

www.bimui.it

میلان
ایتالیا

BI-MU

گزارش از سی و یکمین نمایشگاه

گزارش از محمد برزگری

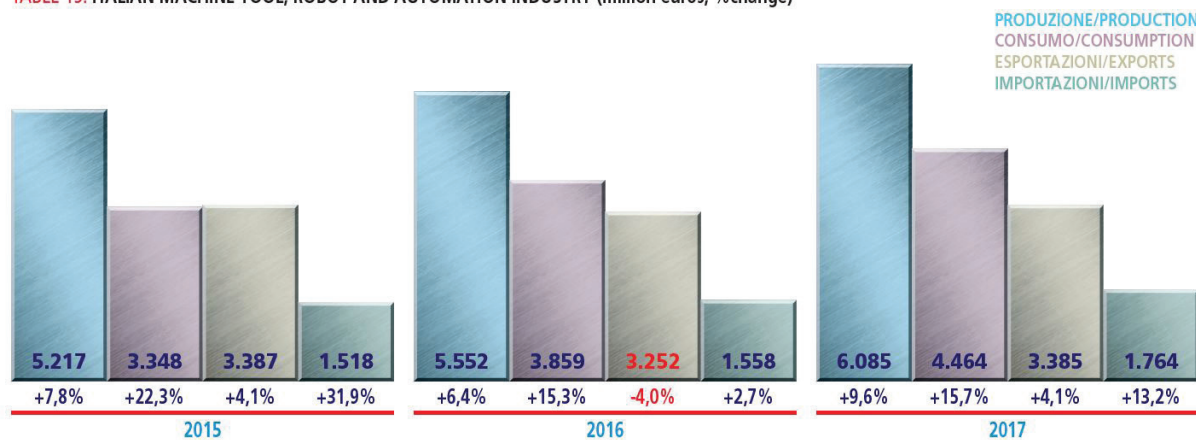
مرکز نمایشگاهی میلان - FieraMilano - از ۹ تا ۱۳ اکتبر ۲۰۱۸ (۱۷ تا ۲۱ مهر ۹۷) میزبان سی و یکمین دوره نمایشگاه BI-MU بود. این نمایشگاه که مهم‌ترین نمایشگاه ایتالیا در زمینه ماشین ابزار، ابزار ماشین‌کاری، رباتیک، اتوماسیون، تولید دیجیتال و صنایع وابسته است، توسط انجمن ماشین ابزار، رباتیک و اتوماسیون ایتالیا (UCIMU) و EFIM-ENTE FIERE ITALIANE MACCHINE برگزار شد.

قبل از ارائه گزارش از نمایشگاه، توجه شما را به آمار مربوط به صنعت ماشین ابزار، رباتیک و اتوماسیون صنعتی ایتالیا و جهان در سال ۲۰۱۷ جلب می‌کنم تا جایگاه این صنعت و نمایشگاه مربوط به آن مشخص شود.

در سال ۲۰۱۷، اقتصاد ایتالیا با رشد ۱,۵٪ بهترین عملکرد را در چند سال گذشته داشته که در مقایسه با سایر کشورهای اروپایی، کمترین رشد اقتصادی بعد از یونان است. در همین سال تولید ماشین ابزار در جهان با رشد ۶,۴٪ به حدود ۷۵,۱۰۰ میلیون یورو رسید. ایتالیا که در این زمینه، عملکرد قابل توجهی داشته و توانسته بالاتر از این میانگین تولید کند موفق شد با یک پله صعود، جایگاه سوم را در بین کشورهای تولید کننده جهان تثبیت کند. در این سال، تولید ماشین‌آلات، ربات‌ها و سیستم‌های اتوماسیون ایتالیا به ۶۰۸۵ میلیون یورو رسید که نسبت به سال گذشته ۹,۶٪ افزایش داشته است.

اتحادیه اروپا که همیشه مقصد اولیه فروش ماشین ابزار ایتالیا است در سال ۲۰۱۷ مبلغ ۱۴۵۱ میلیون یورو ماشین ابزار ایتالیایی

TAV. 15. INDUSTRIA ITALIANA DELLA MACCHINA UTENSILE, DEL ROBOT E DELL'AUTOMAZIONE (milioni di euro, variazione%)
 TABLE 15. ITALIAN MACHINE TOOL, ROBOT AND AUTOMATION INDUSTRY (million euros, % change)



وضعیت تولید، مصرف، صادرات و واردات در صنعت ماشین ابزار، رباتیک و اتوماسیون صنعتی ایتالیا در سال های ۲۰۱۷ و ۲۰۱۶ و ۲۰۱۵

اندازه‌گیری، میکاترونیک و جوشکاری موضوعات جدید تکنولوژی مانند اینترنت اشیا، کلان داده، پردازش ابری، امنیت سایبری، واقعیت افزوده، سیستم‌های تشخیص تصویر به موضوعات نمایشگاه اضافه شده بود.

شرکت کنندگان اصلی این رویداد، ۱۰۵۶ شرکت بودند که ۴۰ درصد آنها از خارج از ایتالیا و از ۲۷ کشور حضور داشتند. در این نمایشگاه حدود ۴۰۰۰ ماشین با ارزش ۵۰۰ میلیون یورو در مساحتی بیش از ۱۰۰۰۰۰ متر مربع با ۱۰ درصد بیشتر از دوره قبل به نمایش گذاشته شده بود.

نمایشگاه BI-MU از لحاظ موضوعی مانند نمایشگاه صنعت تهران است با این تفاوت که در نمایشگاه BI-MU ماشین‌آلات ورقکاری ارائه نمی‌شود و موضوع ورقکاری مربوط به نمایشگاه Lamiera است. اما از لحاظ وسعت، ماشین‌آلات و تکنولوژی و همچنین مدیریت قابل مقایسه نمی‌باشند. همچنین به دلیل تحریم‌ها، از بین‌المللی بودن نمایشگاه صنعت تهران تنها یک پیشوند مانده است و دیگر خبری از برندهای مطرح جهانی در نمایشگاه صنعت تهران نیست در حالیکه در نمایشگاه BI-MU ایتالیا اکثر برندهای مطرح دنیا با تمام قدرت خود حضور داشتند. با آنکه ایتالیا از کشورهای پیش‌تاز در صنعت ماشین ابزار است و می‌توان گفت در زمینه ماشین‌آلات بزرگ و سنگین تراش حرف اول را می‌زند اما این موضوع سبب نشده بود که برندهای آسیایی مانند HYUN-DAI VIA، DOOSAN، BROTHER، FANUC، GUHRING، ZAYER، Mazak، DMG MORI، ... و حضور پررنگ نداشته باشند.

صنعت ماشین ابزار و قطعات آن شامل انواع اسپیندل‌ها، ریل‌ها موتورها و کنترل‌ها و همچنین ابزار ماشینکاری بخش اعظم

خریداری کرده است. خرید کشورهای آسیایی که دومین بازار ماشین ابزار ایتالیایی است؛ نسبت به سال ۲۰۱۶ به میزان ۶,۷ درصد افزایش داشته و به ۷۲۱ میلیون یورو رسید.

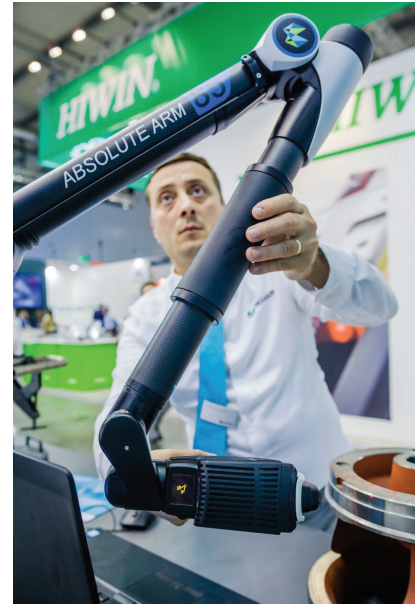
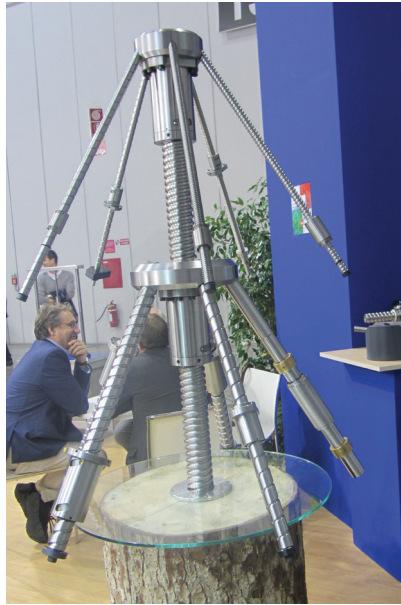
در سال ۲۰۱۷ کشورهای خاورمیانه ۱۱۲ میلیون یورو ماشین ابزار از ایتالیا خریداری کردند. صادرات به امارات متحده عربی (۲۶,۱ میلیون یورو) و ایران (۱۳,۲ میلیون یورو) افزایش داشته و تحویل به عربستان سعودی با مبلغ ۲۳,۸ میلیون یورو ثابت مانده است.

در سال ۲۰۱۷، ایتالیا خود نیز وارد کننده ماشین ابزار، اتوماسیون و رباتیک به مقدار ۱۷۶۴ میلیون یورو بوده است.

این کشور در انتهای سال ۲۰۱۸ نتیجه دو سال برنامه ریزی برای گذار از تولید سنتی به تولید دیجیتال و ورود به صنعت نسل چهار را برداشت می‌کند؛ به همین دلیل نمایشگاه 31BI-MU با عنوان عصر دیجیتال ماشین‌آلات معرفی شده بود.

در این نمایشگاه علاوه بر ساخت افزودنی و سیستم‌های





نمایشگاه را به خود اختصاص داده بود. همچنین بخش سیستم‌های اندازه‌گیری که جز لاینفک نمایشگاه‌های ماشین ابزار است در این نمایشگاه نیز به خوبی نمود داشت.

اما بازدیدکنندگان بخش مربوط به ساخت افزودنی شاهد رشد قابل توجهی بودند. پرینترهای سه بعدی با پرینت انواع قطعات پلاستیکی و فلزی آمده بودند تا خود را رقیب جدی و روش جایگزین ساخت سنتی معرفی کنند. شکل فوق یک ابزارگیر ساخته شده با پرینتر سه بعدی را نشان می‌دهد که سبکتر و سریعتر از ساخت سنتی ساخته می‌شود. همچنین برای خنک‌کاری ابزار، راهگاه‌های دقیقی پرینت شده است.

از موضوعات دیگر این نمایشگاه شرکت‌های استارت‌آپ بودند که در بخش BI-MU STARTUP حضور داشتند. شرکت‌های جدید و مخترعان جوانی که درگیر توسعه محصولات و انجام پروژه‌های مرتبط با مهندسی ساخت و تولید و ماشینکاری فلزات می‌باشند این امکان را داشتند که محصولات خوش ساخت خود را به معرض فروش بگذارند. همچنین در این بخش سازمان EIT Digital به عنوان یک سازمان پیشرو، که هدایت تبادلات دیجیتالی در اروپا را عهده دار است، حضور داشت.

بخش رباتیک و مکاترونیک نمایشگاه نیز پیشرفت خوبی داشت. ROBOT، با حمایت PLANET، Italian Robotics and Automation Association، انجمن رباتیک و اتوماسیون ایتالیا، ربات‌های صنعتی و همکار زیادی را ارائه کرده بود.

این نمایشگاه تنها یک نمایشگاه ماشین ابزار نبود بلکه مجموعه‌ای از همایش‌ها و کنفرانس‌ها، مسابقات، و همکاری انجمن‌های مختلف ماشین ابزار، اتوماسیون، رباتیک، مکاترونیک، ساخت افزودنی، مهندسی سطح و... بود. بخشی از سالن نمایشگاه را به کنفرانس‌ها اختصاص داده



ایتالیا- با همکاری وزارت توسعه اقتصادی و آژانس تجاری ICE ایتالیا از ۲۵۰ خریدار و روزنامه نگار خارجی با قبول تمام هزینه‌ها از ۲۲ کشور دعوت کرده بود. این کشورهای شامل: الجزیره، برزیل، کانادا، چین، ایتالیایی، هند، اندونزی، ایران، مالزی، مراکش، مکزیک، لهستان، روسیه، عربستان سعودی، صربستان، اسلونی، تایلند، تونس، ترکیه، ایالات متحده آمریکا و ویتنام بود.



هیات ایرانی متشکل از ۱۳ نفر از مدیران و کارشناسان صنعتی و یک خبرنگار از مجله ساخت و تولید به دعوت UCIMU و با هماهنگی ICE از این نمایشگاه بازدید داشتند.



یکی از برنامه‌های جالب معرفی هیات ایرانی به غرفه داران بود. در این نشست، نماینده هر شرکت، محصولات شرکتش را معرفی می‌کرد سپس شرکت‌های ایتالیایی مشتریان بالقوه خود را در بین هیات ایرانی پیدا کرده و با آنها مذاکره می‌کردند.

نقش مطبوعات و رسانه‌های مختلف در این نمایشگاه بسیار پررنگ بود. اختصاص یک اتاق با امکانات پیشرفته برای خبرنگاران، نشست‌های خبری و در اختیار قرار دادن اطلاعات کامل به خبرنگاران نشان از اهمیت مطبوعات نزد برگزارکنندگان نمایشگاه بود.

در نشست خبری از آقای Carboniero در مورد راهکارهای مقابله با تحریم‌های آمریکا سوال کردم. رئیس UCIMU در پاسخ گفت: ایران

و سمینارهای مختلفی در محل نمایشگاه در حال برگزاری بود.

اهمیت به نسل جوان واقعیتی است که به خوبی در نمایشگاه‌های ایتالیا دیده می‌شود؛ نهادی به نام سپاره جوانان با همکاری FON- DAZIONE UCIMU و ECOLE امکان بازدید ۲۲۰۰ دانش آموز و هنرجو را مهیا کرده بود و در انتهای بازدید به ازای تعداد ساعت بازدید مدرک «یادگیری مرتبط با کار» ارائه می‌داد.

Welcome to Automation یک مسابقه در زمینه سیستم‌های اتوماسیون و رباتیک می‌باشد که توسط BALLUF سازماندهی شده و دانش آموزان هنرستان‌ها و موسسه‌های فنی حرفه ای را در همه جای ایتالیا می‌توانند در آن شرکت کنند. UCIMU یکی از حامیان این مراسم بود و به سه مدرسه برتر جایزه داد.

جوایز برترین‌های مکانیک توسط UCIMU به آن دسته تعلق می‌گیرد که در سیر تکاملی صنعت مکانیک ایتالیایی مشارکت کرده و می‌کنند. نهمین دوره مراسم اهدای جوایز در 31.BI-MU/SFORTEC INDUSTRY در روز ۱۲ اکتبر انجام شد.

«فلسفه نشان آبی» برای شرکت‌های استفاده‌کننده از

نشان UCIMU



نشان UCIMU که یک نشان ممتاز برای تولیدات معتبر ایتالیایی است به شرکتهایی داده می‌شود که قادر باشند ماشین‌ابزاری بسازند که پایداری زیست محیطی این تجهیزات، در چرخه تولیدی مورد استفاده خود را تضمین کنند.

امروزه با وجود اینترنت و یوتیوب خریداران می‌توانند تکنولوژی‌های جدید و علمکرد ماشین‌آلات را با جزئیات بیشتر در اینترنت مشاهده کنند و در مورد خرید خود بهتر تصمیم بگیرند لذا اهمیت نمایشگاه‌ها دیگر در عرضه کالا نیست بلکه محلی برای مذاکره و چانه زنی خریدار و فروشنده است. به همین دلیل برگزارکنندگان نمایشگاه سعی زیادی می‌کنند مشتریان سنتی خود را حفظ کرده و روش‌های جدیدی برای جذب مشتری ابداع کنند. در این راستا UCIMU انجمن ماشین‌سازان، رباتیک و اتوماسیون صنعتی

اعضای خود را حمایت نمی‌کنند؟

یکی از کارهایی که اتحادیه‌ها می‌توانند انجام دهند دعوت از اساتید اهل فن خارجی برای آموزش و فرهنگ‌سازی است. اتحادیه‌ها می‌توانند هیات‌های تجاری را دعوت نمایند و در کنار قراردادهایی که انجام می‌شود کمیسیون خود را دریافت کند یا هزینه خود را از شارژ سالانه حق عضویت بردارد. ما باید بیشترین نیرو را برای صادرات بگذاریم. شرکت‌هایی که بتوانند صادر کنند آینده روشن‌تری دارند. دولت نیز باید کمک کند به عنوان مثال نصف هزینه شرکت در

نمایشگاه‌های خارجی را پرداخت کند و اتحادیه‌ها می‌توانند در نمایشگاه‌ها به عنوان نماینده شرکت کنند.

فاجانی به همراه هیات ایرانی نشستی با سرکنسول ایران در میلان داشته است. او در مورد نتیجه این نشست گفت: «در جلسه ای که با آقای میری سرکنسول ایران در میلان داشتیم در مورد مشکلات بازاریابی شرکت‌های ایرانی در ایتالیا گفتگو کردیم. قرار شد اطلاعات شرکت‌های ایرانی که توانایی صادرات به ایتالیا را دارند در سایت کنسول گری درج شود و به تجار ایتالیایی معرفی نمایند.»

کسری مهرکی از شرکت صفر و یک در مورد نمایشگاه گفت:

این نمایشگاه بسیار خوب و تخصصی بود چون تمام شرکت‌های بزرگ دنیا در آن حضور داشتند. حتی چینی‌ها و هندی‌ها مستقیماً غرفه داشتند. دیدن این تعداد تولید کننده در یک‌جا تجربه خیلی خوبی بود. از طرفی شرکت‌های

کوچک ایتالیایی محصولات خوبی ارائه کرده بودند. با توجه به تجربه ای که من دارم شرکت‌های کوچک انعطاف‌پذیری بیشتری داشته و سرعت شان در نوآوری و تولید محصولات جدید بیشتر است. به اعتقاد بنده دانش نزد شرکت‌های کوچک است تا شرکت‌های بزرگتر. اما شرکت‌های بزرگ در تولید انبوه، کیفیت و قیمت بهتری دارند. اگر به دنبال محصولات نوآورانه هستید باید به سراغ شرکت خیلی کوچک بروید.

مهرکی در مورد قیمت ماشین آلات به خبرنگار مجله ساخت و تولید گفت:



شریک تجاری خوبی برای ما بوده و سالیان سال است که با ایران همکاری می‌کنیم و به ادامه‌ی این همکاری تمایل داریم اما وقتی وارد ایران می‌شویم و در گذرنامه ما مهر ورود به ایران می‌خورد، دیگر ورود به آمریکا برایمان به راحتی مقدور نیست. شما بگویید ما چگونه این مشکل را حل کنیم؟

شاهین فاجانی نایب رئیس اتحادیه ماشین‌سازان و فلز تراش پردیس در مورد خرید از نمایشگاه گفت: گران شدن ارز قدرت خرید مصرف کننده داخلی را به شدت کاهش داده است و عملاً امکان خرید نیست از طرف دیگر با توجه به شرایط تحریم، شرکت‌ها تمایلی به فروش به ایران را ندارند مگر آنکه از طریق واسطه‌هایی که خارج از سیستم قانونی کار می‌کنند بتوانیم خرید داشته باشیم.

فاجانی معتقد است با توجه به قیمت تمام شده پایین داخلی کشور تنها راه برون رفت از این بحران همکاری با شرکت‌های خارجی از طریق قراردادهای بیع متقابل است به طوریکه خریداران داخلی در قبال خرید دستگاه، برای شرکت‌های خارجی محصول تولید کرده و دوباره به آنها صادر کنند. مانند قطعات ریخته‌گری که به دلیل مشکلات محیط زیستی عملاً تولید آنها در اروپا با مشکل روبرو شده است.

از نایب رئیس اتحادیه ماشین‌سازان و فلز تراش پردیس سوال کردم چه باید کرد تا اتحادیه‌های ایران اعضا محور باشند نه آنکه اعضا فقط از روی اجبار برای تمدید پروانه کسب به اتحادیه مراجعه کند. چرا اتحادیه‌ها در بخش فروش



بی‌واسطه بخرید و بی‌واسطه بفروشید در سایت آگهی‌های مجله ساخت و تولید

www.borghoo.com

آگهی در بر قو دات کام، راحتی، سریع و رایگان

برقو



«با قیمت یورو ۱۵۰۰۰ تومانی امکان خرید نیست اما قیمت آنها از روز اول ثابت بوده است. مشکل کاهش ارزش پول ماست. به عنوان مثال قیمت ماشین VF1 شرکت HAAS از سی سال پیش ۳۵۰۰۰ دلار است اگر چه تغییراتی کرده و کنترل آن به روز شده و سرعت آن افزایش یافته است اما قیمت آن ثابت است. در تمام دنیا کافی است که خریدار دستگاه را بپسندد، ادامه کار با بانکها است. اما در ایران باید حداقل ۲ میلیارد داشته باشید تا یک دستگاه فرز ۳ محور برند اروپایی خریداری کنید.»

حالا که دلار گران شده و باید تولید داخل به صرفه باشد چرا باز هم صدای تولید کنندگان در آمده است؟ ما سازنده اجزای ماشین نیستیم وقتی وارد کننده تمام اجزاء هستیم وقتی ارز بالا می‌رود همه‌ی آنها بالا می‌رود. تغییرات شدید ارز سبب می‌شود که صنعتگران منتظر شوند تا ارز ثبات پیدا کند سپس در زمینه‌ی ماشین‌ابزار سرمایه‌گذاری کنند. او در مورد فروش شرکت‌های ایتالیایی به ایران گفت: تقریباً همه مشکل داشتند خیلی باید مراقب باشند که آمریکا نفهمد تا مبادا بازار چند هزار دستگاهی خود را از دست بدهند اما شرکت‌های کوچک تمایل بیشتری به فروش ماشین به ایران داشتند.

مهرکی برگزاری نمایشگاه را عالی می‌داند و می‌گوید: «تبلیغات محیطی زیاد بود. بیلبوردهای بزرگ تبلیغات گسترده وجود داشت در تلویزیون‌های مترو، در سایت‌های ماشین‌ابزار، در سایت‌های اتحادیه‌ها، در مجلات صنعتی در روزنامه‌ها و... در همه جا تبلیغ نمایشگاه را می‌دیدید. مدیریت کردن ملاقات‌های B2B، فرم‌های نظر سنجی با سوالاتی از قبیل با چه شرکت‌هایی مذاکره داشتید، از چه شرکت‌هایی خرید داشتید و... کاملاً هدفمند بود. ثبت نام هزاران بازدید کننده که در دیتا سنتر ذخیره می‌کردند نشان از مدیریت عالی آنها است و به طور کلی من هیچ نقصی ندیدم.

در این سفر رضا جوشقانی مدیر عامل شرکت نیلپر نیز حضور داشت. فرصتی شد تا گفتگویی با این کارآفرین و کارکشته صنعت داشته باشیم؛ در ابتدا از او سوال کردم چرا صندلی‌های نیلپر خراب نمی‌شود که جواب او طولانی و بسیار آموزنده بود که ان شاء الله در شماره‌های آتی به آن خواهیم پرداخت و اما در مورد صنعت کشور جوشقانی شرایط حاضر را برای سرمایه‌گذاری طولانی مدت مناسب نمی‌داند و گفت: این موضوع سبب می‌شود برنامه ریزی‌های ما بسیار بسیار کوتاه مدت باشد. شما نمی‌توانید برای یکسال برنامه‌ریزی کنید بنابراین سرمایه‌گذاری در صنعت کشور با گام‌های کوچک است در صورتیکه باید جهانی فکر کرد و جهانی هم حرکت کرد. بازار امروز، بازار منطقه ای نیست؛ یک بازار بزرگ جهانی است. دیگر نمی‌شود فقط یک محصول را برای کشور ۸۰ میلیونی خودتان تولید کنید. در این نمایشگاه

شاهد بودید که کره‌ای‌ها، چینی‌ها و هندی‌ها هم آمده بودند. صنعت قالبسازی کشور را در نظر بگیرید، صنایع ما به دنبال قالب‌های پرتیراژ و با کیفیت و گران قیمت نیستند چون حداکثر می‌خواهند برای بازار ۸۰ میلیونی تولید کنیم که البته همه‌ی این ۸۰ میلیون هم از شما خرید نمی‌کنند؛ اما وقتی جهانی فکر کنید و بازار جهانی داشته باشید سرشکن قیمت تمام شده خیلی کم می‌شود. خلاصه بگویم بزرگترین اشتباه، سرمایه‌گذاری در صنعت است. حتی صنعت ساختمان در بدترین شرایط بهتر از صنعت ساخت و تولید است. شما نمی‌توانید یک صنعت را پیدا کنید که برای یک سرمایه‌گذار جذابیت داشته باشد. صنایع خصوصی بزرگی را که امروز می‌بینید از واحدهای کوچک شروع کردند و با درآمد خودشان توسعه یافته‌اند. ما بسترهای سرمایه‌گذاری خارجی را نداریم و تا وقتی ایجاد نکنیم صاحب



صنعت نخواهیم شد.

در پایان لازم می‌دانم از بخش توسعه بازرگانی سفارت ایتالیا در ایران خصوصاً آقای آرش بیک جزنی و همچنین انجمن UCIMU ایتالیا که با برنامه ریزی دقیق و بدون نقص، این بازدید پربار را برای هیات ایرانی تدارک دیدند و خاطره خوبی برای ما رقم زدند تشکر و قدردانی نمایم.

