

در نشست تخصصی چالش ها و فرصت های صادراتی در صنایع معدنی عنوان شد:

## **حضور مستمر در نمایشگاه های بین المللی و برقراری رابطه دو طرفه تولید کنندگان و صادرکنندگان عامل توسعه صادرات استان اصفهان است**

نشست تخصصی چالش ها و فرصت های صادراتی در صنایع معدنی به همت کمیسیون تجارت و کمیسیون معادن اتاق بازرگانی اصفهان در سالن اجتماعات برگزار شد.



**مسعود گلشیرازی** رییس کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست گفت: استان اصفهان با 9 هزار و 100 واحد صنعتی با انباشت عرضه روبروست و تقاضا داخلی پاسخگوی این میزان عرضه نیست .

وی صادرات را تنها راه نجات تولید کشور دانست و گفت: رویکرد اقتصاد استان اصفهان از تولیدی باید به سمت خدماتی و تجاری تغییر مسیر دهد.

وی تاکید کرد: استان اصفهان دارای تولیدکنندگان توانمندی است که در کنار تاجران موفق می تواند اقتصاد استان را توسعه دهد .

گلشیرازی راه اندازی مرکز رشد صادرات اصفهان را گامی عملیاتی از سوی اتاق بازرگانی با هدف تقویت شرکت های مدیریت صادرات برشمرد و گفت: برقراری ارتباط بین تولیدکنندگان و شرکت های مدیریت صادرات یکی از اهداف راه اندازی این مرکز رشد است .

**ابوالقاسم سرتیپی** نایب رییس کمیسیون معادن اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست خواستار ایجاد نمایشگاه دائمی سنگ های صادراتی استان شد و گفت: این نمایشگاه می تواند از بین 4 هزار نوع سنگ های موجود در ایران تعدادی را برای صادرات در نظر گرفت .

وی ایجاد دانشکده سنگ در شهرک صنعتی محمودآباد اصفهان را گامی موثر در افزایش کیفیت صادرات سنگ برشمرد و گفت: شرکت های ماشین سازی ایتالیایی آماده همکاری با این شهرک تخصصی سنگ با هدف صادرات به بازارهای جهانی می باشند.

**محمود کریمی** عضو کمیسیون معادن اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست گفت: حضور مداوم و مستمر صادرکنندگان در نمایشگاه های تخصصی بین المللی باعث ایجاد اطمینان در نزد خریداران می شود و حمایت دولت از صادرکنندگان برای حضور در نمایشگاه ها می تواند به رونق چرخه صادرات کمک کند.

وی افزود: نمایشگاه های تخصصی فرصت مناسبی برای معرفی محصولات تولیدی قابلیت صادرات و برقراری ارتباط با مشتریان بالقوه است.

**علی شانه ساز زاده** نایب رییس کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست راه اندازی میزهای صادراتی در استان های کشور را گامی ارزشمند در شناسایی مسایل و مشکلات صادرکنندگان عنوان کرد و گفت: استان اصفهان دارای 5 میز تخصصی شیرینی جات سنتی، فرش ماشینی، نساجی، روغن صنعتی و طلا و جواهرات است که در بخش سنگ می تواند با استان معین سنگ همکاری نزدیکی داشته باشد.

**شهریار شعبانی** دبیر کمیسیون معادن اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست با اشاره به ایجاد پایوبن اتاق بازرگانی اصفهان در نمایشگاه سنگ ورونا ایتالیا گفت: در راستای حضور در نمایشگاه های تخصصی خارجی و معرفی سنگ اصفهان کمیسیون معادن طی دو سال اخیر در نمایشگاه سنگ ورونا حضوری فعال دارد.

وی دریافت نوبت سفارت و ویزا، ترخیص کالا و حمل و نقل را از مهمترین مسایل پیش روی صادر کنندگان مواد معدنی برشمرد.

**علیرضا الله دادیان** کارشناس بازاریابی محصولات صادراتی در این نشست تهیه اطلاعات اقتصادی از بازارهای بین المللی را مهم و اثرگذار دانست و گفت: اتاق بازرگانی با ایجاد تیم های اطلاعاتی در کشورهای هدف صادراتی می تواند زمینه بازاریابی و مطالعه بازار را برای محصولات تولیدی استان فراهم کند.

بختیار یک فعال اقتصادی خواستار تسهیل حضور شرکت های ایرانی در سوریه شد و گفت: متاسفانه شرکت های ترکیه ای و عربستانی که در جنگ داخلی سوریه نقش موثری داشتند در دوران پس از جنگ حضور فعال و تعیین کننده ای دارند.