



Mining Show 2025 در شهر آفتاب تهران برگزار شد

حمید غیاث- ائلدار محمدزاده صدیق

هرسال با استقبال بیشتر صنعتگران روبرو می شود. او هدف از برگزاری این نمایشگاه را ارائه آخرین دستاوردهای صنعتی، هم افزایی بین صنایع معدنی، ذوب فلز، ریخته گری و دایکست، ارائه توانمندی ها و تخصص ها و بیان مشکلات و تنگناها عنوان کرد.

ماهانمه توسعه معادن در این نمایشگاه حضور فعالی داشت و خبرنگار نشریه ضمن گفت و گو با شرکت کنندگان در نمایشگاه به انعکاس دستاوردها، خواسته ها و مشکلاتشان پرداخت. آنچه در ادامه می آید، گزارشی از این نمایشگاه تخصصی است.

دومین نمایشگاه معدن، صنایع معدنی، ماشین آلات معدنی، راهسازی، عمرانی، قطعات و تجهیزات وابسته (Mining Show ۲۰۲۵)، به همراه دومین نمایشگاه تخصصی ریخته گری، قالب سازی، قطعه سازی، ماشین آلات و صنایع وابسته (FOUNDEX ۲۰۲۵) ۲۳ الی ۲۶ اردیبهشت ماه از ساعت ۱۰ الی ۱۸ در مرکز نمایشگاهی شهر آفتاب تهران برگزار شد.

این نمایشگاه از طرف شرکت رستاک پادویژن و با مشارکت انجمن های ریخته گری و دایکست ایران برگزار شد. محمود بندرچی؛ مدیرعامل شرکت رستاک پادویژن در رابطه با برگزاری این نمایشگاه گفت: امسال دومین رویداد بین المللی را در شهر آفتاب تهران برگزار کردیم و معتقدیم این نمایشگاه

پرداخت بخشی از مبلغ بصورت اقساطی نیز
برای مشتریان محترم وجود دارد .



تولید و تامین لیفتراک شانتویی در مدل های دیزلی و دوگانه سوز

رضا عباسی راد، مدیر فروش لیفتراک شرکت پرشیا جنوب، با بیان اینکه «گروه صنعتی پرشیا جنوب» بیش از دو دهه در بخش لیفتراک سابقه فعالیت دارد، گفت: لیفتراک های مجموعه ما در مدل های دیزلی و دوگانه سوز (بنزین و گاز ال پی جی) است و این لیفتراک ها در خطوط تولید صنایع مختلف، انبارها ، گمرکات و معادن استفاده می شود. او ادامه داد: در حال حاضر تناژهایی که در شرکت ما تولید می گردد، لیفتراک های سه تن دیزلی، سه تن دوگانه سوز و پنج تن دیزل هستند. البته لیفتراک ۱۰ تن دیزل را هم به صورت وارداتی تامین می نمایم که توانسته پاسخگوی نیاز مشتریان باشد. وی درباره ویژگی های کیفی تولیدات این شرکت افزود: عمده ترین تفاوتی که می توانم در رابطه با لیفتراک های خودمان به آن اشاره کنم، مربوط به بازدهی کاری مطلوب آنها و تامین قطعات و خدمات پس از فروش می شود که شرکت ما در سطح ایران چه در گذشته و چه در حال حاضر ارائه داده و می دهد. چنانکه مشتریان قدیمی ما که لیفتراک های خودشان را از برند هیوندای از ما تامین کرده بودند، در بحث خدمات به این موضوع اذعان دارند که علی رغم مشکلاتی که وجود دارد، ما خدمات به لیفتراکهای ایشان را ارائه داده ایم. در این زمینه ما در رابطه با لیفتراک های شانتویی هم مدعی هستیم که تا کنون قطعات و خدمات مورد نیاز مشتریانمان را به نحو مطلوب ارائه کرده ایم . او از جمله دیگر شاخصه های مهم این شرکت، به سابقه فعالیت در زمینه تامین ماشین آلات راهسازی و معدنی اشاره کرد. همچنین قیمت را دیگر مزیت رقابتی پرشیا جنوب در بازار دانست و گفت: با این وجود امکان پرداخت بخشی از مبلغ بصورت اقساطی نیز برای مشتریان محترم وجود دارد . وی اضافه کرد با توجه به تجربه و سابقه شرکت در فروش و ارائه خدمات به خریداران لیفتراک امیدوارم که کیفیتمان روزبه روز افزایش پیدا کند. سبد محصول نیز روز به روز متنوع تر شود و بتوانیم نیازهای بیشتری از بازار را در کوتاهترین زمان تامین کنیم.





هدف تراک ماشین، مانند رقبا مونتاژ
نیست و تولید و مونتاژ است.

توسعه خط تولید و مونتاژ در ایران

وحید ترابی، رئیس هیات مدیره شرکت تراک ماشین در معرفی این شرکت گفت: مجموعه ما از سال ۱۳۸۵ در زمینه تولید قطعات ماشین آلات و فروش قطعات فعالیت دارد. او توضیح داد: کم کم در حوزه خدمات پس از فروش و تولید ماشین آلات راه سازی معدنی وارد شدیم. او گفت: با توجه به پتانسیلی که در این بخش وجود دارد و ظرفیتی که در معادن ایران است و عدم وجود ماشین آلات برندهای خارجی نظیر کاترپیلار، کوماتسو و موضوع تحریم ها، ما تصمیم گرفتیم که خط تولید و مونتاژ را در ایران توسعه دهیم. او گفت: با ظرفیت قوی شروع کردیم و خط تولید بسیار بزرگی را در شهرک صنعتی شمس آباد راه اندازی کردیم. ۳۲ هزار متر، فضای کارخانه ما است و ظرفیت اسمی حدودا ۵۰۰ دستگاه در سال و ظرفیت واقعی ۲۰۰ دستگاه در سال در زمینه ماشین آلات راه سازی معدنی فعالیت داریم و تولید می کنیم. او ضمن اشاره به دو دهه فعالیت تولیدی این شرکت گفت: تمام باگ های تولید ماشین آلات راه سازی را تشخیص دادیم و عارضه یابی کردیم. در بحث آزمون خطاها، متریال ها، آلیاژها به یک استاندارد خیلی خوبی دست پیدا کردیم و به جرات می توانم بگویم در ایران کسی همانند ما نمی تواند یک لودر را با یک باکت فوق حرفه ای یا یک بیل مکانیکی بسازد. چون این حاصل ۲۰ سال زحمت تولید ما است. تولیدی که مستمر بوده است، مدیریتش یکپارچه بوده است و عوض نشده است و آزمون و خطاها انجام شده است. مشتریان و معادن بسیاری خیلی زود از ما خرید کردند. او به صادرات تولیدات این شرکت به کشورهای همانند روسیه اشاره کرد و گفت: به کشوری همانند روسیه که معادن عظیمی دارد، صادرات داشتیم. بزرگترین باکت های ایران، یعنی باکت بیل پی سی چهار هزار که ۴۰ تن وزن باکتنش است را تولید کردیم. به کشورهای همانند عمان، دبی و تاجیکستان، صادرات داشتیم و مصرف کنندگان از ما خیلی راضی بودند. او با بیان اینکه توانستیم دستگاهی تولید کنیم که هیچ گونه ایرادی در زمینه شکستگی شاسی، ترک دکل، خرابی

های فرسایشی نداشته است، ادامه داد: ما توانستیم درگیری و مشکلات معدنکارها و شرکت های راه سازی را برطرف کنیم.

امکان بومی سازی تراک و بیل های بزرگ

رئیس هیات مدیره شرکت تراک ماشین به امکان ارائه طرحی در خصوص تامین تجهیزات معادن برای شرکت های دولتی توسط این شرکت اشاره کرد و توضیح داد: در بحث آینده نگری پروژه، ما می خواهیم در زمینه ماشین آلات سایز بزرگ، ماشین آلاتی که تناژهای بسیار بالایی دارند، وارد شویم و ساخت آن دستگاه ها را در دست بگیریم. از دید من، ماشین کوچک همانند بیل های ۲۲ تن، ۶ تن و لودرهای ۵ تن بازارش اشباع شده است و خیلی از دوستان در این قضیه دست بردند و یک حالت لوس یا چیپ پیدا کرده است. آن هم به دلیل مجوزهای بی رویه ای است که می دهند. مثل اینکه ساختمان سازی شده است و بدون مهندسی و کار کارشناسی ساخته شود. او گفت: در ماشین سازی هم همینگونه شده است، ما می خواهیم در تراک های سنگین ورود کنیم. در بیل های بزرگ ورود کنیم تا بتوانیم بومی سازی و داخلی سازی کنیم. ترابی گفت: هدف تراک ماشین، مانند رقبا مونتاژ نیست و تولید و مونتاژ است که به جرات می توانم بگویم، لودر ۵۵ درصد را واقعا می سازیم. دوستان صنعت و معدن، روسایی که از کارخانه ما بازدید کردند، تولید به مفهوم واقعی را حس کردند و سروصدای تولید را دیدند.

شو اجرا نمی کنیم، تولید کننده هستیم!

ترابی با بیان اینکه شو اجرا نمی کنیم و فقط دیزاین و مونتاژ نمی کنیم و پیچ و مهره نمی بندیم، ادامه داد: ما واقعا تولید کننده هستیم. ما در بحث تولیدات به روز دنیا، در بحث الکتریکال کردن ماشین آلات، بحث بهینه سازی مصرف سوختشان، فرآیندهای تولید، همه را داریم عارضه یابی و جمع بندی می کنیم، تا بتوانیم محصولات با کیفیت تحویل مشتری بدهیم.

انتخاب مدیرانی که به خدمات پس از
فروش می اندیشند.



تولید مشترک حفار ماشین و لیوگانگ

شرکت حفار ماشین شیراز (سهامی خاص) در سال ۱۳۷۳ با اهداف بلند مدت در امر طراحی، تولید و واردات و عرضه انواع ماشین آلات، عمرانی، معدنی و تجهیزات در شیراز تاسیس گردید. شرکت حفار ماشین نماینده دو کمپانی لیوگانگ (مدت همکاری ۲۲ سال) و یوتانگ (مدت همکاری ۸ سال) که بزرگترین و معتبرترین کمپانی فعال چین در زمینه ساخت ماشین آلات عمرانی و معدنی در کشور چین که از دارندگان رتبه برتر در این کشور می باشند.

محصولات این شرکت مطابق با استاندارد های اروپا و نیز استاندارد های ایزو ۹۰۰۱ و ایزو ۱۴۰۰۱ می باشد، شرکت حفار ماشین دارای واحد خدمات پس از فروش مطابق با استاندارد ها و الزامات وزارت صنعت معدن و تجارت بوده و همه ساله توسط شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران (ISQI) مورد ارزیابی قرار می گیرد.

واحد خدمات شامل تعمیرگاه مرکزی مجهز به ابزارآلات دقیق، تست موتور، گیربکس، هیدرولیک و غیره... و بزرگترین سرویس سیار شامل (تسریع در خدمات رسانی به مشتریان توسط پیکاپ های مجهز و طراحی خاص ۴۰ دستگاه کامیونت ۸/۵

تنی با تجهیزات پیشرفته برای پروژه های بزرگ) و نیروهای فنی آموزش دیده می باشد. و با بکارگیری بیش از ۱۵۰ نفر نیروی متخصص برای خدمات رسانی، شبانه روزی به مشتریان آمادگی لازم را دارند..

در این شرکت ساخت لودر (لیوگانگ) با ظرفیت ۵ تن و ۷ تن، بیل هیدرولیکی با ظرفیت ۲۲ و ۳۶ تن و دامپتراک معدنی (یوتانگ) ۴۰ و ۶۰ تن با مشارکت کمپانی مادر و رعایت استانداردهای جهانی در حال تولید و مونتاژ می باشد.

صداقت و دانش فنی مهمترین شاخصه ماست

خانم بارانی، مدیرعامل شرکت کانی مغناطیس فعالیت این شرکت را در زمینه تجهیزات مغناطیسی و فرآوری سنگ آهن عنوان کرد و گفت: عمده فعالیت ما، پریارسازی سنگ آهن و خالص سازی مواد کانی های غیرفلزی از آهن است که به دو طریق تر و خشک، پریارسازی سنگ آهن و خالص سازی فعالیت داریم. او ادامه داد: برای صنایع کاشی و سرامیک، فولاد، صنعت سیمان، دستگاه های آهن زدایی چه در زمینه جدا کردن آهن و چه آهن مزاحم در صنایع مختلف فعالیت می کنیم. او ادامه داد: در این بازه یکسال و نیم که متاسفانه صنایع فولاد به دلیل قطعی برق





خانم یارانی،
مدیرعامل
شرکت کانی مغناطیس

عمده فعالیت ما، پریارسازی سنگ آهن و خالص سازی مواد کانی های غیرفلزی از آهن است که به دو طریق تر و خشک، پریارسازی سنگ آهن و خالص سازی فعالیت داریم.

۳۳ سال سابقه فعالیت داریم و در حال فعالیت هستیم. از قدیم ما با برند فک ایران معادن گلگهر را داشتیم. سنگ شکن های فکی را داشتیم و در معادن چادرمو کار می کردیم. قسمت سنگ آهن به تربت حیدریه (سنگان) خدمات داده ایم. او مهمترین دستاورد شرکت در ۳۳ سال فعالیت را خوشنامی شرکت دانست و گفت: توانستیم، اسممان را خوب حفظ کنیم و ما را اکثرا با نام خوب یاد می کنند و این برای ما خیلی ارزشمند است.

دستیابی به ترکیب خاصی از آنالیز و سیکل عملیات حرارتی

مسعود نیک تبار، مدیرعامل شرکت فناوری تایماز فولاد، زمینه کاری این شرکت را ریخته گری و ماشین کاری انواع قطعات برای صنایع مختلف به ویژه صنایع معدنی دانست و گفت: ما از نمایشگاه سال قبل، با توجه به بررسی بازار، متوجه شدیم که بیشتر معادن در زمینه ناخن های بیل و لودر دنبال یک جنس خاص هستند که بتواند با محصولات خارجی رقابت کنند و کیفیت مناسب تری داشته باشند، تا تعداد تعویض دستگاهشان به حداقل برسد. مدیرعامل شرکت فناوری تایماز فولاد گفت: واحد R&D ما، تمام تست ها و آنالیزهای لازم را روی ناخن های ایرانی و خارجی انجام داد و به ترکیب خاصی از آنالیز و سیکل عملیات حرارتی رسیدیم که عمر چند برابری ناخن را نسبت به نمونه های داخلی و قابل رقابت با نمونه های خارجی داریم و از تمام فعالان معدن و کسانی که در

مجتبی سپیده خو،
مدیرعامل شرکت
سپید سنگ شکن

ما از سال ۱۳۷۳، با برند فک ایران حدود ۳۳ سال سابقه فعالیت داریم

و وضعیت کوره هایشان به مشکل برخورده اند، کل صنایع ایران دچار مشکل شده است. صنعت سیمان و فولاد نسبت به بقیه صنایع بیشتر دچار مشکل شده اند. بارانی با اشاره به فعالیت گسترده این شرکت در تمامی صنایع ادامه داد: مشکل صنعت برق به گونه ای است که همه صنایع را درگیر کرده است. عمده مصرف دستگاه های ما در زمینه معادن و پریارسازی سنگ آهن است. صنعت فولاد یک سری از دستگاه های ما را که برای جابجایی آهن و شارژ کوره استفاده می شود، را استفاده می کنند. عمده دستگاه های ما که درام مگنت هاست در معادن سنگ آهن استفاده می شود. او مهمترین شاخصه این شرکت را صداقت و دانش کافی در زمینه فرآوری مواد معدنی برشمرد.

تولید کننده ماشین آلات خردایش و دانه بندی

مجتبی سپیده خو، مدیرعامل شرکت سپید سنگ شکن، فعالیت این شرکت را در زمینه ساخت و تولید ماشین آلات معدنی از نوع خردایش، دانه بندی و تمام کانی های معدنی عنوان کرد و گفت: این شرکت ارائه دهنده انواع و اقسام سنگ شکن ها، انواع و اقسام سرندها، کان وایرها، برای نقل و انتقال مواد معدنی با برند سپید سنگ شکن است. او گفت: حدود هشت سال در صنعت سابقه فعالیت داریم. او برند این شرکت را فک ایران عنوان کرد و گفت: ما از سال ۱۳۷۳، با برند فک ایران حدود



تمام تست ها و آنالیزهای لازم را روی ناخن
های ایرانی و خارجی انجام و به ترکیب
خاصی از آنالیز و سیکل عملیات حرارتی

رسیدیم

می کند، ما بتوانیم آنالیز آن محصول را انجام دهیم و دیتایی بدهیم که بتواند آن آنالیز را در بازارهای داخلی و خارجی بفروشیم. او درباره جدیدترین اقدامات و فعالیت های این شرکت نیز گفت: از جمله کارهایی که امسال به دنبالش هستیم، ایجاد آزمایشگاه آنالیز ماده اولیه و محصول برای معدنکاران و مشتریانمان است. برایشان آزمایشگاه تجهیز و راه اندازی کنیم. آموزش بدهیم و یک کار جدید هم که امسال انجام می دهیم، کنترل کیفیت و خدمات آنالیز است که این دوستان در قسمت تولیدی دارند، تا بهترین راندمان را در استحصال و تولید محصول داشته باشیم. او با بیان اینکه نگاه ویژه ای به معادن کشور وجود دارد، ادامه داد: مشکلات زیادی در کشور داریم و تحریم ها، سبب شده است که در چند سال اخیر معادن دیده نشوند. فیروزبخت با بیان اینکه امروزه نگاه ویژه ای به معادن وجود دارد، ادامه داد: اینکه ما آمديم و به مواد معدنی مراجعه کردیم و طبیعتی که خدا در اختیار ما گذاشته است. ماده معدنی که به وفور در کشور ما دیده می شود، به خوبی بتوانیم آن را استخراج کنیم و روی ارزش افزوده آن هم فکر کنیم. او ادامه داد: یکی از کارهایی که در کشور ما سالیان سال است، مغفول مانده است و کمتر کار شده است، این است که بتوانیم روی آن محصولی که داریم به دست می آوریم کار کنیم و محصولات پشرفته تری هم بتوانیم بگیریم که این باعث می شود ارزش افزوده فوق العاده بالایی در اشتغال زایی داشته باشد و افزایش سرمایه کمک خیلی خوبی را به مجتمع های تولیدی ما داشته باشد.



آنالیز و پی جویی برای صنایع معدنی

محمد فیروزبخت، مدیر آزمایشگاه نوین شیمیاری، خدمات این شرکت به صنایع معدنی کشور را آنالیز مواد معدنی عنوان کرد و توضیح داد: آنالیز ماده معدنی و نمونه های پی جویی دوستانمان در صنایع معدنی را انجام می دهیم. مدیر آزمایشگاه نوین شیمیاری توضیح داد: ما در سال ۱۴۰۳ به دنبال این بودیم که هم محصولات این دوستان را خوب آنالیز کنیم و هم مواد اولیه ای که برای یافتن ماده معدنی پی جویی می کنند (جایی که حدس می زنند ماده معدنی هست یا نه) را بتوانیم به همکارانمان در قسمت معدن خدمات دهیم. او گفت: توانستیم هم در آنالیز طلا و هم در آنالیز مولتی المنت ها، یا چند عنصری ها، غلظت های پایین را برای این دوستان آنالیز کنیم تا بتوانند عملیات اکتشاف را بهتر انجام دهند و اگر در جایی ماده معدنی بود، به راحتی آن ماده معدنی را پیدا کنند. یکی از کارهایی که امسال خیلی به دنبال آن هستیم که کارمان را ارتقا بدهیم، در زمینه آنالیز محصولات معدنی است تا زمانی که یک معدن می آید کارخانه استحصال می زند و یک یا چند عنصر را استحصال

محمد فیروزبخت،
مدیر آزمایشگاه نوین شیمیاری



توانستیم هم در طلا و هم در مولتی
المنت ها، یا چند عنصری ها، آنالیز
غلظت های پایین را انجام دهیم.



مهمترین شاخصه‌ی ما خدمات پس از فروش است.

خدمات پس از فروش متفاوتی ارائه می‌دهیم

فرزان مرسلی، از شرکت سپهران فنون آزما، فعالیت این شرکت را در زمینه دستگاه‌های آزمایشگاهی عنوان کرد و در معرفی این دستگاه‌ها گفت: دستگاه‌های آنالیز عنصری XRF، دستگاه کوانتومتر، دستگاه سی اس آنالایزر، که همگی در واحد کنترل کیفیت، برای آنالیز متریال کارخانه‌ها استفاده می‌شود. مرسلی با بیان اینکه نماینده برند جی وای بیو در ایران هستیم، گفت: صنایع فولادی، ریخته‌گری، معادن و سیمان که نیازمند کنترل کیفیت هستند از خدمات و دستگاه‌های ما بهره‌مند می‌شوند. او ادامه داد: ما واردکننده هستیم و خدمات دستگاه‌هایمان را هم در کنارش ارائه می‌دهیم. او با بیان اینکه بازار هدف ما در بحث‌های آزمایشگاهی صنعت سیمان است، توضیح داد: ما با ۱۱ کارخانه سیمان در ارتباط کاری هستیم و در دستگاه‌های ایکس‌ری به آن‌ها خدمات می‌دهیم. او همچنین به ارائه خدمات این شرکت به صنایع معدنی اشاره کرد و گفت: با معادن مس سرچشمه و سونگون نیز ارتباط کاری داریم و به آن‌ها خدمات ارائه می‌دهیم. او خدمات پس از فروش را ویژگی متمایزکننده این شرکت دانست و توضیح داد: مهم‌ترین شاخصه‌ی ما خدمات پس از فروش است. نظر به اینکه ما نمایندگی هستیم و از طرفی مهم‌ترین دغدغه مصرف‌کننده‌ها، خدمات و تامین قطعات یدکی و بحث‌های بعد از فروش است که با توجه به تجربیاتی که داشتیم فقط با کمپانی‌هایی کار می‌کنیم

که بتوانیم از آن‌ها خدمات و قطعات یدکی بگیریم و حمایت فنی کامل داشته باشیم. در این زمینه، بزرگترین شاخصه‌های ما، خدمات پس از فروش ما است.

ارائه خدمات معدنی به صورت دیجیتال

ارمغان نظیری راد، مدیر مجموعه گروه معدنی بازرگانی متالاین Metaline در معرفی فعالیت این گروه دیجیتالی گفت: متالاین نهایت سرچشمه می‌گیرد. ما در این قسمت بازرگانی معدنی را راه‌اندازی کردیم و تمام خدماتی که در صنف معدن قابل ارائه است، اما هنوز دیجیتال نشده است را شناسایی کردیم. او به آماده‌سازی پلتفرمی در این زمینه و به منظور سرمایه‌گذاری و مشارکت‌های معدنی، خرید و فروش مواد معدنی، خرید و فروش معادن، صادرات و واردات اشاره کرد و گفت: قسمتی مربوط به خود خدمات معدنی، اکتشاف، استخراج، فرآوری و بازرگانی، از خدمات اکتشافی پایه‌ای و پی‌جویی تشکیل شده و تا قسمت بازرگانی و حمل و نقل و خدمات گمرکی و ترخیص کالا را شامل می‌شود. همچنین، قسمتی برای دانشجویان در نظر گرفتیم که بتوانند رزومه‌هایشان را پر کنند. کسانی که هنوز تجربه کار در معدن ندارند، حتی کسانی که به دنبال فضای بهتری در معدن برای کار کردن هستند. سازمان‌هایی که دنبال نیروی کار خوب هستند نیز می‌توانند آگهی کنند و ارتباط بگیرند و افرادی که خبره باشند در صنعت خودشان را پیدا کنند.

ارمغان نظیری راد
گروه معدنی
بازرگانی متالاین

سرمایه‌گذاری و مشارکت‌های معدنی، خرید و فروش مواد معدنی، خرید و فروش معادن، صادرات و واردات در پلتفرم متالاین



موضوع بیل های جلوی تراکتوری را
داشتیم که این ها به لودرهای تراکتوری
محور شکن تبدیل شد.



اینکه تولیدکننده یک نمونه لودر سبک کاربردی و قابل استفاده در تمام صنایع هستیم، ادامه داد: ویژگی مهم آن این است که صد درصد داخلی است و تمام قطعات و لوازم آن در داخل تولید می شود، مکانیک آن موجود است. مثل دستگاه های چینی نیست که شما بخواهید دنبال قطعه باشید و یا در قطعات آن ضعف داشته باشیم. خوشبختانه در چند سال گذشته استقبال خوبی از آن شده است. او گفت: بسیاری از صنایع، تراکتور را با بیل جلو استفاده می کنند که مشکلات و معضلات متعددی در کارشان دارند. وقتی با دستگاه ما آشنا می شوند، همه می آیند و خریدشان را انجام می دهند و از این دستگاه استفاده می کنند، چون جایگزین بسیار خوبی برای این دستگاه است. احسان برادران ویژگی خاص این دستگاه را کم بودن هزینه های استهلاک و هزینه های تمام شده عنوان کرد، همچنین موجود بودن لوازم و قطعاتش و در دسترس بودن مکانیک، هزینه بسیار پایین ایاب و ذهاب و هزینه حمل و نقل دستگاه را از جمله دیگر موارد دانست و گفت: این دستگاه به وسیله کامیون جابجا می شود و نیازی به کمرشکن ندارد. علت آن نیز این است که دستگاه سبک است و در جابجایی های کارگاهی خیلی راحت است و استهلاک بسیار کمی دارد. این دستگاه می تواند با فواصل ۳-۴ کیلومتر روی پای خودش حرکت کند. اما لودرهای سنگین معمولاً این کار را انجام نمی دهند، به خاطر اینکه استهلاکشان بالاست.

از تجارت به تولید روی آوردیم

حسین ایمان زاده، مدیرعامل شرکت شینا راه ماشین در اردبیل،

این ارتباط مستقیم افراد (کارفرماها با پیمانکارها و کارجویان) منجر به این می شود که ما یک پله در حوزه معدن جلو بیاقتیم. از این منظر که می تواند واسطه ها کنار برود و تجربه کاری به دست افرادی بیافتد که سابقه انجام آن امور را دارند. افرادی که شاید اسمی در آن حوزه داشته باشند اما از نظر علمی تخصص کافی را نداشته باشند، در این سایت می توانند با معرفی مجموعه خودشان، مخاطب خود و مشتری خود را جذب کنند. او گفت: قسمت اصلی و جذاب برای معدن داران و خرید و فروش مواد معدنی است، قیمت گذاری اختصاصی معدنی است که در واقع ما در این قسمت آمدم فلزاتی از جمله مس، سرب، روی، آهن و منگنز، کرومیت، طلا که از قسمت قیمت گذاری کلوخه، کنسانتره و ... جایی اعلام نمی شود، به صورت تخصصی و علمی فرمولهایش را در آوردیم و در اختیار مخاطبین گذاشتیم تا استفاده کنند.

تولیدکننده لودرهای تراکتوری محور شکن

احسان برادران، مدیر فروش شرکت فاریاب ماشین در معرفی این شرکت گفت: کارخانجات تولیدی فاریاب ماشین از سال ۱۳۵۱ در مشهد، فعالیت می کنند و در زمینه ماشین آلات راهسازی و کشاورزی و در زمینه صنعت به خاطر نیازی که بوده است، موضوع بیل های جلوی تراکتوری را داشتیم که این ها به لودرهای تراکتوری محور شکن تبدیل شد. او فعالیت اصلی این شرکت را تولید ماشین آلات راه سازی دانست. برادران با بیان





اشکان کریمیان ،
مدیرعامل شرکت توسعه
سنگین ماشین بستک

صداقت در کار اولویت ماست.

ها و در چین انجام شده است. امروزه در اختیار چینی هاست و تولیدات خیلی وسیعی دارد، به طوریکه به کره و ژاپن جنس می دهد و تولیدات باکیفیتی دارد. ما نمایندگی اش را گرفته ایم و چند سال است که روی آن کار می کنیم. یک سال به مشتری هایمان گارانتی می دهیم. خدمات پس از فروش و الباقی ماجرا، استقبال خیلی خوب بوده است. او گفت: با توجه به اینکه کار ما قطعات یدکی بوده است و از صنف قطعات شروع کرده ایم، کیفیت و جنس را می شناسیم. نیاز مشتری را می شناسیم. اگر این برند را انتخاب کردیم، چون کیفیت را می شناسیم و سعی کردیم چیزی باشد که با چکش های دیگر مغایرت نداشته باشد. جنسی را وارد کردیم که قطعاتش را همه جا دارند و در دسترس است. چکشی را وارد کردیم که به کوچکترین مغازه داری در شهرستانی زنگ بزنید، موجود باشد. به نسبت تجربه ای که داریم، تپیی از آن چکش را انتخاب کردیم که عمومیت داشته است. او صداقت در کار را مهمترین شاخصه این شرکت دانست و گفت: صداقت در کار برای ما خیلی مهم است. مجموعه فروش ما، مجموعه کوچکی نیست. چندین فروشنده داریم. به تمام بچه های فروشان می گوئیم که صداقت کاری تان را رعایت کنید. هر جنسی به هر برندی، کامل برای مشتری توضیح می دهیم. خیلی برای ما مهم است که اعتماد مشتری را داشته باشیم. او در پایان تاکید کرد: مجموعه ما یک مجموعه بین المللی است. در دبی، عمان، چین، تهران و قشم دفتر داریم و سعی کردیم که کارمان را گسترده انجام دهیم و در بحث قطعات، حرفی برای گفتن داشته باشیم.

با بیان اینکه تولیدکننده دستگاه های معدنی و راهسازی هستیم، گفت: مهمترین دستگاهی که ما تولید کردیم، دستگاه لودر برند XGMA است. او گفت: این برند معروف چینی، سال هاست که در زمینه تولید لودر فعالیت دارد. ایمان زاده با اشاره به اینکه از ۸ ماه پیش به کار تولیدی روی آورده اند، ادامه داد: تاکنون چندین دستگاه به بازار عرضه کرده ایم و از طرف دیگر در مورد بیل مکانیکی کار کردیم. بخشی از قطعات آن را در کارخانه امان در اردبیل ساختیم. خط تولید برای آن ایجاد کردیم و تاکنون نیز تعدادی به بازار عرضه شده است. او با بیان اینکه از سال ۱۳۸۴ و از زمانی که دستگاه های چینی به ایران وارد شد، تجارت قطعات را انجام می دهد، ادامه داد: من کلیه قطعات ماشین آلات چینی را در تهران می فروشم. حدود یک سال است که به سمت تولید رفتیم و می توانیم قطعات تمام دستگاه ها را با بهترین کیفیت تولید کنیم.

صداقت کاری را رعایت می کنیم

اشکان کریمیان ، مدیرعامل شرکت توسعه سنگین ماشین بستک در معرفی این شرکت گفت: ۱۸ سال است که سابقه واردات قطعات یدکی ماشین آلات راهسازی را داریم. به ویژه در بحث بیل مکانیکی، تمام برندها، هیوندای، کوماتسو، برندهای چینی، ژاپنی، کره ای و حتی برندهایی که در ایران تولید می شود، را ارائه می دهیم. او گفت: ۳-۴ سال هم هست که در زمینه برند چکش سئوومیک کار می کنیم و نمایندگی اش را اخذ کرده ایم. او درباره این برند توضیح داد: تاسیس برند سئوومیک توسط کره ای



صداقت در کار اولویت ماست.

کیفیت را فدای قیمت و مشتری نکردیم

به مشتری خدمات بدهیم. محمد موسوی با بیان اینکه اولین تولیدکننده زنجیرهای تمام پرس بودیم و هستیم، ادامه داد: ما بحث کیفیتی و تنوع بالاترین تنوع را فقط مجموعه ما دارد. ما فقط هفت نمونه زنجیرهای مختلف برای کارهای مختلف تولید می کنیم. در حالی که بقیه تولیدکننده هایی که داخل ایران هستند، بیشتر از دو یا سه نمونه تولید نمی کنند و بابت تمامی معادن در کل کشور آماده همکاری و خدمت رسانی می باشیم.

ریخته گری آلیاژی برای صنایع معدنی

محمدرضا آلمان آبادی، مدیربازرگانی مجتمع صنعتی فولادسازان آلمان آبادی، گفت: این مجتمع صنعتی از سال ۱۳۶۴ در زمینه ریخته گری قطعات آلیاژی برای صنایع معدنی فعالیت دارد. او ادامه داد: از سال ۱۳۸۰ در زمینه ساخت ماشین آلات فرآوری و سنگ شکن ها کار خود را آغاز کردیم و تا این لحظه توانستیم بیشتر از دو هزار سنگ شکن فکی در دنیا بفروشیم. او با بیان اینکه بیش از ۵۰۰ خط سنگ شکن کامل در صنایع مختلف معدنی، مس، آهن و طلا در حال کار داریم و همگی هم در حال فعالیت هستند، ادامه داد: مهمترین ماشین آلاتی که تاکنون به صنایع معدنی ارائه داده ایم، شامل خط های کامل سنگ شکن نظیر سنگ شکن های فکی، آسیاب های بال میل، آسیاب های ضربه ای، در صنعت سیمان، سنگ آهن، گچ، طلا و مس بود. آلمان آبادی گفت: ویژگی که مجموعه ما دارد، اینکه تنها

محمد موسوی، موسس زنجیرلودر موسوی از اصفهان در این باره گفت: ما اولین و بزرگترین تولیدکننده زنجیرهای تمام پرس محافظ تایر بودیم و هنوز هم همان مسیر را ادامه می دهیم. او در این رابطه گفت: سال ۱۳۸۶ استارت تولید داخل را زدیم و صفر تا صد تولید از آن سال، بدون اتکا به هیچگونه تکنولوژی و مواد اولیه که از خارج ایران خریداری شده باشد، در ایران انجام می شود. او ادامه داد: زنجیرها برای محافظت از تایرهای دستگاه های سنگین و ماشین آلات راه سازی همانند لودرها، دام تراک و گاهها در جرثقیل های بزرگ استفاده می شود. وظیفه اصلی این زنجیر هت این است که از سایش زود هنگام لاستیک و پارگی هایی که به واسطه لاشه های سرتیز در معادن و در راهسازی ها در تونل سازی، حرکت بر روی مواد مذاب را آسان کند. او با بیان اینکه بهره مندی از زنجیر به این دلیل است تا لاستیک خیلی زود از بین نرود، ادامه داد: امروزه، بخش عمده ای از کارخانه های ذوب فولاد را ما تجهیز می کنیم و کمک می کنیم که راحت بتوانند با لودر روی سرباره های مذاب حرکت کنند و تخلیه کنند. او ویژگی خاص و منحصر به فرد زنجیر - لودر موسوی را کیفیت دانست و گفت: ما هرگز، کیفیت را فدای قیمت نکردیم. موسوی ادامه داد: ما از اول سعی کردیم که محصولمان کمتر از رقبای خارجی نباشد و از نظر آلیاژ و استحکام و از نظر طول عمر سعی کردیم که بالاترین حد طول عمر را

محمدرضا آلمان آبادی،
مدیربازرگانی مجتمع صنعتی
فولادسازان آلمان آبادی



مهمترین ماشین آلاتی که تاکنون به صنایع معدنی ارائه داده ایم، شامل خط های کامل سنگ شکن نظیر سنگ شکن های فکی، آسیاب های بال میل، آسیاب های ضربه ای، در صنعت سیمان، سنگ آهن، گچ، طلا و مس بود.



مهدی سدیدیان،
مدیر فروش
شرکت آراکاش پژوه

ما در زمینه دستگاه کوانتومتر،
پیشرفت های خوبی داشتیم. به طوریکه در
بحث دستگاه پایه فولاد، چدن خاکستری،
داکتیل و استیل ها را به محصولاتمان اضافه
کردیم.

بیشتر می توانیم تولید کنیم. او با اظهار امیدواری نسبت به اینکه بتوانند خدمتگزار مشتریان در صنعت ریخته گری و ذوب باشند، ادامه داد: نمایشگاه و حضور در نمایشگاه ها برای ما پراهمیت است و لازم می دانم از برگزارکنندگان این نمایشگاه قدردانی کنم. او در خصوص ویژگی های نمایشگاه شهر آفتاب گفت: این نمایشگاه نزدیک به شهرک های صنعتی است و بازدیدکننده ها و مراجعان خاص خودش را دارد و از اینکه در این نمایشگاه حاضر هستیم، خوشحالیم.

تولید ماسه های کرومیت با کیفیت بالا

قربانی زاده ایبانه از شرکت کانی گداز پارسیان، فعالیت این شرکت را تولید ماسه های ریخته گری و ماسه های کرومیتی ریخته گری عنوان کرد. او مصرف ماسه های کرومیتی را در ریخته گری سطوح پیچیده و مورب دانست و گفت: در مواقعی که لازم است، مذاب دمای ذوب بالاتری را تحمل کند از ماسه های کرومیتی استفاده می شود تا بتواند جوابگوی کار تولیدی باشد. او به تعامل خوب کاری با ریخته گرها توسط این شرکت اشاره کرد و گفت: تلاش ما همکاری با ریخته گرها و برطرف کردن مشکلات و معضلاتشان است. او گفت: تلاش ما تامین نیاز صنعت ریخته گری است. با توجه به اینکه قیمت های ارز خیلی بالا رفته است و عملاً واردات ماسه های کرومیتی از آفریقای جنوبی، به صرفه نیست، سعی کردیم تا با بالا بردن

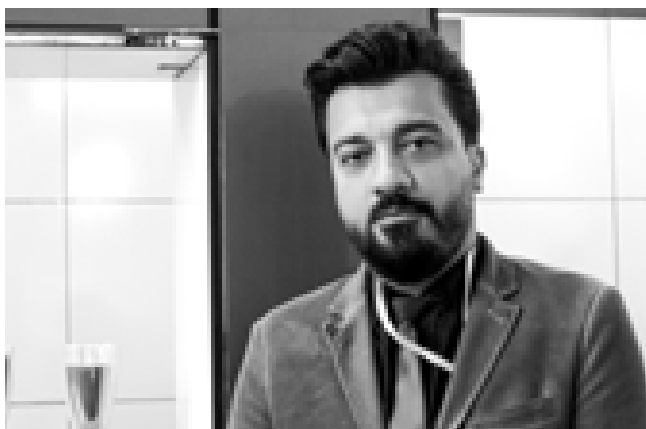
قربانی زاده ایبانه
کانی گداز پارسیان

سعی کردیم تا با بالا بردن کیفیت، به
کرومیت آفریقای جنوبی در حد بضاعت
معادن ایران نزدیک شویم.

مجموعه ماشین سازی است که ریخته گری قطعات آلیاژی برای صنایع معدنی را در کنار خودش دارد. او با بیان اینکه تمام قطعات آلیاژی در صنایع معدنی را خودمان تولید می کنیم، ادامه داد: وجه تمایز تجهیزات ما، طراحی تجهیزات ما است. به منظور تامین تجهیزات و طراحی آن با شرکت های اروپایی از کشورهای ایتالیا و آلمان همکاری می کنیم و به دلیل تحریم ها در واردی مایندگی های غیرمستقیم آن ها در تجهیزات خودمان هستیم و حالا از طریق کشورهای ثالث این کار را انجام می دهیم و تحویل مشتری ها می دهیم.

تولید را سیستماتیک کردیم

مهدی سدیدیان، مدیر فروش شرکت آراکاش پژوه که در زمینه ساخت تجهیزات آزمایشگاهی، به ویژه دستگاه کوانتومتر فعالیت می کنند، گفت: ما در زمینه دستگاه کوانتومتر، پیشرفت های خوبی داشتیم. به طوریکه در بحث دستگاه پایه فولاد، چدن خاکستری، داکتیل و استیل ها را به رنج محصولاتمان اضافه کردیم. کارخانه ای را در چهاردنگه شهرک صنعتی سهند تجهیز کردیم و بحث تولیدمان را به صورت سیستماتیک تر پیش بردیم. او ادامه داد: در حال حاضر، دفتر مرکزی ما در تهران و کارخانه در شهرک صنعتی سهند در چهاردنگه است که تولید دستگاه انجام می دهد. همچنین، نسبت به سال گذشته افزایش تولید داشتیم و حداقل در سال یک یا دو دستگاه



توانستیم متناسب با نیاز و
خواسته های مخصوص مشتری
سفارشی سازی کنیم.



ما با گارانتی، نصب و خدمات پس از فروش ارائه می شود. مهدی معدن کن در رابطه با مراوده و ارتباط با صنایع ریخته گری و چشم انداز آینده این شرکت گفت: ۲۵ سال است که در حال تولید این تجهیزات هستیم. حدود دو هزار مشتری صنفی از صنایع کوچک و بزرگ داشته ایم. بیشتر از ۶۰ دستگاه مختلف را برای این حوزه تولید می کنیم و سعی کردیم تا جایی که ممکن است تمام سلايق را پوشش دهیم. او با اشاره به ایجاد تنوع روی تمام دستگاه ها گفت: توانستیم سفارشی سازی کنیم و متناسب نیاز و خواسته های مخصوص آن مشتری می توانیم این کار را انجام دهیم و تنوع خوبی هم در دستگاهها ایجاد کردیم که در نمونه های ایرانی سازی یا وارداتی وجود ندارد.

کیفیت، به کرومیت آفریقای جنوبی در حد بضاعت معادن ایران نزدیک شویم.

ایجاد تنوع در دستگاه های کوانتومتری

مهدی معدن کن، مدیرعامل پویش صنعت یکتا، فعالیت این شرکت را در زمینه تولید تجهیزات آزمایشگاه های متالوگرافی دانست و گفت: هر آنچه که در آزمایشگاه برای پروسه کاری نیاز داشته باشند، از جمله تجهیزات آماده سازی نمونه متالوگرافی، مواد مصرفی آزمایشگاهی و تجهیزات تکمیلی، همانند سختی سنج، میکروسکوپ و تست های خواص مکانیکی و دستگاه های آماده سازی نمونه کوانتومتری را در اختیار داریم. او با بیان اینکه، همگی این موارد تولید خودمان است، گفت: تولیدات



