

خبرنامه داخلی شرکت سیمان سبزوار ۳

کیفیت ماندگار

سیمان سبزوار



سیمان سبزوار
sabzevar cement
کیفیت ماندگار
www.essc.ir



روسازی های بتنی و آینده ی پیش روی آن در ایران



سیدابوالفضل ابتکار
کارشناس ارشد سازه
مسئول آزمایشگاه
بتن سیمان سبزوار

روسازی های بتنی یکی از انواع روسازی به شمار می رود که هم به عنوان سطح رویه نهایی و هم به عنوان لایه ی بیس در روسازی های قیری (آسفالت) مورد استفاده قرار می گیرد. با گسترش تولید سیمان و به طبع آن بتن، مهندسیین راهسازی به فکر استفاده از این ماده ی ارزشمند به عنوان یک سطح صاف و پر مقاومت به عنوان لایه ی روسازی افتادند. البته این توجه هنگامی بیشتر شد که ارزش نفت به عنوان اصلی ترین ماده ی خام جهان بیش از پیش ملموس شد. خاصیت صلب بتن و دوام فوق العاده اش در صورت طرح و اجرای مناسب باعث رشد استفاده از این نوع روسازی ها در جهان گردید. بتن غلتکی نیز یکی از انواع روسازی های بتنی می باشد که با توجه به خصوصیات و ویژگی های آن بسیار رواج یافته است. متأسفانه در ایران به دلیل وجود قیر فراوان و ارزان و عدم انجام طرح های مطالعاتی و میدانی این صنعت پاک و ارزان بومی سازی نشده و مورد بی مهری قرار گرفته شده است. البته به دلیل گران شدن قیر و مسایل محیط زیست چند سالی است که صنعتگران، مقامات و مسئولان کشوری به فکر توسعه ی این صنعت افتاده اند به طوری که وزرای محترم راه و شهرسازی و همچنین صنایع و معادن در ابلاغیه هایی جدا دستور به استفاده از این صنعت را داده اند.

مزایای استفاده از روسازی های بتنی به نسبت روسازی های آسفالتی

- ۱- هزینه ی تمام شده ی کمتر (قیمت هر متر مکعب بتن مناسب راهسازی تقریباً ۱۰۰ هزار تومان و آسفالت ۳۳۵ هزار تومان می باشد)
- ۲- عدم استفاده از قیر (نفت) به عنوان سرمایه ی ملی و امکان صادرات آن
- ۳- استفاده از سیمان تولید کشور که در سه سال اخیر بیش از ظرفیت کشور تولید می شود
- ۴- عمر ۴ تا ۵ برابر در مقایسه با آسفالت قیری
- ۵- کمتر بودن ضخامت کلی روسازی
- ۶- عملکرد بسیار مناسب در دماهای بسیار بالا و بسیار پایین
- ۷- سازگاری با محیط زیست (پخش قیر باعث آلودگی شدید هوا می شود.)
- ۸- فراهم آوردن دید بیشتر برای رانندگان در شب و ضریب امنیتی بالاتر
- ۹- هزینه های تعمیر و نگهداری کمتر
- ۱۰- عملکرد بهتر در برابر بارهای سنگین به نسبت آسفالت قیری



رئیس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی عنوان کرد:
استفاده اجباری از رویه های بتنی با صدور بخشنامه از سوی
وزیر

کد خبر: 3882
معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه استفاده از رویه های بتنی منتهاست که در سایر کشورها رواج یافته تصریح کرد این موضوع در دستور کار وزارت راه و شهرسازی قرار گرفته است که با صدور بخشنامه از سوی وزیر راه و شهرسازی استفاده از رویه های بتنی غلتکی اجباری شده است.

بتن نقشین قیر می شود.
پایان امپراتوری قیر و آسفالت در جاده ها
گروه گزارش | منتشر شده در سه شنبه 25 شهریور 1397 | بازدید: 84 | کد خبر: 3815
حسن فرزند - گروه گزارش: تاکید وزیر صنعت، معدن و تجارت بر ضرورت استفاده از بتن در صنعت راهسازی به جای استفاده از قیر و آسفالت موضوع و نکته بسیار پراهمیتی بود که وی در تازه ترین سفر خود به شرق کشور آن را مطرح کرد. او که به همراه اعضای هیأت دولت اخیراً سفری به استان خراسان رضوی داشت ضمن افتتاح طرح توسعه سیمان شرق کشور همچنین از دست اندرکاران خواست تا با فرهنگ سازی احداث جاده های بتنی در کشور را پیگیری کنند. او استفاده از بتن را زمینه ساز صدور قرارداد تولید قیر در کشور برشرد و در جمع کارکنان سیمان شرق، حیات بتن را به سر نوشت راهسازی گره زد. به این بیانده موضوع سلامت جاده های بتنی و طرح آن از سوی کارشناسان و متخصصان اختصاص یافته است.

عزم بتنی
گرچه بحث راهسازی با استفاده از مصالح بتنی به جای قیر و آسفالت از سال ها پیش میان کارشناسان زبده و خبرگان راهسازی مطرح بوده و گرچه زمینه های اجرای این سیاست در دولت های گذشته نیز بارها مورد بحث و بررسی و تدوین و تصویب قرار گرفته اما تاکنون عزم جدی برای اجرای این سیاست وجود نداشته است و حالا مهندس نعمت زاده می گوید که پیش از این در نامه ای از وزیر راه و شهرسازی خواسته است تا به طور جدی زمینه اجرای این روش مفرق به صرفه و اقتصادی را در کشور ایجاد کند. عزم وزارت راه و شهرسازی برای بتنی کردن جاده های کشور از زمانی جدی تر شد که این موضوع از سوی رئیس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی مطرح شد. او با اشاره به پایین بودن کیفیت رویه های آسفالتی و پایین بودن عمر قیر در کشور گفت: با توجه به افزایش قیمت قیر و آسفالت در سال های اخیر و با توجه به

باشند. یکی از مشکلاتی که به رویه های بتنی گرفته می شود عدم بکار گیری آن ها در جاده های با سرعت ترافیک بالا می باشد که امروزه سطح این جاده ها با وسایلی مانند شات بلاست یا سند بلاست به سطحی مناسب به منظور تردد با سرعت بالا مبدل می گردد.

در هر دو نوع این جاده ها هزینه ی تمام شده ی روسازی کمتر از آسفالت قیری می باشد که دلایل عمده ی آن اولاً قیمت بسیار ارزان بتن به نسبت آسفالت و ثانیاً در جاده های بتنی لایه ی زیر اساس به طور کلی حذف و یک لایه ی اساس با مشخصات مکانیکی متوسط لازم می باشد. هر کدام از این نوع رویه ها از لحاظ اقتصادی، زیست محیطی و دوام از رویه های آسفالت قیری عملکرد بسیار مطلوب تر می

لازم به ذکر است که رویه های بتنی معمولاً به عنوان سطح نهایی روسازی استفاده می شوند اما در بعضی پروژه ها یک لایه ی نازک آسفالت گرم توپکا روی آن کشیده می شود که این نوع روسازی ها، از نوع روسازی های مرکب یا کامپوزیتی تلقی می شوند. در جاده های با اهمیت بالا و ترافیک سنگین معمولاً از دو لایه استفاده می شود که هر دو لایه می توانند بتن یا یک لایه بتن یک لایه نازک آسفالت گرم باشد.

این شرکت در راستای استفاده بهینه از سیمان تولیدی کشور و رشد و ترقی این صنعت اقدام به سرمایه گذاری و مطالعه در زمینه ی روسازی های بتنی غلتکی نمود. بدین منظور با مجهز کردن آزمایشگاه بتن غلتکی با هزینه ی ۱ میلیارد ریال و با همکاری دانشگاه حکیم سبزواری اقدام به شروع مطالعات در زمینه ی روسازی های بتنی غلتکی نمود.

پس از انجام مطالعات توسط متخصصین شرکت دانشجویان و اساتید دانشگاه وارد فاز اجرایی روسازی بتن غلتکی شدیم و اقدام به روکشی بلواری در دانشگاه حکیم سبزواری شدیم. ضخامت مورد نظر طرح ۱۵ سانتی متر و در مساحت ۲۰۰۰ متر مربعی اجرا گردید.

شرکت سیمان لار سبزوار تا کنون پروژه های مختلف بتن غلتکی در کشور انجام پذیرفته است که یکی از اولین شرکت های پیش قدم بوده است و تا کنون سرمایه گذار و مجری چندین پروژه نیز بوده است.



عکس هایی از پروژه ی بتن غلتکی دانشگاه حکیم سبزواری

آزمایشگاه مجهز به تمامی امکانات مورد نیاز آزمایشات بتن غلتکی

پروژه ی دیگری که با سرمایه گذاری این شرکت در سبزوار انجام پذیرفت روسازی بتن غلتکی بلوار هشت بهشت سبزوار بود که به ضخامت ۲۰ سانتی متری و مساحت ۴۹۰۰ متر مربعی انجام پذیرفت.



عکس هایی از پروژه ی بتن غلتکی بلوار هشت بهشت سبزوار

با برآورد ها و آنالیزهای انجام شده اگر تنها و تنها ۱٪ از تمامی روسازیهای کشور سهمش به روسازی های بتنی برسد و با عنایت به این نکته که در هر متر مربع سازی بتنی تقریباً ۵۰ کیلوگرم سیمان به کار می رود سالانه ۱۸،۵ میلیون تن از سیمان تولیدی کشور مصرف می گردد.

در پایان برای توسعه ی روسازی بتن غلتکی موارد زیر توصیه می گردد

- ۱- توجه مدیران و مسئولان شهری و کشوری به این صنعت که شامل بالا بردن قدرت ریسک پذیری و بالا بردن سعه ی صبر ایشان می شود.
- ۲- انتظار به جا از کیفیت اجرایی این نوع رویه ها با عنایت به این نکته که تجربه ی اجرایی، نیروی متخصص و تجهیزات و ماشین آلات برای اجرای با کیفیت این نوع از رویه در حال حاضر موجود نمی باشد.
- ۳- سرمایه گذاری کارخانه های سیمان به منظور افزایش بازار فروش
- ۴- ورود ماشین آلات و تجهیزات مورد نیاز به کشور
- ۵- تخصصی تر شدن اجرای این نوع رویه ها توسط پیمانکاران
- ۶- دقت بیشتر اجرای این نوع از رویه ها به نسبت آسفالت با توجه به حساسیت و انتظار بیشتر به نسبت رویه ی آسفالتی
- ۷- برگزاری دوره های تنوری و عملی و کنفرانس های تخصصی بتن غلتکی در کشور



ساخت و نصب دستگاه پاکت شمار و معکوس شمار در کارخانه سیمان سبزوار

شرکت سیمان سبزوار با تکیه بر دانش بومی، همواره از نوآوری های کارکنان مجموعه استقبال کرده است، طراحی، ساخت و نصب دستگاه پاکت شمار و معکوس شمار یکی از این طرحها می باشد که با تلاش یکی از کارشناسان واحد برق آقای کاظمیان و با حمایت مدیریت ارشد سازمان به بهره برداری رسید. ایده ی اولیه ی این طرح برای سهولت و تسریع در امر بارگیری و نیز کاهش فشار بر نیروهای بارگیرخانه شکل گرفت. پس از بررسی مشخص گردید این دستگاه را می توان بصورت کاملتر و برای نیازهای بیشتری طراحی و تولید کرد، که شامل دو دستگاه به نامهای پاکت شمار و دیگری معکوس شمار می باشد، این دو دستگاه از هم جدا هستند ولی کاملاً با همدیگر مرتبط می باشند.



امیر کاظمیان
کارشناس واحد برق
و الکترونیک سیمان
سبزوار مسئول طراحی
و ساخت دستگاه



اینک به برخی از قابلیت های دستگاه پاکت شمار اشاره می کنیم :

- ۱- شمارش و کنترل پاکتهای دو خط از یک پکر
- ۲- وارد کردن تعداد پاکتهای مورد نیاز برای بارگیری توسط اپراتور و شمارش پاکتها بصورت خودکار (این قابلیت سبب صفر شدن خطا و اشتباه در بارگیری برای هر کامیون می شود)
- ۳- تشخیص پاکتهای چسبیده بهم
- ۴- نشان دادن آمار هر ماشین و همچنین آمار کل پاکتهای بارگیری شده
- ۵- ارسال کل آمار بارگیری از طریق پیام کوتاه به شماره های تعریف شده جهت نظارت و ارزیابی فروش

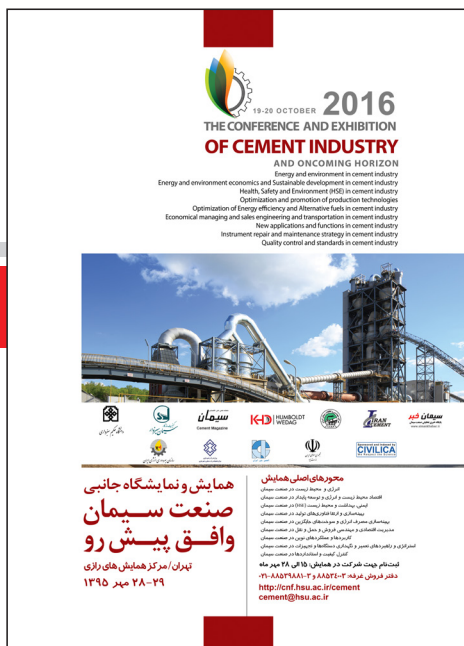
دستگاه دیگری که در راستای تکمیل دستگاه پاکت شمار طراحی و ساخته شده است، معکوس شمار نام دارد، با انتخاب نوع تیپ سیمان و وارد کردن تعداد پاکتها به دستگاه پاکت شمار، داده ها به دستگاه معکوس شمار که در ابتدای خط نصب گردیده، وارد می شود و بدین گونه خطای اپراتور پاکت زن پایین می آید، همچنین فشار کاری در جهت رفت و آمد پیش ابتدا و انتهای خط بارگیری به حداقل می رسد. در این روش با وارد شدن داده ها به دستگاه معکوس شمار اپراتور تعداد پاکت و مشخصات دیگر را مشاهده می کند و با آغاز بکار خط با توجه به حسگری که در محل مربوط قرار می گیرد، شروع به کم کردن تعداد پاکتها می کند تا عدد به صفر برسد و سپس اپراتور پاکت دیگری نمی زند، همچنین کامیون بعدی جهت بارگیری دچار اتلاف وقت بابت پربودن و ناهماهنگی از جهت نوع و تعداد پاکتها نخواهد شد.

- ۲- کاهش استهلاك نوار نقاله در لحظه آغاز بکار
- ۴- حذف پاکتهای چسبیده بهم و دقت در آمار بارگیری

- از مزایای این دستگاه می توان به موارد زیر اشاره نمود :
- ۱- کاهش بسیار چشمگیر فشار وارده به موتور - گیربکس
- ۳- جلوگیری از پاره شدن پاکتها و کاهش هزینه بارگیری
- ۵- کاهش استهلاك موتور، رولیک و شفت راه بند

گزارش دومین همایش صنعت سیمان و افق پیش رو

دومین همایش «صنعت سیمان و افق پیش رو» روز سه شنبه ۲۸ مهرماه ۱۳۹۵ برابر با نوزدهم اکتبر سال ۲۰۱۶ میلادی با حضور شرکتهای بزرگ داخلی و خارجی در مرکز همایش های رازی تهران برگزار شد.



جنبی همایش در روز اول از جمله «شرکت» لوشه «با عنوان مدرنیزه کردن آسیابهای غلتکی و واحدهای خردایش- شرکت «نمادین طرح» با عنوان بهینه سازی و کاهش هزینه های بخش پاپیروپروس کارخانه های سیمان- شرکت «کنترل فرآیند سیمانتک با عنوان «بهینه سازی آسیابهای غلتکی و گلوله ای، معرفی تکنولوژی جدید آنالایزر آنلاین مواد بدون سورس هسته ای برگزار گردید که با استقبال گسترده متخصصین صنعت سیمان روبرو گردید.

گفتنی است، ارائه مقاله های پذیرفته شده در همایش همزمان با بازدید از غرفه ها در سالن انجام شد و همایش در روز اول در ساعت ۵ عصر پایان پذیرفت.

دومین روز از همایش نیز با استقبال خوب صنعتگران، پژوهشگران و متخصصین صنعت سیمان در روز چهارشنبه ۲۹ مهرماه آغاز گردید و با ارائه مقاله و نیز برگزاری کارگاههای آموزشی شامل کارگاه آموزشی شرکت «کی اچ دی» با عنوان فناوریهای سازگار با محیط زیست برای کارخانه های سیمان، سیستم خردایش مطمئن همراه با مصرف انرژی در رولرپرس- بهره برداری بیشتر کارخانه و کارگاه آموزشی شرکت «تیسن کروپ» با عنوان Integrated Asset Management (مدیریت یکپارچه دارایی) ادامه یافت.

همچنین بازدید از غرفه ها در روز دوم با تعداد زیادی بازدید کننده داخلی و خارجی انجام شد و عصر همانروز به کار خود پایان داد.

گفتنی است در این همایش ۶۳ شرکت داخلی و خارجی، که تعداد ۱۸ شرکت از کشورهای دانمارک، آلمان، اسپانیا، ایتالیا و از جمله

این همایش با محورهای اقتصاد محیط زیست و انرژی، توسعه پایدار - بهینه سازی و ارتقاء فناوریهای تولید- بهینه سازی مصرف انرژی و سوختهای جایگزین- مدیریت اقتصادی، مهندسی فروش و حمل و نقل- کاربردها و عملکردهای نوین- استراتژی و راهبردهای تعمیر و نگهداری دستگاهها و تجهیزات - کنترل کیفیت و استانداردها در صنعت سیمان و با حضور مدیران صنعت سیمان، اساتید و هیأت علمی دانشگاهها، پژوهشگران، صنعتگران و مقامات دولتی آغاز گردید پس از تلاوت آیاتی از قرآن مجید و نواختن سرود میهن عزیزمان ایران، دکتر احسان امیری راد دبیر علمی همایش ضمن خوش آمد گویی، بر ارتباط بیشتر صنعت و دانشگاه، بویژه صنعت سیمان تاکید کردند و ابرز امیدواری نمودند که با برگزاری همایش صنعت سیمان و افق پیش رو برای دومین سال پیاپی و موفقیت آمیز بودن آن در سال گذشته، چالشهای صنعت سیمان برطرف شود و آینده ای روشن را برای این صنعت به ارمغان بیاورد.

پس از آن، مهندس علیرضا رحمتی مدیر آزمایشگاه مرجع استاندارد ایران و عضو کمیته تدوین استانداردهای سیمان و بتن با موضوع بررسی روند رشد مقاومت بتن با تیپ های مختلف سیمان سخنرانی کردند.

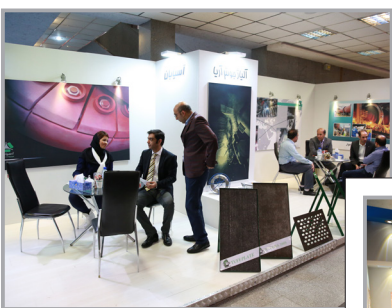
در ادامه آقای بنیامین پور یزدان خواه از بخش اف ال اسمیت ایرتک کشور دانمارک با موضوع بررسی فیلترها در صنعت سیمان، سخنرانی نمودند.

در پایان سخنرانی ها، با حضور مهمانان غرفه ها بازگشایی و بازدید از غرفه ها انجام گرفت، همزمان با بازدید از غرفه ها کارگاههای آموزشی

شرکتهای کی اچ دی، اف ال اسمیت، تیسن کروپ، لوشه، حضور داشتند.

این همایش و نمایشگاه در طول دو روز برگزاری میزبان تعداد زیادی از مدیران صنعت سیمان و متخصصین این صنعت و همچنین اساتید و هیأت علمی دانشگاهها، پژوهشگران این عرصه بود که می توان گفت در نوع خود بی سابقه و بی نظیر بوده است و نه تنها از لحاظ کمی در سطح بالایی قرار داشت، بلکه به لحاظ کیفی نیز قابل بررسی و تامل است چرا که، پایگاهی برای تبادل اندیشه ها و راهکارهای نوین در صنعت سیمان می باشد، امید است با مشارکت بیشتر تمامی دست اندرکاران صنعت سیمان بتوان در راه توسعه پایدار گامهای بیشتری برداشت.





در دومین همایش صنعت سیمان و افق پیشرو مطرح شد

رسیدن به بتن توانمند



برای صنعت سیمان و بتن به وجود آورده است. در صورتی که این برداشت از تحقیقات خارجی غلط است و به عنوان مطالعه موردی هم نباید مورد استفاده داخلی ما قرار گیرد.

وی یادآور شد: در دنیا انجمن سیمان کانادا و انجمن سیمان آمریکا از بزرگترین تولیدکنندگان دانش صنعت بتن و سیمان هستند که امیدواریم انجمن سیمان ایران به چنین قطبی تبدیل شود.

مهمترین مشکل بتن کشور

مدیر آزمایشگاه پاکدشت بتن درباره این موضوع که مهم‌ترین مشکل صنعت سیمان در کشور سنگ‌دانه‌ها هستند، عنوان کرد: موضوع مهمی که باید به آن توجه کرد، این موضوع است که مقاومت‌های بتن در کشور ما در سطح بالایی قرار ندارد، البته این موضوع به بی‌کیفیتی بتن بازمی‌گردد، چراکه تمامی سیمان‌های تولیدی ما دارای حداقل‌های استاندارد از نظر بین‌المللی هستند.

وی در ادامه افزود: اما مهم‌ترین مشکلی که در تولید بتن در کشور ما وجود دارد، کیفیت سیمان نیست، بلکه کیفیت سنگ‌دانه‌هایی است که در کشور در اختیار بتن‌سازها قرار می‌گیرد. رحمتی درباره این مشکل عنوان کرد: دانه‌بندی نامناسبی که در استانداردهای ۳۰۲ ملی مربوط به سنگ‌دانه بتن است به این موضوع برمی‌گردد که سنگ‌دانه‌ها در کشور ما پراکندگی‌های بسیار گسترده‌ای دارند و این سنگ‌دانه‌ها به صورت انبوه و صنعتی در صنعت بتن استفاده می‌شود که این موضوع موجب ایجاد ایرادهایی در صنعت بتن شده است و به اشتباه این مشکل را به گردن سیمانی‌ها می‌اندازند.

رحمتی تاکید کرد: سایه تاریکی که به آن پرداخته نمی‌شود، همین موضوع سنگ‌دانه‌های نامناسب است. این سنگ‌دانه‌های نامناسب باعث کاهش مقاومت بتن می‌شوند و پمپ‌پذیری بتن را به شدت دچار اشکال می‌کنند. از این‌رو موضوع ریزدانه‌ها می‌تواند به صنعت بتن کمک قابل توجهی کند. البته ریزدانه‌ها بیشتر در سطح رودخانه‌ها در نواحی استان مازندران یافت می‌شوند. از این‌رو می‌تواند به صنعت سیمان، فشاری به صنعت شن و ماسه برای استاندارد کردن ریزدانه‌ها بیاورد.

به گزارش ماین نیوز

بتن عنوان کرد: مقاومت مشخصه بتن در سن ۲۸ روز تعیین می‌شود؛ مدتی که مقاومت سیمان در آزمایشگاه روی ملات آزمایش می‌شود، سنی که در آزمایشگاه‌های دنیا پیگیری می‌شود تا از این طریق بتوان به محیط‌زیست نیز کمک کرد. رحمتی در ادامه توضیح داد: عوامل موثر بر رشد مقاومت بتن، مرطوب ماندن بتن بیش از ۸۰ درصد است که یکی از مهم‌ترین شاخص‌ها در رشد مقاومت بتن به‌شمار می‌رود.

در کل خصوصیات شیمیایی و فیزیکی سیمان و توضیح دانه‌بندی آن از عوامل موثر بر این مقاومت محسوب می‌شوند که در سال‌های اخیر کارهای پژوهشی متعددی با این موضوع انجام شده است. از جمله عوامل دیگر نیز می‌توان به سیمان هیدراته نشده و مطلوب ماندن دمای بتن و نسبت آب به سیمان بتن و همچنین وجود فضای کافی به منظور تشکیل محصولات حاصل از هیدراته شدن اشاره کرد.

استانداردهای بتن

رحمتی همچنین درباره موضوع استاندارد صنعت سیمان عنوان کرد: سیمان در دنیا استانداردهای بسیار متنوعی دارد. اما استانداردهایی که در خاورمیانه و به‌ویژه ایران مطرح است، استانداردهای اروپا است که در یکی دو سال گذشته با همکاری صنعت سیمان در انجمن تولیدکنندگان بتن آماده، استاندارد آن بر مبنای استاندارد ایمن تدوین شده است. وی در ادامه افزود: استاندارد ۳۸۰ ملی در کشور ما ترکیبی از استانداردهای اروپایی است و این باعث می‌شود نوع سیمان تیپ ۱ و ۲ ما به طور حتم همان نوعی که در آس‌دی‌ام تعریف می‌شود، نباشد. مدیر آزمایشگاه پاکدشت بتن تاکید کرد: روند افزایش مقاومت سیمان را به سادگی می‌توان از طریق خصوصیات شیمیایی و فیزیکی سیمان تغییر داد و این موضوع را باید با توجه به شرایط داخلی انجام داد. رحمتی با اشاره به قوانینی که براساس تحقیقات خارجی شکل گرفته و مبنای قانونی برای ما شده، توضیح داد: متأسفانه برخی از آزمایش‌های مقاومت بتن در مرجع‌های خارجی به‌عنوان یک مرجع رسمی و مهم در صنعت سیمان کشور مطرح شده است و این سوءتفاهم‌ها منجر به این شده که تحقیقات خارجی به‌عنوان معیاری کامل ملاک تمام پروژه قرار گیرد و این موضوع مشکلات بسیاری را

آینده مورد انتظار است تا به بهترین کیفیت مورد نظر برسیم.

مدیر آزمایشگاه پاکدشت بتن افزود: در سند چشم‌انداز سال ۱۴۰۴ که مصوب وزارت مسکن، راه و شهرسازی است، بر این موضوع تاکید شده است که باید به تولید بتن‌های توانمند دسترسی پیدا کنیم. رحمتی در ادامه خاطرنشان کرد: ۱۰ شاخص برای مقاومت بتن‌های توانمند برای ۱۴۰۴ تعریف شده است. از این‌رو می‌تواند به رسیدن به چنین مقاومتی باید به‌درستی سیمان را شناخت تا از این طریق به تعامل مناسبی بین تولید سیمان و صنعت بتن رسید. وی درباره مقاومت



علیرضا رحمتی، مدیر آزمایشگاه مرجع استاندارد ایران و عضو کمیته‌ها تدوین استانداردهای سیمان و بتن، در این همایش با موضوع «بررسی روند رشد مقاومت بتن با تیپ‌های مختلف سیمان» به ایراد سخنرانی پرداختند. رحمتی در این سخنرانی عنوان کرد: یکی از موضوع‌های چالش‌برانگیز بین صنعت سیمان و بتن، آهنگ رشد مقاومت بتن و ارتباط آن با سیمان است. وی درباره این موضوع عنوان کرد: موضوع را از این دیدگاه که پرمصرف‌ترین سیمان‌های ایران که سیمان نوع ۱ و ۲ باشد و پرمصرف‌ترین حالت تولید بتن در کشور که بتن با عیار ۳۵۰ است را مورد بررسی قرار داده‌ایم. وی درباره این موضوع چالش‌برانگیز توضیح داد: در موارد متعدد مناقشه‌هایی بین کارفرما و پیمانکار و تولیدکننده سیمان به‌وجود آمده که سبب شده بسیاری از پروژه‌ها به منظور بررسی بیشتر به تعطیلی کشیده شوند تا اختلاف‌نظر بین تصمیم‌گیرندگان پروژه‌ها حل شود.

رحمتی خاطرنشان کرد: یکی از اهداف سند جامع چشم‌انداز سال ۱۴۰۴ رسیدن به بتن‌های توانمند است، زیرا سیمانی که در کشور تولید می‌شود، محصول نهایی نیست. محصول نهایی بتنی است که با سیمان تولید می‌شود. بنابراین مهم این است که بدانیم چه خصوصیتی از آن بتن در سال‌های

رونق صادرات سیمان در گرو حمل و نقل دریایی است



هائیتی (واقع در آمریکای لاتین و در دریای کارائیب) جمعیت ۹,۷ میلیون نفری و زبان رسمی این کشور فرانسوی است.

ایرانی مطالبه می‌شود. شیخان خاطرنشان ساخت: در شرایط کنونی که رکود فعالیت‌های عمرانی در کشور است، روسیه و بازار آسیای میانه می‌تواند یکی از گزینه‌های مطلوب در مقایسه با بعد مسافت قاره آفریقا برای ایران است، اما مقررات سخت گیرانه این کشورها می‌تواند مانع راه باشد. وی یادآور شد: کیفیت سیمان ایران از ویژگی ممتاز نسبت به تولید رقبا در این عرصه است و با وجود مطالبه ارزیابی آزمایشگاه‌های خارجی، این امر نیز مشکلی نیست و در حال حل شدن است.

دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان افزود: عراق در گذشته سهم حدود ۶۰ درصدی صادرات سیمان ایران را به خود اختصاص داده بود، اما شرایط ویژه این کشور از نظر امنیتی و بودجه، شرایط را متفاوت ساخته است.

وی گفت: اکنون ورود سیمان از سوی همه کشورها به خاک عراق ممنوع است و به این ترتیب اکنون رویکرد صادراتی ما به سوی سایر کشورهاست.

دبیر تشکل یاد شده افزود: موضوع درخواست هائیتی برای خرید سیمان از ایران، مورد توجه قرار دارد و با توجه به بعد مسافت، انتظار می‌رود در قالب یک کنسرسیوم، این برنامه به سرانجام برسد، اما برای هزینه حمل نیازمند اتخاذ تدابیر لازم هستیم.

دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان گفت: امروز سیاست تخصیص یارانه حمل دریایی می‌تواند در رونق بخشیدن صادرات سیمان ایران به قاره آفریقا نقش کلیدی داشته باشد و وزارت صنعت، معدن و تجارت باید زودتر تصمیم‌گیری کند.

به گزارش مارین نیوز، عبدالرضا شیخان در گفت‌وگو ایرنا افزود: امروز با توجه به شرایط منطقه از نظر امنیتی، بازار آفریقا یکی از گزینه‌های مطلوب برای صادرات سیمان به حساب می‌آید و در این ارتباط با توجه به بعد مسافت باید یارانه حمل دریایی اختصاص یابد تا امکان رقابت فراهم شود.

دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان معتقد است: امروز که در شرایط رکود بسر می‌بریم، صنعت سیمان به پشتوانه‌های سیاستی از سوی دولت و مجلس نیاز دارد؛ بنابراین هنگامی که در بازار سنتی افغانستان می‌توان سهم صادرات از ۱,۲ میلیون تن نیز افزایش داد، اخذ عوارض حمل از کامیون‌های این کشور به منزله آفت صادرات محسوب می‌شود.

دبیر این تشکل خصوصی گفت: بررسی‌ها نشان می‌دهد اخذ عوارض جاده از کامیون‌های افغانستان به میزان هشت تا ۱۰ دلار بار مالی به ازای هر تن صادرات به صادرکننده ایرانی تحمیل می‌کند و از سوی دولت افغانستان نیز به همین میزان از کامیون‌های

اخبار کوتاه

عضو انجمن بتن ایران:

صادرات سیمان به نفع اقتصاد کشور نیست

عضو انجمن بتن ایران با بیان این که صادرات سیمان یک کار عبث است، گفت: اسکله بندر شهید رجایی تا امروز ۴ بار مرمت شده اما با این حال باز هم نیازمند اصلاح است. به گزارش خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم، هرمز فامیلی در جمع خبرنگاران با بیان این که بعد از آب پر مصرف ترین نهاده ساختمانی بتن است، اظهار کرد: یکی از اهداف ما ارتقای دانش بتن در کشور است، به عنوان مثال در خلیج فارس اسکله می سازند که طی ۶ ماه تخریب شده و نیازمند مرمت است. اسکله بندر شهید رجایی تا امروز ۴ بار مرمت شده و با این وجود باز هم نیازمند اصلاح است. وی با اشاره به این که هم اکنون سالانه ۷۰ میلیون تن سیمان در کشور تولید می شود که ۵۰ تا ۵۵ میلیون تن آن در داخل مصرف می شود، تصریح کرد: بخشی از مازاد مصرف صادر می شود که این یک کار عبثی است که به نفع اقتصاد کشور نیست.

وی تاکید کرد: سیمان به عنوان یک محصول استراتژیک تولید می شود و به هیچ عنوان نباید صادر شود. تدین دیگر عضو انجمن بتن نیز با بیان این که هیچ نمایندگی دولتی در امر نظارت بر کارهای بتنی در کشور نداریم، گفت: در خصوص مشکلات مربوط به کارهای بتنی تذکراتی را به دستگاه های دولتی در راستای بهبود کیفیت و ارتقای دانش فنی داده ایم. وی اظهار کرد: انجمن بتن ایران با تمام نهادهای دولتی ارتباط دارد و تلاش می کند مشکلات این بخش را حل کند.

مشاور وزیر صنعت خبر داد:

بنگلادش و آفریقا بازار جدید سیمان ایران

گروه صنایع معدنی - سیمان - مشاور وزیر صنعت گفت: اگر امروز جای پای خودمان را در عراق سفت نکنیم نمی توانیم مطمئن باشیم که ۱۰ سال دیگر بتوانیم به آنها لیبیات بفروشیم. چون آنها به طور حتم به سمت تولید داخل می روند. پس چه بهتر که ما با آنها در این زمینه مشارکت کنیم.

بنگلادش و آفریقا بازار جدید سیمان ایران

به گزارش ماین نیوز، مشاور وزیر صنعت معدن و تجارت در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی ایلنا، در مورد آخرین وضعیت صادرات سیمان گفت: ما همچنان پیگیر هستیم تا بتوانیم دوباره بازار عراق را راه اندازی کنیم اما به دنبال بازارهای جدید همچون بنگلادش و آفریقا هستیم که بتوانیم آن را جایگزین عراق کنیم. در بحث کشاورزی نیز عراق کاهش مصرف داشته است به طوری که در کل حجم واردات این کشور در ۶ ماه اخیر ۳۰ درصد کاهش داشته اما برای ایران این رقم ۷ درصد بوده که این نشان می دهد کاهش سهم ما نسبت به دیگر کشورها کمتر است.

با توجه به دست یافتن به دانش تولید بتن با کیفیت در کشور هنوز با استانداردهای جهانی فاصله داریم.

نائب رئیس انجمن بتن ایران گفت:

به گزارش سیمان خبر، جاوید خطیبی در خصوص وضعیت صنایع بتن کشور گفت: ۲۰ هزار نفر متخصص و صنعتگر در این حوزه فعال هستند و ایران جزء ۱۰ کشور برتر از نظر تعداد و سطح دانش فنی بتن است. خطیبی افزود: با توجه به اینکه کیفیت بتن رشد خوبی داشته اما مطلوب نیست. در ادامه وی تصریح کرد: کارخانه ساخت بتن را باید به کارگاه بیایوریم بعد اقدام به تولید کنیم زیرا بتن موجود زنده است و باید در لحظه ساخت نظارت و دقت صورت گیرد.

نائب رئیس انجمن بتن ایران افزود: در کشور ما وضعیت سیمان از نظر کیفی و کمی خوب است ما ۲ برابر نیاز سیمان تولید می کنیم و از سیمان می توانیم در راهها و محوطه سازی و کارخانه سازی استفاده کنیم. وی با اشاره به اینکه کاربرد جاده های بتنی به جای جاده های آسفالتی را باید مدنظر قرار دهیم ادامه داد: بتن مظهر دوام است و ترک هایی که در بتن وجود دارد نتیجه عمل آوری نامناسب آن است زیرا باید بتن با آب مناسب و مطلوب ساخته شود. وی افزود: در ایران به زمان بتن ریزی کمتر توجه می کنند و باعث ایجاد ترک در بتن می شود اگر آب را در بتن کم کنیم مقاومت بتن بالا می رود. رویه های بتنی با آب کم و قدرت فشرده می شوند و اگر خوب ساخته شود خراب نمی شود.

خطیبی تصریح کرد: مجری باید دانش آن را داشته باشد و طراح باید نظارت داشته باشد. در برخی از ساختمانها ضعف اجراء طراحی و بتن داریم چون طراح و ناظر باید نکته به نکته کنار ساختمان باشد و فقط شاعلینی که مهارت دارند باید مشغول شوند. وی افزود: متولی مانند بیمه یا انجمن مهندسی باید در کار ساخت و ساز نظارت کند تا مجری ناظر کارشان را درست انجام دهند قوانین نظام مهندسی درست اجرا شود ساختمانهای بتنی و فلزی در زلزله خراب نمی شود.

نمایشگاههای سیمان و ساختمان

نوزدهمین نمایشگاه صنعت ساختمان، مصالح و فناوریهای نوین - ۱ تا ۴ دی ماه
- اصفهان
دومین نمایشگاه بزرگ ساختمان، راهسازی و صنایع وابسته - ۱۳ تا ۱۷ دی ماه
- سبزوار
نهمین نمایشگاه بین المللی سیمان، بتن ۱۳۹۵ Iran Cementex ۲۰۱۷
نمایشگاه های بین المللی تهران ۲۵ تا ۲۸ دی ماه
دهمین نمایشگاه صنعت ساختمان و پنجمین نمایشگاه انبوه سازان - ۲۶ تا ۲۹ بهمن - قزوین
چهارمین نمایشگاه بین المللی املاک و مستغلات - ۶ تا ۹ اسفند - تهران
چهاردهمین نمایشگاه بین المللی تخصصی صنعت ساختمان و ساخت و ساز عمان
۲۳ الی ۲۶ اسفند ۱۳۹۵

انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان در گفت و گو با تسنیم

دولت به جای قطع گاز کارخانجات سیمان طلب ۲۹ میلیون دلاری آنها را بدهد دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان با بیان اینکه دولت به جای قطع گاز کارخانجات سیمان، طلب آنها را با بدهی هایشان تهاثر کند گفت: هنوز طلب ۲۹ میلیون دلاری سیمانی ها از وزارت نفت پرداخت نشده است. عبدالرضا شیخان در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم، در رابطه با قطع گاز کارخانجات سیمان به دلیل بدهی آنها به شرکت ملی گاز، اظهار داشت: صنعت سیمان کشور در مورد توقف کوره ها در سال ۹۳ حدود ۲۹ میلیون دلار از وزارت نفت طلب دارد. دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان افزود: دولت به جای قطع گاز کارخانجات سیمان این طلب را با بدهی های آنها تهاثر کند. وی با گلایه از اینکه به جای پرداخت طلبها گاز کارخانجات سیمان قطع می شود، گفت: مکاتبات مختلفی را با وزارت نفت داشته ایم اما متأسفانه هنوز طلب کارخانجات سیمان پرداخت نشده است.

روشهای فروش بیشتر در کسادی بازار



دست گیریم.

استفاده از روشهای چهارگانه مور:

با تقسیم نمودن مشتریان به سه دسته کلی (یعنی مشتریان فعلی، مشتریان از دست رفته و مشتریان بالقوه) می توان چهار نوع راهبرد متفاوت را در جهت افزایش فروش مطرح کرد.

۱. ثبات مشتریان فعلی (حفظ و نگهداری مشتریان وفادار)

در شرایط رکود و رونق بازار، شرکت ها باید از مشتریانی که با آن ها دارای روابط تجاری کوچک و بزرگ می باشند حفاظت و نگهداری نمایند. از دست دادن چیزی که داریم بسیار رنج آورتر از چیزی است که تاکنون آن را نداشته ایم. سبب دیگر برای حفظ مشتریان فعلی این است که با توجه به آمارهای جهانی احتمال آن که مشتریان فعلی خرید خود را تکرار کنند ۲۵ برابر بیشتر از مشتریانی است که تاکنون هیچ گونه خریدی از شما انجام نداده اند. در کل فروشنده باید بداند که ایجاد ارتباط با مشتری فعلی بسیار آسانتر از سایرین است.

بررسی دوره ای مشتری: یکی از نکات کلیدی و مهم در حفظ مشتریان، برقراری جلسات مستمر

اصولا بیشتر خریداران روش خرید خود را با تغییر شرایط اقتصادی (رونق به رکود و بالعکس) تغییر می دهند. در این مواقع اگر فروشندگان به دنبال موفقیت در هر دو محیط می باشند باید رویکردهای فروش خود را نسبت به شرایط قبل تغییر دهند.

خبر نو: اصولا بیشتر خریداران روش خرید خود را با تغییر شرایط اقتصادی (رونق به رکود و بالعکس) تغییر می دهند. در این مواقع اگر فروشندگان به دنبال موفقیت در هر دو محیط می باشند باید رویکردهای فروش خود را نسبت به شرایط قبل تغییر دهند. در شرایط رکود اقتصادی، ترس و تعویق در خرید گریبانگیر بسیاری از مشتریان است. پس نیروهای فروش به سبب آن که بازارها دچار افول می باشند و مجموعه ها به اهداف درآمدی فروش دست پیدا کرده اند، به طور ناخواسته مشتریان خود را تحت فشار قرارداد و سبب تشدید ترس مشتری از خرید می شوند. بدون تردید مشتریان امروز بسیار تغییرپذیر بوده و راههای خریدشان به طور چشمگیری در حال تغییر است.

برخی از مواردی که فعالیت فروشندگان را در شرایط رکود و کساد بازار مشکل تر می کند عبارت اند از: هنگامی که بودجه مشتریان محدود است، آن ها ترس بیشتری از اتخاذ تصمیم نادرست دارند. تاکید مشتریان بیشتر بر روی قیمت بوده و از مجموعه های مختلف استعلام قیمت می کنند. در شرایط شکوفایی اقتصادی، اکثر مشتریان تنها در مورد نرخ بازگشت سرمایه سوال می کنند، درحالی که در شرایط رکود، تمامی مشتریان در جستجوی اثبات ادعای فروشنده می باشند. تصمیم های خریدی که در مجموعه های بسیار بزرگ پیش از این توسط مسئول خرید به تنهایی اتخاذ می شد، اکنون به وسیله گروه های خرید یا سطوح بالاتر سازمان گرفته می گردد. مشتریان بیشتر از قبل تمایل دارند که پیش از خرید محصول، آن را آزمایش کرده و نتایج حاصله از آن را مورد بررسی قرار میدهند.

در این شرایط نباید تنها به روابط میان فروشنده و خریدار اکتفا کرد و باید با استفاده از راهکارهایی که در ادامه به آنها خواهیم پرداخت بازار فروش را در

به خشنودی او می گردد، بهترین زمان برای ارائه درخواست پیشنهاد است.

۳. بهبود روابط اولیه

به سوی مشتریان اولیه برگردید و با آن ها ارتباط برقرار کنید. این مشتریان با شرکت، محصولات و فرایندهای سفارش دهی آشنا می باشند، بنابراین نسبت به مشتریان تازه، زمان کمتری برای پیگیری و سازماندهی امور از سوی شما می طلبند. اگر ایشان ارتباط خود را با شما قطع کرده اند سبب آن می تواند نارضایتی ها و رنجشی باشد که شرکت مسبب آن بوده است. البته عدم رضایت تنها عامل قطع ارتباط مشتریان با شرکت نیست گاهی سبب آن ارائه پیشنهادات قیمتی پایین تر از سوی رقیب و یا ارائه محصولی است که در موقعیت زمانی خاص به نیازهای مشتری نزدیک تر است.

۴. توسعه روابط موجود فی ما بین

آخرین راهبرد جهت افزایش درآمد، علی الخصوص در شرایط رکود، توسعه روابط با مشتریان فعلی است. نزدیک شدن به مشتریان فعلی با وسواس و دقت بسیار به منظور شناسایی و بهره برداری از فرصت ها از اهمیت بسیاری برخوردار است. اگر به اهداف فروش دست پیدا نکردید، این موضوع می تواند نشان دهنده آن باشد که نتوانستید از یکی از سه روش توسعه روابط استفاده نمایید. این سه روش عبارتند از:

فروش بیشتری از محصولات به خریدار فعلی.

فروش هم زمان محصولات اضافی و مرتبط با محصول اصلی (تجهیزات جانبی) به مرکز خرید فعلی.

فروش محصولات به مراکز خرید گوناگون در یک شرکت (بخش ها و زیرمجموعه های دیگر شرکت). هم چنین پیشنهادهایی که داخل همان شرکت به بخش های دیگر صورت می گیرد که به مراتب آسان تر و کم هزینه تر از حضور در سایر شرکت هاست که رقبا نیز وجود دارند.

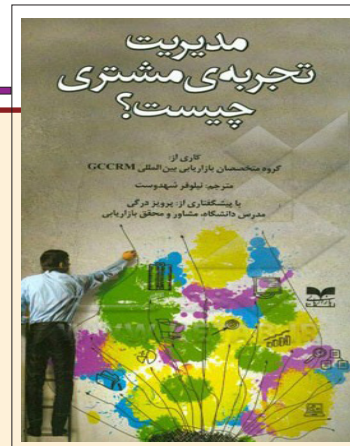
مهارتی کتاب

مدیریت تجربه ی مشتری چیست؟

باشد بلکه، آنها از تجربیات دوستان و حتی سایر مشتریان در عصر اقتصاد دیجیتالی تأثیر می پذیرند. امروزه ما از عصر اقتصاد اطلاعاتی که شرکتها نگاهی از بالا به پایین به مشتریان داشتند گذشته ایم و وارد دورانی شده ایم که به جهت گسترش فضای مجازی به مشتریان، واژه ی مشتری اجتماعی را اطلاق می کنیم که روی علائق هم در زمانی بسیار اندک تأثیر می گذارند و دانایی و تجاربشان را با هم سهیم می شوند.

علاوه بر تجارب شخصی مشتریان و تأثیرپذیری از تجارب دیگران، تبلیغات و ادعاهای خود ما هم در وعده هایی که به مشتریان داده ایم در شکل گیری انتظاراتش نقش بسزایی دارد و وقتی مشتری این تصویر ذهنی را با آنچه در عمل اتفاق می افتد، مقایسه می کند میزان ارزشی که در مقایسه با مشتریهای رقیب ما برایمان تصور بوده است را نمره گذاری می کند.

پس اگر برنندگان را با ارزشهای ذی نفعان هماهنگ کنید آنها درک بهتر و شایسته تری از برند شما خواهند داشت. و ضمناً موجب تقویت وفاداری و جذب ذینفعان بیشتری از ارزشهای مشتری می شوید. پس با مشتریان تعامل داشته باشید؛ گفت و گو کنید. خودتان را جای آنها بگذارید و از منظر آنان به شرکت خودتان و عملکردتان بنگرید تا دریابید که چه چیزی برای آنان بهتر است تمایلات و انتظارات آنان را به وضوح بشناسید و درک کنید، و سپس خودتان را بدون تعصب و براساس واقعیت در مقایسه با رقبا ارزیابی کنید. شما باید از رقبایان بهتر باشید تا انتخاب شوید، باید متمایز باشید و این را در عمل به مشتری اثبات کنید.



مؤلفان: گروه متخصصان بازاریابی بین المللی GCCRM

مترجم: نیلوفر شهردوست

تعداد صفحات: ۹۵ صفحه

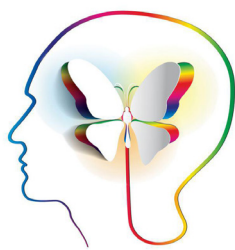
نوبت چاپ: اول

سال نشر: ۱۳۹۵

قیمت: ۵۰۰۰ تومان

بین تصویر ذهنی مشتریان از شرکت ما و برند ما، با موقعیت یا تصویری که ما دوست داریم از ما داشته باشند یک فاصله ای وجود دارد. ما دوست داریم مشتریان، ما را برندی خوشنام، مشتری نواز، با خدمات و کالاهای متمایز و... بدانند. و به ما در مقایسه با شرکتهای همکار امتیاز بالاتری بدهند و در نتیجه ما را انتخاب کنند.

اما مشتریان بر اساس تصویر ذهنی یا به عبارت ساده تر تجربیاتی از ما که در روح و روانشان شکل گرفته است، عمل می کنند. اما لازم نیست همهی این تجربه سازی، مستقیم از سوی خودشان و در تعامل با برند ما رقم خورده



نورومارکتینگ کاربردی

چگونگی صحبت و فروش به مغز

مؤلفان: پاتریک ام جورج و آنه سوفی بایل
ترجمان: میشل بادوک
و مهسان افشار

نورومارکتینگ کاربردی چگونگی

صحبت و فروش به مغز

مؤلفان: پاتریک ام جورج و آنه سوفی بایل

ترجمان: میشل بادوک

مترجمان: پروین افشار و متین رشیدی آستانه

و مهسان افشار

تعداد صفحات: ۳۲۸ صفحه

نوبت چاپ: اول

سال نشر: ۱۳۹۵

قیمت: ۲۶۰۰۰ تومان