Stone Crusher Industrial Group

گروه صنعتی سپیده سنگ شکن

www.sepidehco.com

Menhaj Dynamic development

منهاج توسعه پویا

www.menhaj-co.com

Narin industry leaders

سرآمدان صنعت نارین

Fartak Sepas Sanat

سپاس صنعت فرتاک

Apadana Trans Ravan

روان ترانس آبادانا

www.rtabelt.com

Asoo Sanat Tejarat

آسو صنعت تجارت

www.asootejarat.com

Business encyclopedia

دانشنامه تجارت

www.iran-transportation.com

Aysan Tejarat Fardad Iranians

آيسان تجارت فرداد ایرانیان

Baspar Lorestan

بسپار لرستان

www.basparlorestan.com

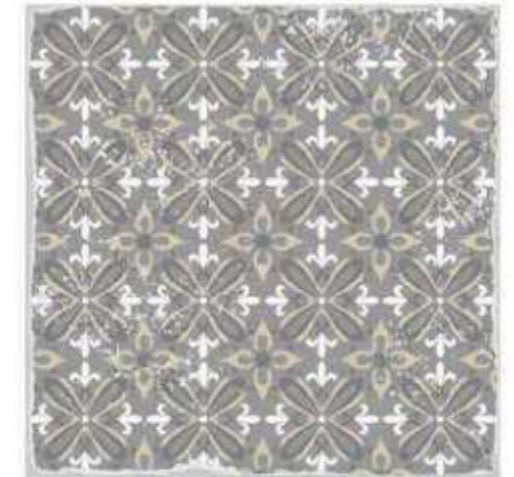
Ziyaei fan store

فروشگاه شهر فن و هواکش ضیائی

Development of diesel-based industries
(Tsaco)

توسعه صنایع دیزلی مینا (تساکو)

www.tsaco-diesel.com



Mehr Niro Sanat

مهر نیرو صنعت

www.mehrniroo.com

Barsa engineering services

خدمات مهندسی برسا

www.barsaeng.com

Ceramic Technology Development
Center of Iran

مرکز توسعه فناوری سرامیک ایران

www.ictdc.ystp.ac.ir

Alumin Ceram Negin

آلومین سرام نگین

Sepahan Power Industry Agreement
(PIMCO)

پیمان صنعت محرکه سپاهان (پیمکو)

Jaber Dehnavi Trading

بازرگانی جابردهنوی

Electro Sepehr Sanat Isatis Aria

الکترو سپهر صنعت ایساتیس آریا

www.electroisatis.com

Yazd electricity and industry

برق و صنعت یزد

Foshan Azarakhsh Tejarat Trading
Company

شرکت بازرگانی فوشان آذرخش تجارت

ELSAPA

علمی سازان پارت اندیشان کوشا

www.elsapaco.com

Arya baspar Poish Partak

آریا بسپار پوش پارتاک

www.aria-baspar.ir

Poya industry of Yazd desert

پویا صنعت کویر یزد

Yara Gasht travel services

خدمات مسافرتی یاراگشت

www.YaraGasht.com

Fardiran

فرد ایران

www.fardiran.com





Morteza Safdarzadeh
The Chairman of Directors of
the Trade Union of Iran Tile and
Ceramic Producers

I believe that although skilled man, supply of energy at a reasonable price and raw materials are among the relative advantages of this industry, inAt the same time, the tile and ceramic industry is facing challenges and threats. For example, relying on some specific markets neighboring countries are a threat to this industry.



Mohammad Kazem Sadeghiyan
Head of Yazd Mining and Trade
Industry Organization

Yazd is the second exporter of products in this sector with the production of over 400 million cubic meters of various types of tiles and ceramics. Discovering new markets and entering them, producing the machinery needed by this industry and production efficiency and smartening the tile and ceramic industry are among our strategies and plans for the development of this field.



Mehran Fatemi
Governor of Yazd

The contribution of the tile and ceramic industry of Yazd province in the national economy is very effective because about %70 of the country's tile and ceramic production, consequently, the majority of exports belong to this province, so the government's view of this industry is a special one, and it always provides the necessary support for its development.



Seyed Mohsen Hoseini
Administrative and human resources
manager of Arman Kimia Etemad

The current problem that has plagued all the country's industries is the lack of stability in the exchange rate. Today's exchange rate situation has conditions that the producer is not able to plan his production, sales and export. As a result, today's producer is concerned that if he produces and sells his product, will he be able to get the raw materials for production again or not?



Rita Ruan
Manager of SCIEN factory

Scien Roller Ceramic is one of the largest ceramic roller manufacturers in the world, and with its quality products, it has managed to penetrate all the tile factories in the world. Scien has been working with Iran market for more than 7 years, she added: Fortunately, Scien rollers has been proved with higher bending strength and excellent thermal shock resistance in this field. According to her, in terms of potential, thanks for the lower energy cost, Iranian tiles are very competitive in the neighboring countries and Europe. We hope that our cooperation with Iran will increase as much as possible in the future because Iran is one of our biggest target markets in the Middle East.



Ehsan Khodabande
Director of Kaspid Kaolin
Processing

Kaspid Group is a knowledge-based company belonging to Zarmehr Industrial and Mining Group. This company is famous in the Middle East in terms of its reserves and physical properties based on its mineral potential. This set performs processing with high capacity. It has a capacity of 250,000 tons in the first phase, which will increase to 500,000 tons in the second phase, which means that it will become the largest kaolin processing complex in the country in the near future.



Seyed Amirhosein Taghavi
CEO of Nano fanavaran Khavaran

I believe that in order to strengthen industries, we must focus on product improvement, and to realise this, we must move away from the traditional approach and inject modern knowledge into the industry. In addition, knowledge-based approaches create a competitive advantage for manufacturing companies.



Sara Zoghtalab
Sales Manager
of Arad Lian Faravar Arya

More than anything, innovative approaches are the result of thinking that seeks to meet domestic needs based on research, needs assessment and then production of products that do not have domestic equivalents and the country needs imports to supply them.



Fateme Ostovar
Manager of Nanometer R&D

Applying imported innovation also increases the cost, so it is necessary to use local innovation and raw materials innovation to the industry and reduce production costs.





Mohammad Taghi Khaleghiye
Head of Industry Commission
of Yazd Chamber of Commerce

The performance of the officials regarding to the implementation in the industry is not in favor of the activists in this field; because there isn't any justice in the industry. The current export is only for the benefit of employment and is far from the real export. The real export is done when the currency enters the country; but currently, LC has not been created for the tile and ceramic industry, and today we are witnessing in export.



Abbas Faghi Khorasani
The founder of Dano
Bio-Social Studies Department

According to statistics, in total, around 43.54 million cubic meters of water are consumed in the industries of Yazd province. This is while water consumption in the agricultural sector is estimated to be more than 700 million cubic meters per water year. Of course, the average quality of water used in the industry is very different, what is the reason for increasing the level of tension between the industrial and agricultural sectors? So we cannot do anything for water efficiency in the industry.



Asghar Ahaniha
CEO of Apadana Ceram

According to the predictions of Statista, the size of the global tile and ceramic market will reach 359.35 billion dollars by 2030 which this growth rate promises a good future for the industry and provides the basis for further promotion and activities.



Mojtaba Poorrahimi
Manager of Alumin Ceram Negin

For production, we have to import some of our raw materials from abroad, but we also have currency problems for imports. This issue makes our products unable to compete with products imported from China. The reason for this is that the import of products is carried out at half the exchange rate, but the producer has to buy materials with free dollars, which causes the price of domestically produced materials to be high compared to imported products.



Sahar Golkari Haghi
Member of directors of the
trade association of Iran tile
and ceramic manufacturers

What is the need to highlight the activities of women entrepreneurs and experts in this industry, not only in the field of tile production, but also in the entire value chain from mining to procurement and consultation and training, supply of raw materials, design and maintenance, laboratory, sales and vital marketing shows.



Peyman Majidifard
The owner and founder of
Firozeh Ceramic Bullets

Our main challenge is energy, because we only have 8 months of production in a year, and this has caused our products to be extremely decrease, but on the other hand, the Ministry of Industry is putting pressure on the producer to reduce the import in order to produce domestically which is not possible with these challenges and energy problems.



Mohammad Salari
Purchase manager of Kimia Razi

One of the production challenges is the lack of stability in the price of raw materials; because more than 75% of the cost of glaze production is related to raw materials and the increase in the price of raw materials has increased the cost of some products by two to 2.5 times.



Ardeshir Sarabi
Sales manager of Pars Sulfit

The fluctuating price of raw materials does not allow us to sell our products at a reasonable price in both the domestic and foreign markets, and this has caused us to lose our markets and the consequence is a reduction in our ability to adapt to foreign samples.



Arash Javaherian
Sales manager of Momtaz
Sangshakan

One of the devices that relies on local knowledge is the production of this set, which in terms of quality and efficiency is comparable to the samples Foreign Turkish and European examples are competitive. Sometimes even in the market competition because of the price of this product



第十五届亚兹德瓦片和瓷砖行业专业展览会举办了。 对中国、伊朗企业和意大利企业代理的采访报道如下:



茉莉: 请介绍一下你们贵公司。
老板: 我的产品是瓷砖的打磨就是抛光的产品。我的工厂有超过21年历史。
茉莉: 中国与约120,130个国家合作, 您对伊朗发展全球市场有什么建议?
老板: 我觉得伊朗是一个国家有自己天然的优势, 伊朗的最大的问题是石材, 第二个是付款, 比较麻烦一点; 如果他们解决这个问题伊朗的发展更快更好。
茉莉: 你觉得这次的展会怎么样?
老板: 这次的展会就是我们公司第一次参加这个展会, 我们知道德黑兰也有这种展, 这种展会对我们的产品生产很专业, 更多客户来这个展会所以我觉得这种展会帮我们很大。



茉莉: 请介绍一下你们的贵公司。
老板: 我们主要是做抛光磨块跟磨边的工具, 磨块, 磨边磨轮。我们工厂在佛山。我们的工厂有23年历史。
茉莉: 伊朗人是不是你们的代理在伊朗?
老板: 对, 他们是我们的代理。我们在一起在伊朗有工厂。
茉莉: 你觉得这次的展会怎么样?
老板: 这次展会还好吧。去年还有陶瓷厂, 机器配件跟工具; 今年的展会比较专业。



茉莉: 请介绍一下你们贵公司, 你们的产品是什么?
老板: 我们的公司在佛山, 然后我们的主要是买一些磨边工具, 还有石磨块。
茉莉: 伊朗人是你们的代理在伊朗吗?
老板: 是。
茉莉: 您觉得这次展会怎么样?
老板: 挺好的。
茉莉: 中国与约120,130个国家合作, 您对伊朗发展全球市场有什么建议?
老板: 伊朗这边的瓷砖产业是稍微比较发展起来, 所以我觉得这边的市场挺大的。我们过来看一下这边的情况。



茉莉: 您贵公司的产品是什么?
老板: 我的产品是瓷釉料及3D打印材料。
茉莉: 您的工厂有多长时间历史?
老板: 20多年了。
茉莉: 伊朗人是不是你们的代理在伊朗?
老板: 不是, 我自己在梅博德有工厂。
茉莉: 你觉得这次的展会怎么样?
老板: 我非常看好在伊朗市场。



茉莉: 请介绍一下你们贵公司。
销售部的经理: 我公司在清洁行业拥有45年的经验。我们在伊朗是这家德国公司的代理已经有18年了。他们的产品是水射流。我们也是另一家德国公司的代理, 该公司的产品是地板清洁机。
茉莉: 你觉得这次的展会怎么样?
销售部的经理: 这次展会对我们来说并不是什么大成就, 因为今年和去年的客户是一样的, 没有新的参观者。



茉莉: 你们的产品是什么?
老板: 我们是采矿和陶瓷工业机械的制造商。
也是瓷砖行业的天然气燃烧器的唯一制造商。
燃烧器的容量为三百万大卡至二十一大卡。
茉莉: 你觉得这次的展会怎么样?
老板: 今年的展会比较专业。
茉莉: 您对伊朗发展这种行业全球市场有什么建议?
老板: 伊朗应注重优化能源消耗。



茉莉: 请介绍一下你们贵公司。
销售部的经理: 这个公司是意大利的, 他们的专业是销售新的和库存形式的陶瓷工业配件和机器。他们从西班牙购买机器并在意大利进行维修。他们的机器也有保证。
茉莉: 您是不是他们的代理?
销售部的经理: 我是他们在中东的销售经理。
茉莉: 你觉得这次的展会怎么样?
销售部的经理: 今年的展会比较专业。
茉莉: 为什么您选择意大利的公司?
销售部的经理: 意大利陶瓷行业机器的质量非常出色。



茉莉: 请介绍一下你们贵公司
销售部经理: 我们是贸易公司, 我们的产品是原料和瓷色, 我们与中国合作。
茉莉: 你觉得这次的展会怎么样?
销售部经理: 我觉得德黑兰展会客户增多。



茉莉: 请介绍一下你们贵公司。
发展部经理: 我们是陶瓷配件和球的制造商。
茉莉: 你们的工厂在哪儿?
发展部经理: 在伊斯法罕省。
茉莉: 你们有没有出口?
发展部经理: 还没有。
茉莉: 您对伊朗发展这种行业全球市场有什么建议?
发展部经理: 伊朗制造商应注重产品质量。

