

# دنیای سرامیک گزیده

فناوری  
اخبار  
بازارها

فصلنامه تخصصی گزیده دنیای سرامیک

- برترین تولیدکنندگان کاشی سرامیک در جهان
- اروپا آماده ورود به دوره بهبود در ساخت و ساز
- راهکارهای پیشرفته معدنی برای تولید اسلب‌های بزرگ
- بیان‌گری، مادیت، هویت؛ طراحی در حال بازگشت به اصالت است



**FOJI TILE**  
فوجی تایل

تهران، خیابان شیراز  
تقاطع خیابان، ملاصدرا، پلاک ۷۹  
تلفن: ۵۰ ۷۸ ۶۱ ۸۸ - ۰۲۱  
@ Fojitile



**ITALIAN**  
TECHNOLOGY



**PROFESSIONAL**  
DESIGN



EXPORT TO MORE THAN 28 COUNTRIES

**گروه کاشی و سرامیک سینا**

S I N A T I L E G R O U P

[www.sinatilegroup.ir](http://www.sinatilegroup.ir)



MACHINES



SPARE PARTS



RAW MATERIAL

*projecta*  
A Company of  GRUPPO

S\_Coding  
Trace Evolution

 People & Technology  
THE VALUE OF HUMAN FACTOR

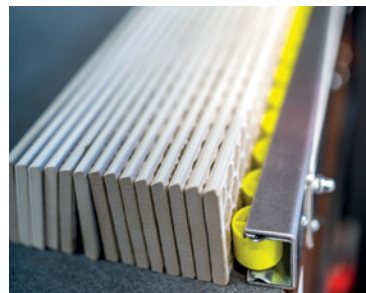
COLOROBIA

## فهرست مطالب



### گزیده دنیای سرامیک

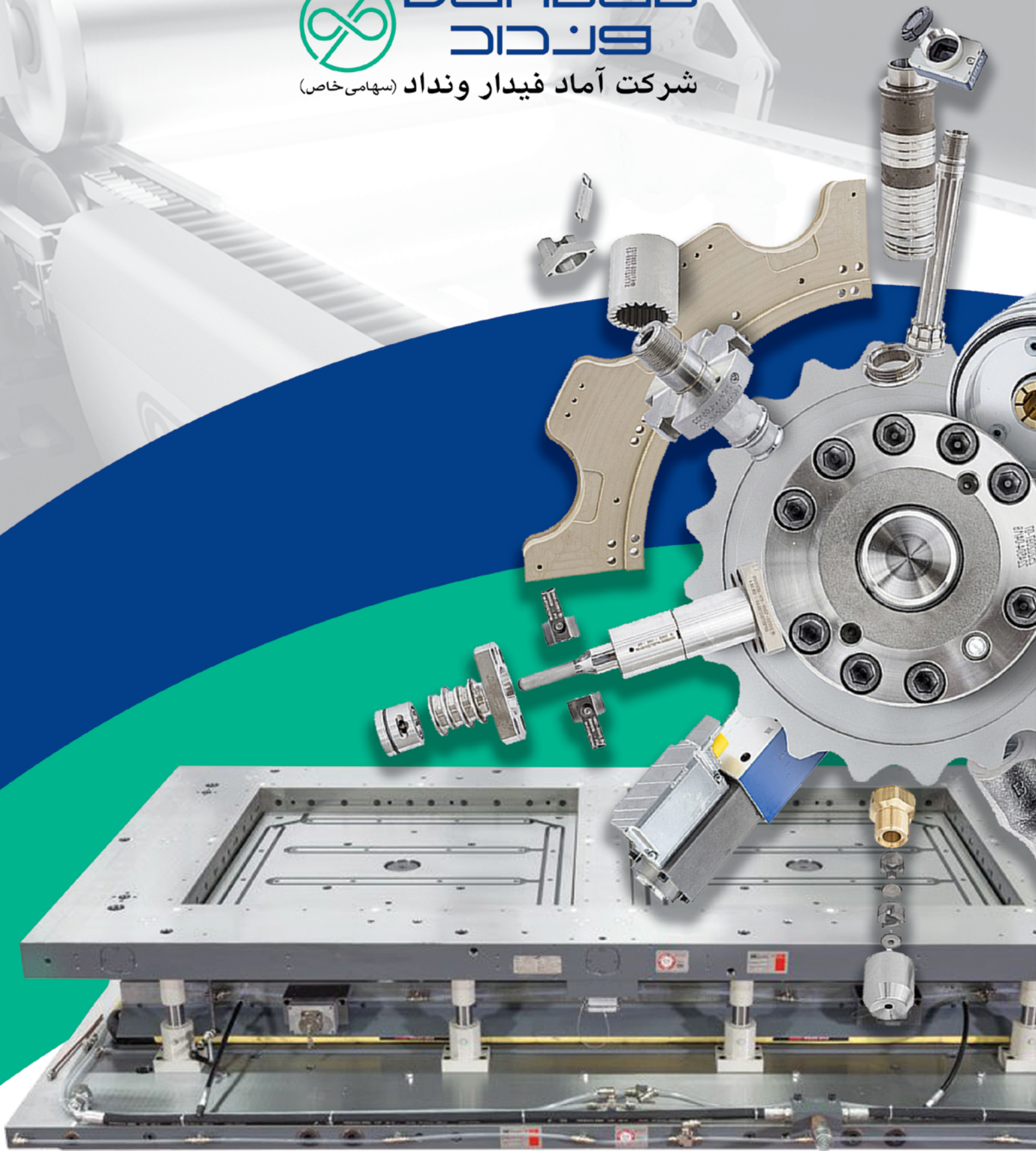
۷	سرمقاله	۲۰۲۶ چه چیزی به همراه خواهد آورد؟	مجید محصیبان
۸	اخبار جهان		
۲۲	رویداد	شکل‌گیری ICTX جهت توسعه کیفی صادرات کاشی و سرامیک ایران	
۲۴	گفت‌وگو	KAJARIA CERAMICS آماده پیشی گرفتن از عملکرد صنعت	Paola Giacomini
۲۶		SOMANY CERAMICS با وجود کندی بازار هند به رشد ادامه می‌دهد	Paola Giacomini
۳۰		KALESERAMIK سرمایه‌گذاری‌های جدید و محصولات نوآورانه	Paola Giacomini
۳۴	اقتصاد	برترین تولیدکنندگان کاشی سرامیک در جهان	Luca Baraldi
۳۶		اروپا آماده ورود به دوره بهبود در ساخت‌وساز	
۳۸		گروه PAMESA خریدها و سرمایه‌گذاری‌های استراتژیک انجام می‌دهد	Generoso Verrusio
۴۰		RAK CERAMICS رشد نیمه نخست سال را اعلام کرد	
۴۲	فناوری	راهکارهای پیشرفته معدنی برای تولید اسلب‌های بزرگ	
۴۶		نوآوری، طراحی و پایداری در کانون توجه CERSAIE	
۴۸		دیجیتال‌سازی کنترل کیفیت اسلب‌های پخته نشده	
۵۰		انقلاب دیجیتال در دکوراسیون لبه‌قرنیزهای سرامیکی	Fulvio Masini
۵۲	تازه‌ترین فناوری‌ها		
۵۶	ترند	بیان‌گری، مادیت، هویت: طراحی در حال بازگشت به اصالت است	





VANDAD  
ونداد

شرکت آماذ فیدار ونداد (سهامی خاص)



#### Amad Fidar Vandad Co.

After Sales Service Office & Warehouse:  
Ground Floor, No.4, First St., 63rd Ave., 18th Km of Karaj Makhsous Rd., Tehran, Iran  
Postal Code: 1397113311 Tel: +98 21 44991734 - 6 Fax: Ext. 314

Molds & Punches Workshop:  
No. 77, Talash St., Honar Ave., Leia Industrial Town, Qazvin, Iran  
Postal Code: 3449133486 Tel: +98 28 33454633 - 7 Fax: Ext. 502  
E-mail: info@vandadamad.com

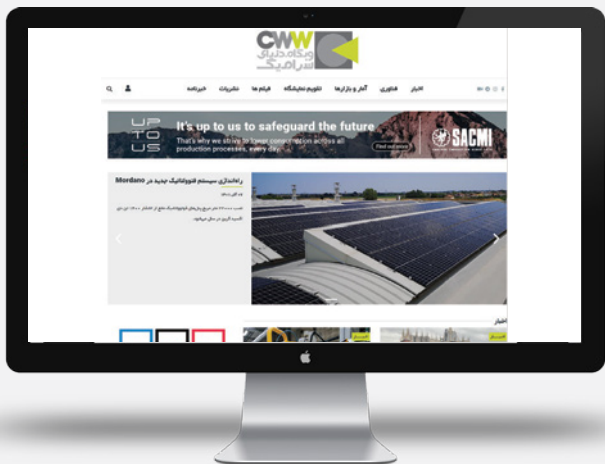
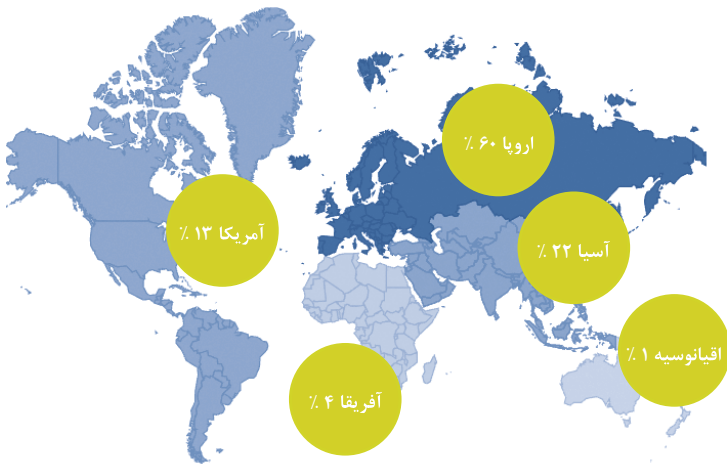
#### شرکت آماذ فیدار ونداد (سهامی خاص)

دفتر فروش و انبار قطعات یدکی و پشتیبانی فنی:  
تهران، کیلومتر ۱۸ جاده مخصوص کرج، خیابان ۶۳، کوچه ۱، پلاک ۴، طبقه همکف  
کدپستی: ۱۳۹۷۱۱۳۳۱۱ تلفن: ۶-۰۲۱ ۴۴۹۹۱۷۳۴ فکس: داخلی ۳۱۴

کارخانه تولید و نوسازی پانچ و قالب:  
قزوین، شهرک صنعتی لیا، خیابان هنر، کوچه تلاش، پلاک ۷۷  
کدپستی: ۳۴۴۹۱۳۳۴۸۶ تلفن: ۷-۰۲۸ ۳۳۴۵۴۶۳۳ فکس: داخلی ۵۰۲

# یک پلت فرم چندرسانه‌ای در سراسر جهان به سه زبان انگلیسی، ایتالیایی و پیش از ۱۲ سال فارسی

**گسترش روزانه مخاطبین ما در سراسر جهان**  
۱۵۵,۱۶۰ خواننده از ۱۹۸ کشور



**CERAMIC WORLD WEB.IR**



**گروه آرتا**

دفتر اداری و تحریریه - گروه آرتا  
ایران، تهران، بلوار آفریقا، خیابان  
بابک بهرامی، پلاک ۱۱، واحد ۸  
تلفن: ۰۲۱۸۸۷۷۳۹۱۸ و ۰۲۱۸۸۷۷۵۸۰۳  
فکس: ۰۲۱۸۸۱۹۴۴۰۸  
info@artatrading.ir

منتشر شده تحت لیسانس  
انتشارات KAIROS MEDIA GROUP s.r.l.  
ایتالیا، مدنا، ۴۱۱۲۶ Baggiovara  
خیابان Fossa Buracchione شماره ۱۱۴  
تلفن: ۰۳۹۰۵۹۵۱۲۱۰۳  
فکس: ۰۳۹۰۵۹۵۱۲۱۵۷  
info@kairosmediagroup.it  
www.kairosmediagroup.it



**Ceramic World Review**

سردبیر  
پائولا جاکومینی  
p.giacomini@tiledizioni.it  
شورای سردبیری  
Luca Baraldi, Milena Bernardi  
Cristian Cassani, Omar Gubertini  
Francesco Incerti, Paola Rolleri  
مترجم انگلیسی  
John Freeman

https://t.me/ceramicworldreview  
ceramic\_world\_review

**صاحب امتیاز و مدیر مسؤول**

مجید محصیان  
ceo@cwr.ir

سردبیر  
مجید محصیان  
editor@cwr.ir

شورای سیاست گذاری  
پائولا جاکومینی، جان پائولو کراستا

گروه ترجمه  
Chat GPT 5.1

ویراستار  
با بهره گیری از هوش مصنوعی

مدیر هنری  
مریم حسینی  
گرافیک  
مهدی کامکار

آگهی ها و تبلیغات  
گروه آرتا  
mktg@cwr.ir  
همراه: ۰۹۳۶۳۲۴۹۸۹۳

ناظر چاپ  
مهدی کامکار  
چاپ و صحافی  
چاپ یزدا

اینترنت و شبکه های اجتماعی  
Meta Business Suite  
مدیر فنی وب سایت  
هانیه محمدی

پست الکترونیک: info@cwr.ir  
وبگاه: www.ceramicworldweb.ir

نشریه گزیده دنیای سرامیک، با رعایت «قانون تلفیقی حریم خصوصی»، محرمانه بودن داده‌های مورد استفاده برای اشتراک‌ها و برای اهداف معمول مطبوعات تخصصی و امکان اصلاح یا حذف آنها را تضمین می‌کند.  
کلیه حقوق تکثیر و ترجمه مقالات منتشر شده محرمانه است. حتی تکثیر جزئی بدون مجوز ناشر ممنوع است. دست نوشته‌ها، نقاشی‌ها، عکس‌ها و سایر مطالبی که به تحریریه ارسال شده باشد، حتی اگر منتشر نشده باشند، مسترد نمی‌شوند. مدیر بیت هیچ مسئولیتی در قبال نظرات بیان شده توسط نویسندگان متون سرمقاله و تبلیغاتی ندارد.



**ACIMAC**

Associazione Costruttori Italiani  
Macchine Attrezzature per Ceramica



از دیگر انتشارات این مجموعه:





# TECNA

THE GLOBAL EXPO FOR CERAMICS AND MORE

## How to make it.

SEPT 22 —25  
2026

RIMINI  
EXPO CENTRE

Organized by

**ITALIAN EXHIBITION GROUP**  
Providing the future

Together with

 **ACIMAC**  
Associazione Costruttori Italiani  
Macchine Attrezzature per Ceramica



## ۲۰۲۶ چه چیزی به همراه خواهد آورد؟

شرکت‌های ایتالیایی ایجاد می‌کند تا راهکارهای های‌تک با ارزش افزوده بالا عرضه کنند.

تأیید بیشتری بر بهبود ساخت‌وساز در اروپا پس از دو سال افت، از سوی نهادهایی مانند **Euroconstruct** نیز ارائه شده است که انتظار دارد نشانه‌های یک رشد ملایم از ۲۰۲۵ ظاهر شود و سپس در ۲۰۲۶ به یک گسترش قابل توجه‌تر منجر گردد.

در مورد تولید جهانی کاشی نیز، Mecs Forecasting Observatory پیش‌بینی می‌کند که حجم‌های جهانی در ۲۰۲۵ اندکی افزایش یابد و سپس تا ۲۰۲۸ به رشد خود ادامه دهد. نشانه‌های امیدوارکننده‌ای نیز از سوی گروه‌های بزرگ تولیدکننده چینی بهداشتی دریافت می‌شود که انتظار دارند ۲۰۲۵ را با نتایجی بهتر از ۲۰۲۴ به پایان برسانند.

با وجود نشانه‌های بهبود در بازار جهانی کاشی و سرامیک در سال ۲۰۲۶، وضعیت آینده این صنعت در ایران همچنان مبهم است. با توجه به تداوم رکود چندین ساله در بخش ساختمان و تورم افسارگسیخته در تمام بخش‌ها و افزایش شدید نرخ ارز در ایران، صادرات همچنان تنها ناجی باقیمانده این صنعت در سال‌های اخیر به شما می‌رود، ولی در مورد پایداری شرایط و تداوم دسترسی به بازارهای صادراتی و رقابت‌پذیری در آن بایستی با دقت بیشتری عوامل رو مورد تحلیل و ارزیابی قرارداد. رقبای جدی در بازارهای صادراتی اعم از هند و سرمایه‌گذاری‌های منطقه‌ای چین و ایجاد و توسعه واحد‌های جدید تولیدی در بازارهای اصلی صادراتی ایران می‌توانند چالش جدی در این بخش حیاتی صنعت در سال‌های اخیر ایجاد نمایند. ■

سال پرچالش ۲۰۲۵ را پشت سر گذاشتیم و وارد سال جدیدی شدیم که از همین حالا نشانه‌هایی از احتمال بهبود در سراسر زنجیره تأمین صنعت سرامیک جهان در آن دیده می‌شود.

بیباید از تأمین‌کنندگان فناوری ایتالیا شروع کنیم. پس از افت شدید در ۲۰۲۴ (-۲۴٪)، آن‌ها انتظار دارند ۲۰۲۵ را با درآمدی در حدود ۱,۷۳۲ میلیون یورو به پایان برسانند؛ رقمی که هنوز ۵٪ پایین‌تر است، اما به مراتب بهتر از پیش‌بینی‌های بسیار بدبینانه‌تری است که در ابتدای سال مطرح شده بود؛ موضوعی که **Paolo Lamberti**، رئیس **Acimac** نیز آن را تأیید می‌کند. بر اساس آمارهای اولیه گردآوری شده توسط **Acimac-Mecs Research Centre**، فروش داخلی در ایتالیا به ۵۱۸ میلیون یورو (-۳٪) و صادرات به ۱,۲۱۴ میلیون یورو (-۵.۹٪) کاهش یافته و این بخش را به سطح سال ۲۰۱۹ بازگردانده است.

تولیدکنندگان ماشین‌آلات ایتالیایی همچنان در محیطی پیچیده فعالیت می‌کنند. از یک سو، رقابت بین‌المللی - به‌ویژه از سوی چین - تهاجمی‌تر شده است. از سوی دیگر، این بخش در حال گذر از یک دوره تعدیل طبیعی پس از موج سرمایه‌گذاری‌های سنگین صنعت سرامیک در بازه ۲۰۲۳-۲۰۲۲ است؛ دوره‌ای که به ثبت درآمدهای رکوردی بیش از ۲.۳ میلیارد یورو انجامید.

**Paolo Lamberti** در تفسیر این ارقام همچنین به عواملی اشاره می‌کند که می‌توانند از ۲۰۲۶ به بعد محرک تقاضا باشند، از جمله "چشم‌انداز بهبود میان‌مدت در بخش ساخت‌وساز و نیاز به جایگزینی واحد‌های فرسوده در چندین کشور. این موضوع فرصت بزرگی برای

## همکاری Sacmi ظرفیت تولید خود را دو برابر کرد

شرکت Sacmi با تأمین دومین کوره FCC برای تولید کاشی‌های سرامیکی با ابعاد بزرگ، همکاری خود با Ghani Ceramics (پاکستان) را وارد مرحله‌ای جدید کرده است. این کوره با طول ۳۵۹.۹ متر و عرض ۲.۹۵۰ میلی‌متر، بزرگ‌ترین و کارآمدترین کوره‌ای است که تاکنون در کارخانه این مشتری در لاهور به بهره‌برداری رسیده و توان تولید ۲۵,۰۰۰ مترمربع در روز کاشی پسرانی را دارد.

این کوره جدید توسط دو پرس Sacmi PHC 8200-Red Edition تغذیه می‌شود که قدرتمندترین مدل در این رده به شمار می‌روند. این پرس‌ها در مقایسه با نسل قبلی ماشین‌آلات، ۲۰٪ افزایش بهره‌وری داشته و هم‌زمان مصرف انرژی را کاهش می‌دهند.

این پروژه بخش کلیدی از استراتژی رشد Ghani محسوب می‌شود که هدف آن گسترش دامنه محصولات و ابعاد برای هر دو بازار داخلی و صادراتی است. یکپارچه‌سازی خط جدید - که شامل پرس‌هایی با تناژ بالاتر و یکی از طولانی‌ترین کوره‌های رولری پاکستان است - موجب افزایش حجم تولید و انعطاف‌پذیری می‌شود، با تمرکز ویژه بر فرمت‌های ۱۲۰×۶۰، ۱۵۰×۷۵، ۱۶۰×۸۰ و حتی ۱۸۰×۹۰ سانتی‌متر.

این خط جدید در کنار خط قبلی قرار می‌گیرد که سال‌هاست با موفقیت در Ghani Ceramics در حال فعالیت است. فناوری‌های کلیدی خط نخست نیز توسط Sacmi تأمین شده بودند؛ از جمله دو پرس PHC 4300 و یک کوره FCC به طول ۲۰۱ متر با ظرفیت تولید ۱۳,۰۰۰ مترمربع در روز. کیفیت یکنواخت و قابل تکرار، مدیریت و نگهداری ساده و قابلیت

اطمینان بالا از ویژگی‌های شاخص Sacmi هستند؛ ویژگی‌هایی که با رویکرد تازه Ghani برای دستیابی به اهداف رشد، بیش از پیش برجسته شده‌اند.

Ghani Group که در صنایع متعددی مانند معدن، شیشه، کشاورزی، غذایی و ساخت‌وساز فعال است، با این سرمایه‌گذاری قاطعانه در پی تقویت بخش سرامیک خود برآمده است. افتخار غنی، مدیرعامل Ghani Group of Industries، در این باره می‌گوید: «پذیرفتن این معماری



و امکان دستیابی به کیفیت چاپ بالا و انعطاف‌پذیری عملیاتی حتی روی سطوح بافت‌دار را فراهم می‌کند. بهره‌وری بالای Ikon Plus و سهم چشمگیر محصول درجه یک از عوامل کلیدی بودند که Porcelanosa را به نصب این دستگاه در خطوط تولید خود ترغیب کردند؛ جایی که ابعاد تا



گسترده Projecta در حوزه چاپ دیجیتال سرامیک است؛ دستگاهی که مترادف با کیفیت، اطمینان‌پذیری و بهره‌وری بالا محسوب می‌شود. این پرینتر برای کاشی‌هایی با عرض حداکثر ۷۲۳ میلی‌متر طراحی شده و قابلیت نصب تا ۱۲ بار چاپ را دارد که عملکردی واقعاً ممتاز ارائه می‌دهد. بخش الکترونیک دستگاه به‌طور کامل توسط Projecta طراحی شده و رابط کاربری جدید SPRINTA نیز نوبری بسیار ساده و کاربرپسندی را برای اپراتورها فراهم می‌کند. Porcelanosa، Ikon Plus را به دلیل توانایی آن در تضمین دقت بالاتر چاپ انتخاب کرده است؛ نتیجه‌ای که حاصل مکانیک پیشرفته و استفاده از هدهای چاپ نسل جدید Seiko است

## Porcelanosa دستگاہ Ikon Plus شرکت Projecta را انتخاب کرد

یک موفقیت بین‌المللی دیگر برای Gruppo B&T و Projecta خورد: Porcelanosa، یکی از بزرگ‌ترین و معتبرترین برندهای سرامیک جهان، تصمیم گرفت از پرینتر دیجیتال Ikon Plus استفاده کند. انتخاب این دستگاه نسل جدید توسط گروه اسپانیایی Porcelanosa، بار دیگر اعتماد بازیگران بزرگ بین‌المللی به فناوری‌های Made in Italy این گروه را تأیید کرده و حضور آن را در بازارهای جهانی بیش از پیش تقویت می‌کند. Ikon Plus تجسم کامل تجربه



# CERAMARA

Metro tile & Ceramic pool

---

Experience the difference

---

**Head Office:** Ceram Ara Industries Co. South Unit, 2nd Floor, No. 23,  
Shahid Saeedi St., Opposite to Mellat Park, Valiasr Ave., Tehran, Iran.  
**ZIP:** 1967864913

**Factory:** Opposite to Taktaz Motor Co., South Ebnesina Blvd., Alborz  
Industrial Town, Qazvin, Iran.  
**ZIP:** 3431963933

[info@ceramara.co.ir](mailto:info@ceramara.co.ir)  
[www.ceramara.co.ir](http://www.ceramara.co.ir)  
+98-21-22057098  
+98-21-22057036  
+98-283-2229911

## کاورینگز ۲۰۲۶ از برنامه آموزشی گسترده خود رونمایی کرد

برنامه کنفرانس Coverings 2026 شامل نزدیک به دو دوجین نشست در قالب سه مسیر اصلی یادگیری است: نصب و ساخت، مواد و روندها، و نیروی کار و سودآوری.

نمایشگاه Coverings 2026 که از ۳۰ مارس تا ۲ آوریل ۲۰۲۶ در مرکز همایش‌های لاس‌وگاس در شهر لاس‌وگاس (نوادا، ایالات متحده آمریکا) برگزار می‌شود، برنامه آموزشی گسترده خود را معرفی کرد. شرکت‌کنندگان با دریافت بینش‌های کاربردی، مهارت‌های حرفه‌ای خود را تقویت کرده، شناخت عمیق‌تری از بازار به دست می‌آورند و رشد رهبری خود را در صنایع کاشی، سنگ، طراحی و ساخت‌وساز پشتیبانی می‌کنند. ثبت‌نام‌کنندگان و علاقه‌مندان می‌توانند با مراجعه به برنامه رسمی نمایشگاه ۲۰۲۶، به جزئیات کامل نشست‌ها و برنامه‌های همکاران، شامل تاریخ‌ها، زمان‌ها و محل برگزاری رویدادها دسترسی داشته باشند.

برنامه‌های کنفرانس Coverings 2026 ترکیبی از شیوه‌های مختلف آموزش خواهد بود؛ از ارائه‌های فنی و نشست‌های هدایت‌شده توسط شرکای صنعتی گرفته تا پرسش‌وپاسخ‌های تعاملی و نمایش‌های زنده.

در ۱ آوریل، بازیگر مطرح Gary Sinise نقش اصلی یکی از نشست‌ها نشست «ساخت امید: گفت‌وگویی با Gary Sinise، NTCA و NSI» درباره خدمت‌رسانی به کهنه‌سربازان از طریق مهارت‌های حرفه‌ای» با

حمایت MAPEI Corporation و PROFLEX® Products Inc. از ساعت ۸:۳۰ تا ۹:۱۵ صبح به وقت PDT برگزار می‌شود و رهبران انجمن ملی پیمانکاران کاشی (NTCA) و مؤسسه سنگ طبیعی (NSI) را گرد هم می‌آورد.

این گفت‌وگو به همکاری آن‌ها در قالب برنامه R.I.S.E. متعلق به بنیاد Gary Sinise می‌پردازد؛ برنامه‌ای که خانه‌های هوشمند، سفارشی و بدون وام مسکن برای مجروحان شدید نیروهای نظامی ایالات متحده می‌سازد و اخیراً با افتتاح صدمین خانه هوشمند خود به نقطه عطف مهمی دست یافته است.

حاضران در این نشست خواهند آموخت که متخصصان کاشی و سنگ چگونه در ساخت این خانه‌های هوشمند مشارکت داشته‌اند و راهکارهای عملی برای حضور در پروژه‌های آینده، از ارائه نیروی کار متخصص و اهدای مصالح تا حمایت‌های گسترده‌تر، دریافت خواهند کرد.

نمونه‌ای از چندین جلسه ویژه ثبت‌نام‌کنندگان Coverings 2026 همچنین به نزدیک به دو دوجین نشست هدفمند دیگر در سه مسیر اصلی یادگیری دسترسی کامل خواهند داشت. امکان بهره‌مندی از مزایای ثبت‌نام زودهنگام، از جمله ثبت‌نام رایگان تا ۱ فوریه ۲۰۲۶، نیز فراهم است.

نشست «جهت‌دارترین روندهای رنگ و طراحی» که در ۳۰ مارس، ساعت ۹:۳۰ تا ۱۰:۳۰ صبح برگزار می‌شود، توسط لیاتریس (لی) (آیزمن، مدیر اجرایی مؤسسه رنگ پنتون (Pantone Color Institute)) ارائه خواهد شد. او جدیدترین برنامه

روندهای رنگ و طراحی خود با عنوان Sense-Abilities را معرفی می‌کند که به بررسی نشانه‌های سبک زندگی و محرک‌های احساسی مؤثر بر انتخاب‌های طراحی مصرف‌کنندگان می‌پردازد.

یکی دیگر از نشست‌های مهم روز نخست نمایشگاه، «الهام بگیرید و کسب‌وکار خود را شتاب دهید» است که از ۸ تا ۹ صبح برگزار می‌شود. این برنامه با تمرکز بر منتخبی از آرشیو بیش از ۴۴,۰۰۰ تصویر دیجیتال متعلق به بنیاد میراث کاشی (THF) نشان می‌دهد چگونه زمینه‌های تاریخی می‌توانند روایت‌پردازی را غنی کرده، اصالت پروژه‌ها را تقویت کنند و الهام‌بخش مفاهیم جدید در چشم‌انداز طراحی امروز باشند.

روز ویژه معماری و طراحی (A&D Day) در تاریخ ۳۱ مارس با شش دوره مورد تأیید مؤسسه معماران آمریکا (AIA)، دامنه آموزشی نمایشگاه را گسترش می‌دهد. این نشست‌ها با هدف تجهیز معماران و طراحان به دانش کاربردی و ابزارهای مشخصات فنی برای بهبود نتایج پروژه‌های مسکونی و تجاری طراحی شده‌اند.

برنامه این روز شامل ارائه‌هایی از CTDA با عنوان «چرا کاشی» و

«مزایای سلامت و زیست‌محیطی کاشی سرامیکی» است. NSI نیز نشست‌های «هنر مشخص‌سازی سنگ طبیعی» و «سنگ طبیعی و طراحی سبز» را ارائه می‌دهد. NTCA برنامه را با نشست «آشنایی با استانداردها، روش‌ها و بهترین رویه‌های صنعت کاشی» و سپس «مشخص‌سازی و نصب پانل‌ها/اسلب‌های پرسلانی نازک» تکمیل خواهد کرد.

روز دوم Coverings 2026 به برنامه تعاملی «الهام‌بخشی، رهبری و رشد: فرصت‌هایی برای متخصصان نوظهور در کاشی و سنگ» اختصاص دارد؛ برنامه‌ای که برای نسل آینده رهبران طراحی شده و بر مسیرهای شغلی معنادار، تقویت مهارت‌های کلیدی، جذب و پرورش استعدادها، جدید و درک نقش رهبری در نوآوری تمرکز دارد.

در روز سوم، شرکت‌کنندگان در پنل «درون صنعت: رهبران درباره وضعیت امروز کاشی» دیدگاه‌هایی از رهبران بخش‌های مختلف کاشی و سنگ دریافت خواهند کرد؛ از جمله تحلیل پویایی‌های بازار، ملاحظات زنجیره تأمین، انتظارات در حال تحول مشتریان و فرصت‌های نوظهور کسب‌وکار.



کاملاً تثبیت شده، اما این نخستین بار است که در یک واحد تولیدی در قاره آفریقا به کار گرفته می‌شود. این سیستم نوآورانه با تضمین خشک کردن کارآمد و کاهش چشمگیر زمان فرآیند، مزیت رقابتی قابل توجهی را برای تولیدکنندگان فراهم می‌آورد.

کارخانه تأمین شده برای Argilux گواهی بر کیفیت، قابلیت اطمینان و نوآوری راهکارهای فناورانه Meccanica 2P است؛ راهکارهایی که همچنان پاسخگوی نیازهای بازاری در حال رشد سریع هستند.



از آمریکای جنوبی توسعه یافته است؛ شرکتی که بیش از ۲۰ سال شریک Meccanica 2P به شمار می‌رود. این سیستم نوآورانه ضمن تضمین خشک کردن بهینه، زمان فرآیند را به‌طور قابل توجهی کاهش می‌دهد. همچنین این خط تولید به یک سیستم تخلیه‌کننده پیوسته خشک‌کن مجهز است که عملکردی پایدار و با راندمان بالا را تضمین می‌کند.

تمامی کارخانه‌های Meccanica 2P پیش از ارسال، تحت آزمایش‌های دقیق بدون بار در مقر اصلی شرکت قرار می‌گیرند تا مونتاژ در محل پروژه تسهیل و تسریع شده و بالاترین سطح عملکرد تضمین شود. مرحله راه‌اندازی نیز مستقیماً توسط تکنسین‌های Meccanica 2P در سایت مشتری نظارت می‌شود تا نصب به شکلی روان و کارآمد انجام گیرد. این کارخانه همچنین به سیستم

## یک کارخانه پیشرفته و مدرن برای Argilux

شرکت Meccanica 2P با تأمین یک کارخانه نسل جدید برای Argilux، یکی از تولیدکنندگان پیشروی آجر در مراکش، به نقطه عطف دیگری در استراتژی توسعه بین‌المللی خود دست یافته است. این پروژه، پیشرفته‌ترین و کامل‌ترین خط تولیدی است که این شرکت ایتالیایی تاکنون در این کشور نصب کرده و نقش آن را در بازار شمال آفریقا بیش از پیش تقویت می‌کند.

این کارخانه جدید شامل یک خط برش نسل جدید است که امکان برش‌های دقیق و یکنواخت را برای تمامی فرمت‌های آجر فراهم می‌کند، یک خط بارگیری مجهز به سیستم پوشش که با هدف حداکثرسازی بهره‌وری تولید طراحی شده، و یک خشک‌کن تونلی سریع است که با همکاری شرکت Saracco y CIA

بیش از ۱۰,۰۰۰ نوع محصول را ببینید؛ شامل جدیدترین طراحی‌ها و فرآیندها از تولیدکنندگان برتر سرامیک در چین، ایتالیا، اسپانیا، ژاپن، ترکیه و سایر کشورها. همچنین دسته‌بندی‌های تخصصی، محصولات ویژه و مواد چسبنده برای کاشی و اسلب را کشف کنید.

Uniceramics Technology Expo: به راهکارهای کامل کارخانه، تجهیزات پیشرفته، مواد مصرفی، لعاب، جوهر و مواد اولیه از برندهای مطرح در ایتالیا، اسپانیا، آلمان، ترکیه، چین و فراتر از آن دسترسی پیدا کنید.

به ما بپیوندید!

این فقط یک نمایشگاه نیست، یک پلتفرم تولید کسب‌وکار است. با نمایندگان بالقوه ملاقات کنید، وارد بازارهای جدید شوید و در یک فضای متمرکز، اتحادهای راهبردی شکل دهید.

سقف گرد هم می‌آورد و فرصت‌های بی‌ظنیری برای شبکه‌سازی، نوآوری و رشد کسب‌وکار فراهم می‌کند.

چه چیزهایی در انتظار شماست؟

- بزرگ‌ترین نمایشگاه سرامیک آسیا
- فرصت‌های شبکه‌سازی با خریداران حرفه‌ای از بیش از ۸۵ کشور

دو نمایشگاه بزرگ در یک رویداد: Uniceramics Products Expo

## Foshan Unicermics Expo 2026 باز می‌گردد!

از ۳۱ فروردین ۱۴۰۵ تا سوم اردیبهشت ماه (۲۰ تا ۲۳ آوریل ۲۰۲۶)، با کمال میل از شما دعوت می‌کنیم در Foshan Tanzhou International Convention and Exhibition Center به ما بپیوندید؛ مورد توجه‌ترین نمایشگاه صنعت سرامیک در آسیا. این رویداد ممتاز، کل صنعت سرامیک را زیر یک



FOSHAN UNICERAMICS EXPO

## Arwana Ceramics رشد مسئولانه بزرگ‌ترین شرکت سرامیک اندونزی

آخرین پروژه توسعه‌ای این شرکت، ظرفیت تولید گروه را به ۷۵ میلیون مترمربع افزایش می‌دهد که تقریباً به‌طور کامل به بازار داخلی اختصاص خواهد داشت.

برای بیش از سی سال، Arwana Ceramics یکی از موفق‌ترین نمونه‌ها در صنعت سرامیک خاور دور بوده است. این شرکت که در فوریه ۱۹۹۳ در اندونزی با مأموریتی آینده‌نگرانه برای تلفیق رشد اقتصادی با نوآوری، خلاقیت و مسئولیت اجتماعی تأسیس شد، از سال ۲۰۰۱ در بورس حضور دارد و امروز بزرگ‌ترین تولیدکننده کاشی در اندونزی و یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان جهان به‌شمار می‌رود. از همان ابتدا، Arwana برای تمامی پروژه‌های توسعه‌ای خود، از جمله آخرین سرمایه‌گذاری که هم‌اکنون

در کارخانه 4D در Organ Ilir در آستانه تکمیل است، فناوری ایتالیایی را برگزید. این پروژه با هدف افزایش ظرفیت سالانه کل گروه از ۶۸ به ۷۵ میلیون مترمربع تا سال ۲۰۲۶ و با افزودن ۷ میلیون مترمربع دیگر سرامیک پرسلانی لعاب‌دار اجرا می‌شود. به‌کارگیری خطوط پیشرفته تولید و اتوماسیون، ضمن گسترش سبد محصولات، کیفیت، بهره‌وری و پایداری را تضمین می‌کند.

در این سرمایه‌گذاری، Arwana همکاری دیرینه خود را با شرکای ایتالیایی یعنی System Ceramics و Sacmi ادامه داده است. مجموعه‌ای گسترده از سیستم‌های اتوماسیون توسط System Ceramics تأمین شده که شامل یک سیستم جدید سورت و بسته‌بندی با نام SpeedWrap است؛ سیستمی که به‌طور مشترک توسط دو شرکت توسعه یافته و Arwana نخستین

استفاده‌کننده آن در جهان خواهد بود. این راهکار، بهره‌وری بسیار بالا (۲۰,۰۰۰ مترمربع در روز) را با انعطاف‌پذیری در نوع بسته‌بندی ترکیب می‌کند و مصرف کارتن را کاهش می‌دهد.

System Ceramics همچنین سیستم کنترل کیفیت Qualitron را تأمین می‌کند؛ راهکاری که Arwana بیش از ۱۰ سال است در سایر کارخانه‌های خود از آن استفاده می‌کند. علاوه بر این، چاپگرهای دیجیتال نیز بخشی از این پروژه هستند؛ فناوری‌ای که Arwana

به‌طور گسترده به‌کار می‌گیرد و هم‌اکنون بیش از ۱۵ دستگاه از آن‌ها در خطوط تولید خود نصب کرده است.

پرس‌های خط جدید توسط Sacmi تأمین می‌شوند.

راهاندازی این کارخانه برای سه‌ماهه اول ۲۰۲۶ برنامه‌ریزی شده و به Arwana امکان می‌دهد دامنه ابعاد محصولات خود را با افزودن اندازه‌های ۸۰×۸۰ سانتی‌متر و ۱۲۰×۶۰ سانتی‌متر گسترش دهد؛ در حالی که بزرگ‌ترین فرمت فعلی این شرکت ۶۰×۶۰ سانتی‌متر است.



Ater Padova و Tecnologie هستند که هر یک تخصص خود را در طراحی، توسعه و آزمون تایل‌های سبزه‌کاری می‌گیرند. پروژه LIFE CAPT-TILE با ارائه راهکاری عملی، به‌طور هم‌زمان به کاهش اثرات اقلیمی، کاهش آلودگی و ارتقای کیفیت زیست شهری کمک می‌کند.



برجسته اروپایی در حوزه ساخت‌وساز و پژوهش را گرد هم آورده است. در کنار Officine Smac، شرکای پروژه شامل Industrie Cotto Possagno (هماهنگ‌کننده پروژه)، دانشگاه پلی‌تکنیک مارکه، International Projects Service UNIVPM، شورای ملی پژوهش ایتالیا (CNR)، BGTeC Bergamo

تایل‌های سفالی بام با قابلیت نگهداری لایه‌ای از «خاک معدنی» تمرکز دارد؛ لایه‌ای که امکان رشد مستقیم گیاهان روی پشت‌بام‌ها را فراهم می‌کند.

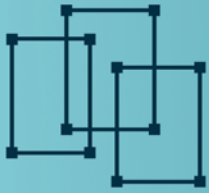
این پروژه سهمی ملموس در مقابله با تغییرات اقلیمی دارد و هم‌زمان به چالش‌های آلودگی و کیفیت زندگی شهری می‌پردازد. هدف آن ایجاد سیستم‌های بامی است که CO2 اتمسفری را جذب کنند، کیفیت هوای بهبود بخشند و از تنوع زیستی شهری پشتیبانی کنند. کاشی‌ها به‌گونه‌ای طراحی شده‌اند که سبک‌وزن، مدولار و آسان‌نصب باشند؛ ویژگی‌هایی که به کاهش هزینه‌های نصب و نگهداری کمک می‌کند.

این ابتکار مجموعه‌ای از بازیگران

## Officine Smac پروژه اروپایی LIFE CAPT-TILE برای بام‌های سبز مشارکت می‌کند

این پروژه با مشارکت شرکای ایتالیایی و لهستانی، بر توسعه کاشی‌های سفالی ویژه‌ای تمرکز دارد که امکان رشد گیاهان را مستقیماً روی بام‌ها فراهم می‌کند.

مراقبت از محیط‌زیست به معنای جست‌وجوی فعالانه راهکارهای پایدار برای معماری سبز است؛ رویکردی با هدف مقابله با تغییرات اقلیمی و افزایش تاب‌آوری و زیست‌پذیری شهرها. این اصل، بنیان پروژه جدید اروپایی LIFE CAPT-TILE را شکل می‌دهد؛ ابتکاری با مشارکت شرکای ایتالیایی و لهستانی که بر توسعه



کتابخانه کامل و به روز از انواع متریال،  
مبلمان و اکسسوری برندهای برتر جهان



ایجاد تصاویر  
واقع گرایانه و پانوراما



پشتیبانی فنی



دوره‌های آموزشی

نرم افزار حرفه‌ای برای طراحان داخلی  
که قادر است تمام نیازهای پروژه  
را برآورده کند





این شرکت راهکارهای سفارشی- همچنین با یکپارچه‌سازی فناوری‌های پیشرفته کنترل، عملکرد سیستم‌ها را ارتقا داده و ردپای کربن را کاهش می‌دهد. بدون افت کیفیت محصول بهینه می‌سازد.



بازارهای مختلف، جایگاه خود را به‌عنوان یک مرجع جهانی تثبیت کرده است. در شرایطی که صنعت Heavy Clay با مقررات زیست‌محیطی سخت‌گیرانه‌تر مواجه است، Beralmar به‌واسطه انعطاف‌پذیری سیستم‌های خود متمایز می‌شود؛ سیستم‌هایی که قابلیت کار با سوخت‌های فسیلی و منابع تجدیدپذیر را دارند، از جمله گاز طبیعی، بیومس، سینگاز، هیدروژن و سایر گزینه‌ها، و بدین ترتیب فرآیند گذار انرژی را تسهیل می‌کنند.

## Beralmar Energies در نمایشگاه Ceramitec 2026

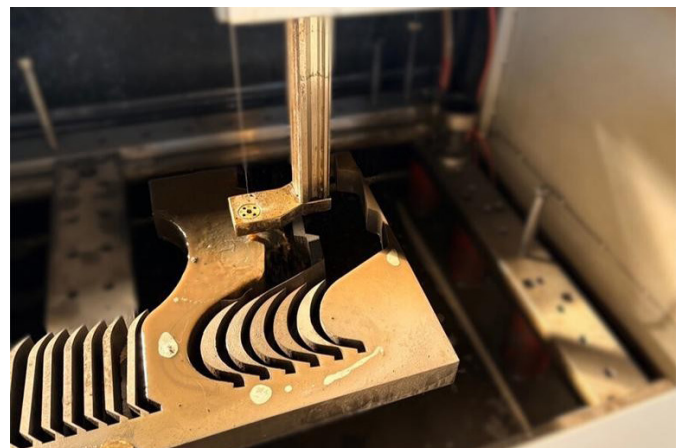
شرکت Beralmar Energies در حال آماده‌سازی برای حضور در دوره آینده نمایشگاه Ceramitec (مونخ، ۲۶-۲۴ مارس ۲۰۲۶) است و مجموعه‌ای گسترده و متنوع از راهکارها را با تمرکز بر پایداری، کاهش آلودگی‌ها و بهره‌وری انرژی ارائه خواهد کرد. این شرکت اسپانیایی با بیش از ۶۰ سال تجربه در حوزه سیستم‌های احتراق و راهکارهای انرژی، به لطف توان بالای نوآوری و انطباق

آلیاژهای ویژه و سطوح سه‌بعدی طراحی شده است. این دستگاه به یک اسپیندل پرسرعت و میز دوار/شیب‌دار مجهز است که با کاهش زمان‌های تنظیم، امکان دستیابی به حداکثر دقت در یک بار کلمپ را فراهم می‌کند. این انتخاب، سرمایه‌گذاری راهبردی برای افزایش بهره‌وری، انعطاف‌پذیری و رقابت‌پذیری در ماشین‌کاری مکانیکی پیشرفته محسوب می‌شود. دستگاه‌های جدید EDM نیز قادرند مواد رسانا را با تلرانس‌های

i-700 و سه دستگاه جدید EDM (Electrical Discharge Machine) گسترش داد. این سرمایه‌گذاری که با بهره‌مندی از حمایت‌های طرح Transition 5.0 وزارت توسعه اقتصادی ایتالیا انجام شده است، گامی مهم در مسیر به‌کارگیری فناوری‌های پیشرفته و افزایش بهره‌وری تولید در این شرکت به‌شمار می‌رود. مرکز ماشین‌کاری Mazak Variaxis i-700 برای ماشین‌کاری قطعات پیچیده از فولادهای سخت‌کاری شده،

## گذار ۵.۰: Bongioanni شتاب نوآوری را افزایش داد

Bongioanni با توسعه ناوگان ماشین‌آلات خود، بهره‌وری، انعطاف‌پذیری و رقابت‌پذیری را در ماشین‌کاری مکانیکی پیشرفته ارتقا داد. شرکت Bongioanni، از تولیدکنندگان پیشرو ماشین‌آلات صنعت آجر و کاشی، ناوگان ماشین‌کاری خود را با افزودن یک مرکز ماشین‌کاری عمودی هم‌زمان ۵ محوره Mazak Variaxis



## صنعت سرامیک برزیل برای Expo Revestir 2026 آماده می‌شود

انتظارات برای نمایشگاه سائوپائولو که از ۹ تا ۱۳ مارس برگزار می‌شود، بسیار بالاست؛ بیش از ۳۰۰ غرفه‌دار حضور خود را تأیید کرده‌اند. Expo Revestir، یکی از رویدادهای بین‌المللی پیشرو در حوزه سطوح و پوشش‌های سرامیکی، خود را برای برگزاری بیست و چهارمین دوره آماده می‌کند؛ رویدادی که از ۹ تا ۱۳ مارس ۲۰۲۶ در São Paulo Expo برگزار خواهد شد. با تأیید حضور بیش از ۳۰۰ غرفه‌دار، این نمایشگاه همچنان مقصدی ضروری برای شرکت‌هایی است که به دنبال گسترش حضور خود

در بازارهای بین‌المللی هستند. انتظار می‌رود تعداد زیادی بازدیدکننده نیز حضور داشته باشند. دوره قبلی به یک رکورد تاریخی دست یافت و با ۸۲,۰۰۰ بازدیدکننده و بیش از ۱,۰۰۰ خریدار حرفه‌ای از ۶۸ کشور برگزار شد؛ موفقیتی که به لطف فرمت چندروزه جدید با ساعات بازدید طولانی‌تر حاصل شد. این فرمت در سال ۲۰۲۶ با ابتکاراتی برای افزایش دیده‌شدن غرفه‌داران از طریق محتوای باکیفیت، رویدادهای اختصاصی برای معماران و طراحان داخلی و پروژه‌های معطوف به بین‌المللی‌سازی بیش از پیش تکمیل خواهد شد. هدف، تقویت هرچه بیشتر نقش Expo Revestir به‌عنوان ویتترین

محصولات جدید، پلتفرمی برای نوآوری و محرکی قدرتمند برای ایجاد ارتباطات تجاری با ارزش افزوده بالا است؛ نقشی که به شرکت‌ها کمک می‌کند در بازاری که به‌طور مداوم در حال تغییر است، جایگاه قدرتمندی به دست آورند. مدیرعامل Mauricio Borges و Expo Revestir و Anfacer، راه‌مرحله‌ای جدید ارتقا می‌دهد.



## System Ceramics: دوازده ماه نوآوری

در سال ۲۰۲۵ شرکت System Ceramics، عضو گروه Coesia، مجموعه‌ای از فناوری‌های نوین از جمله تزئین دیجیتال، اتوماسیون انتهای خط، جایجایی هوشمند و سامانه‌های ذخیره‌سازی ماژولار را به بازار عرضه کرد. سال ۲۰۲۵ برای System Ceramics نقطه عطفی در گسترش سبد فناوری‌های صنعتی بود. این شرکت، که یکی از مراجع جهانی در ارائه راهکارهای تخصصی برای صنعت سرامیک محسوب می‌شود، در مدت تنها یک سال مجموعه‌ای کامل از فناوری‌ها را به بازار عرضه کرد؛ از چاپ دیجیتال و بسته‌بندی گرفته تا اتوماسیون و ذخیره‌سازی هوشمند. در حوزه تزئین دیجیتال، شرکت از فناوری Infinity Sky رونمایی کرد؛ سامانه‌ای که سطح کیفی جدیدی را برای کل صنعت تعریف می‌کند. این پلتفرم با معماری ۱۶ نوار چاپ،

استفاده از جوهرهای پایه‌آب و سیستم شست‌وشوی خودکار هد چاپ، بهره‌وری و پایداری عملکرد را به حداکثر می‌رساند و ضایعات تولید را کاهش می‌دهد. در بخش اتوماسیون انتهای خط، سیستم Speedwrap نشان‌دهنده ورود System Ceramics به حوزه بسته‌بندی است؛ بخشی که اهمیت فزاینده‌ای در جایگاه‌سازی برندهای سرامیکی یافته است. این سامانه با دو حالت کاری، سرعت عملیاتی بالا و انعطاف‌پذیری چشمگیر را در کنار کیفیت زیبایی‌شناسانه و محافظت از محصول نهایی تضمین می‌کند. توسعه دامنه GV-انیز تأکیدی است بر تمرکز شرکت بر طراحی داخلی راهکارهای لجستیکی کارخانه‌ای. وسایل نقلیه هدایت‌شونده با لیزر این مجموعه با قابلیت حمل انواع بار و ادغام با نرم‌افزار Next Generation System Manager که از الگوریتم‌های هوش مصنوعی برای بهینه‌سازی جریان کاری،

افزایش ایمنی و ارتقای بهره‌وری انرژی با باتری‌های لیتیومی استفاده می‌کند، شناخته می‌شوند. از مهم‌ترین نوآوری‌های سال ۲۰۲۵، معرفی مجموعه Multifamily است که شامل سه زیرسامانه Multibuffer، Multicompenser و Multistorage می‌شود، سه راهکار ذخیره‌سازی که در حال بازتعریف استانداردهای صنعتی‌اند. این سه محصول بر پایه یک فناوری مشترک توسعه یافته‌اند اما در سه کاربرد متفاوت، چالش‌های روزمره تولید مانند گلوگاه‌های خط تولید، توقف ماشین‌آلات، محدودیت فضا و افزایش هزینه انرژی را به فرصت‌های



## لعب زنی هوشمند برای چینی بهداشتی سرامیکی

در صنعت چینی بهداشتی سرامیکی که با سرعت بالایی در حال تحول است، لعب زنی به یکی از حوزه‌های کلیدی نوآوری فناوریانه تبدیل شده است. امروزه سیستم‌های رباتیک استانداردهای جدیدی از دقت، بهره‌وری و یکنواختی را در تمام مراحل تولید تعریف می‌کنند و عملکرد بالا را با تجهیزات قابل اعتماد و پرسرعت تضمین می‌کنند.

شرکت Genitec سال‌هاست که سیستم‌های لعب زنی کاملاً اتوماتیک را ارائه می‌دهد که قادرند تمامی نیازهای لعب زنی را پوشش دهند. بسته به نوع محصول و ترجیحات مشتری، پیکربندی‌های عملیاتی متنوعی در دسترس است که هر یک مزایا و کاربردهای خاص خود را دارند. این سیستم به یک کاروسل دوطرفه مجهز است که دو محور اضافی در ربات آن یکپارچه شده و امکان عملکرد ۸ محوره را فراهم می‌کند. در ترکیب با نوار نقاله و مانیپولاتور

اتوماتیک، سیستم می‌تواند به صورت کاملاً خودکار یا نیمه خودکار کار کند و در نتیجه نیاز به نیروی انسانی را به طور قابل توجهی کاهش دهد.

هسته اصلی سیستم شامل یک ربات صنعتی Kuka با پیکربندی ۶+۲ محور، کابین لعب زنی از استیل ضد زنگ و یک واحد فیلتراسیون خشک است. کابین به سیستم بارگذاری کاروسلی دو بازو و یک سروو پوزیشنر برای چرخش کاروسل مجهز شده است.

سیستم فیلتراسیون خشک نیز از یک فن مکش پر قدرت، تجهیزات اتصال و کلکتور جمع‌آوری ضایعات لعب تشکیل شده است. تجهیزات لعب زنی شامل واحد کنترل جرم، سیستم آماده‌سازی هوای تناسبی، پمپ لعب و دو پیستوله پاشش با فناوری کاهش‌دهنده هزینه‌های نگهداری و قطعات یدکی است. همچنین حصارهای ایمنی، میکسر لعب ضایعاتی و تجهیزات جانبی دیگر در سیستم لحاظ شده‌اند. گزینه‌های سفارشی شامل نوار نقاله بارگذاری اتوماتیک، مانیپولاتور بارگذاری،

نوار نقاله تخلیه و کابین ترمیم لعب هستند

یکی از مزیت‌های مهم سیستم لعب زنی Genitec، قابلیت برنامه‌نویسی آفلاین بر پایه نرم‌افزار شبیه‌سازی است که بدون توقف عملکرد ربات انجام می‌شود. همچنین برنامه‌نویسی می‌تواند در حالت توقف ربات و از طریق پنل کنترلی Kuka انجام گیرد. پس از تکمیل برنامه، نیازی به بازنویسی کل برنامه نیست؛ قابلیت point-to-point امکان اصلاح نقاط خاص را به صورت بلادرنگ فراهم می‌کند و فرآیند برنامه‌نویسی را ساده و انعطاف‌پذیر می‌سازد.

این سیستم از طریق رابط دسترسی از راه دور به اینترنت متصل است و

در صورت نیاز امکان پشتیبانی فنی آنلاین را فراهم می‌کند.

از آنجا که هر محور ربات Kuka توسط سرووموتور کنترل می‌شود، سیستم آزادی کامل حرکت زاویه‌ای در حین لعب زنی را تضمین می‌کند.

در بخش لعب زنی، ربات به پیستوله پاشش با کنترل هوای تناسبی مجهز است که نیاز به نگهداری و قطعات یدکی را به حداقل می‌رساند. سیستم همچنین دارای پمپ لعب حلزونی با عمر طولانی و کنترل دور، سیستم آماده‌سازی هوای پنوماتیک دوگانه و سیستم کنترل جریان است که امکان نمایش لحظه‌ای جرم، چگالی و ویسکوزیته لعب را فراهم می‌کند.



## گروه MoMa، گروه Ceramiche Ricchetti را تصاحب کرد

هدف این معامله، احیای برندهای تاریخی Cisa، Cerdisa، Ricchetti از طریق ادغام آن‌ها در گروه MoMa و توسعه هم‌افزایی‌های مهم تجاری و تولیدی است.

گروه MoMa مستقر در Finale Emilia (استان مودنا) و متشکل از شرکت‌های Ceramiche Moma، Ceramich Arpa، Herberia، Savoia Italia، Paul Ceramiche و Idea Ceramiche در ماه دسامبر فرآیند تصاحب گروه Ceramiche Ricchetti (GRC) را نهایی کرد؛ یکی از بازیگران تاریخی

صنعت سرامیک ایتالیا که در سطح بین‌المللی در حوزه پوشش‌های کف و دیوار با برندهای Cisa، Cerdisa و Ricchetti شناخته می‌شود. دامنه این معامله صرفاً شامل فعالیت‌های تولید و توزیع GRC در ایتالیا است و شرکت‌های تابعه خارجی همچنان تحت کنترل صندوق QuattroR باقی خواهند ماند.

برای گروه MoMa که متعلق به خانواده Vacondio است، این تصاحب گامی تعیین‌کننده در استراتژی رشد محسوب می‌شود. هدف اصلی، تضمین تداوم صنعتی GRC و تقویت برندهای تاریخی آن است که طبق اعلام، هویت

مستقل خود را حفظ خواهند کرد. بدین ترتیب، گروه Ceramiche Ricchetti در عین پیوستن به MoMa Group، تولید خود را در کارخانه Maranello (مودنا) ادامه خواهد داد.

استراتژی MoMa Group بر ایجاد هم‌افزایی‌های قابل توجه تولیدی و تجاری با سایر شرکت‌های گروه متمرکز است؛ رویکردی که به رشد و احیای برندهایی کمک می‌کند که طی سال‌ها با تأکید بر کیفیت بالای محصول و سبک منحصر به فرد و متمایز، جایگاه پرمیوم قدرتمندی در بازار ساخته‌اند. Renzo Vacondio، مدیرعامل

MoMa Group، در این باره گفت: «ما با افتخار تصاحب Ricchetti Group را اعلام می‌کنیم؛ گامی بنیادین در مسیر رشد ما و تکمیل سبد محصولات مان. Ceramiche Ricchetti نمادی از صنعت ایتالیا است. این تصاحب به شرکت امکان داد فرآیند بازسازی خود را با موفقیت به پایان برساند و پایه‌های یک پروژه جاه‌طلبانه ادغام صنعتی درون گروه MoMa را بنا نهد.»

جهانی این نمایشگاه است. با گسترش محتوای نمایشگاهی، برگزارکنندگان انتظار دارند تعداد بازدیدکنندگان داخلی و خارجی افزایش یابد و بستری پویا برای تبادل تجاری و همکاری‌های بین‌المللی ایجاد شود. پیش‌بینی می‌شود نسخه ۲۰۲۶ میزبان خریداران حرفه‌ای و هیأت‌هایی از بیش از ۹۰ کشور و منطقه باشد و دسترسی غرفه‌داران را به بازارهای در حال رشد آسیا، خاورمیانه، آفریقا و آمریکای لاتین تسهیل کند. سالن‌های بین‌المللی توسعه یافته، امکان دیدارهای مستقیم، نمایش زنده محصولات و فرصت‌های تجاری آنی را در مقیاسی واقعاً جهانی فراهم خواهند کرد.



در حال انجام است. هفت ماه پیش از برگزاری نمایشگاه، بیش از ۴۰۰ شرکت که در دوره‌های گذشته حضور داشته‌اند، مشارکت خود را قطعی کرده‌اند و تاکنون حدود ۶۰ درصد از فضای نمایشگاهی برنامه‌ریزی شده را به خود اختصاص داده‌اند. ثبت‌نام غرفه‌داران جدید نیز از ۱ نوامبر آغاز شده است. این دوره همچنین وعده می‌دهد که پروفایل بین‌المللی نمایشگاه را با دو برابر کردن تعداد سالن‌های اختصاص یافته به غرفه‌داران خارجی تقویت کند. بخش بین‌المللی در Ceramics China 2026 سالن‌های ۳.۱ و ۸.۱ مستقر خواهد بود که بیانگر جایگاه روبه‌رشد

## Ceramics China 2026

چهلیمین دوره این نمایشگاه از ۲۴ تا ۲۷ ژوئن ۲۰۲۶ در شهر گوانگژو برگزار خواهد شد. نمایشگاه Ceramics China 2026، مهم‌ترین رویداد تجاری آسیا در حوزه تجهیزات صنعت سرامیک، در حال آماده‌سازی برای چهلیمین دوره خود است که از ۲۴ تا ۲۷ ژوئن ۲۰۲۶ در Guangzhou و در محل Canton Fair Complex برگزار خواهد شد. هدف این رویداد ارائه ویتترینی گسترده‌تر از نوآوری‌های صنعت سرامیک و پاسخ‌گویی به نیازهای در حال تحول این بخش است. ثبت‌نام غرفه‌داران با سرعت بالایی

کربن‌نهفته، اقلیم و انرژی بود. در بخش کربن‌زدایی، تمرکز بر وضعیت تحقیقات صنعتی درباره برقی‌سازی فرآیندها و سوخت‌های سبز مانند Hydrogen و Ammonia قرار داشت. مجمع بر تعهد خود برای پیشرفت در این مسیر تأکید کرد. هرچند اذعان شد که فناوری‌های فعلی و هزینه‌های بالای انرژی جایگزین هنوز امکان‌گذار کامل رادرمیان مدت فراهم نمی‌کنند. در پایان، شرکت‌کنندگان بر ضرورت

آزاد چندجانبه و دوجانبه، موانع فنی تجارت (از جمله گواهی‌نامه‌های اجباری، مجوزهای صادرات و...) و اجرای کدهای جدید سیستم هماهنگ‌سازی گمرکی (HSCode) بود. از آنجا که صنعت کاشی سرامیک به شدت بر صادرات متکی است، حجم صادرات جهانی در سال ۲۰۲۴ ۸ درصد کاهش داشت. همچنین پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۲۵ نیز بازار تحت تأثیر اختلالات تجاری جهانی قرار گیرد، به‌ویژه به دلیل تعرفه‌های متقابل اعمال شده توسط ایالات متحده. شرکت‌کنندگان تأکید کردند که تجارت منصفانه، حفاظت از مالکیت فکری و قوانین شفاف درباره مبدأ کالا برای تضمین بازگشت سرمایه و رشد پایدار در صنعت ضروری است. از دیگر محورهای مهم بحث، چالش‌های جهانی صنعت در حوزه‌های پایداری، چرخش پذیری،

## سی‌ودومین مجمع جهانی کاشی سرامیک در اندونزی برگزار شد

از ۹ تا ۱۲ نوامبر ۲۰۲۵، شهر ogyakarta در اندونزی میزبان سی‌ودومین دوره World Ceramic Tiles Forum (WCTF) بود. این رویداد با سازمان دهی ASAKI، انجمن صنعت سرامیک اندونزی، برگزار شد و ۴۷ نماینده از ۱۱ کشور شامل برزیل، چین، آلمان، اندونزی، ایتالیا، ژاپن، مکزیک، اسپانیا، ترکیه، ایالات متحده آمریکا و اوکراین در آن شرکت کردند. افتتاحیه مجمع با ارائه گزارش‌های آماری و مروری بر مهم‌ترین موضوعات صنعت از سوی هیئت‌های ملی آغاز شد. مجموع تولید کاشی در این ۱۱ کشور در سال ۲۰۲۴ به ۱۱.۳۱ میلیارد مترمربع رسید که نشان‌دهنده کاهش ۱۰.۸ درصدی نسبت به سال ۲۰۲۳ است. در بخش تجارت بین‌الملل، تمرکز بحث‌ها بر مذاکرات پیچیده تجارت



## چشم‌انداز مثبت برای صنعت کاشی و سرامیک هند

صادرات کاشی هند در سال ۲۰۲۵ تا حدی در حال بازیابی است. انتظار می‌رود تولید و مصرف به ترتیب با نرخ سالانه ۳.۷٪ و ۶.۳٪ در بازه ۲۰۲۵-۲۰۲۹ رشد کنند. از ۲۸ تا ۳۰ ژانویه ۲۰۲۶، بیستمین دوره نمایشگاه Indian Ceramics Asia فرصت مهمی برای ارزیابی وضعیت سلامت صنعت سرامیک هند و توان آن برای از سرگیری سرمایه‌گذاری‌ها پس از دو سال رکود فراهم خواهد کرد.

در دو سال گذشته، صنعت کاشی و سرامیک هند جایگاه خود را به‌عنوان یک بازیگر جهانی تثبیت کرده و پس از چین به‌عنوان دومین تولیدکننده، مصرف‌کننده و صادرکننده بزرگ جهان شناخته شده است. این امر با وجود افت ثبت‌شده در سال ۲۰۲۴ رخ داد؛ سالی که در آن تولید ملی با کاهش ۲٪ به ۲.۴ میلیارد مترمربع رسید و مصرف داخلی نیز با افت ۴.۷٪ به ۱.۶۲ میلیارد مترمربع کاهش یافت. در همان سال، کل صادرات به ۵۲۵ میلیون مترمربع رسید (۱۱٪ نسبت به ۲۰۲۳) که معادل ۲۲٪ از کل تولید کاشی هند و ۱۹.۶٪ از کل صادرات جهانی بود. درآمد صادراتی به حدود ۲ میلیارد یورو کاهش

یافت، در حالی که قیمت متوسط در سطح ۳.۸ یورو به ازای هر مترمربع ثابت ماند.

در سال ۲۰۲۵، صادرات کاشی هند از نظر حجمی با بازیابی نسبی همراه بوده است. در نهم ماه نخست سال (ژانویه تا سپتامبر)، فروش خارجی نسبت به مدت مشابه ۲۰۲۴ حدود ۷.۹٪ افزایش یافت و به ۴۲۰ میلیون مترمربع رسید.

امارات متحده عربی بزرگ‌ترین بازار صادراتی بود؛ جایی که فروش کاشی‌های هندی بارشد ۲۰٪ به ۳۱.۷ میلیون مترمربع رسید و درآمدی معادل ۱۲۵ میلیون دلار (۱۵.۳٪) ایجاد کرد.

پس از آن روسیه با ۲۳.۴ میلیون مترمربع قرار گرفت که نسبت به نهم‌ماه نخست ۲۰۲۴ حدود ۱۱٪ افزایش داشت، اگرچه درآمد صادراتی با افت ۳.۳٪ به ۱۰۵ میلیون دلار کاهش یافت. ایالات متحده آمریکا جایگاه خود

را به‌عنوان بازار اول از دست داد و از نظر حجمی به رتبه سوم سقوط کرد؛ صادرات به این کشور به ۲۲.۷ میلیون مترمربع رسید (۱۴.۷٪ نسبت به ۲۰۲۴) و درآمد نیز با کاهش ۱۸.۸٪ به ۱۰۸ میلیون دلار رسید.

چهار بازار مهم بعدی همگی در خاورمیانه قرار دارند: عراق (۲۲.۴ میلیون مترمربع؛ ۷.۱٪)، رژیم صهیونیستی (۱۴.۸ میلیون مترمربع؛ ۶۲.۳٪)، کویت (۱۴.۵ میلیون مترمربع؛ ۱۸٪) و عمان (۱۳.۲ میلیون مترمربع؛ ۲.۳٪). همچنین در کشورهایی مانند تایلند، سنگال، بریتانیا و لهستان نیز طی نهم‌ماه نخست سال صادراتی بین ۱۰ تا ۱۲ میلیون مترمربع ثبت شده است.

در بخش تولید، انتظار می‌رود هند سهم خود از تولید جهانی کاشی را افزایش دهد. این موضوع در گزارش پیش‌بینی «Ceramic Tile Market Forecast Analysis. TRENDS 2025-2029» که در نوامبر گذشته

توسط MECS-Acimac Research Centre منتشر شد، برجسته شده است.

بر اساس این مطالعه، تولید کاشی هند در فاصله ۲۰۲۵ تا ۲۰۲۹ با نرخ متوسط سالانه ۳.۷٪ رشد خواهد کرد و تا پایان دوره پنج‌ساله به ۲.۹ میلیارد مترمربع می‌رسد؛ یعنی حدود ۵۰۰ میلیون مترمربع بیشتر از سطح ۲۰۲۴.

رشد مصرف داخلی حتی قوی‌تر پیش‌بینی می‌شود (۶.۳٪ نرخ رشد مرکب سالانه در بازه ۲۰۲۵-۲۰۲۹) و حجم مصرف تا سال ۲۰۲۹ به ۲.۲ میلیارد مترمربع خواهد رسید؛ رقمی معادل ۵۸۰ میلیون مترمربع بیشتر از ۲۰۲۴. گسترش بازار سرامیک هند با عملکرد قدرتمند اقتصاد ملی پشتیبانی می‌شود. پیش‌بینی می‌شود GDP هند طی پنج سال آینده سالانه ۶.۵٪ رشد کند که این امر به‌عنوان محرکی مهم برای سرمایه‌گذاری در بخش ساخت‌وساز نیز عمل خواهد کرد.



# شکل‌گیری ICTX جهت توسعه کیفی صادرات کاشی و سرامیک ایران

و آقایان ذیل به نمایندگی از آنها به عنوان هیات مؤسس انجمن معرفی شده‌اند تا نسبت به برنامه ریزی و سازماندهی انجمن و توسعه فعالیتها در راستای اهداف تعیین شده گام بردارند.

• گروه صنعتی کاشی تبریز - رامین حسن‌زاده

• گروه کاشی و سرامیک سینا - علیرضا احدیان

• کاشی مرجان - حسین کلباسی

• کاشی فیروزه - عبدالمجید سقایی رضوی

• نیکانقش ایرانیان (راک سرامیک ایران) - غلامرضا عبدالکریمی

همچنین امیر مصطفی اعرابی پور از کاشی حافظ و فرید طالبی از کاشی مرجان به عنوان اعضای علی‌البدل و محمد باقر مجربی تبریزی و محمد شمسایی به ترتیب به عنوان بازرسان اصلی و علی‌البدل انتخاب شده‌اند.

در اولیه بیانیه انجمن با تبیین اهداف تشکیل آن و تشریح وضعیت بسیار حساس صنعت در شرایط کنونی، ضمن تاکید بر لزوم تعامل با تمامی فعالان و نهادهای صنفی، از تمامی تولیدکنندگان صنعت کاشی سرامیک ایران دعوت به عمل آمده تا در مسیر تقویت صادرات و برند ملی همراه باشند.



در مورخ ۲۱ بهمن ماه سال ۱۴۰۴، انجمن صادرکنندگان کاشی و سرامیک ایران با هدف ارتقاء جایگاه کاشی و سرامیک ایران در جهان و تثبیت برند ملی صنعت کاشی و سرامیک ایران، فعالیت خود را به طور رسمی اعلام نمود

بر اساس اعلام رسمی، گروهی از تولیدکنندگان و دست اندرکاران صنعت، انجمن صادرکنندگان کاشی و سرامیک ایران با اهداف ۴ گانه زیر، تشکیل گردید.

• تقویت صادرات پایدار، حفظ بازارهای هدف موجود و توسعه بازارهای جدید

• ارتقای کیفیت، استاندارد، ارزش افزوده و بهای محصولات صادراتی

• کمک به شکل‌گیری و تقویت جایگاه برند ملی صنعت کاشی و سرامیک ایران

• ایجاد بستر همکاری، تبادل تجربه و هم‌افزایی عملی میان صادرکنندگان

در مجمع عمومی انجمن صادرکنندگان کاشی، سرامیک و چینی بهداشتی ایران که در روز دوشنبه مورخ ۲۴ آذرماه ۱۴۰۴ تشکیل شده بود، شرکت‌ها



به نام خدا

## بیانیه تشکیل انجمن صادرکنندگان کاشی و سرامیک ایران

• تصویر حرفه‌ای‌تر و قابل اعتمادتری از کالای ایرانی در سطح جهانی ایجاد نماید.

در پاسخ به این ضرورت‌ها، انجمن صادرکنندگان کاشی و سرامیک ایران با تمرکز بر صادرات، کیفیت و برند ملی شکل گرفته است.

این تشکل:

• نه با هدف تقابل

• نه در مسیر رقابت تشکلی

• و نه برای ایجاد دو دستگی در صنعت

بلکه با این باور شکل گرفته است که تمرکز تخصصی، نگاه صادرات محور و اقدام عملی می‌تواند به تقویت کل صنعت منجر شود.

### اهداف انجمن صادرکنندگان کاشی و سرامیک ایران

۱. تقویت صادرات پایدار، حفظ بازارهای هدف موجود و توسعه بازارهای جدید؛

۲. ارتقای کیفیت، استاندارد، ارزش افزوده و بهای محصولات صادراتی؛

۳. کمک به شکل‌گیری و تقویت جایگاه برند ملی صنعت کاشی و سرامیک ایران؛

۴. ایجاد بستر همکاری، تبادل تجربه و هم‌افزایی عملی میان صادرکنندگان.

### رویکرد

ما باور داریم هیچ تشکلی به تنهایی قادر به حل چالش‌های پیچیده صنعت نیست و موفقیت تنها در سایه همکاری، هم‌افزایی و احترام متقابل میان فعالان صنعت حاصل می‌شود.

بر این اساس، انجمن صادرکنندگان کاشی و سرامیک ایران:

• خود را مکمل ظرفیت‌ها و تشکل‌های موجود می‌داند؛

• بر گفت‌وگو، تعامل و همکاری با تمامی فعالان و نهادهای صنفی صنعت تأکید دارد؛

• و آمادگی مشارکت در اقدامات مشترک، کمیته‌های تخصصی و برنامه‌های هم‌راستا با منافع کل صنعت را اعلام می‌کند.

### جمع‌بندی و دعوت

امروز بیش از هر زمان دیگری، صنعت کاشی و سرامیک ایران نیازمند نگاه بلندمدت و تصمیم‌گیری مسئولانه است. ما از تمامی فعالان این حوزه دعوت می‌کنیم با گفت‌وگوی حرفه‌ای، همکاری مؤثر و مشارکت سازنده، در مسیر تقویت صادرات و برند ملی همراه باشند.

امید است این رویکرد، زمینه‌ساز آینده‌ای پایدار، رقابتی و شایسته برای صنعت کاشی و سرامیک ایران باشد.

هدف مشترک ما، صادرات توانمند، برند ملی معتبر و صنعتی است که در بازارهای جهانی با افتخار شناخته شود.

هیأت مؤسس انجمن صادرکنندگان کاشی و سرامیک ایران

صنعت کاشی و سرامیک ایران در مقطع حساسی از نظر اقتصادی، رقابتی و صادراتی قرار گرفته است. نوسانات شدید ارزی، افزایش مستمر قیمت متغیرهای اثرگذار بر تولید، تورم فزاینده، محدودیت‌های تأمین مالی و فشارهای ناشی از رقابت منطقه‌ای و جهانی، شرایطی را رقم زده است که حفظ بازارهای صادراتی موجود و توسعه بازارهای جدید را منوط به اقدام هماهنگ، حرفه‌ای و هدفمند می‌سازد.

در چنین شرایطی، صادرات غیرنفتی نقشی تعیین‌کننده در پایداری اقتصاد کشور ایفا می‌کند. به ویژه صنایعی همچون کاشی و سرامیک که از زنجیره ارزش گسترده، ظرفیت اشتغال‌زایی مناسب و توان بالقوه برندسازی برخوردارند، می‌توانند نقشی اثرگذار در اقتصاد ملی داشته باشند. بدیهی است افت کیفیت محصولات، ضعف در ارائه حرفه‌ای و تضعیف برند ملی این صنعت، به‌از دست رفتن بازارهای صادراتی منجر خواهد شد؛ خسارتی که جبران آن در کوتاه مدت امکان‌پذیر نیست و پیشگیری از آن نیازمند اقدام فوری و مسئولانه است.

### چالش‌های کلیدی پیش‌روی صادرات صنعت

بررسی شرایط فعلی نشان می‌دهد صنعت کاشی و سرامیک در حوزه صادرات با مجموعه‌ای از چالش‌های ساختاری مواجه است، از جمله:

• بی‌ثباتی در سیاست‌های اقتصادی و تجاری که برنامه‌ریزی میان‌مدت و بلندمدت صادرات را دشوار کرده است

• افزایش هزینه‌های مؤثر تولید که توان رقابت قیمتی و کیفی در بازارهای جهانی را کاهش می‌دهد

• رقابت فشرده کشورهای رقیب منطقه‌ای که با برنامه‌ریزی منسجم، حمایت هدفمند و برندسازی فعال، سهم بازار را تصاحب کرده‌اند

• پراکندگی تصمیم‌ها و نبود هم‌صدایی مؤثر صنفی در مواجهه با مسائل کلان صادراتی

این واقعیت‌ها نشان می‌دهد ادامه مسیر گذشته، بدون بازتعریف نقش‌ها، تقویت هم‌افزایی و تمرکز بر برند ملی، می‌تواند جایگاه این صنعت را در بازارهای بین‌المللی تضعیف کند.

### ضرورت نگاه نوبه صادرات و برند ملی

در بازارهای بین‌المللی امروز، صرفاً تولید کافی نیست؛ آنچه تعیین‌کننده موفقیت است، شامل موارد زیر می‌شود:

• ثبات و یکنواختی در کیفیت

• اعتبار و اعتمادسازی برند

• انسجام در پیام صادراتی و تصویر حرفه‌ای در بازارهای هدف

برند ملی قدرتمند، نه تنها به نفع یک بنگاه یا مجموعه خاص، بلکه به سود کل صنعت است و می‌تواند:

• قدرت چانه‌زنی صادرکنندگان را افزایش دهد؛

• از رقابت‌های مخرب قیمتی جلوگیری کند؛

# KAJARIA CERAMICS

## آماده پیشی گرفتن از عملکرد صنعت

### KAJARIA CERAMICS SET TO OUTPACE INDUSTRY PERFORMANCE

Paola Giacomini - p.giacomini@kairosmediagroup.it

Kajaria Ceramics has recorded another growth year. In the financial year ended 31 March 2025, the company delivered 6% growth in volumes and a 2% increase in topline, with total revenue from operations reaching around US \$548 million (4,683 crore rupees). This reflects the largest Indian tile manufacturer's ability to sustain growth even when the industry is under pressure.

We talk to Chetan and Rishi Kajaria about the dynamics and prospects of the Indian market and the group's latest projects, which are mainly focused on improving overall efficiency and diversifying its portfolio.

راحت تأثیر قرار داد. با این حال، ما این وضعیت را کاهش موقتی می‌دانیم نه یک مسئله ساختاری. چشم‌انداز میان‌مدت و بلندمدت همچنان امیدوارکننده است. شهرنشینی رو به رشد، ابتکارات دولتی مانند «Housing for All» و هزینه‌های زیرساختی، به همراه افزایش ترجیح مصرف‌کنندگان به سطوح زیباشناختی، بادوام و بردار، مسیر تقاضای قدرتمندی برای صنعت ایجاد می‌کند.

**CWR:** پس آیا مطمئن هستید که سرمایه‌گذاری در ساخت‌وساز به‌زودی دوباره رشد خواهد کرد؟

**CHETAN KAJARIA:** ما با احتیاط خوش‌بین هستیم. همان‌طور که اشاره کردم، بنیان‌های کلان اقتصادی هند قوی است. بازار املاک که در سال مالی FY25 ارزشی معادل ۶۵۰ میلیارد دلار آمریکا دارد، پیش‌بینی می‌شود تا ۲۰۳۰ به ۱ تریلیون دلار برسد. رشد عمدتاً توسط شهرهای Tier II و Tier III هدایت خواهد

شد؛ به پشته‌های شهرنشینی، افزایش درآمدهای قابل‌تصرف و تقاضای آرمایی. در کوتاه‌مدت، مسکن و پروژه‌های زیرساخت عمومی موتورهای اصلی رشد خواهند بود. با راهبرد «Rebuild Kajaria» که بر بهره‌وری فرایندی، یکپارچگی بازاریابی و انضباط هزینه تمرکز دارد، مادر موقعیت مناسبی برای بهره‌برداری از این شتاب قرار داریم.

**CWR:** راهبرد «Rebuild Kajaria» در عمل به چه معناست؟

**RISHI KAJARIA:** Rebuild Kajaria به معنای ایجاد سازمانی چابک‌تر،

**Kajaria Ceramics** یک سال دیگر رشد را ثبت کرده است. در سال مالی منتهی به ۳۱ مارس ۲۰۲۵، این شرکت ۶٪ رشد در حجم فروش و ۲٪ افزایش درآمد عملیاتی را محقق کرد و مجموع درآمد حاصل از عملیات آن به حدود ۵۴۸ میلیون دلار آمریکا (۴,۶۸۳ کروڑ روپیه) رسید. این عملکرد، توانایی بزرگ‌ترین تولیدکننده کاشی هند را در حفظ رشد حتی در شرایط فشار بر صنعت نشان می‌دهد.

در گفت‌وگو با **Chetan Kajaria** و **Rishi Kajaria** به بررسی پویایی‌ها و چشم‌انداز بازار هند و آخرین پروژه‌های این گروه پرداختیم؛ پروژه‌هایی که عمدتاً برافزایش بهره‌وری کلی و تنوع‌بخشی به سبد محصولات متمرکز هستند.

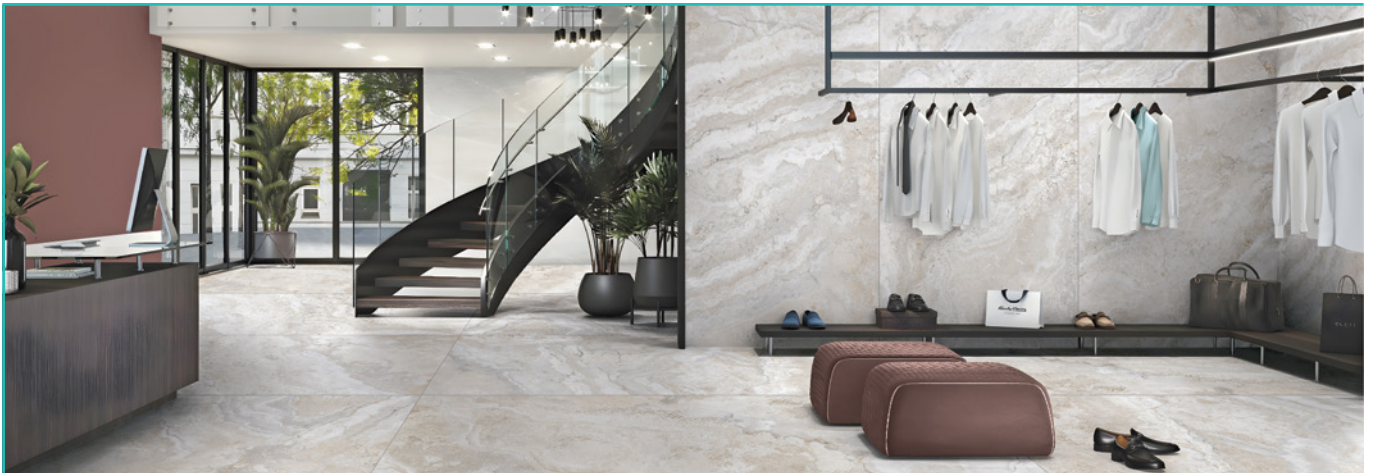
**CWR:** سال ۲۰۲۴ سال آسانی برای صنعت کاشی و سرامیک هند نبود. دلایل این موضوع چه بود؟



Rishi and Chetan Kajaria

**CHETAN KAJARIA:** صنعت کاشی و سرامیک هند در سال گذشته با فشارهای مداوم مواجه بود؛ از جمله تقاضای ضعیف داخلی و کاهش قیمت‌های فروش. در سطح بین‌المللی نیز تنش‌های ژئوپلیتیکی، هزینه‌های بالای حمل‌ونقل و اختلالات زنجیره تأمین در کریدور دریای سرخ صادرات را محدود کرد.

در حالی که اقتصاد هند باثبات و مقاوم باقی ماند، بخش‌هایی که بیشترین ارتباط را با ما دارند یعنی املاک و ساخت‌وساز با کاهش فعالیت رو به رو شدند که به‌طور مستقیم مصرف کاشی



در Erode، Tamil Nadu هستیم که انتظار می‌رود تا پایان سال جاری به بهره‌برداری برسد.

### CWR: انتظارات شما برای سال جاری چیست؟

**RISHI KAJARIA**: سال مالی ۲۰۲۶-۲۰۲۵ سالی کلیدی در مسیر «Rebuild Kajaria» است. تمرکز اصلی ما افزایش سودآوری از طریق اهرم عملیاتی و بهینه‌سازی هزینه است؛ از جمله بازیابی حاشیه سود با بهبود بهره‌وری و تأمین بهینه مواد اولیه، در کنار تمرکز بر رشد. همچنین قصد داریم روابط با نمایندگان فروش را تقویت کنیم، شبکه خرده‌فروشی را گسترش دهیم و حضور خود را در شهرهای Tier 2 و Tier 3 تعمیق بخشیم؛ هم‌زمان با توسعه سبد پرمیوم و ارزش افزوده برای پاسخ به ترجیحات در حال تغییر مصرف‌کنندگان و دستیابی به حاشیه‌های بالاتر. با اتکا به بینش‌های مشتری، نوآوری محصول را ادامه داده و اکوسیستم IT خود را برای افزایش کارایی و چابکی تقویت خواهیم کرد.

### CWR: پایداری چه نقشی در فعالیت‌های تولیدی شما دارد؟

**CHETAN KAJARIA**: پایداری در قلب راهبرد رشد ما قرار دارد و ما متعهد به ادغام حفاظت محیط‌زیست در سراسر عملیات هستیم. ابتکارات ما بر کاهش ردپای کربن از طریق افزایش استفاده از biofuels به جای زغال سنگ، توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر و ایجاد نیروگاه خورشیدی متمرکز است. کارایی منابع نیز با سامانه‌های جمع‌آوری آب باران در کارخانه‌ها افزایش یافته است. کاهش پسماند و رویه‌های اقتصاد چرخشی در کنار ابتکارات افزایش تنوع زیستی پیرامون کارخانه‌ها در عملیات ما نهادینه شده‌اند. علاوه بر این، تأکید فزاینده بر پایداری و مواد eco-friendly، توسعه کاشی‌هایی را تسریع کرده که نه تنها از نظر بصری جذاب‌اند، بلکه مسئولانه نسبت به محیط‌زیست نیز هستند. ■



هوشمندتر و کم‌هزینه‌تر است. یکی از نقاط عطف کلیدی، یکپارچه‌سازی عمودی‌های بازاریابی در قالب یک تیم واحد بود که ناکارآمدی‌ها را حذف و هزینه‌ها را کاهش داد. افزون بر این، بهینه‌سازی هزینه در کارخانه‌ها و سایر حوزه‌ها انجام شده و مادر فناوری برای ساده‌سازی عملیات سرمایه‌گذاری می‌کنیم. این اقدامات هم‌اکنون نتایج خود را نشان داده‌اند: سه‌ماهه اول FY26 با بهره‌وری بالاتر و سودآوری به مراتب بهتر همراه بوده است.

### CWR: درباره سرمایه‌گذاری‌های اخیر شما در بخش sanitaryware و تجهیزات حمام توضیح می‌دهید؟

**RISHI KAJARIA**: در سال مالی ۲۰۲۴-۲۰۲۵، بخش Kerovit bathware بر ارتقای توانمندی‌های تولید و گسترش سبد محصولات تمرکز کرد. این بخش اکنون سه واحد پیشرفته برای sanitaryware و faucets را با ظرفیت‌های سالانه ۱.۲ میلیون و ۱.۶ میلیون قطعه اداره می‌کند. در طول سال، این بخش sanitaryware رده‌بالا را از کارخانه KGPL معرفی کرد. Kerovit همچنین دوش‌های چندمنظوره ویژه را برای تکمیل Aurum Range پرمیوم خود عرضه نمود. علاوه بر این، با افتتاح شش مرکز تجربه مشتری پیشرفته حضور خود را گسترش داد و سه مرکز دیگر نیز برای راه‌اندازی در برنامه قرار دارد.

### CWR: آیا برنامه‌ای برای تنوع‌بخشی محصولات یا توسعه‌های جدید دارید؟

**CHETAN KAJARIA**: اگرچه در سال مالی ۲۰۲۶-۲۰۲۵ برنامه‌ای برای سرمایه‌گذاری جدید در بخش کاشی و bathware نداریم، اما سال گذشته یک کارخانه چسب جدید در Gailpur، Rajasthan با ظرفیت نصب‌شده ۹,۰۰۰ تن در ماه راه‌اندازی کردیم که تولید آن از می ۲۰۲۵ آغاز شده است. در راستای راهبرد رشد و برای تقویت حضور در جنوب هند، در حال احداث کارخانه چسب دیگری با ظرفیت مشابه

# SOMANY CERAMICS

## با وجود کندی بازار هند به رشد ادامه می دهد

### SOMANY CERAMICS GROWS DESPITE THE SLOWDOWN IN THE INDIAN MARKET

Paola Giacomini - p.giacomini@kairosmediagroup.it

Somany Ceramics, India's second largest ceramics group, closed the 2024-2025 financial year (ending 31 March 2025) with positive results despite the slowdown in the Indian domestic market. Turnover grew by 2.6% year-on-year to INR 26.43 billion (approx. US \$320 million), following the previous year's 4.6% increase. This performance reflects the company's resilient strategies to sustain growth alongside the significant investments made in recent years.

Somany's market presence continues to strengthen, both domestically and internationally. It serves customers across 76 countries on six continents, while in India it operates through 2,880 active dealers and 514 showrooms, cementing its position as one of the most trusted names in Indian households.

**CWR:** چه عواملی رشد Somany Ceramics را در سال مالی گذشته رقم زدند؟

**ABHISHEK SOMANY:** در پس زمینه ای چالش برانگیز، ما تاب آوری، شفافیت راهبردی و اجرای منسجم را نشان دادیم. یکی از نقاط عطف راهبردی سال، خروج از فعالیت های کم حاشیه سود بود که به ساده سازی عملیات و تمرکز بیشتر بر بخش های با حاشیه سود بالاتر انجامید. همچنین ترکیب محصولات را بهبود دادیم و نفوذ خرده فروشی خود را در شهرهای Tier 3 و Tier 4 تعمیق کردیم.

همسو با چشم انداز بلندمدت، مسیر تحول از یک تولیدکننده کاشی به یک برند راهکارهای کامل داخلی را ادامه می دهیم. تقاضا در بخش هایی مانند bath fittings, sanitaryware و adhesives قوی مانده است؛ تقاضایی که از افزایش توجه به طراحی و ترجیح رو به رشد برای راهکارهای داخلی هماهنگ ناشی می شود. همچنین برای ورود راهبردی به کسب و کارهای مکمل مانند مواد شیمیایی ساختمانی و راهکارهای مرتبط آماده می شویم تا سبد ارزش افزوده خود را گسترش دهیم.

**Somany Ceramics**، دومین گروه بزرگ سرامیک هند، سال مالی ۲۰۲۴-۲۰۲۵ (منتهی به ۳۱ مارس ۲۰۲۵) را با نتایج مثبت به پایان رساند؛ آن هم در شرایطی که بازار داخلی هند با افت مواجه بود. گردش مالی شرکت نسبت به سال قبل ۲.۶٪ افزایش یافت و به ۲۶.۴۳ میلیارد روپیه هند (حدود ۳۲۰ میلیون دلار آمریکا) رسید؛ پس از رشد ۴.۶٪ در سال پیش از آن. این عملکرد نشان دهنده راهبردهای مقاوم شرکت برای تداوم رشد در کنار سرمایه گذاری های قابل توجه سال های اخیر است.

حضور **Somany** در بازارهای داخلی و بین المللی همچنان در حال تقویت است. این شرکت به مشتریان ۷۶ کشور در شش قاره خدمات ارائه می دهد و در هند از طریق ۲,۸۸۰ نمایندگی فعال و ۵۱۴ شوروم فعالیت می کند؛ جایگاهی که نام **Somany** را به یکی از قابل اعتمادترین برندها در میان خانوارهای هندی تبدیل کرده است.

در این گفت و گو با **Abhishek Somany** مدیرعامل و **CEO** و **Amit Bhatnagar** مدیر کسب و کار بین الملل و استراتژی صحبت کرده ایم.





از چپ

Abhishek Somany and Amit Bhatnagar



فعالیت‌ها را تقویت کرده است. برای Somany، این فضا تقاضا را در حوزه‌های کاشی، sanitaryware، bath fittings و adhesives حفظ کرده، هرچند فشار هزینه‌های ورودی حاشیه‌ها را تعدیل کرده است. در مجموع، چشم‌انداز بخش مثبت و متکی بر داستان رشد بلندمدت هند باقی می‌ماند.

**CWR:** پیش‌بینی شما برای رشد مصرف کاشی سرامیکی در هند و صنعت کاشی هند به‌طور کلی چیست؟

**A. SOMANY:** سال مالی ۲۰۲۴-۲۰۲۵ سالی با واقعیت‌های دوگانه برای صنعت کاشی سرامیکی هند بود. تقاضا به‌دلیل چرخه طولانی انتخابات، الگوهای نامنظم موسمی و احتیاط مصرف‌کننده تضعیف شد. فشار قیمتی شدید بود؛ به‌ویژه در خوشه Morbi که مزاد عرضه بسیاری از بازیگران را به تخفیف‌های تند یا تعطیلی‌های موقت سوق داد. بازارهای صادراتی نیز ناپایدار بودند. هرچند نرخ حمل‌ونقل کاهش یافت و نشانه‌هایی از بهبود دیده شد، عدم قطعیت‌های تجارت جهانی بازگشت کامل را محدود کرد.

با این حال، محرک‌های ساختاری رشد بلندمدت دست‌نخورده باقی مانده‌اند. شهرنشینی رو به رشد، افزایش درآمدهای قابل‌تصرف و برنامه‌های دولتی مانند PMAY و Smart Cities انتظار می‌رود تقاضای قابل‌توجهی در مسکن و زیرساخت آزاد کنند. خط لوله سالم تکمیل پروژه‌های املاک در کلان‌شهرها و شهرهای Tier II/III/IV احتمالاً رشد مصرف را در کوتاه‌مدت پشتیبانی می‌کند. در افق پیش‌رو، انتظار داریم مصرف کاشی سرامیکی در هند سالانه با نرخ دو رقمی بالا رشد کند و از میانگین‌های جهانی پیشی بگیرد؛ هم‌زمان با حرکت بازار به سمت محصولات سازمان‌یافته، برنردار و دارای ارزش افزوده.

**CWR:** حجم فروش شما در سال گذشته چگونه تغییر کرد؟  
**A. SOMANY:** در حال حاضر به ظرفیت تولید سالانه ۷۵ میلیون مترمربع کاشی دسترسی داریم که شامل ۷ کارخانه و قراردادهای برون‌سپاری است. در سال مالی ۲۰۲۴-۲۰۲۵ به ۸۱٪ بهره‌برداری از ظرفیت در کارخانه‌های کاشی دست یافتیم و حجم فروش تجمیعی ۷۰.۸۵ میلیون مترمربع ثبت شد. با وجود پایداری حجم فروش در برابر ضعف بازار داخلی و فشارهای صادراتی، حاشیه‌های EBITDA و PAT کاهش یافت؛ عمدتاً به دلیل بهره‌برداری پایین‌تر از ظرفیت و افزایش هزینه‌ها.

در ادامه، خروج راهبردی از مشارکتهای کم‌بازده و تمرکز بیشتر بر دسته‌های با حاشیه سود بالاتر مانند bath fittings slabs، sanitaryware و adhesives، انتظار می‌رود بهره‌وری عملیاتی را تقویت کرده و سودآوری را بهبود دهد.

**CWR:** اقتصاد هند چگونه در حال تحول است و این موضوع چه اثری بر بازار املاک و ساخت‌وساز داشته است؟

**A. SOMANY:** اقتصاد هند علی‌رغم عدم قطعیت‌های جهانی مانند تنش‌های ژئوپلیتیکی و اختلالات تجاری، همچنان تاب‌آوری خود را حفظ کرده است؛ امری که با سرمایه‌گذاری‌های زیرساختی، شهرنشینی رو به رشد، سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و افزایش اعتماد مصرف‌کننده پشتیبانی می‌شود. این شرایط به بازار سالم املاک و ساخت‌وساز منجر خواهد شد و پروژه‌های مسکونی، تجاری و زیرساختی محرک مصرف خواهند بود. ابتکارات دولتی در حوزه مسکن مقرون‌به‌صرفه و شهرهای هوشمند نیز





**A. SOMANY:** پیش‌تر در Cersaie حضور داشته‌ایم و آن را صحنه‌ای جهانی برای نمایش برتری طراحی و تولید هند می‌دانیم. بازدیدکنندگان می‌توانند جدیدترین نوآوری‌های ما در premium surfaces, slabs و کاشی‌های پیشرفته فناورانه را که کارکرد و زیبایی معاصر را تلفیق می‌کنند، تجربه کنند.

انتظار ما ایجاد ارتباطات قوی‌تر با معماران، طراحان و شرکای تجاری جهانی و جایگاه‌یابی Somany به‌عنوان بازیگری جدی در عرصه بین‌المللی است؛ آن هم در فضای ژئوپلیتیکی و تجاری در حال تحول امروز که تنوع‌بخشی و نوآوری کلیدهای رشد هستند.

**CWR:** برنامه‌های شما برای سال جاری چیست؟

**A. SOMANY:** شرکت تمرکز خود را بر premiumization تشدید کرده و ترکیب محصولات را به سمت بخش‌های با ارزش بالاتر مانند slabs با ابعاد بزرگ و Glazed Vitrified Tiles (GVT) می‌برد. همچنین تمرکز بر توسعه بخش bathware با معرفی محصولات و فناوری‌های پریمیوم افزایش یافته است.

در سال پیش‌رو، توسعه کسب‌وکار Home & Building Solutions در بخش‌های B2B و B2C نیز در دستور کار قرار دارد. این راهبرد برای بهره‌برداری از تقاضای قوی داخلی تقویت‌شده توسط هزینه‌کردهای زیرساختی دولت و بازار سالم املاک طراحی شده و مسیر دستیابی به آینده‌ای سودآورتر و پایدارتر را هموار می‌کند. ■



**CWR:** آیا نسبت به تعرفه ۵۰٪ اعلام‌شده ایالات متحده بر صادرات هند نگران هستید؟

**A. SOMANY:** در مورد ما خیر، زیرا به بازار آمریکا صادرات نداریم. با این حال، تمرکز ما بر خاورمیانه، آفریقا و آمریکای لاتین است و همزمان از تقاضای مورد انتظار بازار داخلی املاک برای خنثی‌سازی فشارهای جهانی بهره می‌گیریم. در بستر جابه‌جایی‌های ژئوپلیتیکی و بازاریابی‌های تجاری کنونی، این وضعیت را فرصتی برای تقویت تاب‌آوری، گسترش جغرافیایی و تثبیت رهبری در سطوح premium surfaces می‌بینیم.

**CWR:** وضعیت صادرات شما چگونه در حال تغییر است؟

**AMIT BHATNAGAR:** صادرات ما در سال گذشته رشد کرد، حتی در شرایطی که صادرات کاشی هند به دلیل کندی جهانی به‌طور محسوسی کاهش یافت. این دستاورد قدرت راهبرد و تاب‌آوری ما را در برابر شرایط دشوار بازار از جمله چندین پرونده anti-dumping مؤثر بر صنعت نشان می‌دهد. Somany اکنون در ۷۶ کشور در همه قاره‌ها حضور دارد که گواه گسترش ردپای جهانی ماست. رویکرد کسب‌وکار بین‌المللی ما ورود به بازارها به‌عنوان برند است؛ با تکیه بر محصولات باکیفیت، سبد متنوع (bathware, tiles, adhesives) و خدمات مؤثر پیش و پس از فروش. آینده امیدوارکننده است و با اطمینان به مسیر ادامه می‌دهیم.

**CWR:** امسال به Cersaie بازگشتید. انتظارات شما چه بود؟

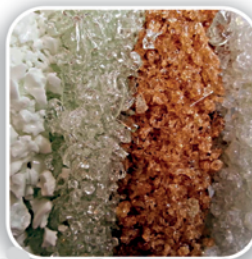


(شلعاب)

شرکت لعابیران |  
L o a b i r a n



## نو آوری و کیفیت ، از خاک تا درخشش



تولید کننده انواع فریت، لعاب  
انگوب، پودر چاپ، و تروزا  
شوگر و پیگمنت های  
سرامیکی لعاب و بدنه  
گرانیلیای پولیشی

● دارنده رتبه دانش بنیان تولیدی از نهاد معاونت علمی،  
فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری

● دارنده تندیس صادر کننده برتر استانی

● دارنده تندیس بلورین تعالی سازمانی

● اولین و بزرگترین صادر کننده عمده لعاب



 [www.loabiran.com](http://www.loabiran.com)

 [loabiran.co](https://www.instagram.com/loabiran.co)

● کارخانه : ۲۵ کیلومتر ۲۵ اتوبان شیراز / اصفهان  
● ابتدای جاده زرقان ، خیابان کارگر

● تلفکس کارخانه : ۰۷۱-۳۲۶۲۲۴۲۴ ● روابط عمومی : ۰۹۱۷۳۴۰۰۴۳۹ ● واحد فروش : ۰۹۱۲۰۶۶۲۲۴۶

## سرمایه‌گذاری‌های جدید و محصولات نوآورانه

### KALESERAMIK, NEW INVESTMENTS AND INNOVATIVE PRODUCTS

Paola Giacomini - p.giacomini@kairosmediagroup.it

In the face of global economic uncertainty, geopolitical tensions and high inflation, Kaleseramik closed 2024 with resilience and determination, firmly aligned with its strategic goals and ending the year in step with expectations. Despite the contraction in domestic demand, the Turkish ceramic group pursued a series of technology investments aimed above all at operational and process efficiency, greater production line flexibility and the expansion of its product portfolio. This came as the Turkish ceramic industry saw production volumes decline for the third consecutive year (national output fell by 14.5% to 318 million sqm), despite a strong recovery in exports, which rose to 101 million sqm.

We spoke to Kaleseramik's General Manager Timur Karaoğlu about the industry's current dynamics and the evolution of the company, which was founded in the Çan district of Çanakkale and celebrated its 68th anniversary on July 27 with the announcement of new projects.

**T. KARAOĞLU:** این بهبود صادرات، رقابت‌پذیری صنعت سرامیک ترکیه را نشان داد؛ صنعتی که توانسته محصولات با کیفیت بالا و طراحی محور را با قیمت‌های رقابتی عرضه کند. این امر به لطف مزیت‌های لجستیکی و توان انطباق سریع با تغییرات زنجیره‌های تأمین جهانی ممکن شد. ترکیه جایگاه خود را در بازارهای کلیدی مانند اروپا و آمریکای شمالی تقویت کرد. به‌طور کلی، تولیدکنندگان ترک با ارائه راهکارهای سریع و منعطف، فرصت‌های صادراتی جدیدی متناسب با نیازهای در حال تغییر بازار ایجاد کردند.

**CWR:** فراتر از رکود اقتصاد جهانی، این بخش با چه چالش‌های دیگری روبه‌رو بوده است؟

**T. KARAOĞLU:** افزایش رقابت جهانی و فشار هزینه‌ها قطعاً از چالش‌های اصلی بوده‌اند. هزینه‌های انرژی همچنان رو به افزایش است و اهداف پایداری مانند کربن‌زدایی به موضوعاتی کلیدی تبدیل شده‌اند. پاسخ ما، سرمایه‌گذاری در دیجیتالی‌سازی و اتوماسیون برای ارتقای بهره‌وری، تمرکز بر محصولات نوآورانه با ارزش افزوده بالا و برداشتن گام‌های عملی در مسیر پایداری بوده است. تحقیق و توسعه (R&D) و نوآوری ستون‌های اصلی این مسیر بوده‌اند.

**CWR:** در این چارچوب، Kaleseramik چگونه تکامل یافته است؟

**T. KARAOĞLU:** تمرکز ما بر سرمایه‌گذاری‌های آینده‌نگرانه هم در سطح صنعتی و هم در بازارهای بین‌المللی بوده است. همان‌طور که به خاطر دارید، در ژوئیه ۲۰۲۴ دو پروژه فناورانه پیشگامانه را اعلام کردیم که طی ماه‌های بعد تکمیل شدند.

پروژه نخست با همکاری System Ceramics و سرمایه‌گذاری ۱۵ میلیون یورویی اجرا شد و برای نخستین بار در ترکیه امکان تولید پنل‌های پرسلانی

در شرایطی که اقتصاد جهانی با عدم قطعیت، تنش‌های ژئوپلیتیکی و تورم بالا مواجه است، Kaleseramik سال ۲۰۲۴ را با تاب‌آوری و قطعیت به پایان رساند؛ کاملاً همسو با اهداف استراتژیک خود و مطابق با انتظارات از پیش تعیین شده. با وجود افت تقاضای داخلی، این گروه سرامیکی ترکیه مجموعه‌ای از سرمایه‌گذاری‌های فناورانه را با تمرکز بر افزایش بهره‌وری عملیاتی و فرآیندی، انعطاف‌پذیری خطوط تولید و گسترش سبد محصولات دنبال کرد. این در حالی بود که صنعت سرامیک ترکیه برای سومین سال متوالی با کاهش تولید مواجه شد (کاهش ۱۴.۵٪ در تولید ملی و رسیدن به ۳۱۸ میلیون مترمربع)، هرچند صادرات با رشد قابل توجه به ۱۰۱ میلیون مترمربع افزایش یافت.

در این گفت‌وگو با **Timur Karaoğlu**، مدیرعامل Kaleseramik، درباره وضعیت کنونی صنعت و مسیر تحول این شرکت صحبت کرده‌ایم؛ شرکتی که در منطقه Çan از استان Çanakkale بنیان‌گذاری شده و ۲۷ ژوئیه همزمان با ۶۸مین سالگرد تأسیس خود، پروژه‌های جدیدی را اعلام کرد.

**CWR:** چه عواملی مصرف سرامیک در ترکیه را در سال ۲۰۲۴ محدود کرد؟

**TIMUR KARAOĞLU:** بسیاری از تصمیمات سرمایه‌گذاری، چه از سوی مصرف‌کنندگان خصوصی و چه در پروژه‌های بزرگ ساختمانی، به دلیل تورم بالا، سیاست‌های پولی انقباضی و افزایش نرخ بهره به تعویق افتاد. این روند به‌ویژه در بخش نوسازی مسکونی و غیرمسکونی مشهود بود. علاوه بر این، عدم قطعیت اقتصاد جهانی در کنار شرایط دشوار ژئوپلیتیکی، تقاضای بازار داخلی را بیش از پیش تضعیف کرد.

**CWR:** در مقابل، صادرات کاشی سرامیکی ترکیه نسبت به سطوح پایین سال ۲۰۲۳، ۲۷٪ رشد داشت، هرچند با قیمت‌های متوسط پایین‌تر.



Timur Karaoğlu,  
General Manager Kaleseramik

در ۲۰۲۴، علاوه بر تثبیت جایگاه قدرتمند در اروپا، در آمریکای شمالی نیز رشد قابل توجهی داشتیم. امروز Kaleseramik به بیش از ۸۰ کشور از جمله چین صادرات دارد؛ در چارچوب راهبرد تنوع‌بخشی بازارها که با افتتاح شوروم‌های جدید پشتیبانی می‌شود. شوروم‌های بعدی در Erbil (Azerbaijan)، Baku (Iraq) و Casablanca (Morocco) افتتاح خواهند شد.

### CWR: وضعیت سال ۲۰۲۵ تا اینجا چگونه بوده است؟

**T. KARAOĞLU:** Kaleseramik در نیمه نخست سال، بهبود چشمگیر درآمد را ثبت کرد (۳۶٪ نسبت به نیمه اول ۲۰۲۴) و عملکردی فراتر از میانگین صنعت داشت. این نتیجه حضور قوی بین‌المللی و سرمایه‌گذاری‌های فناورانه‌ای است که به آن‌ها اشاره کردم. در عمل، تاب‌آوری ۲۰۲۴ را به مسیر رشد راهبردی مبتنی بر نوآوری تبدیل کردیم و ثمرات آن را از همین امسال می‌بینیم.

### CWR: در جشن‌های ۶۸مین سالگرد در ۲۷ ژوئیه از سرمایه‌گذاری‌های آتی نیز خبر دادید. لطفاً توضیح دهید.

**T. KARAOĞLU:** برای سال ۲۰۲۵ مبلغ ۳۵ میلیون دلار از محل عرضه اولیه سهام (IPO) به پروژه‌هایی با تمرکز بر بهره‌وری، تحول دیجیتال و پایداری اختصاص داده‌ایم. مهم‌تر از همه، دو برابر شدن خط Sinterflex با نصب یک خط Superfast جدید و پرینترهای دیجیتال System Ceramics را به‌طور رسمی اعلام کردیم که از ۲۰۲۶ عملیاتی خواهند شد.

فوق‌نازک با ضخامت فقط ۲ میلی‌متر را فراهم کرد. افزون بر تنوع‌بخشی به سبد محصولات، ظرفیت تولید پنل‌های ابعاد بزرگ ما نیز ۵۰٪ افزایش یافت و به ۲.۴ میلیون مترمربع رسید.

پروژه دوم با مشارکت SITI B&T شامل نصب یک خط Supera بود که ما را به اولین شرکت ترکیه در تولید پنل‌های ۱۲۰×۲۸۰ سانتی‌متر با ضخامت ۶ میلی‌متر تبدیل کرد و رهبری ما را در راهکارهای معماری با ارزش بالا بیش از پیش تقویت نمود. این خط دوم در جریان جشن‌های Ceramic Day 2025 افتتاح شد.

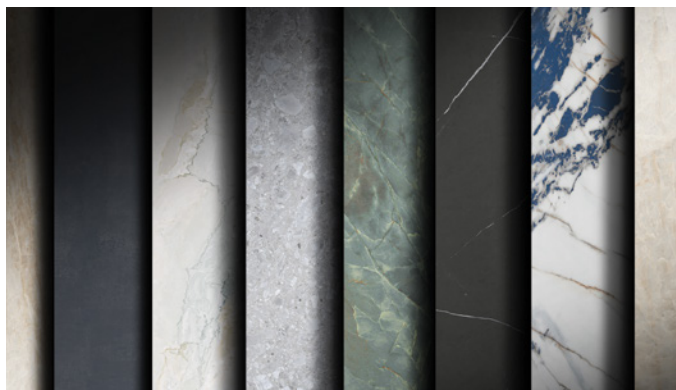
### CWR: شما به سرمایه‌گذاری‌های مرتبط با توسعه بین‌المللی نیز اشاره کردید.

**T. KARAOĞLU:** بله، در سال ۲۰۲۴ سرمایه‌گذاری‌های خارجی خود را تسریع کردیم. مهم‌ترین آن‌ها مشارکت با Al-Sadaf Porcelain در عراق بود. این پروژه صرفاً یک واحد تولیدی نیست؛ بلکه امکان نزدیکی جغرافیایی به بازار و مهم‌تر از آن، درک عمیق انتظارات محلی از نظر کیفیت و زیبایی‌شناسی را فراهم می‌کند. این گامی کلیدی برای تثبیت Kalebodur به‌عنوان رهبر منطقه‌ای در خاورمیانه است و نتایج سال نخست به‌روشنی نشان می‌دهد در مسیر درستی قرار داریم. به لطف مزیت‌های لجستیکی، اکنون می‌توانیم سریع‌تر و مقرون‌به‌صرفه‌تر عرضه کنیم و رقابت‌پذیری خود را در برابر برندهای بین‌المللی تقویت نماییم. هدف ما در عراق دستیابی به ظرفیت سالانه ۲ میلیون مترمربع و درآمد ۲۰ میلیون دلار است. خاورمیانه برای ما منطقه‌ای با اهمیت استراتژیک با محسوب می‌شود.



Constantinople





Kalebodur 120x280 cm Porcelain Tile Collections



Intonaco

۱۲۰×۱۲۰ سانتی متر توسعه داده ایم و سید ۲۸۰×۱۲۰ سانتی متر را گسترش داده ایم. به زودی مجموعه‌ای گسترده از پنل‌های فوق نازک ۲ میلی متری را رونمایی می‌کنیم.

محصولات ارائه شده در Cersaie 2025 شامل نمای ساخته شده با اسلب‌های ۱۲۰×۲۸۰ سانتی متر، مجموعه Constantinople از صفحه‌های کابینت فول بادی تحت برند T-One، مجموعه Panorama در ابعاد و ضخامت‌های متنوع و اسلب‌های انعطاف پذیر ۳ میلی متری است. در عمل، اکنون کامل‌ترین دامنه ضخامت بازار را از ۲ تا ۲۰ میلی متر ارائه می‌دهیم.

#### CWR: انتظار شما از ادامه سال چیست؟

**T. KARAOĞLU:** در نیمه نخست سال نشانه‌هایی از ثبات بازار داخلی مشاهده کردیم. با توجه به اثرات مثبت برنامه اقتصادی دولت و کاهش مورد انتظار تورم، در نیمه دوم سال انتظار بهبود تدریجی تقاضای داخلی را داریم که با پروژه‌های نوسازی شهری و ساخت و ساز مقاوم در برابر زلزله تقویت خواهد شد.

به لطف سرمایه‌گذاری‌های صنعتی انجام شده در ۲۰۲۵-۲۰۲۴ و راه‌اندازی خط جدید Sinterflex، انتظار داریم درآمد صادراتی امسال به ۸۴ میلیون دلار برسد و در ۲۰۲۶ به ۱۱۰ میلیون دلار افزایش یابد. هدف ما تقویت هر چه بیشتر جایگاه جهانی برند از طریق ورود به بازارهای جدید و تثبیت سهم در بازارهای موجود است. در ماه‌های آینده نیز سرمایه‌گذاری در ظرفیت و بهره‌وری ادامه خواهد داشت؛ نوآوری، R&D، پایداری و تحول دیجیتال همچنان ارکان اصلی استراتژی ما خواهند بود. ■

**CWR:** واکنش بازار به پنل‌های Kalesinterflex با ضخامت ۲ میلی متر و برند جدید صفحه کابینت T-One چگونه بوده است؟

**T. KARAOĞLU:** پنل‌های فوق نازک ۲ میلی متری واقعاً تغییر دهنده قواعد بازی بوده‌اند و واکنش بازار بسیار فراتر از انتظار ماست. این موفقیت تا حد زیادی مرهون همکاری با System Ceramics و تأکید ما بر نوآوری است.

هم‌زمان، معماران و طراحان در حال کشف ظرفیت‌های گسترده سرامیک فراتر از کاربردهای سنتی هستند. پنل‌های فوق نازک مزایای متعددی دارند: قابلیت اجرا روی سطوح منحنی یا بر روی سطوح موجود، مناسب برای بازسازی، پایدار (صرف ۳۳٪ کمتر مواد اولیه و کاهش انرژی پخت)، وزن کمتر و در نتیجه کاهش هزینه حمل‌ونقل و کوتاه شدن زمان نصب.

در مورد صفحه‌های کابینت، سری T-One به سرعت به یکی از خطوط شاخص ما تبدیل شده است. داشتن گواهی تماس با مواد غذایی NSF آن‌ها را به انتخابی فوری برای مصرف‌کنندگان و حرفه‌ای‌ها بدل کرده و نه تنها زیبایی، بلکه ایمنی را نیز تأیید می‌کند. به طور خلاصه، وقتی در فناوری درست سرمایه‌گذاری می‌کنید و زیبایی، کارکرد و پایداری را در کنار هم قرار می‌دهید، بازار بزرگ‌ترین حامی شما می‌شود.

**CWR:** نوآورانه‌ترین محصولاتی که در Cersaie 2025 ارائه کردید کدام‌اند؟

**T. KARAOĞLU:** طی ماه‌های اخیر، دامنه ۱۲۰×۶۰ سانتی متر را با سطوح سه بعدی غنی کرده ایم، فناوری V-Intech را برای پنل‌ها و اسلب‌های فول بادی با رگه‌های داخل بدنه (through-vein) معرفی کرده ایم، مجموعه‌های جدید



Calcario





## Sieves, Screeners & Dryer

A specialized manufacturer of various glaze, slurry, soil and mineral sieves. Advanced fast dryers for ceramics industry

- Joint product of Iran-Italy

## مهندسرامیک

تولیدکننده تخصصی انواع الک های ویبره مناسب الک کردن لعاب دوغاب سرامیک، خاک و مواد معدنی و خشک کن های پیشرفته صنعت سرامیک

- محصول مشترک ایران-ایتالیا



< VPM

VLB >



< VSB



GRM >



09152457006  
@mahandvibre  
mahand.ceramic  
mahand.trd@gmail.com

■ Tehran office: Tel: (+98) 21 2842 32 25 Fax: (+98) 21 2842 36 56  
■ Mashhad office: Tel: (+98) 51 3245 32 25 Cell: (+98) 0915 245 7006  
■ Yazd office: Tel: (+98) 35 3526 45 40 Cell: (+98) 913 246 9432  
[www.mahandceramic.com](http://www.mahandceramic.com)

# برترین تولیدکنندگان کاشی سرامیک در جهان

## THE WORLD'S TOP CERAMIC TILE MANUFACTURERS

Luca Baraldi - MECS (l.baraldi@mecs.org)

To complement the data on global tile production and consumption, we present, as every year, the update as of 12/31/2024 of the sector's leading groups and companies, ranked by last year's output volumes. We remind that the data are mostly provided directly by the companies, or, in a few cases, retrieved from pub-lic sources or estimated.

To correctly understand the rankings, as usual, we remind that the ranking is not exhaustive, due to the lack of available data on the volumes produced by several groups that would otherwise be included.

Novoceram (فرانسه)، Landmark (آمریکا) و Italon (روسیه). همچنین Florim Group (ایتالیا) با کارخانه‌هایی در ایتالیا و ایالات متحده. New Pearl (چین) که ظرفیت تولید آن از ۱۶۰ میلیون مترمربع فراتر می‌رود. Twyford (Keda Africa Group) که در سال ۲۰۲۴ به ظرفیت ۱۷۶ میلیون مترمربع در ۶ کارخانه واقع در غنا، کنیا، تانزانیا، سنگال، زامبیا و کامرون دست یافت و به درآمد ۶۰۰.۶ میلیون یورو رسید؛ و از مه ۲۰۲۵ کارخانه این گروه در Côte d'Ivoire نیز به بهره‌برداری رسیده است. شرکت‌های دیگری که آن‌ها نیز واجد شرایط حضور در این رتبه‌بندی هستند عبارت‌اند از Platinum و Mulia (اندونزی)، Cleopatra (مصر)، Interceramic (مکزیک)، Viglacera (ویتنام)، علاوه بر چندین شرکت چینی و هندی دیگر.

به‌منظور تکمیل داده‌های مربوط به تولید و مصرف جهانی کاشی، طبق روال هر سال، در اینجا به‌روزرسانی فهرست گروه‌ها و شرکت‌های پیشروی این بخش تا تاریخ ۲۰۲۴/۱۲/۳۱ را ارائه می‌کنیم؛ رتبه‌بندی‌ای که بر اساس حجم تولید سال گذشته انجام شده است. یادآوری می‌کنیم که این داده‌ها عمدتاً مستقیماً توسط خود شرکت‌ها ارائه شده‌اند و در موارد معدودی از منابع عمومی استخراج شده یا برآورد شده‌اند. برای درک صحیح این رتبه‌بندی، طبق معمول یادآور می‌شویم که این فهرست جامع نیست، زیرا اطلاعات مربوط به حجم تولید برخی گروه‌ها در دسترس نبوده است؛ گروه‌هایی که در غیر این صورت در این رتبه‌بندی قرار می‌گرفتند. از جمله این موارد می‌توان به Concorde Group (ایتالیا) اشاره کرد که مالک شرکت‌های Atlas Concorde، Caesar، Marca Corona، SuperGRES، Keope، Refin، Mirage و Infinity در ایتالیا است؛ همچنین

نام تجاری اصلی / شرکت‌ها	واحدهای تولیدی / موقعیت	کل گردش مالی (میلیون یورو)	ظرفیت تولید (میلیون یورو)	سهم صادرات	ظرفیت اسمی	تولید (میلیون مترمربع)	گروه / شرکت + کشور	رتبه
American Olean, Dal Tile, KAI, Kerama Marazzi, Marazzi, Ragno, Emilgroup, Eliane, Vitromex, Elizabeth	۲۷ در آمریکا، مکزیک، برزیل، ایتالیا، اسپانیا، لهستان، بلغارستان، روسیه	۱۰.۴۰۳ (سرامیک، کفپوش، لمینیت، چوب، سنگ، LVT)	۴۰.۵۷	نامشخص	>۲۰۰۰ (تخمینی)	۳۰۰ (تخمینی)	MOHAWK INDUSTRIES, INC. USA	۱
Lamosa, Porcelanite, Firenze, San Lorenzo, Cordillera, Scop, Incepa, USCT, Baldocer, Azulejos Benadresa, Etile, Euroceramica, Gala, Roca	۹ در مکزیک، ۲ در آرژانتین، ۲ در کلمبیا، ۳ در پرو، ۳ در برزیل، ۳ در اسپانیا	۱.۵۷۷ (کاشی، چسب)	۱.۱۲۱.۰	۵۶٪	۲۷۲.۰	۱۹۵.۰	GRUPO LAMOSA MEXICO	۲
Marco Polo, L&D, Wonder Porcelain (USA)	۴ در چین، ۱ در آمریکا	۹۲۰.۴	۹۲۰.۴	نامشخص	>۲۰۰۰	۱۸۵.۰	MARCO POLO CHINA	۳
Dongpeng	۱۲ در چین	۸۴۹.۴ (کاشی، چینی بهداشتی)	نامشخص	نامشخص	۱۴۰۰ (تخمینی)	۱۲۸.۰	DONGPENG HOLDINGS CHINA	۴
RAK Ceramics, Elie Saab	۹ در امارات متحده عربی، ۱ در بنگلادش، ۱ در هند	۸۱۴.۰ (کاشی، چینی بهداشتی، مطروف)	۴۶۹.۰	۵۸٪	۱۳۰.۰	۱۱۸.۰	RAK CERAMICS UAE	۵
Monalisa, Qeeka	۱ در چین	۶۰۶.۷	۶۰۶.۷	نامشخص	۱۵۰.۰	۱۱۵.۰	MONALISA CHINA	۶

نام تجاری اصلی / شرکتها	واحدهای تولیدی / موقعیت	کل گردش مالی (میلیون یورو)	فقط کاشی و سرامیک (میلیون یورو)	سهم صادرات	ظرفیت اسمی	تولید (میلیون مترمربع)	گروه / شرکت + کشور	
COTTO, Sosuco, Campana, Italia, Espana, Family, Prime, Premier, Mariwasa, Kia, Impreso	۴ در تایلند، ۶ در ویتنام، ۱ در اندونزی، ۱ در فیلیپین	۶۷۸.۰ (کاشی، چینی بهداشتی)	۵۳۴.۰	۱۵٪	۱۸۷.۰	۱۱۲.۰	SCG CERAMICS THAILAND	۷
Cecafi, Pisoforte, Fioranno, Ideale, Arielle	۵ در برزیل	نامشخص	نامشخص	۲۱٪	۹۸.۴	۹۶.۶	CERAMICA CARMELO FIOR BRAZIL	۸
Kajaria	۱۱ در هند، ۱ در نپال	۵۰۷.۰ (کاشی، چینی بهداشتی، سایر)	۴۵۲.۰	۱٪	۹۰.۵	۸۹.۶ (فروش) (۱۱۵.۹)	KAJARIA CERAMICS <sup>2</sup> INDIA	۹
Pamesa, TAU, Geotiles, Prissmacer, Ecoceramic, Navarti, Ascale	۸ در اسپانیا	۱,۱۳۲.۰ (کاشی، مواد اولیه، انرژی)	۹۲۶.۰	۶۸٪	۱۰۲.۰	۸۶.۸ (فروش) (۹۴.۳)	GRUPO PAMESA SPAIN	۱۰
STN, Alaplana, Tesany, Vitacer, KTL, Venux	۴ در اسپانیا	۵۸۰.۵	۵۸۰.۵	۶۸٪	۱۱۵.۰	۸۳.۹	STN GROUP SPAIN	۱۱
Somany	۹ در هند	۲۸۴.۹ (کاشی، چینی بهداشتی)	نامشخص	نامشخص	۷۵.۰	۷۰.۹	SOMANY CERAMICS <sup>2</sup> INDIA	۱۲
Incefra, Incenor, Tecnogres, In Out, HD-Max, UP, Concept, Speciale Técnica, Design, Plus	۳ در برزیل	۱۷۷.۶	۱۷۷.۶	۳٪	۷۱.۴	۷۰.۳	GRUPO FRAGNANI BRAZIL	۱۳
Arwana	۵ در اندونزی	۱۳۱.۵	۱۳۱.۵	نامشخص	۷۹.۷	۶۳.۵	ARWANA CITRAMULIA INDONESIA	۱۴
Cedasa, Majopar, Vistabella, Lorenza	۱ در برزیل	نامشخص	نامشخص	نامشخص	۷۰ (تخمینی)	۶۰ (تخمینی)	GRUPO CEDASA BRAZIL	۱۵
Saudi Ceramics	۶ در عربستان سعودی	۳۴۸.۱ (کاشی، چینی بهداشتی)	نامشخص	نامشخص	۷۰ (تخمینی)	۶۰ (تخمینی)	SAUDI CERAMICS SAUDI ARABIA	۱۶
Johnson, Marbonite, Endura, Porselano	۱۲ در هند	۶۶۵.۹ (کاشی، چینی بهداشتی)	۲۳۳.۳	۵٪	۶۴.۰	۴۲.۲ (فروش) (۵۷.۷)	H&R JOHNSON (INDIA) <sup>2</sup> INDIA	۱۷
Portobello, Pointer, Portobello America	۲ در برزیل، ۱ در آمریکا	۳۷۱.۶	۳۷۱.۶	۲۲٪	۴۷.۴	۴۲.۰	PORTOBELLO (PGB) BRAZIL	۱۸
Dynasty, Tile Top, Jaguar, RCI, Chicken, Birdy, Swan	۳ در تایلند	۱۸۸.۲	۱۸۸.۰	۴٪	۸۲.۰	۴۱.۰	DYNASTY CERAMIC THAILAND	۱۹
Cersanit, Opoczno, Meissen Keramik, Mito	۲ در لهستان، ۱ در اوکراین	۴۶۰.۰ (کاشی، چینی بهداشتی)	۲۷۰.۰	۶۰٪	۵۰.۰	۴۰.۰	CERSANIT GROUP POLAND	۲۰
Celima	۳ در پرو	نامشخص	نامشخص	نامشخص	۴۴.۰ (تخمینی)	۴۰.۰ (تخمینی)	CELIMA (Trebol Group) PERU	۲۱
Rako, Cesarom, LB-Ceramics, Zalakeramia	۵ در جمهوری چک، ۲ در مجارستان، ۱ در رومانی، ۱ در روسیه	نامشخص	نامشخص	نامشخص	۳۵.۷	۳۵.۶	LASSELSBERGER GROUP AUSTRIA	۲۲
Keraben, Saloni, Ibero-Casainfinita, Serra, Ascot, Dom, Mac3, Keradom, Ceramiche Colli, Ceramiche Santa Maria	۳ در اسپانیا، ۵ در ایتالیا	۱,۳۳۲.۳ (GBP ۱.۱۱ bn) (سرامیک، کفپوش، LVT)	۳۳۴.۸ (GBP ۲۸۰.۲ mln)	نامشخص	نامشخص	۳۲.۶	VICTORIA PLC <sup>2</sup> GREAT BRITAIN	۲۳
Corona, Orchid, Sunset	۵ در کلمبیا	۳۱۵.۲ (کاشی، چینی بهداشتی)	۱۴۲.۶	۱۶٪	۴۴.۵	۳۰.۰	ORGANIZACION CORONA COLOMBIA	۲۴
Canakkale Seramik, Kalebodur, Kale	۴ در ترکیه، ۱ در عراق	۲۳۵.۶ (کاشی، ملزومات حمام و سایر)	۱۷۰.۶	۲۴٪	۵۶.۰	۲۷.۷	KALE GROUP TURKEY	۲۵
VitrA, Villeroy & Boch, Engers	۱ در ترکیه، ۱ در روسیه	۲۸۵.۵	۲۸۵.۵	۷۴.۳٪	۳۰.۰	۲۷.۰	VITRA KARO TURKEY	۲۶

(۱) ارزشهای یورو در تاریخ ۲۰۲۴/۱۲/۳۱ توسط شرکتها ارائه شده یا با ارزش ارز تبدیل شده است.  
(۲) ارقام مربوط به سال مالی منتهی به مارس ۲۰۲۵ است.

# اروپا آماده ورود به دوره بهبود در ساخت و ساز

## EUROPEAN CONSTRUCTION SET FOR RECOVERY

100<sup>th</sup> Euroconstruct Conference

After two consecutive years of contraction, Europe's construction sector is entering a phase of cautious stabilisation. According to the latest November 2025 forecast from the Euroconstruct network, total construction output across the 19 member countries declined by 0.5% in 2023 and by 1.7% in 2024, marking the weakest two-year performance since the pandemic. Yet the outlook is shifting: modest growth of +0.3% is expected in 2025, followed by a more noticeable expansion of +2.4% in 2026 as financing conditions ease and civil engineering becomes the main engine of recovery. Economic fundamentals remain mixed.

بازسازی ساختمان‌های غیرمسکونی همچنان پایه اصلی این بخش است و در ۲۰۲۵ و ۲۰۲۶ افزایش می‌یابد، تحت حمایت الزامات بهره‌وری انرژی و نوسازی تأسیسات فرسوده عمومی و خصوصی.

### مهندسی عمران قوی‌ترین بخش باقی می‌ماند

در مقابل، مهندسی عمران قوی‌ترین و باثبات‌ترین جزء چرخه ساخت و ساز اروپا است. پس از رشد در ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴، پیش‌بینی می‌شود این بخش در ۲۰۲۶ نیز گسترش یابد و هم‌پروژه‌های جدید زیرساختی و هم‌بازسازی در آن نقش داشته باشند.

پروژه‌های جدید مهندسی عمران رشد خواهند کرد، در حالی که بازسازی تا ۲۰۲۸ رشد قابل توجهی ثبت می‌کند. این بخش تا سال ۲۰۲۶ به‌طور واقعی بالاتر از سطح ۲۰۲۳ قرار خواهد گرفت، با محرک‌هایی مانند سرمایه‌گذاری حمل‌ونقل، زیرساخت‌های گذار انرژی، سازگاری اقلیمی و برنامه‌های تأمین مالی شده توسط اتحادیه اروپا.

### روندهای متفاوت میان کشورها

مسیرهای ملی همچنان بسیار ناهمگون هستند. تنها چهار کشور ایرلند، لهستان، سوئد و بریتانیا بین سال‌های ۲۰۲۶ تا ۲۰۲۸ رشد سالانه بیش از ۴٪ خواهند داشت.

در میان اقتصادهای بزرگ، اسپانیا با رشد سالانه ۳٪ چشم‌انداز مطلوبی دارد، در حالی که فرانسه و آلمان با نرخ‌های ۱.۷٪ و ۱.۱٪ همچنان ضعیف باقی می‌مانند. ایتالیا تنها ۰.۶٪ رشد می‌کند، با وجود بازنگری افزایشی نسبت به انتظارات قبلی.

در پایین‌ترین سطح، بلژیک (۰.۵٪) همچنان با رکود مواجه است. ایرلند سریع‌ترین بازار رشد تا ۲۰۲۸ خواهد بود که با سرمایه‌گذاری عمومی قوی و تقاضای پایدار حمایت می‌شود. لهستان نیز رشد میان‌مدت قابل توجهی دارد، در حالی که اسپانیا و پرتغال از گسترش همزمان ساختمان‌سازی و مهندسی عمران بهره‌مند می‌شوند.

در مقابل، آلمان، اتریش، فرانسه و ایتالیا به دلیل ضعف تقاضای مسکونی، هزینه‌های بالا و محدودیت‌های مالی با فشارهای مداوم روبه‌رو هستند.

پس از دو سال پیاپی رکود، بخش ساخت و ساز اروپا وارد مرحله‌ای از تثبیت محتاطانه شده است. بر اساس جدیدترین پیش‌بینی شبکه Euroconstruct در نوامبر ۲۰۲۵ مجموع تولید ساخت و ساز در ۱۹ کشور عضو در سال ۲۰۲۳ به میزان ۰.۵٪ و در سال ۲۰۲۴ به میزان ۱.۷٪ کاهش یافت که ضعیف‌ترین عملکرد دوساله از زمان همه‌گیری محسوب می‌شود. با این حال، چشم‌انداز در حال تغییر است: رشد ملایم ۰.۳٪ برای سال ۲۰۲۵ انتظار می‌رود و پس از آن، با بهبود شرایط تأمین مالی و تبدیل شدن مهندسی عمران به موتور اصلی احیا، رشد محسوس‌تر ۲.۴٪ در سال ۲۰۲۶ پیش‌بینی شده است. مبانی اقتصادی همچنان ترکیبی و متناقض باقی مانده‌اند.

اگرچه نرخ‌های بهره نسبت به اوج‌های سال ۲۰۲۳ عقب‌نشینی کرده و تورم در سراسر اروپا تعدیل شده است، فعالیت ساخت و ساز همچنان با فشارهای جدی روبه‌روست: هزینه‌های بالای ساخت، محدودیت‌های استطاعت مالی، ضعف سرمایه‌گذاری خصوصی و تداوم عدم قطعیت‌های کلان اقتصادی. این فشارها بیشترین اثر را بر ساخت ساختمان‌ها، به‌ویژه بخش مسکونی، وارد می‌کنند.

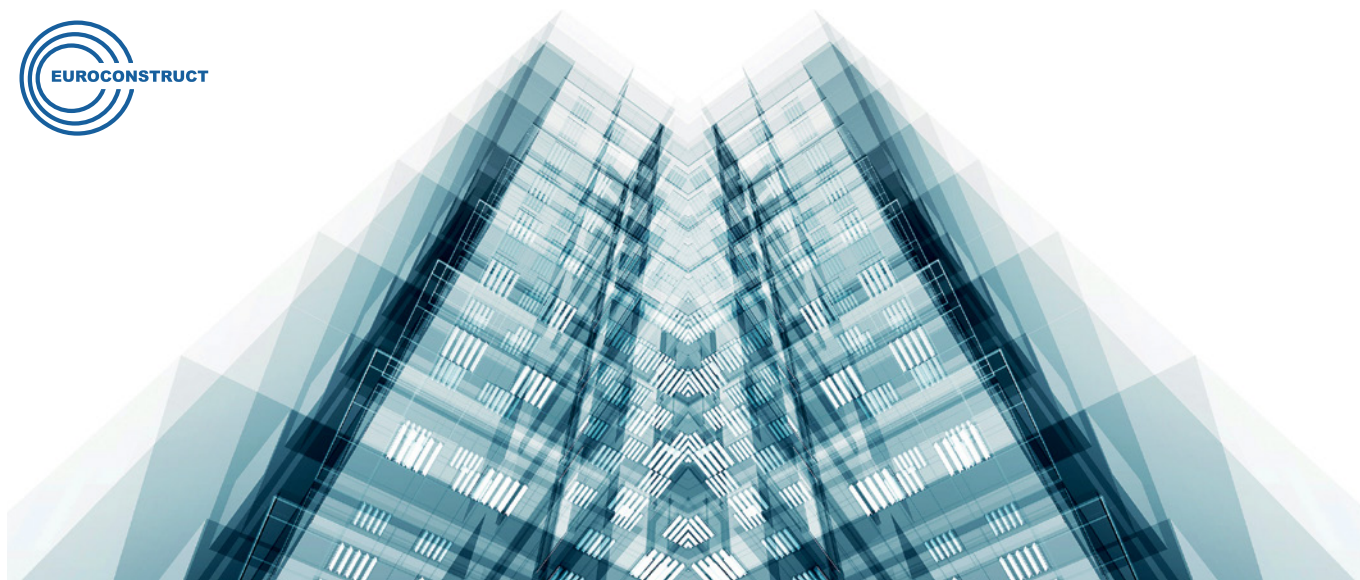
### بخش مسکونی همچنان رشد کلی را کند می‌کند

ساخت و ساز مسکونی همچنان عامل اصلی کاهش رشد کلی است. تولید مسکن جدید در سال‌های ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴ افت کرد. بازگشت واقعی این بخش تنها در سال ۲۰۲۷ محقق خواهد شد. بازسازی مسکونی که در ۲۰۲۴ نیز تضعیف شد، انتظار می‌رود در ۲۰۲۵ دوباره کاهش یابد و سپس در سال‌های بعد به رشد ملایم بازگردد. این امر یک الگوی ساختاری را تأیید می‌کند: بازسازی همچنان مقاوم است، اما دیگر همان نقش ضدچرخه‌ای قدرتمند سال‌های رونق بهره‌وری انرژی را ایفا نمی‌کند.

### افزایش تقاضا در بخش غیرمسکونی

بخش غیرمسکونی عملکردی کمی بهتر دارد. پس از کاهش محدود در ۲۰۲۴، رشد در ۲۰۲۵ بازمی‌گردد و در ۲۰۲۶ شتاب می‌گیرد.

با این حال، ترکیب تقاضا در حال تغییر است. ساخت و ساز جدید غیرمسکونی در ۲۰۲۵ به سمت پایین بازنگری شده است که نشان‌دهنده کاهش تقاضا در تأسیسات تجاری، صنعتی و لجستیکی در شرایط کند شدن اقتصاد است.



## پویایی رشد

یکی از روشن ترین نتایج پیش بینی نوامبر ۲۰۲۵ تغییر در ترکیب رشد است: از ۲۰۲۵ به بعد، ساخت و ساز جدید و مهندسی عمران به طور فزاینده ای محرک چرخه خواهند بود، در حالی که بازسازی - هرچند همچنان باثبات - وارد مرحله ای از رشد کمتر می شود، زیرا محدودیت های مالی تشدید شده و برنامه های پارانه ای بزرگ کاهش می یابند.

کل تولید ساخت و ساز تا ۲۰۲۷ از سطح ۲۰۲۳ فراتر خواهد رفت، هرچند این بهبود ناهموار بوده و نسبت به عدم قطعیت های اقتصادی حساس باقی می ماند. در مجموع، شبکه Euroconstruct یک بهبود تدریجی را پیش بینی می کند. ترکیب شرایط مالی بهتر، برنامه های زیرساختی بلندمدت و تقاضای پایدار بازسازی باید به تثبیت بخش در ۲۰۲۵ کمک کند و از ۲۰۲۶ به بعد رشد گسترده تری را پشتیبانی نماید.

جدول ۱ - روند تغییرات تولید ساخت و ساز در منطقه Euroconstruct

چشم انداز	پیش بینی		تخمین				کشور
۲۰۲۸	۲۰۲۷	۲۰۲۶	۲۰۲۵	۲۰۲۴	۲۰۲۳	۲۰۲۲	
۱.۱	۱.۰	۰.۲	-۰.۸	-۵.۲	-۴.۵	-۲.۱	اتریش
۰.۸	۰.۴	۰.۲	-۰.۵	۰.۸	-۰.۸	۰.۵	بلژیک
۰.۹	۱.۷	۵.۷	۲.۵	-۱.۵	-۹.۶	۳.۴	دانمارک
-۱.۱	۱.۹	۴.۸	۳.۰	-۶.۰	-۱۲.۴	-۰.۴	فنلاند
۱.۳	۱.۷	۲.۱	-۱.۴	-۱.۸	۰.۰	۱.۹	فرانسه
۱.۱	۱.۸	۰.۵	-۱.۴	-۲.۸	-۳.۰	-۴.۹	آلمان
۶.۹	۵.۷	۵.۰	۸.۵	-۴.۸	۷.۶	۳.۷	ایرلند
-۰.۶	-۰.۱	۲.۴	-۲.۷	-۱.۵	۳.۳	۱۲.۱	ایتالیا
۲.۸	۳.۲	۲.۸	۰.۹	-۲.۹	۱.۳	۳.۹	هلند
۱.۷	۲.۴	۵.۷	۱.۵	-۶.۰	-۵.۶	-۰.۹	نروژ
۲.۴	۲.۴	۲.۶	۳.۳	۳.۶	۶.۳	۲.۶	پرتغال
۲.۲	۳.۲	۳.۶	۴.۰	۲.۸	۲.۴	۳.۳	اسپانیا
۲.۴	۴.۳	۶.۲	۳.۵	-۶.۱	-۱۰.۱	-۰.۶	سوئد
۱.۶	۱.۵	۱.۵	۰.۲	-۱.۴	-۰.۷	-۶.۶	سوئیس
۴.۹	۴.۳	۲.۸	۱.۹	۰.۱	۱.۶	۶.۹	بریتانیا
۱.۸	۲.۲	۲.۳	۰.۱	-۱.۷	-۰.۷	۱.۷	اروپای غربی (EC-15)
۲.۹	۱.۳	۰.۱	۱.۳	-۱.۶	۱.۸	۱.۰	جمهوری چک
۴.۸	۴.۰	۱.۳	۰.۸	-۲.۷	-۷.۶	۱.۳	مجارستان
۴.۳	۴.۳	۵.۳	۳.۴	-۱.۲	۶.۴	۵.۵	لهستان
۱.۳	-۰.۴	۱.۱	۲.۰	-۵.۸	۰.۵	۰.۷	جمهوری اسلواکی
۳.۹	۳.۳	۳.۲	۲.۴	-۱.۹	۲.۵	۳.۴	اروپای شرقی (EC-14)
۱.۹	۲.۲	۲.۴	۰.۳	-۱.۷	-۰.۵	۱.۸	مجموع اروپای غربی و شرقی (EC-19)

منبع: Euroconstruct November 2025

# گروه Pamesa خریدها و سرمایه‌گذاری‌های استراتژیک انجام می‌دهد

## PAMESA GROUP MAKES ACQUISITIONS AND STRATEGIC INVESTMENTS

Generoso Verrusio (g.verrusio@kairosmediagroup.it)

After overcoming the difficulties of 2023, an extremely challenging year for the ceramic sector as a whole, the Pamesa Group closed 2024 with strong growth in profitability, more than offsetting a 5% drop in consolidated turnover across its three business areas of ceramics, raw materials and energy.

The group's turnover fell to €1,132 million, including €926 million from ceramic tiles (down 3% on 2023), €168 million from raw materials (-18%) and €39 million from the energy division (+18%). At the same time, however, the group's margins soared. EBITDA reached €192 million (17% of turnover) compared to €106 million the previous year, while pre-tax profit climbed to €114 million (10.1% of revenues), five times higher than the €21 million reported in 2023.

این رقم معادل ۲۰٪ کل اشتغال صنعت سرامیک در استان Castellón است. تمرکز Pamesa بر سرمایه‌انسانی و وفاداری کارکنان در سیاست جبران خدمات نیز منعکس شده است. در ۲۰۲۴ بیش از ۱۰.۵ میلیون یورو به‌عنوان مشوق به کارکنان پرداخت شد و در عین حال حقوق خالص تضمین‌شده‌ای برقرار گردید که ۳۲٪ بالاتر از میانگین ملی و ۱۴٪ بالاتر از میانگین صنعت است.

### خرید Natucer

Pamesa از ابتدای ۲۰۲۵ تاکنون در مجموع ۶۵ میلیون یورو سرمایه‌گذاری کرده که عمدتاً صرف نوآوری و افزایش ظرفیت تولید شده است. مهم‌ترین عملیات، خرید Natucer بود که رسماً توسط Fernando Roig در کنفرانس مطبوعاتی ۲۹ ژوئیه اعلام شد.

Natucer که در ۱۹۸۸ توسط Manuel Rubert تأسیس شده، شرکتی با سابقه در Castellón و متخصص در سرامیک‌های اکستروژنه و کاشی‌های سباز کوچک است. این خرید از نظر استراتژیک برای Pamesa کاملاً هم‌خوان

است و سبک محصولات گروه را در کنار هفت برند دیگرش (Pamesa، Ecoceramic، Geotiles، Navarti، Tau، Prissmacer، Ascale) گسترش می‌دهد. این معامله که ظرف سه ماه پس از مذاکرات اولیه در Coverings 2025 نهایی شد، دو کارخانه Natucer در Onda و Betxi با ۱۵۸ کارمند را در بر می‌گیرد. این شرکت مجموعه‌ای از محصولات سطح بالای بازار را ارائه می‌کند و حضور بسیار قدرتمندی در ایالات متحده آمریکا دارد.

با وجود تداوم عدم قطعیت پیرامون تعرفه‌ها، Roig انتظار گسترش بیشتر

پس از پشت سر گذاشتن دشواری‌های ۲۰۲۳ سالی بسیار چالش‌برانگیز برای کل صنعت سرامیک Pamesa Group سال ۲۰۲۴ را با رشد قابل توجه در سودآوری به پایان رساند؛ رشدی که کاهش ۵٪ گردش مالی تلفیقی در سه حوزه سرامیک، مواد اولیه و انرژی را بیش از حد جبران کرد.

گردش مالی گروه به ۱,۱۳۲ میلیون یورو رسید که شامل ۹۲۶ میلیون یورو از محل کاشی سرامیکی (کاهش ۳٪ نسبت به ۲۰۲۳)، ۱۶۸ میلیون یورو از مواد اولیه (کاهش ۱۸٪) و ۳۹ میلیون یورو از بخش انرژی (افزایش ۱۸٪) بود. با این حال، حاشیه سود گروه جهش چشمگیری داشت. EBITDA به ۱۹۲ میلیون یورو (۱۷٪ از گردش مالی) رسید، در حالی که این رقم در سال قبل ۱۰۶ میلیون یورو بود. سود پیش از کسر مالیات نیز به ۱۱۴ میلیون یورو (۱۰.۱٪ از درآمدها) افزایش یافت که پنج برابر رقم ۲۱ میلیون یورو ثبت شده در ۲۰۲۳ است.

در ارائه نتایج به رسانه‌ها در ۲۹ ژوئیه، Fernando Roig رئیس هیئت‌مدیره توضیح داد که بخشی از رشد سود ناشی از تغییر تأمین‌کننده گاز از Endesa

به Naturgy بوده که صرفه‌جویی حدود ۸۵ میلیون یورو ایجاد کرده است.

در ۲۰۲۴، گروه محصولات خود را به ۱۴,۲۰۰ مشتری در ۱۶۷ کشور فروخت و صادرات ۶۸٪ از گردش مالی را به خود اختصاص داد. Roig همچنین نسبت به عملکرد گروه در سال جاری ابراز اطمینان کرد و رشد بیشتر را پیش‌بینی نمود.

Pamesa در ۲۰۲۴ تعداد کارکنان خود را به ۳,۰۷۶ نفر رساند (۲۷۹ نفر بیشتر از ۲۰۲۳، رشد ۱۰.۴٪) که ۹۹.۲٪ آنان قرارداد دائمی دارند.



Fernando Roig



**PAMESA**  
cerámica

**ecoceramica**  
cerámica

**geotiles**  
cerámica

**NAVARTI**  
cerámica

**TAU**  
cerámica

**prismacer**  
cerámica

**ASCALE**

**NATUCER**  
CERÁMICA NATURAL

استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر را تجدید کرده است. این گروه ۱۰۰٪ پساب خود را بازیافت می‌کند که سالانه به ۱.۵ میلیون تن می‌رسد و ۲۱۷,۰۰۰ تن پسماند جامد را بازیابی می‌کند.

مزرعه فتوولتائیک ۱۲۱,۰۰۰ مترمربع این شرکت (با ظرفیت ۲۲.۶ MWp) امکان اجتناب از ۷,۹۰۰ تن انتشار CO2 در سال را فراهم می‌کند. سیستم بازیافت حرارت کوره که سالانه ۲۰,۸۰۰ MWh انرژی برای خشک‌کن‌ها و ۵۷,۵۰۰ MWh برای اسپری‌درایرها تأمین می‌کند، از انتشار ۱۵,۷۰۰ تن دیگر جلوگیری می‌کند. در مجموع، این کاهش انتشار CO2 معادل اثر ۷۰۹,۰۰۰ درخت است.

با این حال، تولید همزمان برق و حرارت (cogeneration) همچنان مسئله‌ای حل نشده باقی مانده است. در جریان کنفرانس مطبوعاتی، Roig اشاره کرد که هم صنعت سرامیک و هم خود Pamesa به دلیل عدم قطعیت‌های مقرراتی و نبود حمایت کافی از این فناوری متضرر می‌شوند. در مورد Pamesa، ۳۰٪ از نیروگاه‌های تولید همزمان آن (از مجموع توان نصب شده ۱۰۰ MW) در ۲۰۲۲ به پایان عمر مفید رسیدند و از آن زمان به دلیل نبود چارچوب مقرراتی لازم برای نوسازی، متوقف مانده‌اند.

طرح جدید برنامه‌ریزی شده برای ۲۰۲۵ شرایطی را تحمیل می‌کند که در صنعت سرامیک دشوار تلقی می‌شوند، از جمله الزام ۳۰٪ خودمصرفی.

#### تعهد به جامعه محلی

در حوزه مسئولیت اجتماعی، Pamesa با چندین مرکز در Valencian Community همکاری می‌کند که به ورود افراد دارای معلولیت به بازار کار کمک می‌کنند؛ از طریق ارائه آموزش و فرصت‌های شغلی در تولید موزاییک‌های کاشی شکسته موسوم به "trencadís".

این گروه همچنین پس از سیلاب‌های ویرانگر October 2024 در عملیات امدادرسانی مشارکت داشت، با ارائه حمایت‌های عملی به کارکنان و مشتریان آسیب‌دیده و اهدای مصالح برای تعمیر مدارس و تأسیسات ورزشی.

در بازار US را دارد: «ما نشان داده‌ایم که حتی در سناریوهای پیچیده هم می‌توانیم رشد کنیم.»

در ۲۰۲۴، Natucer به درآمد ۳۲ میلیون دست یافت؛ رقمی که Roig انتظار دارد از همین امسال افزایش یابد: «کار بزرگی انجام خواهیم داد و مطمئنم این یک خرید بسیار ارزشمند خواهد بود.» همچنین یک شوروم جدید قرار است تا پایان سال تکمیل شود.

#### سرمایه‌گذاری‌های فناورانه در ۲۰۲۵

گروه طی هفت ماه نخست ۲۰۲۵ سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی در حوزه فناوری انجام داده است.

دو پرس پیوسته Supera® در کارخانه Almassora برای تولید اسلب‌های ۷.۸ میلی‌متر با ابعاد تا ۱۲۰×۳۶۰ سانتی‌متر و زیرمجموعه‌ها (۱۲۰×۱۲۰، ۱۲۰×۶۰، ۶۰×۶۰ و ۶۰×۳۰ سانتی‌متر) نصب شده‌اند. برای گسترش بیشتر دامنه محصولات، فرمت‌های جدید ۱۶۰×۱۶۰ و ۱۰۰×۱۰۰ سانتی‌متر نیز معرفی شده‌اند.

سومین کوره در سایت Ascale در L'Alcora از ماه August به بهره‌برداری رسیده و بهره‌وری را ۵۰٪ افزایش داده است. شرکت همچنین یک چاپگر دیجیتال ۲۴ بار نصب کرده که تنها فناوری از این نوع در Europe محسوب می‌شود؛ راهکاری که پیش‌تر توسط Pamesa Porcelánico نیز به کار گرفته شده است.

در زمینه توسعه محصول، گروه سیستم Quick Cerámica 2.0 را معرفی کرده است؛ سامانه نصب خشک کاشی که زمان نصب را کاهش می‌دهد. افزون بر سرمایه‌گذاری‌های صنعتی، Pamesa در معادن خاک رس نیز سرمایه‌گذاری کرده و توسعه شوروم Geotiles را به پایان رسانده است؛ فضایی که اکنون ۱,۱۰۰ مترمربع مساحت نمایشگاهی دارد.

#### پایداری زیست‌محیطی

Pamesa تعهد خود به فرآیندهای تولید پایدار مبتنی بر مدل zero-waste و

## رشد نیمه نخست سال را اعلام کرد

### RAK CERAMICS ANNOUNCES FIRST-HALF GROWTH

Confirming its position as one of the world's leading producers of ceramic tiles, sanitaryware, bathroom fittings and tableware, RAK Ceramics closed the first half of 2025 with solid growth in both revenue and profitability. Results were driven by an excellent second quarter, in which the UAE-based group delivered standout performances thanks to strong demand in the Middle East and domestic markets, supported by improved operational efficiency and effective cost management. Between April and June, revenue rose by 6.4% compared to Q2 2024, reaching AED 826.8 million (around €192 million). Gross profit margin climbed to 40.6%, EBITDA grew by 17.5% and EBITDA margin improved to 19.5%. Profit before and after tax rose by 45% and 30% year on year, respectively.

(۲۹۶.۴ میلیون درهم، +۲.۹٪) رسید و در سطح ۱۸.۵٪ درآمد ثابت ماند. سود پیش از مالیات با ۱۳٪ رشد به ۱۵۱ میلیون درهم (بیش از ۳۵ میلیون یورو) رسید و سود خالص نیز ۱.۲٪ افزایش سالانه داشت و به ۱۱۵ میلیون درهم (حدود ۲۷ میلیون یورو) بالغ شد.

#### عملکرد قوی در تمامی خطوط محصول

تمامی بخش‌های گروه در عملکرد مثبت سه‌ماهه دوم سهیم بودند. بخش کاشی که ۵۷٪ از کل فروش را تشکیل می‌دهد، با ۱۰٪ رشد سالانه همراه شد؛ رشدی که ناشی از تقاضای قدرتمند در امارات و افزایش سهم کانال‌های حاشیه سود بالاتر مانند پروژه‌ها و خرده‌فروشی بود. رونق بازار داخلی همچنین از افزایش ۳.۶٪ فروش بخش چینی بهداشتی پشتیبانی کرد، در حالی که بهبود نتایج در اروپا، عربستان سعودی و آفریقا درآمد شیرآلات (Faucets) را ۱۱.۷٪ بالا برد. بخش ظروف چینی کاهش ۷.۹ درصدی درآمد را گزارش کرد، اما به لطف افزایش فروش به صنعت هواپیمایی و پروژه‌های هتلداری پرمیوم، حاشیه سود ناخالص آن بهبود یافت.

با تأیید جایگاه خود به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان جهانی کاشی سرامیکی، چینی بهداشتی، تجهیزات حمام و ظروف چینی، شرکت RAK Ceramics نیمه نخست سال ۲۰۲۵ را با رشد قابل توجه درآمد و سودآوری به پایان رساند. این نتایج عمدتاً حاصل عملکرد بسیار قوی سه‌ماهه دوم بود؛ دوره‌ای که در آن این گروه مستقر در امارات متحده عربی به پشتوانه تقاضای بالای خاورمیانه و بازار داخلی و با اتکا به بهبود بهره‌وری عملیاتی و مدیریت مؤثر هزینه‌ها عملکردی برجسته ثبت کرد.

در بازه آوریل تا ژوئن، درآمد نسبت به سه‌ماهه دوم ۲۰۲۴، ۶.۴٪ افزایش یافت و به ۸۲۶.۸ میلیون درهم (حدود ۱۹۲ میلیون یورو) رسید. حاشیه سود ناخالص به ۴۰.۶٪ صعود کرد، EBITDA ۱۷.۵٪ رشد داشت و حاشیه EBITDA به ۱۹.۵٪ بهبود یافت. سود پیش از مالیات و پس از مالیات به ترتیب ۴۵٪ و ۳۰٪ رشد سالانه را تجربه کردند.

در مجموع نیمه نخست سال، درآمد کل به ۱.۶ میلیارد درهم (بیش از ۳۷۲ میلیون یورو) رسید که ۲.۹٪ بالاتر از نیمه اول سال ۲۰۲۴ است. حاشیه سود ناخالص به ۴۰.۲٪ درآمد افزایش یافت. EBITDA به حدود ۶۹ میلیون یورو



تأمین کننده مواد اولیه شیمیایی  
صنعت کاشی و سرامیک،  
شوینده، داروسازی  
و آزمایشگاهی



شرکت بازرگانی مبنا تجارت  
قومس ایرانیان

تهران، خیابان ناصر خسرو، سرای اکبریه،  
طبقه ۴، واحد ۵۲ تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۸۲۷۶۱

[www.mabnatejaratghomes.com](http://www.mabnatejaratghomes.com)  
[mabnatejaratghomes@gmail.com](mailto:mabnatejaratghomes@gmail.com)



شرکت بازرگانی تجارت صنعت  
گروه علوی

یزد، بلوار دانشجو، خیابان شهید صالحیه،  
پلاک ۱۹۹ تلفن: ۰۳۵-۳۸۲۴۱۱۵۳

[tsgalavi@gmail.com](mailto:tsgalavi@gmail.com)  
@tsgalavi



شرکت شیمیایی  
پارس سولفیت

تهران، یوسف آباد، خیابان شهید اکبری  
(مستوفی)، خیابان ۱۵/۱، پلاک ۱۰، طبقه ۴،  
واحد ۷ تلفن: ۰۲۱-۸۸۱۰۳۵۴۲-۸۸۷۰۵۷۴۴

[www.parsulfite.ir](http://www.parsulfite.ir)  
[info@parsulfite.ir](mailto:info@parsulfite.ir)



پیشرو در نوآوری و تولید روانساز برای  
صنعت کاشی و سرامیک از گذشته تا امروز



## شرکت شیمیایی پارس سولفیت

تهران، یوسف آباد، خیابان شهید اکبری (مستوفی)، خیابان ۱۵/۱، پلاک ۱۰،  
طبقه ۴، واحد ۷ تلفن: ۰۲۱-۸۸۱۰۳۵۴۲-۸۸۷۰۵۷۴۴-۸۸۷۰۵۲۶۶

[www.parsulfite.ir](http://www.parsulfite.ir)    [info@parsulfite.ir](mailto:info@parsulfite.ir)



شرکت بازرگانی تجارت صنعت  
گروه علوی

یزد، بلوار دانشجو، خیابان شهید صالحیه،  
پلاک ۱۹۹    تلفن: ۰۳۵-۳۸۲۴۱۱۵۳

[tsgalavi@gmail.com](mailto:tsgalavi@gmail.com)

[@tsgalavi](https://www.instagram.com/tsgalavi)



شرکت بازرگانی مبنا تجارت  
قومس ایرانیان

تهران، خیابان ناصر خسرو، سرای اکبریه،  
طبقه ۴، واحد ۵۲ تلفن: ۰۲۱-۳۳۹۸۲۷۶۱

[www.mabnatejaratghomes.com](http://www.mabnatejaratghomes.com)

[mabnatejaratghomes@gmail.com](mailto:mabnatejaratghomes@gmail.com)





### عملکرد جغرافیایی

سازگاری جهانی آن را منعکس می‌کند. وی افزود: «توانایی ما در ایجاد رشد هم‌زمان حجم و ارزش در بازارهای کلیدی، در کنار مدیریت موفق چالش‌های منطقه‌ای، اثربخشی راهبرد متنوع‌سازی ما را بیش از پیش نشان می‌دهد. تیم‌های ما با انطباق‌پذیری بالا نسبت به شرایط محلی، از فرصت‌های رشد در مناطق باثبات بهره برده و در صورت لزوم اقدامات اصلاحی را اجرا کرده‌اند.

حرکت به سوی محصولات باکیفیت و نوآورانه پروفایل حاشیه سود ما را تقویت و جایگاه رقابتی‌مان را مستحکم می‌کند. سرمایه‌گذاری‌های ما در قابلیت‌های پیشرفته تولید، از جمله ارتقای تأسیسات، به افزایش بهره‌وری و تعیین استانداردهای جدید کیفیت منجر شده است. در ادامه مسیر، نوآوری در عملیات و تسریع ابتکاراتی را دنبال می‌کنیم که جایگاه ما را در بازار تقویت کرده و سودآوری را در همه بخش‌ها افزایش دهد.»

### سرمایه‌گذاری‌ها شامل واحد جدید تولید اسلب

در نیمه نخست ۲۰۲۵، RAK Ceramics سرمایه‌گذاری سرمایه‌ای به ارزش ۱۵۶.۲ میلیون درهم (بیش از ۳۶ میلیون یورو) انجام داد که ۶۰.۵٪ بیشتر از نیمه اول سال ۲۰۲۴ است. مهم‌ترین پروژه، راه‌اندازی در ماه مه یک تأسیسات پیشرفته با ظرفیت سالانه ۴ میلیون مترمربع برای تولید اسلب‌هایی با ابعاد تا ۱۸۰×۳۶۰ سانتی‌متر و ضخامت‌های ۶ تا ۲۰ میلی‌متر بود. این واحد که با همکاری Sacmi توسعه یافته، به Continua+ PCR 2180، یک کوره ۳۰۰ متری (طولانی‌ترین کوره فعال در خاورمیانه)، فناوری‌های دیجیتال لعاب‌زنی و راهکارهای خودکار کنترل کیفیت مجهز است. این مجموعه با تمرکز بر پیشینه‌سازی بهره‌وری و پایداری طراحی شده است؛ خشک‌کن افقی هفت‌لایه جدید با بازافت حرارت کوره کار می‌کند و خط بسته‌بندی خودکار از روکش شرینگ‌هود استفاده می‌کند. افزون بر این، دو پروژه ارتقایی دیگر نیز در دفتر مرکزی رأس‌الخیمه - یکی برای تولید کاشی و دیگری برای چینی بهداشتی - در دست اجراست که هر دو قرار است تا سه‌ماهه چهارم ۲۰۲۵ تکمیل شوند.

اروپا، خاورمیانه و آسیا همچنان بازارهای اصلی گروه هستند. در سه‌ماهه دوم، بازار داخلی قوی‌ترین نتایج را ثبت کرد و با سهم ۲۹.۳٪ از درآمد، ۲۶.۴٪ رشد سالانه داشت. سایر بازارهای خاورمیانه نیز رشد قابل توجهی (۳۳.۴٪) را تجربه کردند که بازتاب‌دهنده تقاضای قوی در بحرین، عراق و اردن بود. فروش در عربستان سعودی ۱۱.۴٪ کاهش یافت، هرچند حاشیه سود ناخالص به دلیل ترکیب محصول مطلوب‌تر بهبود پیدا کرد. در این کشور، مطالعات امکان‌سنجی برای احداث واحد تولیدی محلی در حال انجام است که بر اهمیت راهبردی بازار عربستان برای RAK Ceramics تأکید دارد.

در اروپا، فروش با کاهش مواجه شد (۳.۲٪ در سه‌ماهه یا ۱۰.۵٪ به ارز محلی) که ناشی از رشد راکد، تورم پایدار و نگرانی‌های رکودی بود؛ تقاضا به‌ویژه در بریتانیا و ایتالیا ضعیف‌تر بود.

در هند و بنگلادش - کشورهایی که RAK Ceramics در آن‌ها واحدهای تولیدی دارد - نتایج مثبت‌تری ثبت شد. هند به لطف گسترش شبکه



Abdallah Massaad

توزیع‌کنندگان رشد ملایمی (۲٪) یا ۲.۸٪ (به ارز محلی) را تجربه کرد، در حالی که بنگلادش رشد قوی‌تری (۹.۴٪ یا ۱۵.۶٪ به ارز محلی) داشت. با این حال، با وجود این نشانه‌های امیدوارکننده، بی‌ثباتی سیاسی همچنان پویایی بازار و فضای کلی اقتصاد بنگلادش را مختل می‌کند.

عبدالله مسعد، مدیرعامل گروه RAK Ceramics، با اشاره به نتایج اعلام کرد رشد درآمد و عملکرد عملیاتی قدرتمند گروه، قدرت و

# راهکارهای پیشرفته معدنی برای تولید اسلب‌های بزرگ

## ADVANCED MINERAL SOLUTIONS FOR LARGE SLAB PRODUCTIO

Imerys (Paris, France)

In recent years, large format ceramic slabs have continued to gain ground in high-end architecture and in-terior design, now going well beyond their traditional use in flooring and wall tiles. Today, these oversize formats are being widely used for premium and innovative architectural applications such as high-end aes-thetic countertops, wall cladding, furniture, and seam-less ventilated façades used for upmarket buildings and houses. As a result, demand for higher quality slabs demonstrat-ing superior technical performance is growing - particularly in markets like Spain, where prices for these materials contin-ue to rise.

### مواد فوق سفید برای طراحی‌های زنده و فینیش‌های پریمیوم بدنه‌های سرامیکی

فینیش‌های اسلب سرامیکی با تقلید از سنگ طبیعی، مرمر یا بتن محبوبیت بسیار بالایی در میان معماران و مالکان پیدا کرده‌اند. سفیدی بدنه برای دستیابی به این فینیش‌ها کلیدی است، زیرا مستقیماً بر درخشندگی، وفاداری رنگ و نمای کلی سطح اثر می‌گذارد. Imerys سبیدی گسترده از کائولن‌ها، بال کلی‌ها و هالوی‌سایت‌های بسیار سفید و خالص را متناسب با فرمولاسیون بدنه اسلب‌های سرامیکی ارائه می‌کند:

- CR (برزیل) و BIP (فرانسه): کائولن‌های شاخص با خلوص بالا و سفیدی یکنواخت.
- FMT و Flashtop (فرانسه): بال کلی‌هایی با سفیدی و پلاستیسیته مناسب.
- Halloysite (زلاندنو): هالوی‌سایت با سفیدی بالا و مقاومت مکانیکی مطلوب.

### انگوب‌ها و اسمالتوبیو

بال کلی‌های پریمیوم Whitewave از Imerys به‌طور ویژه برای استفاده در انگوب‌ها و انگوب‌های ویتره‌شده (smaltobio) فرموله شده‌اند. Whitewave که در انگلستان تولید می‌شود، ترکیبی ایده‌آل از سفیدی، کدری (opacity) و روانروی (flowability) را فراهم می‌کند و در عین حال چسبندگی عالی به زیرلایه و بستر سفید بی‌نقص برای اعمال رنگ سنتی یا

در سال‌های اخیر، اسلب‌های سرامیکی با ابعاد بزرگ جایگاه خود را در معماری و طراحی داخلی سطح بالا به‌طور پیوسته تقویت کرده‌اند و امروز فراتر از کاربردهای سنتی در کف و دیوار حرکت کرده‌اند. این فرمت‌های اورسایز اکنون به‌طور گسترده در کاربردهای ممتاز و نوآورانه معماری مانند کانترتاپ‌های لوکس با جلوه‌های زیبایی‌شناختی پیشرفته، پوشش‌های دیواری، مبلمان و نماهای تهویه‌شونده یکپارچه برای ساختمان‌ها و واحدهای مسکونی رده‌بالا استفاده می‌شوند. در نتیجه، تقاضا برای اسلب‌هایی با کیفیت بالاتر و عملکرد فنی برتر در حال افزایش است، به‌ویژه در بازارهایی مانند اسپانیا که قیمت این مواد همچنان روند صعودی دارد.

این سطوح پیوسته که با فناوری‌های پیشرفته تولید ساخته می‌شوند، باید از یکنواختی، استحکام و زیبایی استثنایی برخوردار باشند؛ موضوعی که الزامات بسیار بالایی را به مواد اولیه تحمیل می‌کند. Imerys راهکارهای معدنی خود را متناسب با نیازهای خاص بازار اسلب‌های بزرگ رده‌بالا توسعه می‌دهد. این شرکت با همکاری نزدیک با مشتریان، بر اهرم‌های کلیدی عملکرد مانند سفیدی (whiteness)، کنترل جمع‌شدگی (shrinkage) و قابلیت ذوب‌پذیری (fusibility) تمرکز دارد و هم‌زمان راهکارهایی سازگار با فناوری‌های نوین و پاسخ‌گوی چالش‌های پایداری و کیفیت مشتریان ارائه می‌کند؛ مؤلفه‌هایی که در بازار رقابتی و پرشتاب امروز حیاتی‌اند.

جدول ۱- میزان اکسیدهای آلومینا، آهن و تیتانیوم در کائولن و هالوبزیت

Premium	Flashtop	FMT	BIP	CR	ماده معدنی
هالوبزیت	بال کلی	بال کلی	کائولینیت	کائولینیت	$Al_2O_3$
۳۵.۵	۲۹.۹	۲۷.۴	۳۵.۱	۳۸.۸	
۰.۳	۰.۹۵	۱.۲	۰.۴	۰.۶	$Fe_2O_3$
۰.۱	۰.۴	۰.۶	۰.۱	۰.۴	$TiO_2$

این مقادیر نشان‌دهنده مشخصات نیستند. از آنجایی که محصولات بر اساس مواد طبیعی ساخته شده‌اند، Imerys حق دارد در صورت لزوم این داده‌ها را تغییر دهد.



# IMERYS

- پرس پذیری بهینه که چگالی بسته‌بندی را افزایش می‌دهد.
- پایداری حرارتی بهتر که پنجره پخت وسیع‌تری فراهم می‌کند.
- تسهیل تشکیل فازهای کم‌چگال.

علاوه بر این، افزودنی فلدسپار لیتیومی B44 از Imerys با مصرف ۵ تا ۸ درصد می‌تواند هم‌زمان با کاهش جمع‌شدگی، ذوب‌پذیری فرمول را افزایش دهد.

**مواد با ذوب‌پذیری بالا برای پخت سریع‌تر و انتشار کمتر**  
کاهش زمان و/یا دمای پخت اولویت دیگری در مسیر کاهش مصرف انرژی و انتشار آلاینده‌هاست. Imerys مجموعه‌ای کامل از تالک‌های با ذوب‌پذیری بالا ارائه می‌دهد که با ویتره‌شدن زود هنگام، چگالی و عملکرد مکانیکی بدنه‌های سرامیکی را بهبود می‌بخشند. همچنین به‌تازگی تالک کم‌کربن جدیدی معرفی شده است که به حذف هسته سیاه (black core) و بهبود کیفیت سطح -به‌ویژه در پرس‌لین‌های فوق‌سفید- کمک می‌کند.  
در ترکیب با سیلیکات زیر کونیوم و آلومینا، تالک‌های Imerys می‌توانند در خشنده‌گی و سفیدی فرمولاسیون‌های سوپر وایت را به‌طور معناداری افزایش دهند.

دیجیتال ارائه می‌دهد. تیم پشتیبانی فنی Imerys می‌تواند تولیدکنندگان را در بهینه‌سازی کاربرد Whitewave در فرایندهایشان یاری دهد.

## راهکارهای بهینه فلدسپار برای کاهش جمع‌شدگی

کاهش جمع‌شدگی در تولید اسلب‌های بزرگ حیاتی است. این کار علاوه بر کاهش هزینه مواد اولیه و افزایش بازده تولید، به کاهش نوسانات ابعادی که می‌تواند در زنجیره تأمین به شکست‌های پرهزینه اسلب منجر شود، کمک می‌کند.  
فلدسپار شاخص RF4 از Imerys که به‌طور گسترده توسط تولیدکنندگان اسلب‌های بزرگ استفاده می‌شود، راهکاری اثبات‌شده برای کاهش جمع‌شدگی است. برای نمونه، در مقایسه با فلدسپارهای استاندارد تأمین‌شده از ترکیه و ایتالیا، فرمولاسیونی با ۲۰ درصد RF4 امکان کاهش جمع‌شدگی ۰.۵ تا ۰.۸ درصد را فراهم می‌کند و در صورت افزایش سهم به ۳۰ تا ۳۵ درصد این کاهش به ۱ تا ۱.۲ درصد می‌رسد. این کاهش جمع‌شدگی به معنای کاهش مصرف مواد اولیه برای تولید سطح مشخصی از کاشی است.  
ترکیب منحصر به فرد RF4 در سه سطح عمل می‌کند:



مواد میکرونیزه برای فرایندها و فناوری های نوین رنگ سازی

با گسترش لعاب زنی دیجیتال، الزامات جدیدی برای مواد اولیه ایجاد شده است. Imerys به طور فعال در حال توسعه نسل جدیدی از کائولن ها، تالک ها و ولاستونیت های میکرونیزه فرانسوی برای تولیدکنندگان لعاب و رنگ است که برای دقت تجهیزات دیجیتال بهینه شده اند و انتظار می رود دامنه کامل محصولات تا سال ۲۰۲۶ عرضه شود.

بهینه سازی لجستیک از طریق پلتفرم های جدید

برای پشتیبانی از مشتریان در مناطق کلیدی سرامیک، Imerys به تازگی دو پلتفرم لجستیکی جدید در Castellón اسپانیا و Wilaya de Béjaïa الجزایر از طریق Argerys افتتاح کرده است؛ در کنار پلتفرم موجود در ایتالیا. این پلتفرم ها امکان انبارش مواد اولیه پُر تقاضا نزدیک به کلاسترهای سرامیکی را فراهم می کنند و پاسخ گویی و قابلیت اتکای خدمات را بهبود می بخشد. همچنین خدمات اختلاط سفارشی برای پاسخ به نیازهای محلی مشتریان ارائه می دهند و در عین حال رد پای زیست محیطی زنجیره تأمین را کاهش می دهند. برای مثال، کائولن های فرانسوی مانند K1C که در سایت Ploemeur در Brittany فرانسه تولید می شوند، اکنون تا Castellón از مسیر دریایی حمل می شوند و تنها بخش پایانی مسیر با کامیون طی می شود؛ در حالی که پیش تر کل مسیر جاده ای بود. این تغییر معادل صرفه جویی نزدیک به ۱۰۰۰ تن CO2eq در سال است.

تعهد به پایداری

علاوه بر پاسخ گویی به الزامات فنی مشتریان، Imerys تعهدی جدی به کاهش رد پای زیست محیطی خود و حمایت از مشتریان در گذار به اقتصاد کم کربن دارد. جانمایی راهبردی واحدهای تولیدی و پلتفرم های لجستیکی شرکت در نزدیکی کلاسترهای مهم سرامیکی، با کوتاه سازی مسافت های حمل و بهینه سازی زنجیره تأمین به کاهش انتشار گازهای گلخانه ای کمک می کند. هم زمان، مالکیت دارایی های معدنی در سراسر اروپا امکان ردیابی کامل مواد اولیه، شفافیت بیشتر و مدیریت مسئولانه تر و کارا تر زنجیره تأمین را فراهم می سازد.

Imerys همچنین در مسیر اهداف پایداری خود پیشرفت های مشخصی داشته است:

- تا پایان ۲۰۲۴، شرکت به کاهش ۲۸٪ در انتشار 1 & 2 Scope و کاهش ۱۵٪ در 3 Scope نسبت به خط مبنای ۲۰۲۱ دست یافته است.
- تا پایان ۲۰۲۵، هدف گذاری شده است که عملکرد پایداری اکثریت محصولات -در گام نخست آن هایی که ۷۵٪ گردش مالی را تشکیل می دهند- ارزیابی شود؛ که بیانگر جاه طلبی شرکت برای تبدیل شدن به شریک منتخب مشتریان است.
- با حرکت تولیدکنندگان سرامیک به سوی فرمت ها، فینیش ها، رنگ ها و فناوری های پیچیده تر، نیاز به مواد اولیه پیشرفته و قابل اتکا همچنان در حال افزایش است. Imerys متعهد است با ارائه راهکارهای معدنی پرفورمنس بالا، تأمین محلی و پشتیبانی فنی و موادی سازگار با فرایندها و الزامات فنی در حال تحول، به مشتریان خود کمک کند تا در بخش روبه رشد فرمت های بزرگ رقابتی باقی بمانند.

پایداری در عمل در Ploemeur، فرانسه

در سایت Ploemeur شرکت Imerys در منطقه بریتانی در شمال غرب فرانسه، که تولیدکننده کائولن های شاخص K1C و KRB مورد استفاده در

لعاب های سرامیکی است، پایداری بخش جدایی ناپذیر فعالیت های روزمره به شمار می رود. افزون بر دریافت گواهی های ISO 9001 و ISO 14001 در حوزه مدیریت کیفیت و محیط زیست، این سایت موفق به اخذ نشان مسئولیت اجتماعی شرکت ها (CSR) اعطاشده توسط UNICEM، اتحادیه ملی صنایع استخراج معادن و مصالح ساختمانی فرانسه، نیز شده است.

برای نمونه، یک برنامه مدیریت آب با هدف حداکثر سازی استفاده از منابع محلی اجرا شده است. آب در یک سیستم حلقه بسته میان چند لاگون داخل سایت گردش می کند که توسط شبکه ای از پمپ ها و سامانه های انتقال پشتیبانی



می شود. همچنین آب باران جمع آوری می شود؛ به طوری که این سایت کاملاً بدون استفاده از آب شهری فعالیت می کند.

تنوع زیستی نیز یکی دیگر از اولویت هاست. این سایت از نرم افزار پایش اختصاصی برای برنامه ریزی و مدیریت اقداماتی استفاده می کند که به حفاظت و ارتقای اکوسیستم های محلی می انجامد. از سال ۲۰۱۶ تاکنون، ۱۳ کندوی زنبور عسل در این مجموعه مستقر بوده که سالانه حدود ۱۲۰ کیلوگرم عسل تولید می کنند و کارکنان هر سال چهار روز را به فعالیت های مرتبط با زنبورها اختصاص می دهند.

در نهایت، سایت Ploemeur اقدامات اجتماعی نیز انجام می دهد؛ از جمله راه اندازی موزه کائولن که تاریخچه معدن و کارکنان آن و همچنین کاربردهای گوناگون کائولن ها را معرفی می کند. این موزه سالانه بیش از ۱۰۰۰ بازدیدکننده را جذب می کند.



## INNOVATION

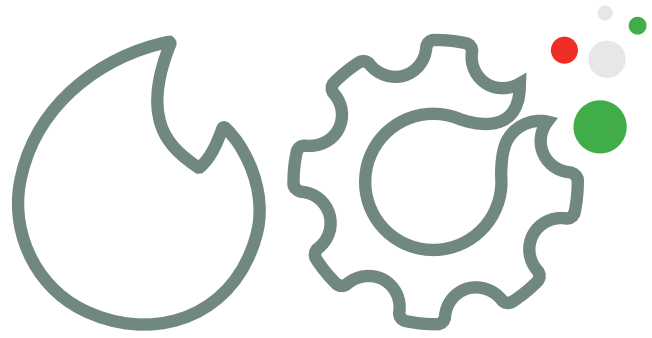
digitalization  
I.A.  
automation

## SUSTAINABILITY

energy saving  
recovery of ceramic waste  
human centered approach

## DESIGN

trend  
experience  
Italian style



**WEAREACIMAC**  
creative technology

Discover the Italian  
Technology for Ceramic



Powered by:



# نوآوری، طراحی و پایداری در کانون توجه CERSAIE

## INNOVATION, DESIGN AND SUSTAINABILITY TAKE THE SPOTLIGHT AT CERSAIE

Esmalglass-Itaca (Vilareal, Spain)

Esmalglass-Itaca is returning to Cersaie 2025 with a portfolio of solutions designed to promote a more cre-ative, innovative and sustainable ceramic industry, a sector in which excellence is the key to material evo-lution and progress.

The company has established itself as the technological leader within the Altadia Group thanks to its commitment to devel-oping high value-added products. For years it has been recognised as a strategic, re-liable partner for global manufacturers, improving their competitiveness, supporting product differentiation and driving innovation. Its focus on service goes hand-in-hand with its deep understanding of processes and its commitment to advancing the frit, glaze and digital ink sector.

در Cersaie 2025، Esmalglass-Itaca مجموعه‌ای از راهکارهای دوستدار محیط‌زیست را ارائه کرد که بر تحقیق و کاربرد فناوری‌های نوین متمرکزند. این راهکارهای کارآمد، نوآورانه و پیشرفته پاسخ‌گوی نیازهای بازاری بسیار رقابتی و آگاه به ملاحظات زیست‌محیطی هستند.

توسعه لعاب‌های دیجیتال پایه‌آبی، کاهش انتشار آلاینده‌ها و بهینه‌سازی منابع تنها بخشی از نمونه‌هایی است که نشان می‌دهد این شرکت چگونه ارزش‌های خود را به اقدامات ملموس تبدیل کرده است.

### DIGITALGLASS

DigitalGlass مجموعه‌ای از لعاب‌های دیجیتال پایه‌آبی است که فاقد حلال‌های آلی بوده و با فناوری اینک‌جت اعمال می‌شوند. این لعاب‌ها مصرف

Esmalglass-Itaca با مجموعه‌ای از راهکارها که با هدف ترویج صنعتی خلاقانه‌تر، نوآورانه‌تر و پایدارتر در حوزه سرامیک طراحی شده‌اند، در Cersaie 2025 حضور خواهد داشت؛ صنعتی که در آن، برتری و تعالی موتور تحول مواد و پیشرفت به‌شمار می‌رود.

این شرکت به‌واسطه تمرکز مستمر بر توسعه محصولات با ارزش افزوده بالا، جایگاه خود را به‌عنوان رهبر فناوریانه درون Altadia Group تثبیت کرده است. Esmalglass-Itaca طی سال‌ها به‌عنوان شریکی استراتژیک و قابل‌اعتماد برای تولیدکنندگان جهانی شناخته شده و با افزایش رقابت‌پذیری، پشتیبانی از تمایز محصول و پیش‌برد نوآوری، نقش مؤثری ایفا کرده است. رویکرد خدمات‌محور این شرکت با درک عمیق فرایندها و تعهد به توسعه حوزه فریت، لعاب و جوهر دیجیتال همراه است.



و راهکاری ویژه برای سطوح سرامیکی نازک با ابعاد بزرگ است. این راهکار مصرف گاز را ۱۵٪ و انتشار CO2 را ۱۲٪ کاهش می‌دهد و بهره‌وری را ۳۰٪ افزایش می‌بخشد.

Slim-Body گزینه‌ای ایده‌آل برای نماهای تهویه‌شونده و کانترتاپ‌های آشپزخانه است و همچنین برای کف و دیوارهای رده‌بالا در هر نوع فضا کاملاً مناسب است.

هر سه راهکار فوق، مزایای زیست‌محیطی و اقتصادی ملموس - به‌ویژه از نظر کاهش انتشار آلاینده‌ها و کاهش مصرف آب - ارائه می‌کنند.

امروز Esmalglass-Itaca به‌عنوان مرجع جهانی در صنعت سرامیک شناخته می‌شود و در سراسر جهان به‌خاطر استراتژی روشن، اقدامات هوشمندانه و ارزش‌های بنیادین خود شهرت دارد.

موفقیت این شرکت بر پایه‌هایی مستحکم بنا شده است؛ از جمله شبکه فنی بین‌المللی، توانایی یکپارچه‌سازی طراحی، فناوری و فرایندها، زیرساخت صنعتی و لجستیکی قدرتمند، فرهنگ مشتری‌محور مبتنی بر تعالی و در نهایت ارزش‌های سازمانی که در آن‌ها کیفیت خط قرمز است و شراکت‌های بلندمدت بر اساس اعتماد، تخصص و نزدیکی به مشتری شکل می‌گیرند.

آب را تا ده برابر کاهش می‌دهند، انتشار بو را تا ۹۰٪ کم می‌کنند، انتشار آلاینده‌های جوی را کاهش می‌دهند و پسماند را تا ۴۰٪ کم می‌کنند. این نوآوری پایدار، تولید سرامیک را متحول کرده و امکان اتوماسیون بیشتر، افزایش چشمگیر سرعت تعویض مدل‌ها، کاهش نیاز به نیروی انسانی و بهبود پاسخ‌گویی به نیازهای بازار را فراهم می‌سازد. این دستاورد، گامی مهم در ارتقای بهره‌وری عملیاتی صنعت سرامیک محسوب می‌شود.

## مجموعه جوهرهای کم‌انتشار (LOW-EMISSION INK SETS)

مجموعه جوهرهای Esmalglass-Itaca برای پاسخ به چالش‌های تزئینات سرامیکی مدرن و همسو با اولویت‌های صنعت در حوزه‌های پایداری، عملکرد و کیفیت زیبایی‌شناختی طراحی شده‌اند. این جوهرها که با هدف کاهش انتشار آلاینده‌ها و حذف بوی دودکش فرموله شده‌اند، شدت رنگ بالا، بهره‌وری بیشتر مصرف جوهر و انعطاف‌پذیری بالاتر در کاربرد - حتی در وزن‌های بالای اعمال یا افکت‌های تزئینی پیچیده - ارائه می‌دهند.

## SLIM-BODY

Slim-Body بخشی از سبد محصولات کاملاً دیجیتال Esmalglass-Itaca



# دیجیتال سازی کنترل کیفیت اسلب های پخته نشده

## DIGITALISING QUALITY CONTROL ON UNFIRED SLABS

Sacmi (Imola, Italy)

As part of the transition towards the new Easy Factory concept, Sacmi is presenting Optima+, the new camera-based system for inspecting unfired slabs. The system performs automatic, accurate and consistent quality control of the entire production process, resulting in higher quality, zero waste, no unnecessary re-working and greater overall process efficiency.

پس از خشک کن نصب می شود، کنترل کیفیت را به طور کامل خودکار کرده و ۱۰۰٪ تولید را با حداکثر دقت و تکرارپذیری بازرسی می کند؛ در عین حال، نوسانات ناشی از تفاوت مهارت و تجربه اپراتورها را حذف می کند.

این سیستم با تجهیز به سه دوربین با وضوح بالا و محرک موتوری، یک اسکن سه بعدی کامل از هر اسلب انجام می دهد تا هر گونه عیوب سطحی یا لبه ای (مانند ریزترک ها یا دو پوسته شدن) و همچنین ناهم ترازهای هندسی (طول، عرض، قطرها) را نسبت به داده های تئوریک شناسایی کند.

### سیستمی تطبیقی و انعطاف پذیر

Optima+ بلافاصله اسلب های غیرمنطبق را پیش از ارسال به مراحل بعدی پردازش شناسایی می کند. این سیستم دقیق و قابل اعتماد است، با هر پیکربندی تولیدی سازگار می شود و ساختار پرتال گونه آن امکان نصب روی خطوط جدید و موجود را فراهم می کند.

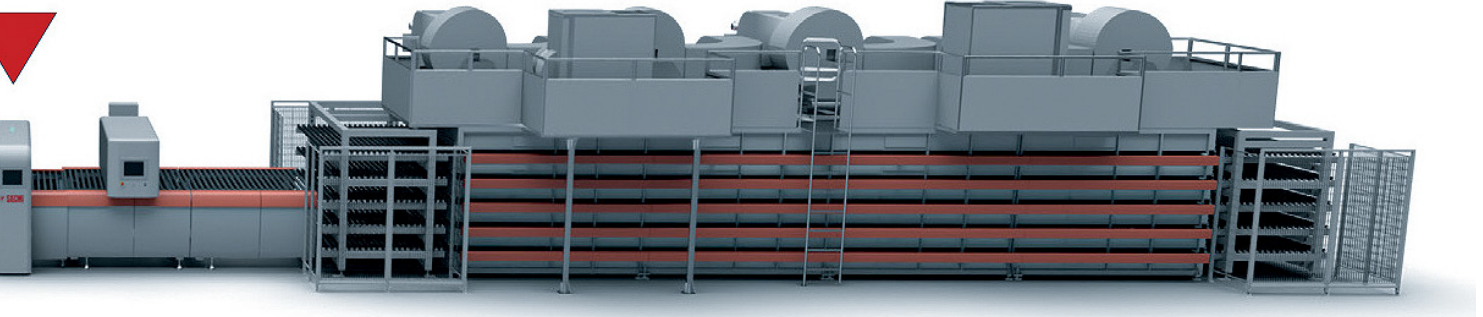
در چارچوب گذار به مفهوم جدید **Easy Factory**، شرکت **Sacmi** سیستم **Optima+** را معرفی می کند؛ سامانه ای جدید مبتنی بر دوربین برای بازرسی اسلب های پخته نشده. این سیستم کنترل کیفیت خودکار، دقیق و یکنواخت را بر کل فرآیند تولید اعمال می کند و نتیجه آن کیفیت بالاتر، ضایعات صفر، حذف دوباره کاری های غیر ضروری و افزایش بهره وری کلی فرآیند است.

### کنترل کیفیت خودکار

در خطوط شکل دهی سنتی، کنترل کیفیت اسلب های پخته نشده به صورت دستی انجام می شود. این کار معمولاً از طریق نمونه برداری های مقطعی صورت می گیرد و به طور اجتناب ناپذیر تحت تأثیر خطای انسانی و تفاوت مهارت اپراتورها قرار دارد. در نتیجه، قطعات غیرمنطبق ممکن است به مراحل بعدی دکوراسیون و پخت منتقل شوند که باعث اتلاف زمان، انرژی و منابع می شود. سیستم **Optima+** که در پایین دست بخش شکل دهی (**Continua+**) یا

# IMA+

CONTROL





سیستم نه تنها اسلب‌های غیرمنطبق را شناسایی می‌کند، بلکه کوچک‌ترین انحرافات فرآیندی را نیز در لحظه تشخیص می‌دهد. این امر به ارتقای پایدار کیفیت بلندمدت، بهبود اثربخشی کلی تجهیزات (OEE) و جلوگیری از دوباره‌کاری‌های پرهزینه کمک می‌کند.

#### یکپارچگی با سیستم‌های نظارتی، ردیابی و بازخورد

Optima+ برای یکپارچه‌سازی با نرم‌افزار نظارتی HERE طراحی شده است؛ نرم‌افزاری که امکان کنترل مبتنی بر داده کل فرآیند تولید را از طریق پایش عملکرد فراهم می‌کند. قابلیت‌های پیشرفته‌ای مانند ردیابی، بازخورد و پایش پیش‌بینانه می‌توانند برای ماشین‌های مجزا یا کل کارخانه فعال شوند.

در نتیجه، Optima+ تولیدکنندگان را یک گام دیگر به دیجیتال‌سازی کامل خط سرامیک در چارچوب Sacmi Easy Factory نزدیک می‌کند و کیفیت کامل، ضایعات صفر و حذف دوباره‌کاری‌های غیرضروری را محقق می‌سازد.

الگوریتم‌های پیشرفته تشخیص، سیستم را قادر می‌سازند تا به‌طور خودکار با انواع بدنه، بافت‌های سطح، رنگ زیرلایه، ابعاد و ضخامت‌ها سازگار شود. این ویژگی امکان کنترل پیوسته حتی در زمان تعویض محصول را بدون نیاز به تنظیمات دستی فراهم می‌آورد.

از طریق HMI، اپراتور می‌تواند آستانه‌ها و پارامترها را تنظیم کرده و پایش لحظه‌ای تصاویر (سطح و لبه‌ها)، هندسه‌های شناسایی‌شده و داده‌های ثبت‌شده را انجام دهد. همچنین خط تولید می‌تواند به‌گونه‌ای پیکربندی شود که اسلب‌های غیرمنطبق را به‌صورت خودکار رد کند.

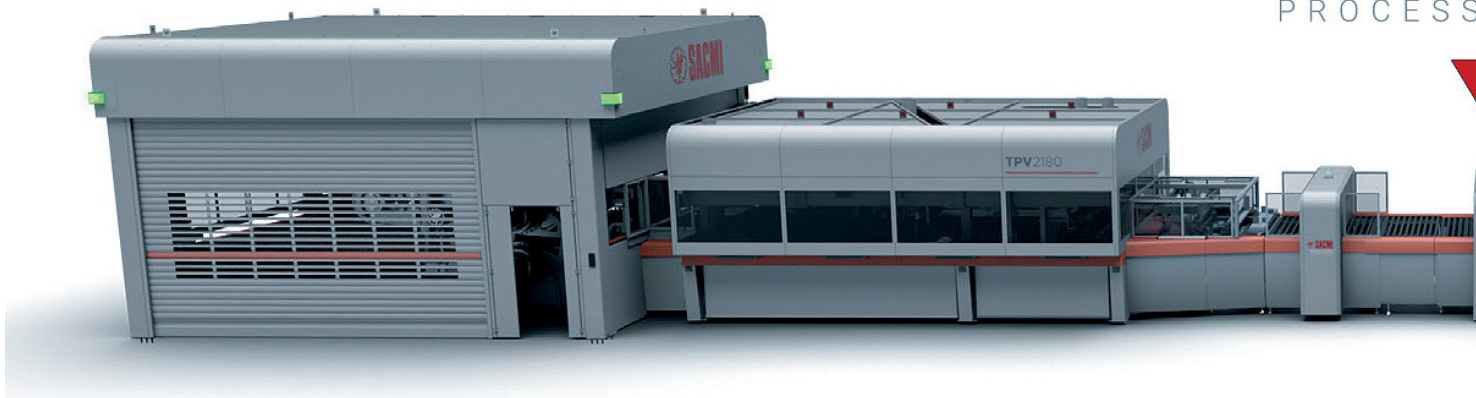
#### از کنترل کیفیت تا کنترل فرآیند

همسو با نسل جدید سیستم‌های بینایی Sacmi برای خطوط تولید سرامیک، رویکرد Optima+ کنترل کیفیت را به سطحی بالاتر ارتقا می‌دهد و آن را به کنترل فرآیند تبدیل می‌کند. به‌واسطه پایش لحظه‌ای و ثبت داده‌ها، این

**CONTINUA+**

**OPT**

PROCESS



# انقلاب دیجیتال در دکوراسیون لبه قرنیزهای سرامیکی

## THE DIGITAL REVOLUTION IN SKIRTING TILE DECORATION

Fulvio Masini, Officine Smac (Fiorano Modenese, Italy)

In the ongoing evolution of digital ceramic surface decoration, a new frontier has emerged. This time the focus is not on solutions for large tiles and slabs, but on an inkjet printer called EDGE that is designed to perform direct decoration of the edges of ceramic skirting tiles.

Launched at Tecna 2024 in Rimini, EDGE is a one-of-a-kind system designed to meet new market demands for a high level of customisation, high-quality decorative details and reduced environmental impact, fulfilling all three needs with precision, efficiency and sustainability.

از جوهرهای پایه‌آبی است که با یک نانوپلیمر با کارایی بالا تقویت شده‌اند. این نانوپلیمر به عمق سطح سرامیک نفوذ کرده و از طریق یک فرآیند پخت دو مرحله‌ای، پیوندی بسیار پایدار ایجاد می‌کند.

این فرمولاسیون اختصاصی، مقاومت بسیار بالا در برابر سایش و مواد شیمیایی رایج مانند شوینده‌های قلیایی یا حلال‌های ملایم را تضمین می‌کند و در عین حال، از نظر پایداری زیست‌محیطی نیز یک انتخاب راهبردی به شمار می‌رود. عدم وجود ترکیبات آلی فرار (VOC) باعث می‌شود کل فرآیند دوستدار محیط‌زیست تر و ایمن تر برای پرسنل تولید باشد.

**کوره EDGEwave: پلیمریزاسیون هوشمند با مصرف انرژی پایین**  
خشک کردن و تثبیت جوهر توسط کوره اختصاصی EDGEwave در دمای پایین انجام می‌شود؛ واحدی فشرده اما بسیار کارآمد که با استفاده از امواج با مدولاسیون متغیر، جوهر را پلیمریزه کرده و در مقایسه با کوره‌های گازی سنتی، انرژی بسیار کمتری مصرف می‌کند.

این سیستم نوآورانه علاوه بر تضمین خشک شدن کامل، تون رنگی و درخشندگی اولیه را نیز به‌طور کامل حفظ می‌کند.

پیش از ورود به کوره، جوهر از یک مرحله تثبیت میانی با استفاده از لامپ‌های مادون قرمز SQ6 عبور می‌کند که در دمای ۳۵۰ درجه سانتی‌گراد و در چرخه‌های فوق‌سریع کار می‌کنند. این مرحله برای تضمین پایداری چاپ و جلوگیری از مشکلاتی مانند تشکیل منیسک یا مهاجرت رنگ ضروری است و در نتیجه، وضوح یکنواخت و دقیق را تضمین می‌کند.

سیستم رنگ کامل برای آزادی خلاقانه مطلق  
EDGE از یک سیستم شش‌رنگ شامل CMYK

در روند تکاملی دکوراسیون دیجیتال سطوح سرامیکی، اکنون مرز جدیدی شکل گرفته است. این بار تمرکز نه بر راهکارهای مربوط به کاشی‌ها و اسلب‌های بزرگ، بلکه بر یک چاپگر جوهرافشان با نام EDGE است که برای دکوراسیون مستقیم لبه قرنیزهای سرامیکی طراحی شده است.

سیستم EDGE که در **Tecna 2024** در شهر Rimini معرفی شد، یک راهکار کاملاً منحصربه‌فرد است که برای پاسخ به نیازهای جدید بازار در زمینه سفارشی‌سازی بالا، جزئیات دکوراتیو با کیفیت ممتاز و کاهش اثرات زیست‌محیطی توسعه یافته و هر سه هدف را با دقت، بهره‌وری و پایداری محقق می‌کند.

در صنعت بسیار رقابتی سرامیک امروز، دکوراسیون لبه قرنیزها اغلب نادیده گرفته می‌شود، در حالی که این بخش نقش کلیدی در ایجاد پیوستگی بصری و پرداخت نهایی بی‌نقص دارد. EDGE این مرحله از تولید را با رویکردی کاملاً نوآورانه و به‌شدت خودکار بازتعریف می‌کند؛ رویکردی که فناوری جوهرافشان نسل جدید را با مواد پیشرفته و یک جریان صنعتی بهینه‌شده ترکیب می‌کند.

در قلب این سیستم، فرآیند چاپ مستقیم روی لبه قرار دارد که بر پایه پلتفرم جدید Round Drop Inkjet Technology توسعه یافته است. این فناوری اختصاصی، قطرات جوهر کاملاً کروی را با دقت بسیار بالا روی سطح می‌نشانند و حتی روی سطوحی با ناهمواری‌های جزئی نیز پوشش یکنواختی ایجاد می‌کند.

نتیجه، جزئیات استثنایی و پیوستگی کامل میان سطح رویی و لبه قرنیز است که درک کاملاً جدیدی از یکنواختی متریکال و رنگ به وجود می‌آورد.

جوهرهای پایه‌آبی: عملکرد بالا و سازگاری  
زیست‌محیطی  
یکی از انقلابی‌ترین ویژگی‌های EDGE، استفاده





جزئی ابعادی، کیفیت چاپ بی نقص، فوکوس کامل و انتقال یکنواخت جوهر را تضمین می کند.

### عملکرد صنعتی: تا ۲۰۰۰ قطعه در ساعت با وضوح dpi ۱۲۸۰

EDGE کیفیت بصری فوق العاده را با بالاترین سطوح بهره‌وری صنعتی ترکیب می کند و قادر است تا ۲۰۰۰ قرنیز در ساعت با وضوحی تا dpi ۱۲۸۰ چاپ کند. این عملکرد با استفاده از هد های چاپ Ricoh Gen5 محقق می شود که به خاطر قابلیت اطمینان، دوام بالا و توانایی بازتولید جزئیات ظریف با رنگی زنده و یکنواخت شناخته شده اند.

### EDGE: سرمایه گذاری راهبردی

#### برای آینده سرمایه

در صنعتی که بیش از پیش بر سفارشی سازی، سرعت پاسخ گویی و پایداری تمرکز دارد، EDGE یک راهکار آینده نگرانه ارائه می دهد. ترکیب فناوری پیشرفته، مواد نوآورانه و یک فرآیند تولید کاملاً دیجیتال، هزینه های عملیاتی، مصرف انرژی و زمان تولید را کاهش داده و در عین حال، کیفیت ادراک شده و ارزش محصول را به طور چشمگیری افزایش می دهد.

با EDGE، دکوراسیون لبه دیگر یک جزئیات فرعی نیست، بلکه به عنصری کلیدی در طراحی سرمایه تبدیل می شود و استانداردها و ترندهای جدیدی را در تولید پرسلان اسلب و ملحقات آن تعریف می کند.

EDGE یک راهکار کامل، مقیاس پذیر و پایدار است که تمامی جزئیات محصولات سرمایه - حتی لبه های پنهان - را ارتقا می دهد و چاپ دیجیتال سرمایه را وارد عصری جدید می کند. این فناوری بر پایه برتری تولید، نوآوری مستمر و مسئولیت پذیری زیست محیطی بنا شده است.

برای شرکتهایی با نگاه راهبردی، EDGE چیزی فراتر از یک چاپگر است؛ EDGE معیار جدید صنعت سرمایه است.

متداول به علاوه سفید با پوشش بالا و یک کانال ویژه Glossy برای کنترل پرداخت سطح استفاده می کند.

جوهر سفید امکان چاپ روی سطوح تیره را بدون افت شفافیت و اشباع رنگ فراهم می کند و به لطف دقت بالای چاپ، قابلیت اورپرینت دقیق را به همراه دارد. کانال Glossy نیز امکان کنترل دینامیک میزان براقیت را فراهم کرده و به محصول نهایی عمق بصری و تنوع لمسی می بخشد.

این سطح از انعطاف پذیری، آزادی خلاقانه ای بی سابقه ایجاد می کند و EDGE را هم برای تولیدات حجیم و هم برای سفارش های محدود با ارزش افزوده بالا ایده آل می سازد.

### جریان کاری بهینه: از بارگذاری تا

#### بسته بندی، بدون وقفه

جریان تولید به گونه ای طراحی شده است که حداکثر بهره‌وری را تضمین کند. قرنیزها به صورت بچ مستقیماً روی نوار نقاله با موتور بدون جاروبک چاپگر قرار می گیرند و عرض چاپ ۷۰۰ میلی متر امکان چاپ تا ۷۰ قطعه در هر سیکل را فراهم می کند.

مدیریت گرافیک توسط نرم افزار قدرتمند Dina RIP انجام می شود که شامل قابلیت های پیشرفته تطبیق خودکار رنگ و هم ترازوی پیوسته دکوراسیون بین سطح و لبه است. این ویژگی، حتی در طرح های پیچیده یا بافت دار، نتایجی کاملاً یکنواخت تضمین می کند.

یک پنل لمسی با وضوح بالا، شهودی و قابل سفارشی سازی، به اپراتورها امکان کنترل تمام پارامترهای چاپ، پایش وضعیت مواد و انجام تنظیمات لحظه ای را می دهد.

### دقت میلی متری با فناوری AXXY

یکی دیگر از ویژگی های متمایز EDGE، ادغام سیستم فعال AXXY برای خوانش ارتفاع است که همواره فاصله بهینه بین هد های چاپ و سطح قرنیز را حفظ می کند. این قابلیت حتی در قطعاتی با تغییرات

مشخصات فنی	
Ricoh Gen5	هد چاپ
Up to / Fino a 1280 dpi	وضوح تصویر
55 mm	عرض هد چاپ
1280	تعداد نازل ها
Integrated heater and thermistor	کنترل دما
CMYK + W + optional Glossy	فرآیند چاپ رنگ براق
Up to / Fino a 6	تعداد هد های چاپ
Up to / Fino a 30 m. lin. /h	سرعت تولید
Max 600 mm	محورهای Y
Max 150 mm	محورهای Z
AQUOS by SMAC	جوهرها
Synchronic carpet (vacuum optional)	نوار نقاله
Ethernet	رابط
AC 220V 50/60Hz	منبع تغذیه
25°C, humidity 35-65% without condensation	محیط عملیاتی



نامحدود که درهای جدیدی به روی خلاقیت و پرداخت‌های زیباشناختی می‌گشاید؛ پرداخت‌هایی که پیش‌تر از نظر تأثیر بصری و پیچیدگی طراحی دست‌نیافتنی بودند. از منظر پایداری زیست‌محیطی، این چسب‌ها انتشار ترکیبات آلی فرار (VOC) را به‌طور قابل‌توجهی کاهش داده، کیفیت هوای خروجی دودکش را به‌مراتب بهبود می‌بخشند و ردپای اکولوژیک فرآیند تولید را پایین می‌آورند.

پایداری و نوآوری دیجیتال آینده صنعت سرامیک را شکل می‌دهند و چسب‌های پایه‌آب یکی از ارکان کلیدی این تحول هستند؛ گواهی بر این‌که برتری فنی و زیبایی‌شناختی می‌تواند هم‌زمان با مسئولیت‌پذیری زیست‌محیطی محقق شود. استفاده از این چسب‌ها یک استراتژی واقعی کسب‌وکار است؛ شرکت‌هایی که این نوآوری دیجیتال را می‌پذیرند و قادر به خلق افکت‌های زیباشناختی منحصربه‌فرد و عبور از محدودیت‌های فنی هستند، خود را به‌عنوان رهبران بازاری تثبیت می‌کنند که پایداری، سفارشی‌سازی و کیفیت برتر را ارزش‌گذاری می‌کند. ■



COLOUR  
INNOVATION  
INDUSTRY

SINCE 1987 ALL IN COLOURS



چسب‌های دیجیتال پایه‌آب به‌عنوان یکی از محرک‌های اصلی تحول در صنعت سرامیک در حال ظهور هستند. این راهکارهای پیشرفته، فرآیند تولید کاشی را دگرگون کرده و مسیر را برای فرآیندی دوستدار محیط‌زیست‌تر، کارآمدتر و در عین حال با کیفیت محصول بالاتر هموار می‌کنند. به لطف این فناوری نوآورانه، تولیدکنندگان می‌توانند ضمن پاسخ‌گویی به تقاضای روبه‌افزایش برای پایداری و ایمنی، به کیفیتی استثنایی دست یابند. ورود این فناوری نقطه عطفی محسوب می‌شود که چسب‌های دیجیتال را در خط مقدم آینده‌ای مسئولانه و با عملکرد بالا در تولید قرار می‌دهد.

نسل جدید چسب‌های دیجیتال پایه‌آب Inco امکان تولید محصولاتی را فراهم می‌کند که نه تنها پایدارتر هستند، بلکه از نظر زیبایی بصری و عملکرد فنی نیز برترند و ارزش زیباشناختی و تکنیکی سطوح سرامیکی را بیش از پیش ارتقا می‌دهند. این جهش مهم به‌واسطه فرمولاسیون‌های پیشرفته‌ای ممکن شده است که عملکرد عالی در چاپگر و چسبندگی بی‌نقص را تضمین می‌کند و در عین حال، انتشار گازهای مضر دودکش را حذف می‌سازد. ویژگی‌های زیست‌محیطی ممتاز این محصولات به تولیدکنندگان اجازه می‌دهد با وزن‌های اعمالی بالاتر نیز کار کنند.

چندمنظوره بودن و قابلیت تمایز از مهم‌ترین نقاط قوت چسب‌های دیجیتال پایه‌آب Inco است. بسته به نوع گریت، زیرلایه سرامیکی و چرخه پخت، تولیدکنندگان می‌توانند افکت‌های متنوعی ایجاد کنند:

- افکت براق، برای سطوح درخشان با عمق بصری چشمگیر.
- افکت مات، برای پرداختی طبیعی، ظریف و مینیمال.

چسب‌های دیجیتال پایه‌آب Inco مزایای ملموس و متمایزی ارائه می‌دهند که محصولات سرامیکی را به سطحی جدید ارتقا می‌دهد؛ از جمله کیفیت و طراحی برتر محصول نهایی، چسبندگی عالی و آزادی در اعمال مقادیر

## COLOROBIA

حلال پایه و پایه‌آب. این سری‌ها با کاهش انتشار آلاینده‌ها و بویا اثرات زیست‌محیطی را به حداقل می‌رسانند و در عین حال، افکت‌ها و چسب‌های دیجیتال با عملکرد بالا را نیز در بر می‌گیرند. سری Air Evolution توسط تولیدکنندگان پیشرو چاپگرها و هدهای دیجیتال گواهی شده است.

برای ایجاد افکت‌های چندرلیف، Colorobbia مجموعه Forma Plus را به نمایش می‌گذارد که شامل Extra-Glazes پایه‌آب، سری Graffiti از جوهرهای آب‌گریز و مجموعه Neogrīts از گریت‌ها و گریت‌های ویژه است. در این خانواده‌ها محصولات جدیدی مانند جوهر Graffiti White

در Cersaie 2025، Colorobbia مجموعه‌ای از محصولات و راهکارهای جدید را معرفی کرد که بر چهار محور کلیدی متمرکزند: فرآیندهای پایدارتر؛ فناوری‌های دیجیتال برای ایجاد رلیف‌ها و بافت‌ها؛ پرداخت‌های عملکردی؛ و راهکارهای مناسب فرمت‌های بزرگ و کانترتاپ‌ها.

در حوزه پایداری، Colorobbia سری Extra-Glazes شامل لعاب‌های دیجیتال پایه‌آب با دشارژ بالا را ارائه می‌کند که هم‌اکنون توسط چندین تولیدکننده ایتالیایی به‌صورت صنعتی استفاده می‌شود؛ همچنین سری‌های Air Evolution و Air Evolution Aqua شامل جوهرهای دیجیتال

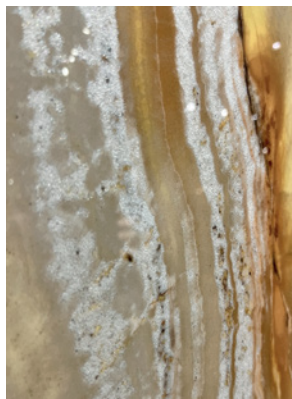
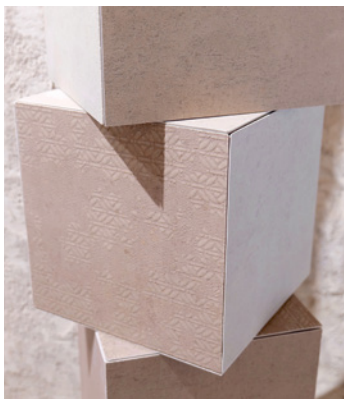


ویژه استفاده شود. نتیجه، پرداخت‌هایی با مقاومت لغزش و سایش متنوع، درجه‌های براقیت مختلف و دوام، پاکیزگی و آسایش ارتقایافته است. سهولت پخش نیز آماده‌سازی و اعمال خطی را تسهیل می‌کند.

در نهایت، Colorobbia مجموعه‌ای از تاپ‌کوت‌های دیجیتال جدید را معرفی می‌کند که در نسخه‌های حلال پایه و پایه آب و با پرداخت‌های متنوع (مات شفاف، نیمه‌مات و براق) عرضه می‌شوند. این سری جدید امکان تنظیم دقیق سطح مات را فراهم می‌کند، بدون آن که خواص سطوح تحت تأثیر قرار گیرد. ■

و مجموعه‌ای از گریتهای مات توسعه‌یافته برای ایجاد رلیف مستقیم روی زیرلایه پیش از دکوراسیون معرفی شده‌اند. این راهکارها برای دستیابی به انواع رلیف‌ها و بافت‌ها، فارغ از فرمت موردنظر، قابل استفاده‌اند.

در بخش سطوح فنی، Colorobbia فرمولاسیون‌های Microtech C-Ready را ارائه می‌کند که امکان سفارشی‌سازی پرداخت‌ها و دستیابی به سطوح عملکردی مطلوب را فراهم می‌سازد. این سری آماده‌مصرف، برای دامنه وسیعی از دماهای پخت مناسب بوده و با تمام فناوری‌های اعمال تر (ایرلس/ پرده‌ای) سازگار است و می‌تواند به‌تنهایی یا در ترکیب با لعاب‌ها و افزودنی‌های



## SMALTICERAM

گرفته Smalticeram در Cersaie 2025 این توازن میان مسئولیت و زیبایی را بازتاب می‌دهد و مجموعه‌ای از سطوح و مواد را به نمایش می‌گذارد که هویت ایتالیایی و تلاش مستمر برای بهبود را نشان می‌دهد. SJW بخش کلیدی این روایت است؛ نمونه‌ای ملموس از تکامل سرامیک در عین وفاداری به جوهره خود-سیستمی یکپارچه که مسئولیت‌پذیری را بدون قربانی کردن هماهنگی، زیبایی یا طراحی ترویج می‌کند. ■



با تکامل مواد، شیوه فرمولاسیون و اعمال آن‌ها نیز تغییر می‌کند. در صنعتی که هرچه بیشتر بر پایداری تمرکز دارد، مواد دیجیتال پایه‌آب **SJW** شرکت **Smalticeram** راهکاری عملی برای تولیدی آگاهانه و مسئولانه ارائه می‌دهند که عملکرد صنعتی، برتری طراحی و مسئولیت‌پذیری زیست‌محیطی را توأمان محقق می‌سازد.

سری SJW – Digital Water Based با استفاده از اجزای دیجیتال پایه‌آب، اثر زیست‌محیطی را به‌طور قابل توجهی کاهش می‌دهد، شرایط تولید را بهبود می‌بخشد و بدون افت عملکرد، نتایج زیبایی‌شناختی سطح بالا ارائه می‌کند. دامنه فعلی شامل چسب‌ها و افکت‌های مات، براق و سفید است؛ انتخابی که به دلیل حجم کاربرد بالا و مزایای فوری پایداری انجام شده است.

در آستانه Cersaie 2025، پروژه SJW کاملاً همسو با تأمل صنعت درباره آینده سرامیک است. تم رویداد «Essence evolves, progress takes shape» بر نیاز فوری به تعادل نوین میان نوآوری، اثرات زیست‌محیطی و زیبایی‌شناسی تأکید دارد. Smalticeram این دیدگاه را به‌طور کامل می‌پذیرد و با تبدیل ارزش‌ها به تجربه‌های ملموس و پژوهش به زبان طراحی، راهکارهایی توسعه می‌دهد.

در نهایت، جوهرهای رنگدانه‌ای پایه آب توسعه یافته‌اند که فراتر از چاپ چهاررنگ استاندارد (Black، Red Brown، Cyan، Honey) عمل می‌کنند و شامل جوهرهای ویژه قرمز و زرد اینکلورن Sicer هستند؛ بدین ترتیب پیکربندی‌های دیجیتال با گستره رنگی بسیار وسیع‌تر امکان پذیر می‌شود. این مواد از نظر خواص شیمیایی و فیزیکی با نمونه‌های حلال پایه برابری می‌کنند، اما مزیت اصلی آن‌ها کاهش چشمگیر پارامترهای آلاینده‌گی زیست‌محیطی است؛ موضوعی محوری در استراتژی رشد Sicer به‌عنوان شرکتی دارای گواهی ESG. ■

# sicer

ITALIAN CERAMIC SURFACES



مرکز تحقیقاتی ایتالیایی Sicer به‌طور مستمر بر توسعه مواد جدیدی کار می‌کند که کیفیت‌های فنی، لمسی و زیبانشناختی سطوح سرامیکی را ارتقا دهند. نوآوری همواره جزء جدایی‌ناپذیر DNA این شرکت بوده و راهکارهای دوستدار محیط‌زیست در کانون فعالیت‌های آن قرار دارند.

سری ثبت اختراع شده LE شامل جوهرها و مواد دیجیتال کم‌انتشار و حلال پایه سال هاست که تضمین‌کننده کیفیت برای مشتریان Sicer بوده است. با این حال، افزایش وزن‌های اعمالی برخی مواد دیجیتال در سال‌های اخیر، نیاز به دامنه‌ای با عملکرد بالاتر و انتشار کمتر را ایجاد کرد.

آزمایشگاه تحقیق و توسعه دیجیتال Sicer با توسعه سری انحصاری Water Based به این نیاز پاسخ داد؛ مجموعه‌ای از چسب‌ها، لعاب‌ها، انگوب‌ها، جوهرهای رنگی و افکت‌های براق و سفید که با آب و حلال‌های محلول در آب فرمول‌بندی شده‌اند. استفاده از فاز آلی پایه آب می‌تواند انتشار کربن آلی کل (TOC) را تا نصف یا حتی دوسوم کاهش دهد و تشکیل ترکیبات مولد بوهای نامطبوع دودکش را به حداقل برساند.

نخستین محصولات این سری، چسب‌های دیجیتال بودند که با مقدار دقیق فلاکس و آب کافی، VOC را به‌طور محسوسی کاهش می‌دهند. به‌ویژه SCD3001H Matt Water Based Glue در ترکیب با گریتهای مات، امکان تولید سطوحی طبیعی و کاملاً ضد بازتاب را فراهم می‌کند که تقاضای بالایی در بازار دارد.

علاوه بر دامنه کامل چسب‌ها، آزمایشگاه Sicer دو افکت Glossy Water Based و White Water Based را نیز توسعه داده است. برای پاسخ به تقاضای روبه‌رشد کاربردهای کاملاً دیجیتال، لعاب‌ها و پرداخت‌های دیجیتال پایه آب متناسب با نیاز هر تولیدکننده طراحی شده‌اند که بازتاب نوری مشخص، حس لمسی مطلوب و ویژگی‌های فنی دقیق را ارائه می‌کنند.

## SURFACES GROUP

می‌شوند.

• Epoxy Free: شوینده قلیایی برای حذف بقایای اپوکسی از کاشی‌های متخلخل یا بافت‌دار بدون آسیب به بندها یا لعاب.

• Alka Force: چربی‌زدای قلیایی قدرتمند برای حذف آلودگی‌های آلی، چربی و روغن.

این محصولات غلیظ، مؤثر بر آلودگی‌های عمیق و سازگار با کاربردهای دستی و مکانیزه هستند. فرمول‌های کم‌کف عملیات کارگاهی را ساده کرده و زمان کار را کاهش می‌دهند.

برای مصرف‌کنندگان، سری PowerClean EASY HOME راهکارهای ایمن و کاربردی برای نگهداری روزمره سطوح پرسلانی، سرامیکی و سایر سطوح قابل شست‌وشو ارائه می‌دهد:

• Gres Clear: شوینده اسیدی برای پاک‌سازی اولیه پس از نصب یا احیای

در حوزه هر چه پیچیده‌تر نصب و نگهداری پرسلان اسلب، اثربخشی تیمارهای تمیزکاری پس از نصب نقشی تعیین‌کننده در کیفیت نهایی سطح دارد. مجموعه PowerClean از Surfaces Group برای پاسخ به رایج‌ترین چالش‌های پاک‌سازی سطوح سرامیکی طراحی شده و راهکارهای هدفمند و حرفه‌ای را هم برای متخصصان صنعت و هم کاربران خانگی ارائه می‌دهد.

زیرسری PowerClean INSTALL PRO برای استفاده حرفه‌ای در نصب و نگهداری سنگین توسعه یافته و شامل فرمولاسیون‌های اختصاصی برای آلاینده‌های سرسخت است:

• Acid Force: رسوب‌زدای اسیدی پر قدرت برای حذف آهک، زنگ‌زدگی و دوغاب‌های سیمانی از سطوح بافت‌دار یا میکروپور.

• Gres Special: شوینده اسیدی با عوامل هم‌افزا، ایده‌آل برای دوغاب‌های هیبریدی و با چسبندگی بالا که با محصولات متعارف به‌سختی پاک

ترکیب اثر شیمیایی و پشتیبانی مکانیکی، کارایی را به حداکثر می‌رساند. با پشتیبانی فنی مستقیم Surfaces Group، مشتریان از پروتکل‌های پاک‌سازی سفارشی، حضور در محل و راهکارهای متناسب با نیاز هر پروژه یا فضای خانگی بهره‌مند می‌شوند. PowerClean انتخابی راهبردی برای کسانی است که به دنبال عملکرد بالا، اجرای مطمئن و نتایج تأییدشده هستند. ■

کف‌های بسیار آلوده با پاتینا، آهک یا بقایای سیمان.  
 • Clean Ease: شوینده خنثی الکلی، بدون رد و بدون نیاز به آبکشی، مناسب حتی برای مواد حساس.  
 • Alka Force Easy: چربی‌زدای قلیایی بی‌بو و منطبق با HACCP برای تمام سطوح قابل شست‌وشو.  
 این دامنه با لوازم جانبی مانند اسفنج‌های ملامینی تکمیل می‌شود که با



## VETRICERAMICI

- Sinfonia یک اسلب سرامیکی های تک با ویژگی‌های زیر است:
- بدنه دولایه (double loaded body)
- رگه‌دار در سراسر بدنه (through body veining)
- دکوراسیون دیجیتال سه‌بعدی با Bverso
- پرداخت سطح با Genius

ترکیبی کامل از زیبایی‌شناسی، نوآوری و دانش کاربردی که توانایی Vetriceramici را در تبدیل امر عادی به برتری طراحی نشان می‌دهد. ■



یک سال پس از معرفی رسمی، Vetriceramici بار دیگر با Bverso 2.0 سیستمی نوآورانه که مفهوم سطوح سه‌بعدی را بازتعریف کرده، خبرساز می‌شود. این فناوری که با بازاندیشی فرآیند تولید متعارف توسعه یافته، اکنون با بهینه‌سازی فشرده در محیط‌های واقعی تولید ارتقا یافته است. هدف اصلی بدون تغییر باقی مانده: حداکثر سفارشی‌سازی و افکت‌های منحصر به فرد غیرقابل تکرار که به هر پروژه هویتی متمایز می‌بخشد. با این حال، جهش واقعی در جزئیات فنی نهفته است.

### پرداختی نو، معیاری تازه در زیبایی‌شناسی

Bverso 2.0 بر ارتقای عملکرد سطح و دستیابی به لمس طبیعی، سطح بدون بازتاب و بافتی عمیق و غنی تمرکز دارد، بی‌آنکه عملکرد فنی محصول کاهش یابد. این تجربه حسی جدید با Genius، مجموعه‌ای از میکروگریت‌ها که ویژه سیستم Bverso توسعه یافته، ممکن شده است.

Genius با فناوری‌های مختلف اعمال می‌شود؛ محافظت می‌کند بی‌آنکه بیوشاند و تقویت می‌کند بی‌آنکه پنهان سازد. در هم‌افزایی با Bgrits و Bfix، سیستمی یکپارچه و با عملکرد بالا شکل می‌دهد.

نمونه شاخص این ترکیب فناوری و ماده، در Cersaie رونمایی می‌شود: Sinfonia تفسیری ظریف از سنگ Cardoso با تون‌های خاکستری عمیق و elegante.

# بیان‌گری، مادیت، هویت: طراحی در حال بازگشت به اصالت است

## EXPRESSIVENESS, MATERIALITY, IDENTITY: DESIGN IS RETURNING TO AUTHENTICITY

*In these complex times marked by uncertainty and fragility, when the future feels anything but assured, something is shifting. It is not a naive optimism but a strong collective desire to begin again, to rebuild not only in practical terms but also symbolically. Architecture is taking on a vital role in this process, helping to construct not only solid buildings but also real prospects and hope.*

*We have travelled to trade fairs and exhibitions, to the places where tomorrow's design languages are taking shape. It has observed, noted and assimilated. Now it is distilling those experiences into their most direct form: first-hand encounters, materials that speak, colours that set the tone. Cre-Attiva is the first four annual ceramic-focused events, a programme that has creativity as its common thread. In-side the Trend Room in new showroom, professionals are invited to participate in a design mani-festo that explores the role of architecture and ceramic design at a time of profound change.*

Room، از متخصصان دعوت می‌شود تا در یک مانیفست طراحی مشارکت کنند؛ مانیفستی که نقش معماری و طراحی سرامیک را در دوره‌ای از تحول عمیق بررسی می‌کند.

### از ژست تا فرم

Cre-Attiva بر پایه ایده‌ای رادیکال بنا شده است: این که نوآوری از ژست آغاز می‌شود، حتی پیش از فرم. نه ژستی به‌عنوان خطی که صرفاً مرزی را تعریف می‌کند، بلکه به‌مثابه تصمیمی که حرکت را آغاز می‌کند. این نگاه یادآور اقتصاد فرمی پیکاسو است؛ توانایی او در ثبت جهانی کامل با یک حرکت پیوسته که در آن هیچ چیز زائد نیست و همه چیز ضروری است؛ و نیز شفافیت رنگی ماتیس، جایی که رنگ‌های بریده‌شده به اندیشه‌ای ملموس بدل می‌شوند.

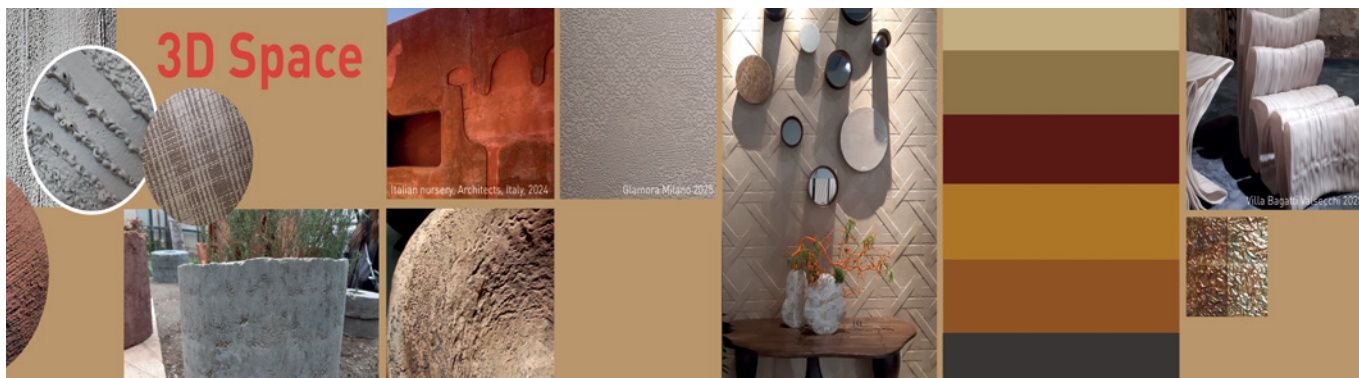
Cre-Attiva از همین جا آغاز می‌شود؛ با نوعی خلاقیت که صرفاً تصویرگری نمی‌کند، بلکه آغازگر است؛ خلاقیتی که فراتر از ادراک بصری می‌رود تا به بیان‌گری، مادیت و هویت دست یابد. در اینجا، سطح دیگر پس‌زمینه نیست؛ بلکه باز یگر اصلی صحنه است.

در این روزگار پیچیده که با عدم قطعیت و شکنندگی مشخص می‌شود و آینده بیش از هر زمان دیگری نامطمئن به نظر می‌رسد، تغییری در حال وقوع است. این تغییر نه نوعی خوش‌بینی ساده‌لوحانه، بلکه خواستی جمعی و قدرتمند برای آغاز دوباره است؛ برای بازسازی، نه فقط در معنای عملی، بلکه در سطحی نمادین. در این مسیر، معماری نقشی حیاتی بر عهده می‌گیرد؛ نقشی فراتر از ساخت بناهای مستحکم، و معطوف به ساخت چشم‌اندازهای واقعی و امید.

در این مقاله، ما به نمایشگاه‌ها و رویدادهای تخصصی سفر کرده ایم؛ به جاهایی که زبان‌های طراحی فردا در حال شکل‌گیری‌اند. مشاهده کردیم، ثبت کردیم و این تجربه‌ها را در خود جذب کردیم. اکنون این تجربه‌ها را به مستقیم‌ترین شکل خود برای شما تقطیر می‌کنیم:

مواجهه‌های دست‌اول، متربال‌هایی که سخن می‌گویند و رنگ‌هایی که لحن فضا را تعیین می‌کنند.

Cre-Attiva نخستین رویداد سالانه با تمرکز بر سرامیک در ایتالیا است؛ برنامه‌ای که خلاقیت نخ تسبیح مشترک آن به‌شمار می‌رود. در فضای Trend



## امر ضروری به عنوان زبان نو

امر ضروری بار دیگر به مرکز توجه بازمی‌گردد؛ این بار در قالب زبانی زیبایی‌شناختی نو که غنی‌تر، شخصی‌تر و تزئینی‌تر است. مینیمالیسم و سبک صنعتی در حال افول اند و جای خود را به لوکسی بی‌زمان می‌دهند؛ لوکسی که نجوا می‌کند نه فریاد، انتخاب می‌کند نه انباشت، و نه از افراط بلکه از اصالت برمی‌خیزد.

نمایشگاه‌های بین‌المللی از تغییر مسیری روشن حکایت دارند: آینده نه افراطی خواهد بود و نه خنثی، بلکه اصیل‌تر، صادقانه‌تر و آگاهانه‌تر خواهد بود. در دل این جست‌وجوی حقیقت، نوعی همدلی ظریف نهفته است؛ جوهری که اشیا را دوباره به فضاها و فضاها را به انسان‌ها پیوند می‌دهد. همه چیز بار دیگر به هم مرتبط، متصل و معنادار می‌شود.

## مهمان نوازی نو: سنتی که بی‌زمان می‌شود

در میان روندهای نوظهوری که Cre-Attiva برجسته می‌کند، New Hospitality جایگاه ویژه‌ای یافته است؛ رویکردی مبتنی بر این ایده که افراد باید از همان لحظه نخست احساس آسودگی کنند. این رویکرد، اصالت را از طریق بازخوانی سنت در زمان حال منتقل می‌کند و حسی از استواری را ارائه می‌دهد که از مرز دوره‌های مختلف عبور می‌کند و در عین حال به نیازهای معاصر پاسخ می‌دهد.

New Hospitality با نوستالژی به گذشته نمی‌نگرد؛ بلکه گذشته را به عنوان منبعی طراحی محور بازتعریف می‌کند و فضاهایی می‌آفریند که آسایش فوری و ماندگار را تقویت می‌کنند. وارد فضایی می‌شوید و بی‌درنگ حس می‌کنید که متعلق به شماست؛ نه به این دلیل که در ظاهر آشناست، بلکه چون در لایه‌ای

عمیق‌تر با شما هم‌نوا می‌شود. این همان New Hospitality است:

«طراحی‌ای که پیش از آن که شما آن را بشناسید، شما را می‌شناسد.»

## متریال به مثابه میدان روایت

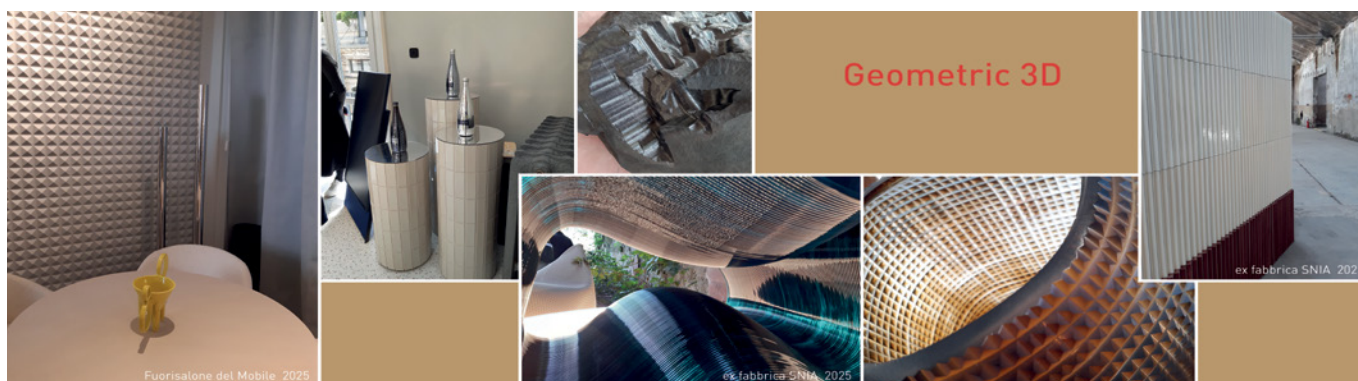
در این بستر، متریال دیگر سطحی بی‌جان نیست، بلکه میدانی فعال برای تفسیر است. می‌توان آن را نشانه‌گذاری کرد، لایه‌لایه ساخت یا به هسته‌اش بازگرداند. هر نشانه چیزی از فضا روایت می‌کند و هر اثر، فضا را می‌کاود. بدین ترتیب، خود فضا به هویتی روشن و قابل‌شناسایی دست می‌یابد؛ با متریال‌هایی که پل‌هایی ملموس میان گذشته و حال می‌سازند.

و سپس لمس مطرح می‌شود. سطوح نه فقط چشم، بلکه بدن را نیز مخاطب قرار می‌دهند و تجربه‌ای واقعاً چندحسی می‌آفرینند. سرامیک معاصر این را دریافته است. پرداخت‌های ساختاری، خود به عناصر تزئینی بدل می‌شوند. راه‌راه‌ها و بافت‌های عمیقاً کار شده به عنوان ویژگی‌های کلیدی سر برمی‌آورند، چشم‌اندازهای تازه‌ای می‌کشایند و ریتم‌های فضایی نو تعریف می‌کنند.

## جزئیاتی که همه چیز را تغییر می‌دهند

جزئیات نقشی تعیین‌کننده دارند، از جمله در آگلومره‌های سرامیکی. حتی در برجسته‌ترین بافت‌ها نیز این جزئیات هستند که تفاوت را رقم می‌زنند، در حالی که به ترکیب کلی احترام گذاشته می‌شود. ظرافت سبکی حاصل، بر نظم، شفافیت و هماهنگی استوار است؛ کیفیت‌هایی که در این عصر گسستگی ارزشی دوچندان دارند.

پالت رنگی اشباع‌تر، تزئینی‌تر و پالوده‌تر می‌شود و با افکت‌ها و سایه‌هایی غنا می‌یابد که عمق بیانی سطوح را افزایش می‌دهند. این تزئین صرفاً تزئین نیست،





و فهم. در اینجا، خلاقیت دیگر کنشی صرفاً خودانگیخته یا خودارجاع نیست، بلکه روشی طراحی محور برای پاسخ به چالش‌های معاصر است. این رویداد، نقش خود را به‌عنوان مفسری کلیدی از نیروهای فرهنگی شکل‌دهنده به صنعت سرامیک تثبیت می‌کند؛ نیروهایی که روندها و پویایی‌ها را به راهنمایی برای آینده بدل می‌سازند.

آینده‌ای که، آن‌گونه که Cre-Attiva پیشنهاد می‌کند، نه با انکار پیچیدگی، بلکه با آغشته کردن آن به خلاقیت، تخصص و فرهنگی جسورانه در طراحی ساخته خواهد شد. و بالاخره این رویداد پارادایمی را پیشنهاد می‌کند که در آن نوآوری سنت را کنار نمی‌گذارد، بلکه از طریق ژست خلاق آن را فعال می‌کند؛ جایی که سطح سرامیکی دیگر صرفاً پوشش نیست، بلکه زبان، روایت و تجربه است.

در یک کلام، طراحی سرامیک در حال بازکشف اصیل‌ترین نقش خود است: ابزاری برای ساخت نه فقط فضاها، بلکه معنا.

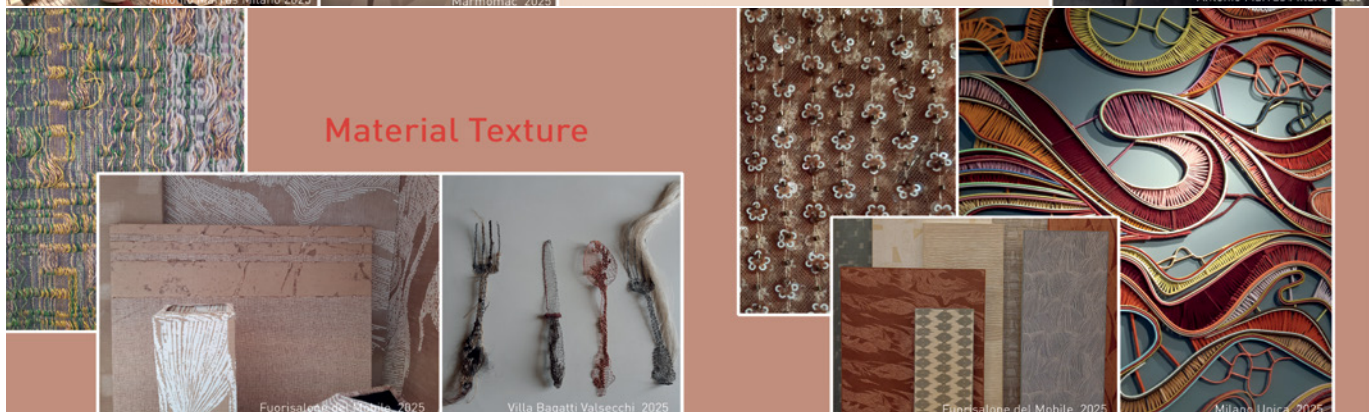
بلکه غنای بصری کنترل‌شده‌ای است که به نیاز به پیچیدگی مهارشده پاسخ می‌دهد؛ زیبایی‌ای که جوهره را قربانی نمی‌کند، بلکه آن را تقویت می‌کند.

### معماری به‌مثابه تعادل

در زمانی که قطعیت‌های دیرپا در حال تزلزل‌اند، معماری یکی از کهن‌ترین وظایف خود را بازمی‌یابد: ایجاد تعادل. Cre-Attiva توجه را دوباره به نقش محوری این رشته در آشتی دادن نوآوری، مسئولیت‌پذیری محیط‌زیستی و آگاهی از جایگاه‌مان در جهان معطوف می‌کند. معماری و طراحی سطوح به ابزارهایی برای ایجاد ثبات بدل می‌شوند؛ نه از مسیر سخت‌گیری، بلکه از طریق انتخاب‌های آگاهانه و سازگارپذیر.

### پارادایم نوین طراحی

Cre-Attiva صرفاً رویدادی برای مشاهده نیست؛ تجربه‌ای است برای کشف





---

DIGITAL INK / جوهر دیجیتال

DIGITAL EFFECT / افکت دیجیتال

ULTRASONIC MACHINE

شستشوی انواع هد با دستگاه

اولتراسونیک

---

ارائه طرح های روز کاشی و سرامیک



دفتر مرکزی: ۰۲۶۲۱۲۷۶۶ - ۷ کارخانه یزد: ۰۳۵۳۲۳۷۲۸۳۳ - ۴

کارخانه اشتهارد: ۰۲۶۳۷۷۷۴۸۲۱ - ۴ کارخانه ۰۲۶۳۷۷۷۴۸۱۷ - ۸

[info@srspars.com](mailto:info@srspars.com)

[www.srspars.com](http://www.srspars.com)

## WHAT WILL 2026 BRING?

In a few days, we will leave a challenging 2025 behind and step into a new year that is already showing signs of a possible recovery across the ceramic industry supply chain.

Let's start with the Italian technology suppliers. After a sharp contraction in 2024 (-24%), they are expecting to close 2025 with estimated revenues of €1,732 million, still down 5% but well above the far gloomier forecasts made at the start of the year, as Acimac Chairman **Paolo Lamberti** confirms. According to preliminary figures compiled by the **Acimac-Mecs Research Centre**, domestic sales in Italy fell to €518 million (-3%) and exports to €1,214 million (-5.9%), bringing the sector back to 2019 levels.

Italian machinery manufacturers still find themselves operating in a complex environment. On the one hand, international competition – particularly from China – has become more aggressive. On the other, the sector is going through a natural adjustment phase following the ceramic industry's intense investments over the two-year period 2022-2023, which drove record revenues of more than €2.3 billion.

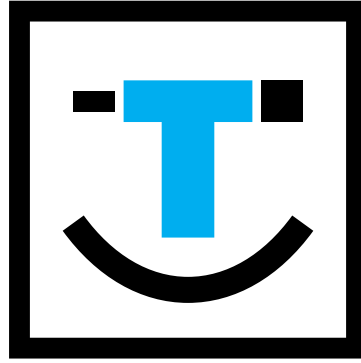
Commenting on the figures, Paolo Lamberti also pointed to factors that could drive demand from 2026 onwards, namely "the prospect of a medium-term recovery in construction and the need to replace obsolete plants in several countries. This represents a major opportunity for Italian companies to supply hightech, high value-added solutions."

Further confirmation of a recovery in European construction after two years of contraction comes, amongst others, from **Euroconstruct**, which expects a modest upturn as early as 2025 followed by a more significant expansion in 2026.

As for global tile production, the Mecs Forecasting Observatory is projecting a small rebound in worldwide volumes in 2025, followed by continued growth through to 2028. Encouraging signals are also coming from leading sanitaryware groups, which expect to close 2025 with better results than in 2024.

Despite signs of recovery in the global tile and ceramic market in 2026, the future outlook of this industry in Iran remains uncertain. Given the continuation of a multi-year downturn in the construction sector, rampant inflation across all sectors, and the sharp rise in exchange rates in Iran, exports have remained the only effective lifeline for the industry in recent years.

However, the sustainability of this situation, the continued access to export markets, and the industry's competitiveness within those markets must be analysed and assessed with far greater care. Serious competitors in export destinations – including India, China's regional investments, and the establishment and expansion of new manufacturing facilities in Iran's key export markets – could pose significant challenges to this vital segment of the industry in the coming years. ■



”هر کودک یک  
هنرمند است؛  
مشکل این است که  
وقتی بزرگ شدی  
هنرمند بمانی.“

پابلو پیکاسو



**DESIGN FOR DIGITAL TECHNOLOGIES,  
MASTER MOULDS AND PUNCHES.**

Since 1992 Tecnografica has been thinking, running and working hard for ceramic tile industry. Thanks to its dreams, passion and great teamwork, Tecnografica is constantly creating and developing the designs and the new techniques for the most modern ceramic technologies.



@tecnografica\_surfacedesign



Year 15, No. 69, Winter 2026 - Bimonthly review

Concessioner & Director responsible  
**Majid Mohassesian**  
ceo@cwr.ir

Chief Editor  
**Majid Mohassesian**  
Policy Council  
**Paola Giacomini**  
**GianPaolo Crasta**

Translation Team  
**Chat GPT 5.1**  
Editor  
**Using AI**

Art Director  
**Maryam Hosseini**  
Graphic Dept.  
**Mehdi Kamkar**

Advertisements  
**Arta Group**  
mktg@cwr.ir  
phone:+989363249893

Printing Supervision  
**Mehdi Kamkar**  
Printing  
**Yazda**

Internet & Social media  
**Meta Business Suite**  
Website Technical Manager  
**Hanieh Mohammadi**

www.ceramicworldweb.ir  
info@cwr.ir

<https://t.me/ceramicworldreview>  
[ceramic\\_world\\_review](https://www.instagram.com/ceramic_world_review)

KAIROS MEDIA GROUP S.r.l., in compliance with the «Consolidated law on privacy», guarantees the confidentiality of the data used for subscriptions and for the typical purposes of the specialized press and the possibility of modifying or deleting them. All reproduction and translation rights of published articles are confidential. Even partial reproduction is prohibited without the Publishers authorization. Manuscripts, drawings, photographs, and other material sent to the editorial office, even if not published, will not be returned. The Management does not assume responsibility for the opinions expressed by the authors of the editorial and advertising texts.



Promoted by

**ACIMAC**  
Associazione Costruttori Italiani  
Macchine Attrezzature per Ceramica



Tile Edizioni also publishes:



**ARTAGROUP LTD**  
Unit 8 No. 11 Babak Bahrami St  
Africa Blvd. Tehran - Iran  
Tel. +98 21 8877 5803  
Fax +98 21 8819 4408  
info@artatrading.ir

Published under license  
From  
**KAIROS MEDIA GROUP s.r.l**  
Via Fossa Buracchione 84  
41126 Baggiovara, Modena, Italy.  
Tel. +39 059 512103  
Fax +39 059 512157  
info@kairosmediagroup.it  
www.kairosmediagroup.it

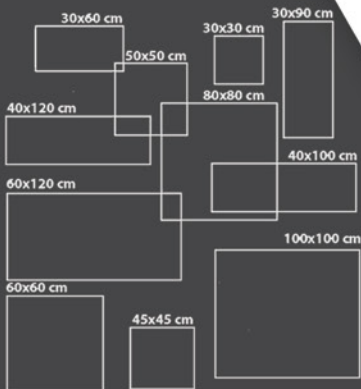


Ceramic World Review  
(Bimonthly publication)  
Editor: Paola Giacomini  
p.giacomini@tiledizioni.it  
Editorial Board  
Luca Baraldi, Milena Bernardi,  
Cristian Cassani, Omar  
Gubertini, Francesco Incerti,  
Paola Roller

English translations  
John Freeman

## Ceramic & Heavy Clay

<u>ACIMAC</u>	45
<u>APADANA CERAM</u>	2E
<u>ARSHAM PARSE ANAHITA</u>	2
<u>CERAMARA</u>	9
<u>CERAMIC NAGHSH YAZD</u>	1E
<u>DOMUS3D</u>	13
<u>EEFA CERAM</u>	2cover
<u>LOABIRAN</u>	29
<u>MAHAND VIBRE</u>	33
<u>PARSULFITE, MABNA &amp; ALAVI</u>	40 41
<u>SINA TILE</u>	1
<u>SRS PARS</u>	59
<u>TECNA</u>	6
<u>TECNOGRAFICA</u>	4E
<u>UNICERAMICS</u>	4cover
<u>UNIFAIR</u>	3cover
<u>VANDAD</u>	4



آپاداناسرام، دارای ۸ دستگاه بالمیل، ۷ دستگاه اسپری درایر، ۲۷ دستگاه پرس، ۲۶ دستگاه درایر عمودی، ۲۸ خط لعاب، ۱۸ دستگاه کوره، ۷ خط پولیش و ۲۶ خط سورت و بسته بندی میباشد. این ماشین آلات در کنار وجود نیروهای فنی و متخصص، این کارخانه را به یکی از بزرگترین تولیدکنندگان کاشی و سرامیک بدل ساخته است.

عملیات اصلی شرکت تولید انواع مختلف کاشی و سرامیک با استفاده از تکنولوژی روز دنیا است. ظرفیت اسمی شرکت تولید ۳۰ میلیون متر مربع انواع کاشی دیواری لعابدار دوبار پخت، کاشی پرسلاتی بدون لعاب (کاشی گرانیتی) و کاشی پرسلاتی لعابدار میباشد. شرکت آپاداناسرام با تولید این حجم کاشی در رده بزرگترین تولیدکنندگان جهانی قرار میگیرد و با اجرای طرح توسعه قادر به تولید ۵۰ میلیون متر مربع کاشی و سرامیک در سال خواهد بود.

# سرامیک نقش یزد



## Ceramic Naghsh Yazd

تأمین و تولیدکننده انواع لعاب، انگوب، جوهر چاپ، رولر و گلوله سرامیکی

آدرس: یزد، اشکذر، شهرک صنعتی نیکو، بلوار  
گلدیس، میدان صنعت ۳، بلوار کسری، تولید ۱۰  
کد پستی: ۸۹۴۶۱۸۷۴۴۳  
تلفن: ۰۳۵-۳۲۷۲۱۷۶۰-۶۳




# The 40th edition of CERAMICS CHINA

نمایشگاه بین‌المللی صنعت سرامیک چین ۲۰۲۶

## ۳ تا ۶ تیرماه ۱۴۰۵

منطقه A، مجتمع نمایشگاهی کانتون، گوانگژو

بیش از ۴۵۰۰ غرفه 

بیش از ۸۰۰۰۰ مترمربع فضای نمایشگاهی 

بیش از ۹۰۰۰۰ بازدیدکننده 

بیش از ۸۵۰ غرفه‌دار جهانی 

غرفه‌داران و بازدیدکنندگان از بیش از ۹۰ کشور و منطقه 

بیش از ۱۲۰۰ برند غرفه‌دار 



WhatsApp: +98 936 324 9893 (IRAN)  
Email: mktg@cwr.ir (IRAN)  
WhatsApp: +86 199 2845 1096  
Email: ceramicschina@unifair.com  
Website: www.ceramicschina.com.cn



جهت ثبت نام اسکن کنید

