

در جلسه پایانی کمیسیون معادن اتاق بازرگانی اصفهان مطرح شد:

ترویج فرهنگ تولید صادرات محور و تربیت صادرکنندگان جدید، خروجی دوره‌های توانمندسازی کمیسیون معادن اتاق اصفهان

عملکرد کمیسیون معادن اتاق بازرگانی اصفهان در آخرین جلسه این کمیسیون تشریح و از تربیت صادرکنندگان جدید سنگ به عنوان خروجی بخش توانمندسازی آن یاد شد.



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، رئیس پارلمان بخش خصوصی اصفهان در این جلسه با بیان اینکه تا کشور از وجود بازرگانان خوب بهره مند نباشد، صنعت، معدن و کشاورزی جایگاه واقعی خود را پیدا نمی کند اظهار داشت: دوره پرداختن صرف به بازرگانی گذشته و تمرکز بر اقتصاد رفتاری، توانمندسازی و آموزش، شرط بقا و لازمه تجارت و کسب درآمد محسوب می شود.

توفیقات اتاق نهم محصول کار تیمی بود

مسعود گلشیرازی با بیان اینکه این امر در دوره های توانمندسازی کمیسیون معادن اتاق بازرگانی اصفهان محقق شد، افزود: البته این تنها یک گام به جلو بود و ارتقای دانش آموختگان این دوره باید همچنان دنبال شود. همچنین اگر توفیقی در اتاق دوره نهم حاصل شده، نتیجه کار گروهی یک تیم شامل 15 عضو هیئت رئیسه و هیئت نمایندگان، کمیسیون های دهگانه، شوراها و تیم اجرایی بوده است.

وی با تقدیر از تلاش های اعضای کمیسیون معادن اتاق بازرگانی اصفهان ادامه داد: اگر فعالیت این کمیسیون در کنار سایر کمیسیون های اتاق اصفهان نبود، امروز به ارائه 52 خدمت متنوع به اعضا دست نمی یافتیم. همچنین اعتقاد داشتیم دوره اتاق کمیسیون محور گذشته و هنر اتاق اصفهان در دوره نهم، خوشه بندی فعالیت ها بود.

رئیس اتاق بازرگانی اصفهان با بیان اینکه شتابدهنده صادراتی اتاق اصفهان تنها شریک سازمان تجارت جهانی در ایران است، گفت: این شتابدهنده با بهره بردن از بهترین اساتید و منتورها به تربیت نیروی متخصص در حوزه های صادرات، تجارت الکترونیک و فروش و بازاریابی می پردازد و از فارغ التحصیلان آن حمایت مادی و معنوی انجام می گیرد.

مجتبی کاروان، رئیس کمیسیون معادن اتاق بازرگانی اصفهان نیز با اشاره به فعالیت چهار کمیته کانی های فلزی و غیرفلزی، سنگ های تزئینی و ساختمانی، صنایع معدنی و فلزات و سنگ های گرانبها ذیل این کمیسیون گفت: کمبود بازرگان و دانش بازرگانی از جمله مشکلات اقتصاد کشور است، چون بازرگانی به اندازه صنعت و تولید رشد نکرده و برخی تولیدکنندگان و صنعت گران از عرضه و صادرات تولیدات خود ناتوان هستند. بنابراین کمیسیون معادن اتاق اصفهان به توانمندسازی و تربیت بازرگان حوزه سنگ فرآوری شده اهتمام ورزید.

وی با بیان اینکه دنیا به سوی تولید و صادرات سنگ مصنوعی تزئینی می رود، افزود: ایران سرشار از ذخایر سنگ طبیعی است و به دلیل ضعف در حوزه بازرگانی، تولیدکنندگان از عرضه آن به بازارهای خارجی ناتوان هستند.

کاروان با تأکید بر تداوم حمایت از دانش آموختگان دوره فروش و بازاریابی صادراتی صنعت سنگ در اتاق بازرگانی اصفهان، ادامه داد: امیدوارم در آینده به وجود این همه بازرگانان سنگ ساختمانی در استان ببالیم.

در ادامه روسای کمیته های چهارگانه ذیل کمیسیون معادن اتاق بازرگانی اصفهان، پایش مستمر فضای کسب و کار بخش معدن استان و کشور، تزریق نگاه توسعه ای و بلندمدت به فعالان این حوزه، ایجاد سازوکارهای عارضه یابی محیط کسب و کار معدن، تلاش برای ارتقای جایگاه این کمیسیون در نظام تصمیم سازی بخش معدن کشور و ایجاد شبکه سراسری تعامل با واحدهای گوناگون و تشکل های مرتبط در سراسر کشور را از جمله اهداف و چشم اندازهای این کمیسیون در طول چهار سال گذشته دانسته و مهم ترین اقدامات این کمیسیون در حوزه های بهبود فضای کسب و کار و رفع موانع تولید بخش معدن و صنایع معدنی، تکمیل زنجیره تأمین و تولید مواد معدنی، توانمندسازی اعضا را تشریح کردند.

همچنین ضمن اشاره به برگزاری مجموعاً 185 جلسه از سال 1398 تا 1401 از سوی کمیسیون معادن اتاق اصفهان، تعداد مصوبات این کمیسیون در این سال ها به ترتیب 65، 47، 45 و 34 (در ده ماهه 1401) مصوبه عنوان شد.

حسام الدین فرهادی نسب مشاور کمیسیون معادن نیز بیان کرد: تعامل با بخش حکمرانی کشور برای رفع تعارضات و ارائه پیشنهادات کاربردی، حضور در جلسات کارگروه ویژه امور معدن کشور، حضور مستمر در جلسات ماهیانه کمیسیون معادن اتاق ایران، اخذ خط اعتباری ویژه برای فعالان حوزه معدن استان جهت دریافت تسهیلات، پیشنهاد طرح نظام مند شدن محاسبه و دریافت حقوق دولتی معادن، امضای تفاهم نامه با سازمان زمین شناسی و اکتشافات معدنی کشور و امیدوارم، توجه ویژه به تشکل ها و انجمن های صنفی تخصصی، تدوین طرح اصلاح قانون معدن کشور، برگزاری میز توسعه صادرات صنعت سنگ کشوری برای نخستین بار در اصفهان و پیگیری مطالبات اعضا در مجامع تخصصی حوزه معدن از جمله مهم ترین اقدامات این کمیسیون بود.

در ادامه فعالان حوزه معدن استان به بیان نظرات خود درباره عملکرد کمیسیون معادن اتاق بازرگانی و طرح دغدغه های خود پرداختند که لزوم حمایت از دانش آموختگان دوره مدیریت اجرایی فروش و بازاریابی صادراتی صنعت سنگ ساختمانی از جمله درخواست های آنها بود.

همچنین **سیامک حاج سیدجواد**، پژوهشگر و تحلیلگر ارشد بین المللی تولید و بازرگانی صنعت سنگ ساختمانی و مدرس دوره مدیریت اجرایی فروش و بازاریابی صادراتی صنعت سنگ ساختمانی با تقدیر از برگزاری این دوره توسط کمیسیون معادن اتاق بازرگانی اصفهان گفت: در این دوره درباره بازار 52 کشور تحقیق و مطالعه شد و در نهایت استراتژی ورود به بازار سنگ 20 کشور تشریح گردید. باید اذعان داشت مشابه این اقدام در هیچ کدام از اتاق های بازرگانی کشور انجام نشده است و این دوره و مطالعات انجام گرفته برای آن می تواند به برگ برنده اتاق اصفهان و الگویی برای سایر صنایع تبدیل شود. تعدادی از شرکت کنندگان از اواسط برگزاری این دوره موفق به ورود به حوزه صادرات سنگ شدند که نشان از کیفیت بالای آن دارد.