



قابلیت صادراتی و دانش صادراتی؛ دو نیاز مهم صنعت سنگ ایران

در نشست اختتامیه دوره مدیریت اجرایی فروش و بازاریابی صنعت سنگ ساختمانی در اتاق بازرگانی اصفهان، مهم‌ترین مسائل و چالش‌های این صنعت مطرح شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، **امیر کشانی** رئیس پارلمان بخش خصوصی اصفهان در این مراسم اظهار داشت: فعالان اقتصادی استان آموخته اند با وجود مشکلات موجود به کار و تلاش ادامه دهند و در صورت رفع این چالش‌ها، در تمام دنیا پیشرو خواهند بود. وی افزود: اتاق بازرگانی اصفهان در دوره دهم تصمیم دارد زمان و انرژی زیادی برای توسعه صادرات و تبدیل اصفهان به استانی ارزآور صرف کند و امیدوارم بتوانیم به این اهداف جامه عمل بپوشانیم.

لزوم رفع مشکلات معدن کاران استان

احمد خورش، عضو هیئت رئیسه و رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی نیز آموزش را یکی از مهم‌ترین و ارزشمندترین اقدامات در زنجیره صنعت سنگ دانست و اظهار داشت: اگر آموزش در تمام صنایع سرلوحه امور قرار گیرد، بسیاری از مسائل ابتر نمی ماند. نیاز به برگزاری این دوره آموزشی در اصفهان با توجه به پیشرو بودن استان در صنعت سنگ واقعا احساس می شد و نتایج حاصل از آن می تواند صنعت سنگ ساختمانی را به سرمنزل مقصود برساند. وی ضمن اشاره به رتبه نخست استان در کشور از نظر تعداد معادن فعال افزود: برگزاری دوره های آموزشی و ایجاد مزیت برای فعالان این حوزه جزو رسالت های اصلی اتاق بازرگانی اصفهان و کمیسیون معادن است. همچنین با توجه به رتبه پنجم استان در میزان اشتغال در بخش معدن، خواستار رفع مشکلات معدن کاران به خصوص فرسودگی ماشین آلات هستیم.

مهم ترین چالش های صنایع معدنی در ایران

در ادامه **مهدی طفیانی**، نماینده اصفهان در مجلس شورای اسلامی عدم استفاده از دانش و فناوری، کمبود سرمایه گذاری، محدودیت پهنه های معدنی توسط دولت، پایداری محیط زیست، صادرات محصول خام و برندسازی و بازاریابی را چالش های حوزه معدن دانست و تصریح کرد: در ایران سرمایه گذاری کافی در حوزه فرآوری تولیدات معدنی انجام نشده که موجب کاهش سهم کشورمان از صادرات شده است. وی ماشینی کردن فرآیندها، استفاده از اینترنت اشیا در حوزه صنعت، پایداری محیط زیست و بهره گیری از هوش مصنوعی را مواردی دانست که در تمام دنیا در حوزه معدن دنبال می شود که باید در کشورمان نیز مدنظر قرار گیرد.

شیب مثبت رشد بخش معدن در کشور

امیرحسین کمیلی، مدیرکل صنعت، معدن و تجارت استان نیز ضمن تقدیر از ابتکار عمل اتاق اصفهان برای برگزاری این دوره آموزشی بیان کرد: در سال های اخیر و به همت بخش خصوصی و برنامه ریزی دولت شاهد شیب مثبت در رشد بخش معدن هستیم و تعدادی از معادن غیرفعال و نیمه فعال به چرخه فعالیت بازگشته است. سهم کشورمان از 15 میلیارد تن ذخایر معدنی برآورده شده در دنیا 4 میلیارد تن است، اما ظرفیت استخراج و تولید ما ناچیز است و جای کار بسیاری در این حوزه وجود دارد.

قابلیت صادراتی و دانش صادراتی؛ دو نیاز مهم صنعت سنگ ایران

همچنین **بهرام شکوری**، رئیس انجمن سنگ ایران قابلیت صادراتی و دانش صادراتی را دو موضوع حائز اهمیت در صنعت سنگ های تزئینی و ساختمانی دانست و اظهار داشت: تولید 700 میلیون تن فرآورده معدنی و صادرات 5 میلیارد دلاری در این بخش برای افق 1404 در نظر گرفته شده و شاهد تأکیدات مقام معظم رهبری و ریاست جمهور بر اهمیت حوزه معدن نیز هستیم، اما همت فعالان این حوزه برای رفع مشکلات کافی نیست و رسیدن به این اهداف نیازمند فراهم کردن زیرساخت ها از جمله در حوزه ارتباطات و تسهیل صدور ویرا است.

موفقیت دانش پذیران دوره مدیریت اجرایی فروش و بازاریابی صنعت سنگ ساختمانی در صادرات

در ادامه این نشست **حاج سیدجوادی**، پژوهشگر و تحلیلگر ارشد بین المللی تولید و بازرگانی صنعت سنگ و مدرس دوره مدیریت اجرایی فروش و بازاریابی صنعت سنگ ساختمانی عنوان کرد، بیش از نیمی از شرکت کنندگان در این دوره موفق به انجام صادرات شده اند. وی ضمن اشاره به مزیت نسبی کشورمان در صنعت سنگ و میزان بالای ذخایر سنگ در ایران افزود: با وجود اینکه در میزان مصرف سنگ جزو هفت کشور اول دنیا هستیم، اما متأسفانه حال صنعت سنگ خوب نیست و در بخش استخراج از معادن، فرآوری و بازرگانی با مشکلاتی مواجه هستیم. در حوزه بازرگانی باید به آموزش نسل جوان بپردازیم تا سربازان خط مقدم صادرات صنعت سنگ باشند. به همین دلیل و برای ادای دین به کشورم، تلاش کردم آنچه آموخته بودم را در اختیار دانش پذیران این دوره بگذارم و امیدوارم فعالان تمام صنایع به امر آموزش اهتمام داشته باشند.

شرکت 89 دانش پذیر مرد و 32 دانش پذیر زن در دوره فروش و بازاریابی صنعت سنگ

حسام الدین فرهادی نسب، مشاور کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق اصفهان و مدیر دوره مدیریت اجرایی فروش و بازاریابی صنعت سنگ ساختمانی نیز با اشاره به برگزاری این دوره برای نخستین بار در کشور گفت: از هفته ششم برگزاری این دوره هفت ماهه، تعدادی از شرکت کنندگان فرآیند صادرات سنگ را آغاز کردند و حدود 10 نفر از شرکت کنندگان نیز برای اولین بار صادرات را تجربه کردند.

وی با اشاره به شرکت 89 دانش پذیر مرد و 32 دانش پذیر زن در این دوره و ارائه 260 ساعت آموزش فردی به همراه 2 واحد کاربینی و 4 واحد کارورزی ادامه داد: بیشترین فراوانی نمرات کسب شده در دوره مربوط به بازه 60 تا 65 بود و دو نفر نیز موفق به کسب نمره 100 شدند که یکی از آنها جوانی 18 ساله و جزو استعدادهای برتر این دوره بود. نتایج حاصله مبین طی شدن کامل فرآیند آموزشی است و امیدوارم این مسیر را با حمایت اعضای هیئت رئیسه و هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی ادامه دهیم.

نیاز کسب و کارها به نگرش و ابزارهای جدید

همچنین **ژیبا یزدانی**، مشاور دوره مدیریت اجرایی فروش و بازاریابی صنعت سنگ ساختمانی ضمن اشاره به چرخه آموزشی آن شامل برنامه ریزی، ارائه محتوا و ارزیابی عملکرد بیان کرد: امروزه پیچیدگی و عدم قطعیت آثار خود را در کسب و کارها نیز نشان داده و کسب و کارها در تمام دنیا به نگرش و ابزارهای جدید نیاز دارند. همچنین بازاریابی بین المللی آداب خاص خود را دارد که خوشبختانه توسط مدرس دوره به خوبی تبیین شد و شاهد حمایت کامل اتاق بازرگانی از تمام مراحل برگزاری این دوره آموزشی بودیم.

برگزاری پنل با حضور مدیران استان از دیگر بخش های این مراسم بود. در پایان نیز از شرکت کنندگان و دست اندرکاران این دوره تقدیر به عمل آمد.