

در افتتاحیه سلسله نشست‌های راهبردی دوره مدیریت اجرایی فروش و بازاریابی صادراتی صنعت سنگ ساختمانی در اتاق بازرگانی اصفهان تاکید شد؛

بازرگانی خارجی صنعت سنگ ساختمانی با حضور مدرسان بین‌المللی تقویت شود

دوره مدیریت اجرایی فروش و بازاریابی صادراتی صنعت سنگ ساختمانی با حضور فعالان بخش معدن، فرآوران سنگ، بازرگانان، پیشکسوتان این عرصه و همچنین فعالان جوان صنعت سنگ استان در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، **رضا احمدی** رئیس کانون سراسری سنگ ایران در این دوره با اشاره به دشواری‌های استخراج و فرآوری سنگ در ایران و صادرات آن نسبت به سایر کشورها اظهار داشت: ماشین‌سازان حوزه سنگ کشور در دوره‌ای به شکوفایی رسیدند که در شرایط تحریم به سر می‌بردند و همت و خلاقیت آنها موجب احیای صنعت سنگ شد. همچنین به دلیل تحریم‌ها هزینه‌های مضاعفی به بازرگانان تحمیل می‌شود و شاهد برخی موانع دولتی در عرصه صادرات نیز هستیم.

وی با اشاره به استهلاک ماشین‌آلات معدنی پس از سه تا پنج سال افزود: این در حالی است که عمر ماشین‌آلات موجود در معادن کشور بسیار بیشتر از این میزان است.

احمدی با اشاره به ضعف حوزه بازرگانی در صنعت سنگ کشور تصریح کرد: زمانی که فروش و صادرات اتفاق نیفتد سایر ارکان این صنعت نیز متضرر خواهند شد. بنابراین باید با تدوین یک ایده واحد و اجرای آن به توسعه این صنعت کمک کنیم.

لزوم جبران فقر دانش تخصصی در حوزه صادرات سنگ

احمدرضا بصیری، مشاور کمیسیون معادن اتاق بازرگانی اصفهان نیز با اشاره به ظرفیت‌های فراوان صنعت سنگ ایران گفت: وجود معادن متعدد در کشور به ویژه در استان اصفهان، نیروهای متخصص در حوزه فرآوری و ماشین‌آلاتی که صنعت سنگ کشور را به سطح خوبی از تکنولوژی رسانده موجب شده این صنعت یکی از صنایع با اشتغال‌زایی بالا در کشور باشد.

وی با اشاره به حضور نسل جوان در صنعت سنگ کشور ادامه داد: این نسل امیدوار است حداقل یک سوم از 6 هزار کارخانه فرآوری سنگ در کشور به عرصه صادرات وارد شوند. با وجود تمام مشکلات، قرار گرفتن ایران در کریدور بین‌المللی، تنوع بالا در منابع معدنی و بهره‌مندی از سطح قابل قبولی از تکنولوژی در این صنعت موجب شده ایران در کنار کشورهایی مانند ترکیه و مصر فرصتی استثنایی برای افزایش سهم خود از بازار سنگ دنیا داشته باشد.

بصیری به فقر دانش تخصصی در حوزه صادرات سنگ اشاره کرد و گفت: این امر مهم‌ترین دلیل دوره مدیریت اجرایی فروش و بازاریابی صادراتی صنعت سنگ ساختمانی در اتاق بازرگانی بود تا در کنار فعالیت‌هایی که در شتابدهنده صادرات بردار انجام شده و می‌شود، به تربیت افراد متخصص و با دانش در این حوزه بپردازیم.

بازرگانی مهم‌ترین ضعف صنعت سنگ ساختمانی کشور است

همچنین **سیامک حاج سیدجوادی**، پژوهشگر و تحلیلگر ارشد بین‌المللی تولید و بازرگانی صنعت سنگ ساختمانی و مدرس این دوره با بیان اینکه حال صنعت سنگ ایران خوب نیست، اظهار داشت: این صنعت با مشکلات و چالش‌های زیادی مواجه است که تحریم‌ها و عدم آگاهی بازرگانان از شرایط بازارهای جهانی، صادرات سنگ ایران را با موانع بسیاری روبه‌رو کرده است.

وی با بیان اینکه ظرفیت اسمی تولید بیش از 2100 معدن ثبت شده در کشور حدود 30 میلیون تن در سال است، افزود: این در حالی است که این میزان هم‌اکنون به 7.5 میلیون تن یعنی کمتر از یک چهارم ظرفیت خود رسیده و تنها حدود 700 معدن کشور فعال است.

حاج سیدجوادی با اشاره به گردش مالی حدود 20 میلیارد دلاری صادرات صنعت سنگ در دنیا بیان کرد: ترکیه بزرگ‌ترین رقیب کشورمان است که فعالیت خود در این صنعت را از 20 سال پیش آغاز کرد و با تولید 11 میلیون تن سنگ در سال، هم‌اکنون 2.2 میلیارد دلار معادل 10 درصد گردش مالی صادرات سنگ دنیا را در اختیار دارد. اگر بخواهیم می‌توانیم رقیب اصلی این کشور باشیم چون در گذشته سابقه تولید 13 میلیون تن سنگ در کشور را داشته ایم.

این پژوهشگر و تحلیلگر ارشد بین‌المللی تولید و بازرگانی صنعت سنگ ساختمانی بازرگانی را بزرگ‌ترین ضعف این صنعت در کشورمان دانست و هدف از برگزاری دوره مدیریت اجرایی فروش و بازاریابی صادراتی صنعت سنگ ساختمانی را انتقال تجربیات و عمل به مسئولیت اجتماعی فعالان این عرصه برشمرد.

استان‌ها در صنعت سنگ جزیره‌ای عمل می‌کنند

شهرام مبصر، رئیس نظام مهندسی معدن استان اصفهان نیز سوءمدیریت را دلیل عقب‌گرد در صنعت سنگ کشور دانست و بیان کرد: متأسفانه استان‌های کشور در این صنعت جزیره‌ای عمل می‌کنند و شاهد تعدد تشکل‌ها و سندیکاها هستیم در حالی که می‌توان با تشکیل یک کنسرسیوم واحد به نتایج بهتری رسید. همچنین تا زمانی که افراد غیرمتخصص بر منصب‌های تخصصی گمارده می‌شوند و اقدامات گذشته نفی می‌شود به پیشرفتی نمی‌رسیم.

وی با اشاره به تحمیل هزینه‌های گزاف گمرکی به بازرگانان سنگ ادامه داد: حداقل 10 درصد جمعیت کشور از صنعت معدن و صنایع وابسته ارتزاق می‌کنند؛ بنابراین تصمیم‌گیران این عرصه باید اقدامات خوب گذشته را ادامه داده و ضعف‌ها را جبران کنند و نمایندگان مجلس شورای اسلامی نیز در قانون‌گذاری برای این بخش حساسیت بیشتری به خرج دهند.

در ادامه جلسه پنل تخصصی انتقال تجربه با حضور پیشکسوتان صنعت سنگ ساختمانی اصفهان، مدیران استانی و مدرس دوره برگزار شد. در این رابطه **ابوالقاسم سرتیپی** پیشکسوت صنعت سنگ کشور با تمجید از برگزارکنندگان این دوره و کمیسیون معادن اتاق بازرگانی، این فرصت را برای جوانان مغتتم شمرد و خواستار بسط و گسترش اینگونه دوره‌ها شد.

عباسعلی شعبانی دیگر پیشکسوت این صنعت نیز ضمن بیان مشکلات صادرات و عدم هماهنگی در دستگاه‌های تصمیم‌گیری که بعضاً باعث ضرر و زیان به تولیدکنندگان می‌شوند از این حرکت اتاق بازرگانی اصفهان تقدیر کرد.

محمد سرجوقیان، معاون امور معادن سازمان صمت استان اصفهان نیز با بیان اینکه بیش از نیمی از 850 معدن فعال استان معادن سنگ تزئینی است، گفت: اصفهان قطب سنگ گرانیت، مرمریت، چینی و تراورتن کشور محسوب می‌شود. ظرفیت اسمی تولید مواد معدنی و سنگ‌های تزئینی استان هشت میلیون تن در سال است اما در سال 1400 تنها چهار میلیون تن تولید داشتیم.

وی اضافه کرد: با وجود تمام مشکلات، بازار صادرات سنگ هنوز هم از جذابیت برخوردار است و امیدوارم جوانان حاضر در این عرصه صنعت سنگ ساختمانی استان اصفهان را به جایگاه اصلی خود برسانند.

در پایان **حسام الدین فرهادی** **نسب** عضو هیات اجرایی برگزاری دوره ضمن تشکر از حضور پرشور جوانان مشتاق و با انگیزه، تقویت سطح زبان خارجی افراد بصورت فشرده را از اقدامات اولیه حضور در این دوره دانست و افزود: در پایان این دوره با جوانان بازرگانی روبرو خواهیم بود که نسبت به قبل چندین پله پیشرفت کرده اند و این مهم فقط با عزم و اراده جدی و حمایت اتاق بازرگانی اصفهان انجام خواهد شد.