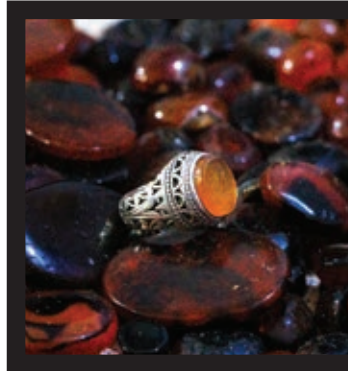


زدانی در کارگاه سنگ تراشی اش

دریایی از سنگ

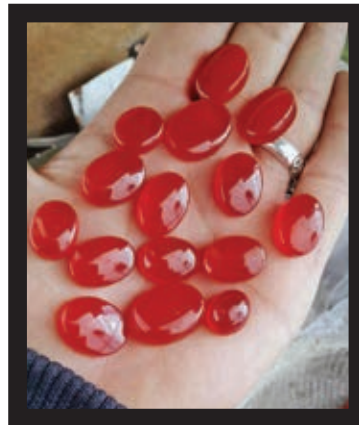


سنتی در همین کارگاه رویش کار می‌کنیم. این فرایند موجب می‌شود که این سنگ‌های خام، تغییر حالت بدهد و به صورت نگین وارد بازار شود و به دست مشتریان برسد.»

او در مورد برش سنگ‌ها نیز می‌گوید: «برش یا با دستگاه انجام می‌شود یا با یک فرایند دستی. معمولاً برای تولید انبوه با دستگاه، برش می‌زنیم؛ چون حجم کار زیاد است ولی سنگ‌های با ارزش‌تر را با دست، تراش می‌دهیم. ناگفته نماند که چون در تراش دستی وقت و ظرافت زیادی لازم است، باید یک فرد باتجربه این کار را انجام دهد.»

«مهارت زیاد، درآمد زیاد»

در کار ماسرمایه حرف اول را نمی‌زند؛ تکنیک کاری مهم‌تر از همه چیز است. این را غلامرضا یزدانی می‌گوید و اضافه می‌کند: «سنگ تراشی به طور کلی دو بخش عمده دارد. یکی بخش فروش در بازار است که مبتنی می‌شود بر مسائل بازاریابی و فروش. بخش دیگر اما منوط می‌شود به کارگاه تولید سنگ‌های قیمتی و فعالیت‌های مرتبط با آن. این کار درآمد خوبی دارد، به شرط اینکه خوب مدیریت شود. در واقع لازمه‌اش این است که پاره‌ای از مسائل روز را بزدانی و با بازار آشنایی داشته باشی، مواد اولیه را به موقع تهیه



کنی و مهارت‌های عملی کافی و اصولی را هم تمام و کمال کسب کنی.»

او سپس مهارت داشتن را به صورت دقیق‌تر این گونه توضیح می‌دهد: «یعنی شما باید در تمام زمینه‌هایی که مرتبط با تراش سنگ‌های قیمتی است، با توجه به تفاوت انواع سنگ، اطلاعات لازم را داشته باشی؛ به عنوان مثال اگر یک نفر با یک کیلو سنگ از معدن به سراغ شما آمد و پرسید از این حجم چقدر نگین می‌شود تولید کرد، شما باید صفر تا صدش را در ۱۰ دقیقه به او بگویید. در این صورت است که او ترغیب می‌شود سنگش را جلوی شما بگذارد تا برایش بتراشی. اگر شما در قامت یک سنگ تراش، قدرت تحلیل چنین اطلاعاتی را نداشته باشی، هر کس هم که بیاید اینجا، با ابهام مواجه می‌شود و قطعاً از تو کاری نمی‌خواهد. این قدم اول مهارت کاری و در واقع بخش مشتری‌یابی محسوب می‌شود که به مهارت شخصی خود فرد هم بستگی دارد.»

«فضا بیشتر باشد، خروجی تا ۱۰ برابر افزایش می‌یابد»

غلامرضا یزدانی حالا از برنامه‌های آینده می‌گوید: از برنامه‌هایی که در صورت در اختیار داشتن یک فضای بزرگ‌تر می‌تواند محقق شود و نوید بخش یک چشم‌انداز روشن در حرفه تراش و تولید سنگ‌های قیمتی باشد: «فضای کوچک کارگاه در حال حاضر آن طور

که باید و شاید، اجازه مانور روی کارمان را به ما نمی‌دهد. مجبور هستیم حرکتیمان را با سرعت آرامی پیش ببریم، با این حال در راستای گسترش کارمان بحث خرید ملک در آینده را مدنظر داریم اما چون سرمایه کلانی را می‌طلبید، هنوز امکانش برایمان فراهم نیست. اگر خود شهرداری بتواند مکانی را به صورت اجاره به شرط تملیک در اختیارمان بگذارد یا حتی زمینی را برای ساخت به ما بدهد، قدم بزرگی رادر توسعه طرحمان برداشته است. ما تخصصش را داریم. بخشی از سرمایه را هم همین‌طور، زمینه این پیشرفت واقعاً وجود دارد. فضای کافی در اختیارمان باشد، می‌شود بازدهی را تاده برابر افزایش داد. خیلی راحت می‌شود این حرفه را از همین جا توسعه داد و به عنوان یک صنعت پررونق جایش انداخت. وقتی پتانسیلش وجود دارد، چرا نباید این اتفاق بیفتد؟»

«کوتاه با غلامرضا یزدانی»

● سنگ‌ها را اغلب از منطقه بایگ تربت حیدریه تهیه می‌کنیم؛ البته در قاش، اطراف مشهد، تربت جام، فردوس، نیشابور و... هم یافت می‌شود.

● ما بر اساس خواست مشتری، کار می‌کنیم. بسته به چیزی که طرفمان می‌خواهد، با او مقدار و میزانش را طوری می‌کنیم. سپس، خودمان سنگ را می‌خریم.

● ما توانستیم دانش فنی یاقوت استار را به دست آوریم و به روش جیسون آمریکا آن را تولید کنیم. یاقوت استار فقط در آمریکا و فقط توسط شرکت جیسون تولید می‌شود. این یاقوت بسیار زیباست و چرخش آن باعث می‌شود در قسمت بالای آن، تصویر یک ستاره نقش ببندد.

● سرمایه اولیه ما برای شروع کار، حدود ۱۰۰ میلیون تومان بود.

● هم‌اکنون هفت نفر به صورت مستقیم در کارگاه مشغول کار هستند. سایر افراد مرتبط با این کار البته به صورت غیر مستقیم، تخمینی حدود ۲۰ نفر می‌شوند.

● گرایش کارشناسی من برق قدرت بود و فوق لیسانس کنترل سیستم‌ها را از علوم و تحقیقات تهران دارم.

● ما برخلاف خیلی صنایع دیگر، قدرت رقابت با چین را داریم. سایر صنایع اگر توانایی رقابت را ندارند، به دو علت است. یکی اینکه دانش فنی آن را ندارند. دوم هم اینکه در موج دوم و سوم تکنولوژی قرار نگرفته‌اند و هنوز سنتی کار می‌کنند.

● ما قبل‌تر دانش رنگ کردن سنگ‌های عقیق را نداشتیم ولی من در دوران دانشجویی ام، خودم حدود ۵-۶ نوع رنگ را اختراع کردم.

● سابق بر این یک آموزشگاه داشتیم. اولین آموزشگاه فنی و حرفه‌ای خراسان در حوزه سنگ تراشی مال من بود. ۵-۶ ماهی هم برقرار بود اما کسی استقبال نمی‌کرد. بعد دیدیم صرف نمی‌کند، جمعش کردیم.

● از آمریکا و سوئد و کشورهای خارجی هم مشتری داریم.

● کمیابی، سخت بودن تراش سنگ، دردسترس نبودن برای عموم و اینکه می‌شود به عنوان سرمایه نگهش داشت، از عواملی است که باعث با ارزش شدن سنگ‌ها می‌شود.

● بیشترین تولید نگین در غرب آسیا، در همین مشهد و به دست ما انجام می‌شود.

● من از مونگر عملی این رشته هم هستم و تاکنون از حدود ۲ هزار نفر امتحان گرفته‌ام.

● کارگاه به لحاظ موقعیت مکانی در نقطه خوبی قرار دارد. دسترسی به نیروی کار، راحت است و به بازار هم نزدیک هستیم.

فضای کافی در اختیارمان باشد، می‌شود بازدهی را تا ۱۰ برابر افزایش داد