

کیفیت ماندگار سیمان سبزوار



سیمان سبزوار
sabzevar cement
کیفیت ماندگار
www.essc.ir



گزارش همایش صنعت سیمان و افق پیش رو

روانکاری تخصصی در صنعت سیمان توسط شرکت نفت پارس ادامه یافت.

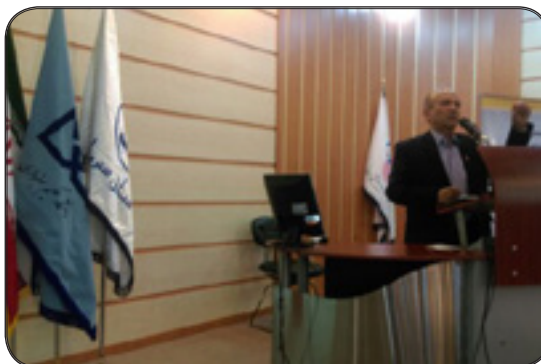
در دومین روز از همایش نیز پس از ارائه مقالات و همچنین بازدید از نمایشگاه جانبی، آقای مهندس عاشوری معاون بهره برداری و سیر و حرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران در مورد حمل و نقل ریلی سیمان سخنرانی کردند و در ادامه، مقاله ها ارائه شد. همچنین دو کارگاه آموزشی با عنوان بررسی کاربرد انواع SEAL، بررسی خرابی و مشکلات اقتصادی SEALING و ... توسط کارشناسان کشور سوئیس برگزار گردید که همزمان بازدید از نمایشگاه جانبی و همچنین غرفه سیمان سبزوار انجام شد.

آخرین روز همایش نیز با برگزاری کارگاه آموزشی توسط آقایان آندریاس هند- دکتر استفان زمین با موضوع استفاده از تکنولوژی های فرآیند شرکت کی، اچ، دی، با توجه ویژه به بهره وری هزینه، همچنین سخنرانی آقای دکتر گودرزی با موضوع رویه های بتنی و کاربردهای نوین سیمان ادامه یافت و در ساعت 14.30 همان روز مراسم اختتامیه با سخنرانی آقای دکتر بخشی مسوول سایت سیمان ایران با موضوع بررسی وضعیت سیمان آغاز و در ادامه با تجلیل از پیشکسوتان صنعت سیمان از جمله آقای دکتر کرباسیان، مهندس پیروز، مهندس پزشکی و همچنین قدردانی از آقای مهندس بکائیان برای تالیفات متعدد در زمینه سیمان ادامه یافت و پس از آن به مقاله برتر (آقای معتمدیه از دفتر فنی سیمان سبزوار) و همچنین غرفه های برتر حاضر در نمایشگاه جوایزی به رسم یادبود اهدا گردید.



همایش صنعت سیمان و افق پیش رو از تاریخ نوزدهم تا بیست و یکم آبان ماه در محل سالن همایشهای رازی تهران به همت ماهنامه علمی فنی اقتصادی سیمان، شرکت سیمان سبزوار، دانشگاه حکیم سبزواری و همچنین سایت سیمان ایران برگزار گردید، که هشتاد شرکت داخلی و خارجی از کشورهای آلمان، اتریش، سوئیس، ایتالیا و چین در نمایشگاه جانبی آن حضور داشتند.

مراسم گشایش این همایش با حضور جمعی از دانشگاهیان و مدیران صنایع سیمان و صنایع جانبی آن، مدیرعامل سیمان سبزوار و خیر مقدم توسط آقای دکتر مولوی معاون پژوهشی دانشگاه آغاز شد و پس از آن آقای دکتر فامیلی پدر بتن ایران با موضوع سیمان و توسعه ی پایدار سخنرانی کردند و با ارائه مقالات پذیرفته شده و نیز بازدید از نمایشگاه و همچنین برگزاری کارگاه آموزشی با عنوان آشنایی با صنعت روانکاری،



سخن آغازین

رسالت ما دانستن است...

در این بحبوحه از زمان که کشور در حال گذر است از یک صنعت خموش و راكد و رخوت زده به یک صنعت پویا و فعال و شادکام و اکنون که کارخانجات و صنایع سیمانی دست به تاراج منابع خود زده و سرمایه خود و سهامداران بی گناه خویش را بر سر دست رگرفته و هر روز چوب حراجی به صنعت این مملکت می زنند و با افتخار و غرور دم از مشتری مداری زده در حالی که اساس و پایه اصلی مشتری مداری و کیفیت است و نه قیمت؛ خدمات پس از فروش است و نه بها؛ حمل و تحویل مناسب و به موقع محصولات است و نه نرخ؛ ما اعلام می کنیم:

رسالت ما دانستن است

دانستن اینکه بدانیم و باور داشته باشیم کاهش هر روزه و هر ساعته نرخ محصولات کارخانجات تنها و تنها آسیب رساندن به خود و سهام داران مان است و در دراز مدت هیچ سودی را جهت مشتریانمان در بر نخواهد داشت.

تاراج منابع ملی و معادن عظیم خدادادی و بر فنا دادن منابع عظیم گازی با کدام عقل و منطق سازگار است؟

اهدای سیمان صادراتی به مقاصد سایر کشورها با قیمت های بسیار پایین در حالی صورت می گیرد که به جهت استفاده یا بهتر بگوئیم سوء استفاده از منابع ملی حتی کارخانجات کشورهای مقصد را فلج کرده به گونه ای که توان رقابت با کارخانجات ایرانی که از منابع سوختی بارانه ای بهره می برند را ندارند، صنعتی که بیش از نیمی از آنرا بخش دولتی یا وابسته به دولت مدیریت می کند هر روز درختی را قطع کرده و فضای سبزی را خشکانده تا در این بحبوحه افزونی تقاضا به عرضه اقدام به تولید سیمان کند با کدام دانستن؟

بنابراین ما رسالت خود را دانستن قرار داده ایم...

باید دانست که جامعه مصرف کننده محصولات کارخانجات سیمانی تشنه بهای پایین محصولات نیستند؟ آنچه تاکنون آنها طلب می کنند فراتر از اینهاست...

آیا واقعا کارخانجات ما توانسته اند در گذر از یک دهه قبل که خیل عظیم مشتریان متقاضی محصولاتشان را هر روزه آماده داشته اند که گویی آنها مشتری نبوده و می بایست منتی بر آنها بگذارند تا به آنها سیمان بدهند یا اکنون که عرضه بر تقاضا پیشی گرفته اوضاع سازمان فروش خود را سامان بدهند؟ و یا شاید اصلا سازمان فروشی ندارند!!

به همین جهت رسالت ما دانستن است...

رسالتی که بدانیم و بتوانیم آموزش دهیم خودمان را و جامعه عظیم مشتریانمان را که صنعت سیمان گذر کرده است از دوران کارخانه محوری به دوران مشتری محوری و حیات و رشد و بالندگی این صنعت چیزی نمی تواند باشد جز حرکت به سمت یک سازمان فروش بالنده که فرصت ها و مزیت های رقابتی را بداند و بشناسد و بداند که قیمت تنها مزیت رقابتی نیست.

رسالت ما دانستن است.....



در همایش صنعت سیمان وافق پیش رو تاکید شد.

باید مصرف سیمان را به سمت جاده سازی سوق دهیم.

تلاش برای کاهش گازهای گلخانه ای

دکتر هرمز فامیلی استاد دانشگاه علم و صنعت ایران و پدر بتن ایران در نخستین روز سمینار سه روزه صنعت سیمان و وافق پیش رو که به همت شرکت سیمان سبزوار، ماهنامه علمی، فنی، اقتصادی سیمان، دانشگاه حکیم سبزواری و سایت سیمان ایران برگزار شد، بیان کرد:

وی افزود توسعه پایدار یعنی اینکه احتیاجات امروز سیمان را تامین کنیم بدون آنکه نیاز نسل های آینده را نادیده بگیریم زیرا نمی توانیم چشممان خود را روی حقوق نسل های آینده ببندیم و حق آنها را پایمال کنیم. فامیلی تصریح کرد: برای تولید یک تن سیمان به ۱/۵ تن سنگ آهک، ۰/۸ بشکه نفت و انرژی و یک تن گاز کربنیک نیاز است بنابراین برای جلوگیری از گرم شدن زمین باید اقداماتی انجام دهیم تا بدین وسیله میزان گازهای گلخانه ای و گاز کربنیک کاهش یابد زیرا در حال حاضر ۷ درصد گاز کربنیک موجود در هوا و ۸۵ درصد گازهای گلخانه ای از سوی سیمانی ها تولید می شود که صدمات فراوانی را به محیط زیست وارد می کند.

وی خاطر نشان کرد: گاز کربنیک موجود در هوا، ۴۰ درصد ناشی از سوختهای فسیلی، ۵۰ درصد ناشی از تبدیل سنگ آهک به سیمان، ۵۰ درصد از حمل و نقل و ۵ درصد ناشی از تولید برق است.

فامیلی عنوان کرد: کشورهای مختلف جهان تصمیم گرفته اند تا سال ۲۰۳۰ میلادی میزان گازهای گلخانه ای و گاز کربنیک را به سال ۲۰۱۰ م برسانند که این کار نیازمند ارتقای فناوری های پیشرفته است تا از یک سو میزان آلاینده ها کاهش یافته و از طرفی باعث می شود صادرات سیمان افزایش یابد.

رونق صنعت سیمان با رونق ساخت و ساز

این استاد دانشگاه با بیان اینکه برای گسترش زیر ساخت های کشور نیاز است میزان سیمان افزایش یابد، گفت: در حال حاضر حدود ۶۵ تا ۷۵ میلیون تن سیمان در کشور تولید می شود اما به خاطر رکودی که در ساخت و ساز کشور به وجود آمده با مازاد تولید سیمان روبرو هستیم. در واقع ظرفیت مصرف صد میلیون تن سیمان است که اگر صنایع ساختمانی رونق بگیرد این میزان تولید در داخل کشور مصرف می شود.

هرمز فامیلی اظهار کرد: بهترین راهکار برای مصرف سیمان استفاده آن در داخل کشور است نه صادرات، زیرا صادرات گاز مصرفی به صرفه تر از صادرات سیمان است بنابراین باید با تغییر فناوری تولید سیمان را افزایش دهیم. وی تصریح کرد صادرات برای ایران هزینه های زیادی را ایجاد می کند به عنوان مثال هزینه حمل و نقل در صادرات سنگ آهن ایران هر تن ۱۳ دلار می شود، در حالی که این میزان در استرالیا حدود ۴ دلار است در نتیجه مصرف محصولات در داخل بسیار به صرفه تر است.

فامیلی تاکید کرد: لازم است ضمن افزایش محصولات میزان گاز کربنیک صنایعی چون سیمان را در کشور کاهش دهیم که در این زمینه هر کشوری راه حلی را برای کاهش گاز کربنیک و کاهش مصرف انرژی در نظر گرفته اند. وی افزود از جمله راهکارهایی که در دنیا برای این منظور در نظر گرفته شده این است که



در تولید سیمان میزان تولید کلینکر کاهش یابد و در نتیجه آن میزان تولید گازهای گلخانه ای هم کم شود. فامیلی گفت: تولید کلینکر در بسیاری از کشورهای پیشرفته دنیا حدود نیم قرن است که متوقف شده و به جای آن از سیمان آمیخته استفاده می کنند اما در ایران این جریان تازه در حال آغاز است و حدود ۵۰٪ سیمان تولیدی را کلینکر تشکیل می دهد.

سیمان های آمیخته

دکتر فامیلی درباره سیمان های آمیخته گفت این سیمان شامل مواد پوزولان طبیعی، سرباره ها کوره های آهن گدازی، دوده طبیعی، پودرآهک و خاکستر بادی است و باید تلاش کنیم رویکرد تولید سیمان به سمت سیمان آمیخته باشد. وی درباره استاندارد های موجود در سیمان بیان کرد: استاندارد هایی که در سایر کشورهای دنیا مطرح شده در باره سیمان آمیخته است ولی در ایران هنوز نتوانسته ایم موفقیتی در تولید سیمان آمیخته به دست آوریم. وی درباره امتیازات کاربرد سیمان های آمیخته تصریح کرد کاهش تولید کلینکر، کاهش آلودگی های زیست محیطی و کمک به توسعه پایدار، استفاده از مواد زائد صنعتی و یا مواد ارزان قیمت و ایجاد خواص ویژه برای شرایط محیطی مختلف از جمله مزایایی است که این سیمان دارد.

فامیلی درباره کاهش گازهای گلخانه ای در ایران اشاره کرد: در یکی از کشورها تحقیقاتی انجام شد که با استفاده از انرژی خورشیدی سنگ آهک را به آهک تبدیل کردند که در این روش گاز کربنیک تولید نشد. در ایران هم می توان با کمک دانشگاه ها دانشجویان و استفاده از روش های نوین برای کاهش این گاز استفاده کرد و از معضلات صنعت سیمان تا حد زیادی کاست. وی تاکید کرد با توجه به اینکه در کشور مازاد تولید سیمان وجود دارد باید مصرف سیمان را به سمت جاده سازی و راه سازی سوق دهیم. زیرا جاده های بتنی عمر زیادی دارند و می توان مازاد سیمان را در این بخش ها مورد استفاده قرار داد.

این استاد دانشگاه و پدر بتن ایران بیان کرد: برای توسعه پروژه های عمرانی نیاز به تولید سیمان بیشتر است، ولی در حال حاضر با توجه به اینکه در این صنعت میزان تولید گاز های گلخانه ای زیاد است منجر به توسعه ی پایدار نمی شود، زیرا برای توسعه پایدار نیاز است میزان تولید کلینکر و به طبع آن گاز کربنیک کاهش یابد که این مسئله نیازمند استفاده از استانداردهای جدید مطابق استاندارد های جهانی و بکارگیری فناوری های نوین است.

توسعه پایدار یعنی اینکه احتیاجات امروز سیمان را تامین کنیم بدون آنکه نیاز نسل های آینده را نادیده بگیریم زیرا نمی توانیم چشممان خود را روی حقوق نسل های آینده ببندیم و حق آنها را پایمال کنیم.

بازاریابی و زندگی با فروش

نویسنده: پرویز درگی
انتشارات: بازاریابی

ساختار کتاب بازاریابی و زندگی با فروش کتاب «بازاریابی و زندگی با فروش» حاوی ۳ فصل مجزا است. این سه فصل عبارتند از:
- فصل اول: دانش و بینش فروش
- فصل دوم: مهارت های فروش
- فصل سوم: فروشگاه داری
فصل اول: دانش و بینش فروش این فصل حاوی ۵۲ صفحه است. در آغازین گفتار، می خوانیم «بازار باهوش است.» و آخرین گفتار این فصل این است: «چگونه مدیران فروش موفق تربیت کنیم.»

در این فصل با مجموعه ای از اطلاعات، آگاهی، دانش و بینش فروش روبه روئیم که هر فروشنده ای به آن نیاز دارد نظیر: حواسمان به مشتری باشد، انتخاب اول مشتریان باشیم، مواظب باشیم که در فرایند فروش از مشتریان خود عقب نیفتیم، چگونه

قدرت فروش مثبت

پهنای فکری فروشنده را تغییر خواهد داد. شما به عنوان فروشنده درمی یابید «حقه های فروش»، تکنیکها و تاکتیکهای فروش، نمی تواند نتیجه ی برنده، برنده را به بار آورد. پس باید دیدگاه خود را به سرعت تغییر دهید؛ به گونه ای که حقیقتاً شما و مشتری، برنده، برنده شوید.
حصار محدود و بسته ی تکنیکها و تاکتیکهای فروش قادرند تا حدودی موفقیت شما را به عنوان فروشنده تضمین کنند. اگر سودای بالاتری دارید تا به «هدف مقدس فروش» دست یابید، ناکزیرید باور خود را تصحیح کنید، نگرش خود را تغییر دهید، به گفته ی چپه های تیز بازار بالاترین کلک در بازار، صداقت و روراستی است. در این صورت است که به فلسفه ی فروش فکر خواهید کرد و نه به سرعت در اجرایی کردن تکنیکها و تاکتیکهای فروش.

مؤلف: استیفن شیفمن
مترجم: دکتر احمد روستا - جهانبخش
رحیمی باغملک
پیشگفتار: پرویز درگی
انتشارات: بازاریابی

«قدرت فروش مثبت» از نگاه مؤلف آن، یادگیری یک فن خاص و یا ایجاد واکنش نسبت به یک چالش خاص نیست، فروش یک فلسفه و یک نگرش است. به گفته ی شیفمن، فروش، باوری است که شما به مشتری پیشنهاد و معرفی می کنید و این اعتقاد برای مشتری اهمیت دارد. شیفمن با یک عبارت ناب، خودش را از مجموعه ی فروشندهان حرفه ای متمایز می کند که باور راسخ دارند یا یادگیری و اجرای تکنیکها و تاکتیکهای فروش، می توان به «فروش» دست یافت. عبارت ناب و باور شیفمن چنین است: برنده، برنده هدف مقدس فروش است. واژگان «هدف مقدس فروش» زاویه ی دید و



آینده روشنی پیش روی مجموعه سیمان سبزوار است



سیمان لار سبزوار با همت جمعی از خیرین اهالی متدین شهرستان سبزوار تاسیس و پس از مشارکت مردمی و تامین مالی طرح با حضور وزیر صنعت وقت به بهره برداری رسید. این کارخانه با ظرفیت یک میلیون تن کلینکر در سال آغاز بکار کرد. طرحی که بزرگترین طرح مشارکتی شرق کشور لقب گرفت. مصاحبه ای با مدیر کارخانه آقای سیدرضی الدین ساداتی داشتیم او که بیست سال تجربه کار در صنعت سیمان کشور را در کارنامه کاری خود دارد.

آقای ساداتی از سیمان سبزوار برایمان بگویید؟

همانطور که می دانید سیمان سبزوار طرحی مردمی بود که خوشبختانه باعث تحرک اقتصادی در منطقه شد با وجود رکود در بازار و مشکلات اقتصادی که گریبانگیر صنایع مادر از جمله سیمان می باشد توانسته ایم در سیمان سبزوار با مدیریت خوب جناب آقای دکتر باقری و تلاش و پشتکار مجموعه کارخانه جایگاه خوبی را در مجموعه کارخانه های سیمان در کشور بدست آوریم اولویت ما تولید با کیفیت بالا و کاستن از هزینه های تولید و انرژی و بازار یابی مناسب و گسترش بازار فروش است.

در خصوص تجهیزات و دپارتمان های کارخانه سیمان توضیح دهید؟

در خط تولید سیمان سبزوار از مدرن ترین و بروز ترین تجهیزات تولید سیمان استفاده شده و خوشبختانه طراحی و ساخت آن نیز توسط یکی از معرو ترین کمپانی های تولید تجهیزات سیمان شرکت پلی زیوس آلمان انجام شده است که از شاخص های عمده آن رعایت موارد زیست محیطی در کنار پتانسیل بالای فنی آن می باشد. با وجود بعد مسافت کارخانه از مناطق مسکونی میزان غبار خروجی از دودکش در محدوده استاندارد تعریف شده جهانی می باشد و در طراحی تجهیزات ملاحظاتی در نظر گرفته شده که میزان مصرف آب جهت تولید سیمان در حداقل میزان است که برای ما که در منطقه کویری کم آب بسر می بریم بسیار حائز اهمیت است.

راهبری شما برای توسعه هر چه بیشتر کارخانه چیست؟

راهبری یک مجموعه تولیدی با هدف داشتن تولید محصول با شرایط کمی و کیفی مناسب در کنار مصرف بهینه و معقول انرژی و ملاحظات راهبری ما در سیمان سبزوار است با در نظر گرفتن شاخص های مذکور راهبری یک مجموعه تولیدی مستلزم دانش، تجربه و توانایی های مدیریتی و فنی می باشد بدیهی است به جهت بازده مناسب و مفید در راستای اهداف ذکر شده انجام مشورت با مدیران فنی اجرایی و مدیریت ارشد مجموعه لازم ضروری است.

چقدر برای پیشبرد امور به برنامه ریزی توجه دارید؟

بطور مشخص یکی از وظایف مدیر کارخانه در هر صنعتی داشتن برنامه ریزی کاری و کلان مجموعه می باشد برنامه ریزی به منظور دستیابی به اهداف کاری مجموعه شامل تعیین خط مشی تولید حفظ ظرفیت تجهیزات حفظ کنترل کیفیت محصول حفظ و نگهداری ماشین آلات راهبری صحیح و بهینه نیروی انسانی به حداقل رساندن بهای تمام شده محصول به منظور داشتن قابلیت مانور در فروش محصول است. در کنار داشتن تدوین برنامه جهت هدایت سیستم بایستی برنامه های کلان

فنی و اقتصادی را به منظور سودآور نمودن مجموعه و حفظ سودآوری در سالیان تولید با تدوین پروژه های بهینه سازی بهبود سازی و بهبود فرآیند در دستور کار هر مدیر صنعتی قرار گیرد در سیمان سبزوار برنامه ریزی کاری به صورت سالیانه در ابتدای سال مالی با در نظر گرفتن شرایط بازار انجام می پذیرد که در آن با توجه پیش بینی فروش و تحویل برنامه ریزی مناسب جهت تامین مواد اولیه سوخت انرژی برق و ملاحظات انسانی صورت می گیرد در بخش کلان موضوع با تدوین و تعیین شعار کاری در هر سال مالی سعی شده به اهداف مدنظر دست پیدا کند بطور نمونه در سال ۹۳ شعار و هدف کلان مجموعه ارتقاء شرایط کیفی محصول با توجه با شرایط رقابتی بازار بوده که در طی آن با تعریف استاندارد رقابتی به اهداف مد نظر دست یافته ایم.

سال ۹۴ با شعار کاهش مصارف ویژه آغاز شد که خوشبختانه با تعیین شاخص های سخت گیرانه ابتدا به اعداد و ارقام سازنده دست یافته و سپس میزان مصرف به محدوده زیر استاندارد ملی و جهانی کاهش داده شده و انشا.. سال ۹۵ را با هدف کاهش تعمیرات و توقفات به منظور کاهش هزینه ها و قیمت تمام شده آغاز خواهیم کرد.

با حوادث و اتفاق های ناخوشایند در مجموعه کارخانه چگونه برخورد می کنید؟

خطوط تولید در صنایع سنگین مانند سیمان همواره آستان حوادث و شرایط ناخوشایند و غیرمنتظره چه در بخش نیروی انسانی و چه در بخش استهلاک و خرابی پیش بینی نشده ماشین آلات می باشد. بدیهی است در هر دو بخش این موضوع باعث بروز خسارات جانی و مالی می شود بنابراین سعی شده با تقویت واحد ایمنی فنی و ارائه آموزش های کاربردی و عملی حوادث مرتبط با نیروی انسانی کاهش یابد.

خلاقیت و نوآوری چقدر برای شما و مدیریت کارخانه ارزش دارد؟

با توجه به تجربه بنده در صنعت سیمان همواره بر این باور بوده ام که نیروی انسانی هر مجموعه سرمایه ارزشمند و گرانبهایی است که می تواند بر راندمان و کارایی تجهیزات تاثیر گذار باشد بنابراین در مجموعه سیمان سبزوار با فعال نمودن واحد پیشنهادات سعی شده از استعدادهای پنهانی و آشکار پرسنل و نظرات و طرح های افراد در راستای بهبود شرایط در قالب پروژه فنی و اجرایی استفاده شود.

در این راستا در چند سال اخیر چندین طرح بزرگ و ارزشمند با همکاری و همفکری پرسنل فنی و حمایت بی دریغ مدیریت ارشد سازمان اجرایی شده که از ثمرات آن به بهبود شرایط صرفه جویی کلان اقتصادی و کاهش هزینه های تولید بوده است.

بهره گیری از دانش داخلی در مجموعه شما کفایت حل و فصل مشکلات شما را دارد؟

البته با توجه به رشد سریع علم و تکنولوژی بدیهی است تکیه بر اطلاعات قدیمی و یا داخلی کافی نبوده و باید این بخش از صنعت از دستاوردهای روز کمپانی های جهانی بهره برد.

در پایان اگر صحبتی دارید بفرمائید؟

ممنون. سیمان سبزوار با توجه به در اختیار داشتن تکنولوژی مدرن و بروز در کنار پرسنل متعهد و با پشتوانه علمی و تجربی بالا می تواند در آینده با اجرایی کردن طرح های جاری و مرتبط با افزایش ارزش افزوده محصول به سودآوری مناسب دست یابد در پایان آرزوی سلامتی و سعادت برای تک تک پرسنل زحمت کش سیمان سبزوار و خانواده های محترم آنان و سهامداران عزیز دارم.

بومی سازی صنعت روسازی بتن غلتکی در سبزوار



با حمایت و سرمایه گذاری شرکت سیمان لار سبزوار، آزمایشات و پژوهش های لازم مربوط به بتن غلتکی در دانشگاه حکیم سبزواری طی مدت یک سال انجام پذیرفت و در نهایت یک بلوار در داخل پردیس دانشگاه برای اولین بار در استان خراسان رضوی اقدام به روشی بتنی شد.

با توجه به تجربه ی نخست تمامی دست اندرکاران صنعت راه رضایت خود را از این روش ۱۵ سانتی متری ابراز داشتند. گفتنی است این طرح که در غالب ارتباط با صنعت با مشارکت دانشگاه و بخش خصوصی اجرا شد و همزمان دو پایان نامه کارشناسی ارشد نیز همراه این پروژه به انجام می رسد.

از مزایای بتن غلتکی نسبت به آسفالت، ارزاتر بودن این محصول، عدم آلودگی محیط زیست، کیفیت برتر، مصرف سیمان مازاد کشور، دوام ۴ برابری آن و امکان فراهم شدن صادرات قیر و ... می باشد.

RCCP (بتن غلطکی روسازی) یک مخلوط سفت و خشک از سنگ دانه ها با دانه بندی محدود، آب و مواد سیمانی می باشد که در اثر هیدراتاسیون مواد سیمانی و آب به بتن تبدیل می شود. بعد سنگ دانه در این نوع بتن از ۱۹ میلی متر تجاوز نمی کند و اسلامپ آن ها نیز صفر می باشد. این مخلوطها توسط ماشین آلات مخصوص پخش می شوند و توسط غلطک های فولادی و ویرهای و چرخ لاستیکی متراکم می گردند. ضخامت این نوع رویه ها معمولاً از ۲۵۰ میلی متر تجاوز نمی کند. استفاده از رویه های RCCP به جای رویه های بتنی رایج باعث کاهش ۱۰ تا ۵۸ درصدی هزینه های می گردد. نصب سریع و میزان کمتر مواد سیمانی دلایلی بر اقتصادی بودن آن به نسبت روسازی های بتنی رایج و استفاده در پروژه های عظیم سدسازی و روسازی می باشد.

اگرچه RCCP ترکیبات مشابهی با بتن های رایج دارد؛ اما در ارتباط با روش ساخت روسازی، فواصل درزها، ظاهر رویه و نوع تراکم آن متفاوت می باشد.

به دلیل میزان رطوبت کمتر مخلوط های بتن غلطکی، با یک طرح اختلاط مناسب می توان به مقاومت و کیفیت بالاتری به نسبت بتن های رایج روسازی دست پیدا کرد

ACI-325-R حداقل مقاومت ۲۷/۶ مگا پاسکال را برای مخلوط های RCCP پیشنهاد می کند بعضی از این مخلوطها که خوب طرح و متراکم شده اند به مقاومت ۶۰ مگاپاسکال در ۷ روز نیز می رسند.

سیمان پرتلند و فلاش رایج ترین مصالح سیمانی برای مخلوط های RCCP می باشند

