

همایش مدیران تولید و فنی کارخانجات کاشی و سرامیک ایران



مقدمه:

مرکز توسعه فناوری سرامیک ایران نقش کلیدی در توسعه فناوری صنعت سرامیک برای خود تعریف و بعنوان یک شریک تجاری در شبکه خوشه سرامیک ایران ایفای نقش خواهد کرد. یک شبکه که بطور عمده متشکل از شرکت های کوچک و متوسط که آنها را به تولید تکنولوژی و انتقال تکنولوژی و انجام اقدامات لازم R&D و انتقال شاخه های دیگر (از جمله فناوری های سرامیک پیشرفته و صنعتی) هدایت می کند؛ و قادر به ارائه محصولات و خدمات جدید، مفید و اجتماعی با قیمت رقابتی است.

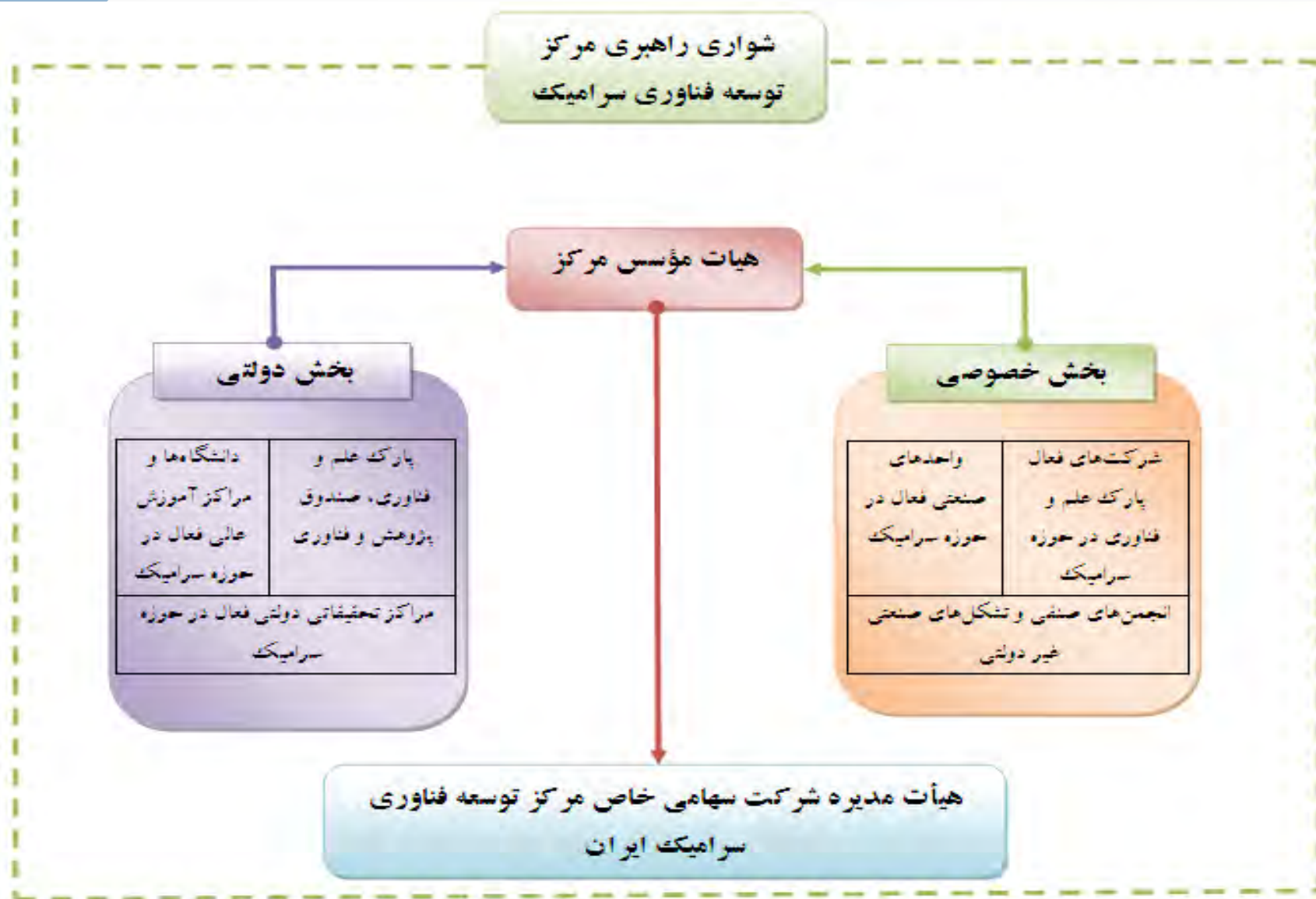
نمونه های مشابه بین المللی:

امروزه کشورهای چین، هندوستان، ویتنام و اندونزی با ایجاد مزیت های نسبی در این صنعت توانسته اند به عنوان رقیب جدی برای صنعت کاشی و سرامیک ایران تبدیل شوند. که از بین آن می توان کشور چین را نام برد که با دارا بودن مرکز فناوری سرامیک (CCPIT) که با سرمایه گذاری دولتی و مشارکت بخش خصوصی مشغول به ارائه خدمات توسعه فناوری به صنعت سرامیک است یا کشورهای ایتالیا (Center Ceramic) و اسپانیا (AICE) که به نوعی قطب صنعت سرامیک محسوب می شوند نیز با سرمایه گذاری در همچنین مراکزی سیاستگذاری در توسعه و تعالی صنعت سرامیک را از سال ها قبل شروع کرده اند.

مزیت ایجاد شده:

کاشی ایران در حال حاضر با رقم تقریبی ۴ دلار صادر می شود، چنانچه با توسعه و انتقال تکنولوژی و کمک به نزدیک شدن کیفیت کاشی های ایرانی به استانداردهای مطلوب بین المللی طبق جدول شماره ۱، تنها قیمت میزان صادرات موجود را ۲ دلار افزایش دهیم باعث ارزآوری تا ۲.۴۴۰.۲۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال می شود، حال اگر این مازاد تولید شده توسط واحدها که به دلیل نبود بازار و نداشتن مزیت رقابتی و زیرساخت های صادراتی در نظر بگیریم، قطعاً سرمایه گذاری در این مرکز نیمه خصوصی منجر به توسعه صادرات غیر نفتی و همچنین توسعه تکنولوژی تغییر رویه صنعت از سنتی به هایتک خواهد شد.

مدل راه اندازی:



قطب پژوهش و فناوری سرامیک در سطح منطقه

و

شریک تجاری در توسعه صنعت سرامیک

بیانیه مأموریت مرکز:

فلسفه وجودی مرکز بر قاعده طلایی تقویت روح مشارکت بین ارکان صنعت سرامیک قرار نهاده شده است؛ تا بستری برای کسب دانش و توسعه فناوری های مورد نیاز صنعت را فراهم کند؛ این مرکز در جهت هدفی فراتر از کسب سود، که آن ارتقاء جایگاه صنعت سرامیک در کشور با توجه به محیط زیست و حداکثر سودآوری به مردم جامعه است؛ تلاش می کنند.

محورهای مأموریت مرکز:

رفع نیازهای پژوهشی، تحقیقات و خدمات مهندسی صنعت سرامیک؛

شناسایی، انتقال و توسعه تکنولوژی‌های نوین؛

ایجاد هم افزایی بین سایر نهادهای علمی و فناوری؛

پیشگام نوآوری در فن آوری و فرآیندهای طراحی در بخش سرامیک ایرانی؛

پیش بینی بازار و مصرف کننده و نیازهای مورد استفاده سرامیک؛

ارائه برنامه های کاربردی توسط مدیریت حرفه ای یک تیم مجرب در مرکزی متعهد به تعالی صنعت سرامیک؛

تزریق دانش و تکنولوژی های بومی و بین المللی و اجرای پروژه های مشترک با سایر مراکز علمی داخلی و بین المللی؛

توانمندسازی و ایجاد شبکه متخصصین داخلی و بین المللی صنعت سرامیک؛

گسترش دامنه خدمات به فراتر از مرزهای ایران؛

اهداف کلان مرکز:

توسعه کمی و کیفی در حوزه سرمایه های پیشرفته و صنعتی.

توسعه بازارهای جهانی و ایجاد فضای کسب و کار جدید در صنعت سرمایه.

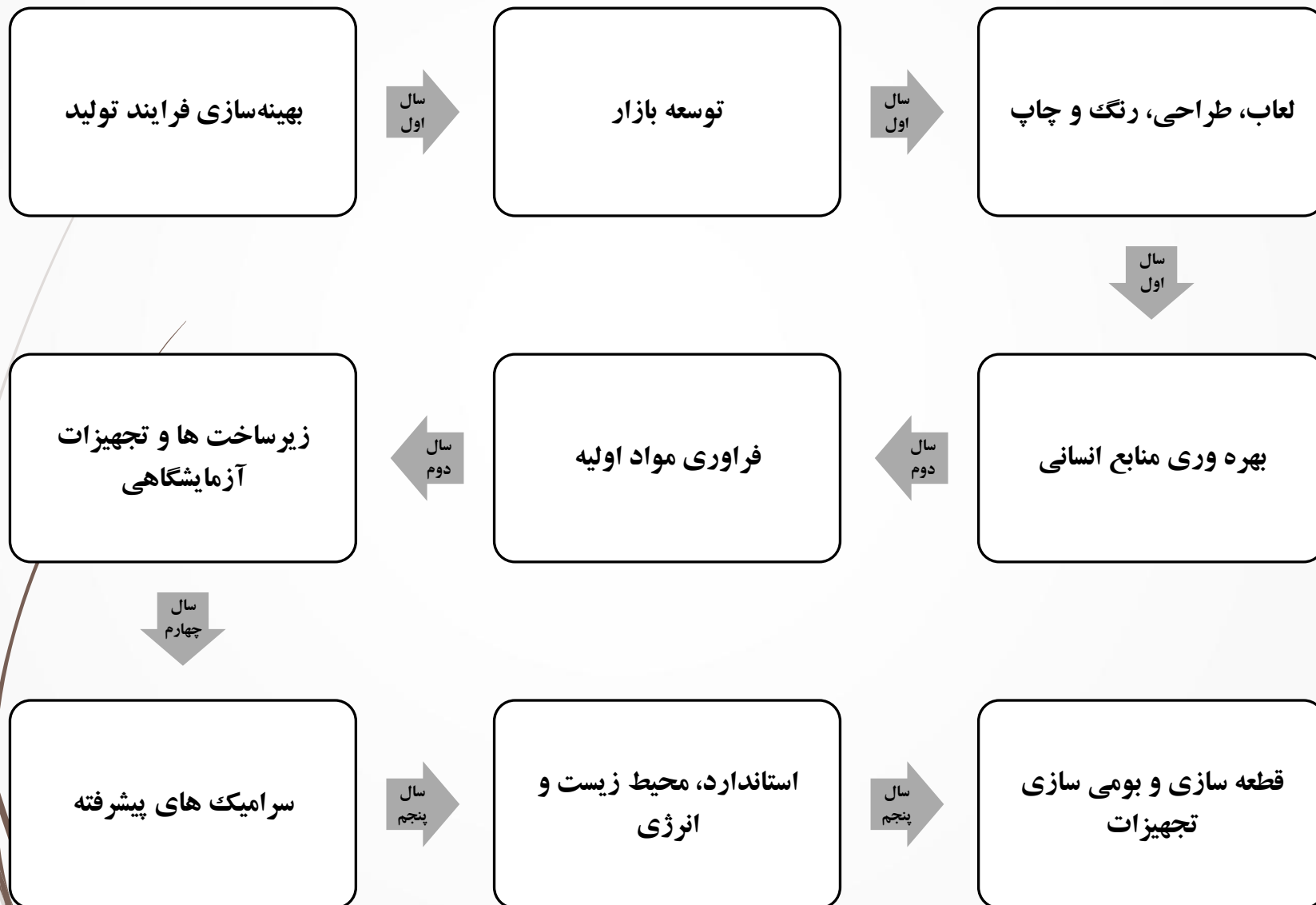
ایجاد و توسعه و شبکه سازی زیر ساخت آزمایشگاه های تخصصی.

بهینه سازی فرآیند تولید و ارتقا منابع انسانی در صنعت سرمایه.

شکل دهی شبکه از نهادهای تخصصی علمی و فناوری در صنعت سرمایه

گسترش تعامل با سایر ارکان های تصمیم ساز و تصمیم گیر صنعت سرمایه.

موضوعات استراتژیک:



خدمات قابل ارائه در مرکز:

مشاوره در حوزه انتقال تکنولوژی

انتقال تکنولوژی برای رفع نیاز صنعت

عارضه یابی و بهینه سازی خط تولید با مشارکت
مراکز همکار بین المللی

پایش روند تولید محصولات جدید بر حسب نیاز
بازار

پیاده سازی مدیریت دانش در کارخانجات

انجام پروژه های کاربردی تخصصی حسب
درخواست صنعت

ارائه خدمات آزمایشگاهی

اخذ مجوزهای کیفی بین المللی

برخی از خدمات ارائه شده توسط مرکز تاکنون:

مطالعات شناسایی بازارهای هدف صادراتی و راهکارهای نفوذ در این بازارها

راه اندازی آزمایشگاه سرامیک

اخذ عاملیت شبکه فراگیر خوشه کاشی و سرامیک

پذیرش و حمایت از طرح‌های نوآورانه در حوزه حل چالش‌های صنعت سرامیک

انعقاد تفاهم نامه همکاری با دانشگاه یزد

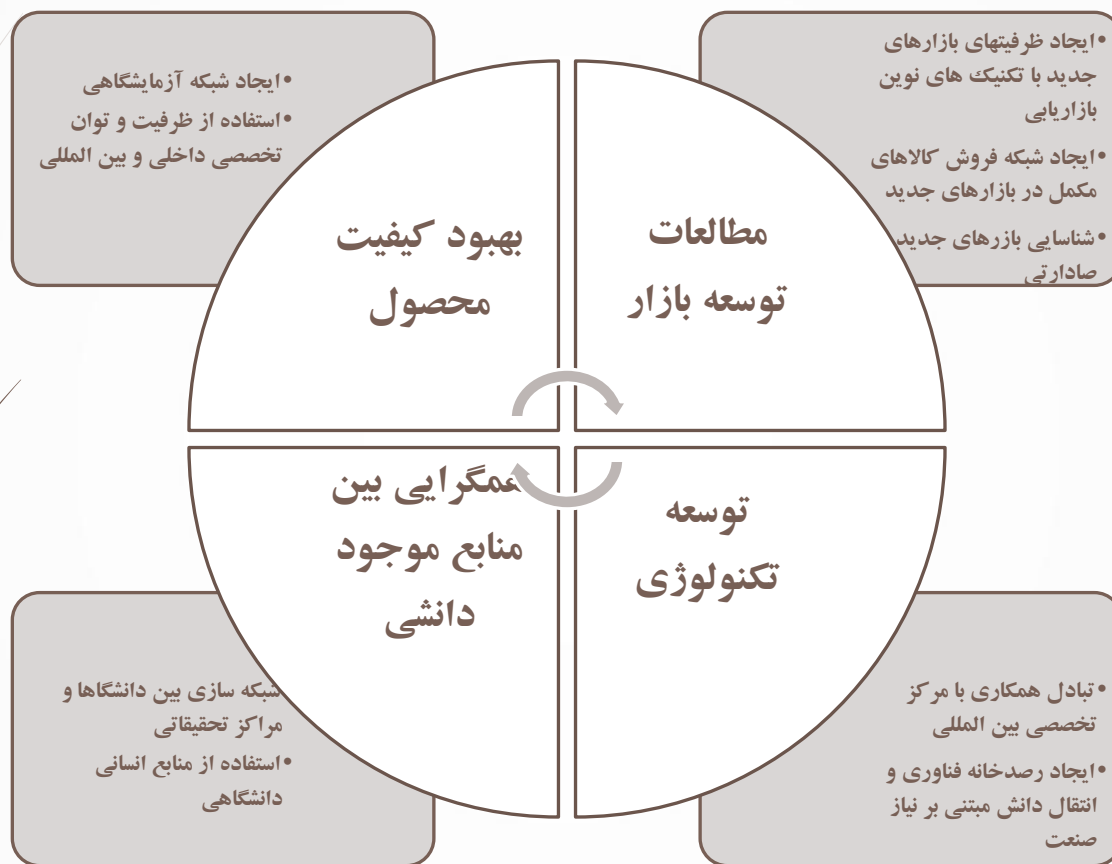
انعقاد تفاهم نامه همکاری با سازمان جهاد دانشگاهی اتان یزد

انعقاد تفاهم نامه همکاری با دانشگاه آزاد اسلامی

تشکیل کمیته اجرای تفاهم نامه منعقد شده مرکز تکنولوژی سرامیک اسپانیا

ایجاد فروشگاه اختصاصی عرضه محصولات کاشی و سرامیک در گرجستان

کانون اصلی توجه مرکز :



استقرار در مرکز تخصصی توسعه صادرات محصولات ساختمانی Allinhyper

- نمایشگاه محصولات در مرکز فروش مصالح ساختمانی در شهر تفلیس
- دارای وب سایت فروش تخصصی ۴ زبانه
- ۷۵۰ متر مربع فضای نمایشگاهی و فضای کافی جهت انبار محصولات
- کادر فروش گرجی مجرب
- تیم بازاریاب متخصص در حوزه مصالح ساختمانی

اجرا پروژه تخصصی فروش تحت لیسانس بین المللی با استاندارد مرکز

- ایجاد برندهای جدید برای ورود به بازارهای جهانی
- بررسی کیفی بر اساس استاندارد بازار هدف
- کنترل کیفی و آزمایشی کالا در کارخانه طرف همکار
- صادرات محصول به بازار هدف

سخن آخر

مسئله چیست؟

عدم کیفیت مطلوب

نبود بازار

راه حل

ایجاد نهاد توسعه فناوری و
انتقال دانش

ایجاد زیرساخت های
صادارتی

نقش دولت

تسهیل فرایند و تقبل ریسک گسترش
این نهاد تا نهادینه شدن فرهنگ تغییر
نگرش تکنولوژی

تسهیل فرایند، قوانی و اعطای مجوزها

نقش بخش خصوصی

اعتماد به نهادهای متولی فناوری و
سرمایه گذاری جسورانه در این
امر

مشارکت سرمایه گذاری
و مدیریت در اجرا

با تشکر از توجه شما

