



برگزاری سلسله نشست‌های مدیریت اجرایی فروش و بازاریابی صنعت سنگ ساختمانی در اتاق بازرگانی اصفهان

نشست مقدماتی مدیریت اجرایی فروش و بازاریابی صنعت سنگ در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست دبیرکل اتاق بازرگانی اصفهان با بیان اینکه معدن و محصولات معدنی از مزایای رقابتی استان اصفهان است افزود: پرداختن به مزایای رقابتی در توسعه اقتصادی استان اولویت نخست نهادهای اقتصادی مانند اتاق بازرگانی است.

بهنام ابراهیمی تمرکز بر کشورهای هدف صادراتی را یکی از اولویت های مهم دوره نهم اتاق بازرگانی اصفهان دانست و افزود: بر این اساس میزهای تجاری با کشورهای مختلف و شتابدهنده تجارت بردار تشکیل شد.

وی ابراز امیدواری کرد با همکاری کمیسیون معادن و شتابدهنده تجارت بردار بتوان تیم های مدیریت صادرات در حوزه سنگ را به منظور دستیابی به جایگاه واقعی صنعت سنگ استان اصفهان در جهان، پرورش داد.

حسام الدین فرهادی **نسب** مشاور کمیسیون معادن نیز هدف از برگزاری این نشست را توسعه صادرات صنعت سنگ ایران و معرفی آن به بازارهای جهانی کمتر کار شده و پرورش چندین بازرگان مستعد جوان برای اهداف عالی این صنعت عنوان کرد و افزود: وجود این جوانان مشتاق و پرانگیزه تاثیرات مثبتی در آینده این صنعت خواهد داشت.

وی افزود: برگزاری این سلسله نشست ها از برنامه های اتاق های بازرگانی بوده اما انتظار می رود ، درقبال ایجاد این بستر، شاهد کمک شرکت کنندگان دوره به اقتصاد کشور، ارزآوری، صادرات ، ایجاد ارزش افزوده بالا و پرهیز از رقابت منفی باشیم.

همچنین **سیامک حاج سیدجواد** پژوهشگر و تحلیلگر ارشد بین المللی تولید و بازرگانی صنعت سنگ ساختمانی در این نشست هدف از برگزاری این دوره را ارایه اصول زنجیره تامین و صادرات صنعت سنگ از قبیل اکتشاف، استخراج، فراوری، ابزارزنی، معماری، بسته بندی، احصاء آمارهای جهانی بر مبنای طبقه بندی سنگ ها، سبک ها و روش های مارکتینگ عنوان کرد.

وی با بیان اینکه شرکت کنندگان این دوره در گروه های مختلف تقسیم بندی می شوند افزود: در این دوره 12 جلسه کارگاهی تشکیل شده و در پایان هر گروه به ارایه گزارش تحقیق خود درباره کشورهای منتخب می پردازند.

حاج سیدجواد با بیان اینکه این دوره طی 7 ماه برگزار می شود تصریح کرد: در این دوره اسپانسرهایی برای بازاریابی در بازارهای هدف صادراتی حضور خواهند یافت.

وی عمده ترین ضعف صنعت سنگ کشور را مربوط به واحدهای بازرگانی دانست و افزود: بسیاری از واحدهای سنگ بری ما با وجود دارا بودن خط فرآوری مجهز، صادرات انجام نمی دهند زیرا بازار خوبی در داخل دارند اما باید به این نکته توجه داشت که همیشه این روال ادامه نخواهد داشت.

پژوهشگر و تحلیلگر ارشد تولید و بازرگانی صنعت سنگ 97 درصد صادرات سنگ ایران را به کشورهای همسایه بیان و تصریح کرد: این در حالی است که از این میزان 70 درصد صادرات به عراق انجام میشود که به دلیل ورود ترکیه به بازار عراق این میزان با کاهش شدید مواجه شده است.

حاج سیدجواد پایین بودن قیمت سنگ صادراتی ایران به ترکیه را نیز معضل دیگر این صنعت دانست و گفت: در صورت بالا نگه داشتن قیمت سنگ ایران در ترکیه می توان از نفوذ سیاست این کشور در صادرات سنگ ایران جلوگیری کرد.

وی تاکید کرد تمامی این نقاط ضعف مربوط به بخش بازرگانی بوده که سعی می کنیم این موارد را در این سلسله نشست ها برطرف کنیم.