

# سنگ سفیر دوستی؛

## با ژومارت ژنگیس؛ سفیر قزاقستان در نمایشگاه نهم

همراه با سفیر؛ مهمان سنگ سروش و نشست هایی صمیمانه، کاری و اقتصادی با؛ مهندس شریفی (دبیر انجمن سنگ ایران) و عباس آذرنوش (حامی آموزش صنعت سنگ ایران)

سفر به قزاقستان؛ دومین کشوری که از چین تا اروپا امتداد دارد.

قزاقستان؛ وسیع ترین کشور محصور در خشکی (خشکی بست) دنیا، با جمعیت ۱۶ میلیون و ۶۰۰ هزار نفری و با آب و هوای بری، تابستان های گرم، زمستان های سرد و بارندگی نسبتاً کم و اراضی خشک تا نیمه خشک می باشد. کشوری در آسیای میانه به پایتختی آستانه (با کمیت جمعیتی؛ ۶۵۳،۸۰۰ نفر (آمار ۲۰۰۹))؛ شهری در شمال این کشور که در سال ۱۹۹۸ جای آلماتی (بزرگ ترین شهر کشور با جمعیت ۱،۳۵۱،۵۲۱ نفر (آمار ۲۰۰۹)) را که تا قبل از این تاریخ پایتخت کشور واقع در جنوب بود، گرفت. یعنی در این سال پایتخت از جنوب به شمال انتقال یافت. واحد پول آن تنگه و زبان رسمی مردم؛ قزاقی و روسی است. کشوری با اکثریت مسلمان (۷۰٪) که حتی در نام آن نیز بوی فارسی به مشام می رسد. (قزاقستان (سرزمین قزاق ها)؛ پسوند فارسی "ستان" شرح سرزمینی قزاق ها است).

### آستانه؛ پایتختی برای ثبات

آستانه؛ شهری تقریباً شمالی و باد خیز با دمای ۴۰- درجه در زمستان! است. ملی گرایان روس ساکن روسیه و بخشی نیز در داخل قزاقستان دعوی الحاق مجدد شمال قزاقستان به روسیه را مطرح کردند. همین جدایی طلبی باعث شد تا ریاست جمهور وقت، آستانه را که شهری در شمال این کشور و نزدیک به روسیه بود به پایتختی این کشور برگزینند. در حالی که آلماتی (پایتخت سابق) در منتهی الیه جغرافیای مرزی جنوب شرقی کشور واقع بود. این نقل و انتقال بسیاری از قزاق ها را به شهر آستانه جذب نمود و بدین تریب غائله جدایی طلبی به خودی خود خاموش گشت.

یوری گاگارین؛ نخستین انسان فضا نورد

نخستین انسان فضا نورد یعنی؛ یوری گاگارین از قدیمی ترین پایگاه فضایی جهان، یعنی؛ بایکونور در قزاقستان به فضا رفت. این پایگاه تا سال ۲۰۵۰ تحت اجاره فدراسیون روسیه است.

اقتصاد در قزاقستان؛ منابع زیر زمینی ارزشمند

قزاقستان؛ از اعضای مهم سازمان همکاری شانگهای است. کشاورزی از میانی اقتصادی این کشور بوده و بیش ترین درآمد سرانه و تولید ناخالص داخلی را در میان جمهوری های تازه استقلال یافته، به خود اختصاص می دهد.

بیش از ۴۰ میلیارد دلار سرمایه گذاری خارجی در حوزه منابع زیر زمینی (از سال ۱۹۹۳ تاکنون) غنای خاص این کشور را در این حوزه نشان می دهد. حجم و وسعت منابع زیر زمینی از جمله؛ نفت و گاز، اورانیوم، کروم، سرب، روی، منگنز، مس، آهن، طلا، زغال سنگ رتبه های دوم تا یازدهم را برای این کشور در مقدار سهم جهانی آن ها به ارمغان آورده است...

قزاقستان جایی برای جلوه سنگ ایران؛ آینده روشن است.

نشستی دو ستانه و با حضور ژومارت ژنگیس (سفیر)، عطائیان (همراه سفیر)، حسینی، صالحیان و ... در غرفه سنگ سروش و بر روی قابلیت تقاضای قابل توجه سنگ این کشور نوپا و مبتنی بر فرهنگ، عقاید و سلاطین نزدیک با کشور ایران، ما را به این فرضیه می رساند که؛ می شود آن را به فال نیک گرفت اگر فقط کمی جدی تر و باهوش تر دست به کار شویم.

حمیدرضا صالحیان (مدیر فروش سنگ سروش): ما در زمینه سنگ گرانیت مشکی کار می کنیم. چند سالی می شود که در زمینه صادرات سنگ و سنگ های نرم و به قول معروف سنگ های تراورتن و مرمریت به شهر آلمانی و آستانه قزاقستان فعالیت داریم. در طول این سال ها، در زمینه گرانیت فعالیت نداشتم ولی مدتی هست که روی سنگ گرانیت کار می کنیم و با توجه به پشتوانه بالایی که در بحث معادن و کارخانجات داریم، تصمیم گرفتیم که زمینه کاری سنگ مان را به سمت و سوی گرانیت مشکی و سفید تغییر دهیم.

سفیر: در حقیقت قزاقستان کشوری است که در حال ساخته شدن است. شهر آستانه را تازه ساخته ایم. شهری نوساز که در طی 25 سال گذشته تا الان مدام در حال توسعه و رشد شهری و تمدنی است. صنعت ساختمان در قزاقستان در ابتدای جاده رشد و شکوفایی است. و به تبع آن مصالح ساختمانی تقاضای بسیار زیادی را در خود و به صورت بالقوه دارد. در بازار ساختمان سازی قزاقستان، چند کشور فرآورده های سنگی را ارائه می دهند، مثل؛ آلمان و چین... اما فرآورده های ایرانی که در ساختمان سازی کاربرد دارند، با کیفیت خوب و قیمتی مناسب است. بنابراین بازرگانان قزاقستانی رغبت بسیار زیادی برای کار با طرف های ایرانی دارند. مسأله مهمی که سر راه آن ها است مسائل و مشکلات مرتبط با حوزه بانکی است که آن هم به خاطر تحریم هایی بوده که مدت زیادی است که حاکم بر فعالیت های اقتصادی ایران می باشد. اما ظاهراً و با رفع بخشی از تحریم ها می توان فرصت پیش آمده را غنیمت شمرد و از آن در جهت ارتقای روابط تجاری فی مابین بهره برد. با توجه به آن چه گفته شد، پیشنهاد شما برای هم کاری با قزاقستان به چه شکلی است؟

حسینی: در بررسی هایی که در کشور شما و در حوزه ساختمان و به خصوص سنگ داشتیم، برنامه های ساخت و ساز را از اهداف و برنامه های ترویجی توسعه ای آن جا یافتیم. بر اساس آن چه از جغرافیا و فرهنگ قزاقستان دستگیرمان شده است به این نتیجه رسیده ایم که؛ جای سنگ های تزئینی متناسب و بالاخص سنگ های گرانیتی در بازار قزاقستان خالی است. البته بهتر است که در بخش بازاریابی مطالعات دقیق تری صورت بگیرد. ان شاءالله که ما بتوانیم، نیاز آن ها را به خوبی و در سطحی گسترده پوشش بدهیم. برآورد ما این بوده که؛ سطح کاری که ما در نمایشگاه به صورت نمونه ارائه کرده ایم جواب گوی بخش قابل توجهی از نیازهای بازار شما خواهد بود. ما دست داریم در این زمینه همکاری کنیم. البته این ها بخشی از توانمندی شرکت سروش است. معادن گرانیت خوبی در ایران و در تملک مجموعه شرکتی ما می باشند. کارخانه هایی پیشرفته، مجهز و متکی به نیروی انسانی توانمند را در اختیار داریم و بسیار خوش بین هستیم که می توانیم بسیاری از نیازهای صنعت ساختمان شما را تأمین کنیم. نمونه های سنگ کار شده ما که در حال حاضر و این جا مشاهده می کنید. شاید تنها ده درصد از توانمندی های مجموعه ما را نشان می دهد. چون نمی شود همه ی نمونه ها و توانمندی ها را در نمایشگاه ارائه نمود. با این حال نیاز به بررسی و مرادده بیش تری هست. چیزی را که ما می توانیم به عنوان یک ضمانت تعهد کنیم این است که؛ محصولات مورد نیاز شما را با کیفیت و قیمت مناسب به شما بدهیم. و از این که بتوانیم ارتباط خوب و مداومی با کشور شما داشته باشیم، خرسند خواهیم بود.

سفیر: چه محصولاتی از طرف شما و در چه سطحی از بازار قزاقستان ارائه شده است؟

حسینی: چند سالی هست که ما در قزاقستان در حال فعالیت هستیم. کار ما عمدتاً روی سنگ های نرم بوده است. به شکل تخصصی تر می شود گفت که روی تراورتن و مرمریت کار کرده ایم. اما احساس کردیم جای سنگ های گرانیتی، آن هم در فرم های خاص و مربوط به خودش در آن جا خالی می باشد. غرفه ما در نمایشگاه امسال تهران حاوی؛ المان های پارکی و شهر سازی است. یعنی کارهایی هستند که با سنگ های گرانیتی حجیم ساخته می شوند چنین فرمی از کار برای مجموعه پارک ها، خیابان ها و شهرسازی شما بسیار مفید است. و می توان گفت که تقریباً هم جدیدترین روش و شیوه کارهایی هستند که در دنیا و در این حوزه خاص ارائه می شود. یعنی استفاده از واترجت و CNC و تکنولوژی های نوین در فرآوری سنگ ها که ما سعی مان بر این است که از آن ها در سطوح مختلف بهره ببریم. از منظر دیگری هم می شود به این موضوع نگاه کرد و آن هم کیفیت و نوع ساختار سنگ های گرانیت منطقه نطنز است که معادن آن در اختیار ما می باشد. به لحاظ

ساختار بندی شیمیایی و فیزیکی و XRD و XRF، سنگ های ما از مقاومت فشاری بسیار بالا و جذب آب بسیار پایین و در نتیجه از کیفیت بسیار مناسبی برخوردار است. ما فکر می کنیم که بتوانیم نظر کارشناس های فنی و خبره شما را - با توجه به کیفیت سنگ و کارهایی که قادر به انجام روی آن هستیم - جلب کنیم. ما آینده خوب و روشنی را در ارتباط با کار کردن در قزاقستان پیش روی خود می بینیم و امیدواریم که مشکلات تبادل مالی و ترانزیت بخش مهندسی، فنی و اجرایی و نیز کالا رفع گردد. با این که فاصله جغرافیایی زیادی با شما نداریم، اما هزینه حمل ما زیاد است. و در واقع به دنبال تعاملی هستیم که هزینه حمل، زمان صادرات و حمل و نقل را کم کنیم. برای این که هزینه ها سرشکن شود و صادرات با صرفه مناسبی را با شما داشته باشیم باید این دست مسائل را با تفاهم و هم کاری حل کنیم.

سفیر: شما گفتید که قبلاً با قزاقستان کار کردید، چرا این کار ادامه نداشت؟

صالحیان: ما سنگ های مان را و از جمله؛ تراورتن و... را به کشور شما صادر می کردیم. متأسفانه تحریم ها باعث ایجاد مشکل انتقال پول شد. مثلاً ما مجبور می شدیم به صورت چمدانی؛ ده هزار دلار، ده هزار دلار منتقل کنیم. و این کار را برای ما خیلی سخت کرد یا مثلاً می ریختیم به یک حسابی و... داستان های این طوری باعث می شد که پول اضافه زیادی از ما به هدر برود. این ها قصه کار ما را در بازار شما یک مقدار سخت می کرد. الحمدلله، الان شرایط بهتر شده و شرایط جدید، شکل بازاری را نشان می دهد. از طرفی و با توجه به خاطرات خیلی خوبی که با توجه به فرهنگ غنی مردم قزاقستان در ذهن ما مانده است، میل بسیار زیادی در ما ایجاد شده تا سطح رابطه تجاری را به شکل قابل ملاحظه ای افزایش دهیم. کشورهای زیادی و از جمله؛ ترکیه، روسیه و عراق مد نظر ما بوده است. و حتی با توجه به این که روسیه به دلایل مختلف شبیه کشور شما است اما به لحاظ فرهنگی قزاقستان را می توان یک سر و گردن بالاتر دید. لذا سلیقه و نیازی که در فرهنگ مردم شما احساس کردیم و تطبیق آن با چیزی که در این نمایشگاه ارائه شده است هم آوایی قابل ملاحظه ای را دریافت نمودیم. پیشنهاد من بررسی کلی از فضای نمایشگاه و تنوع سنگ ها و گشتی در نمایشگاه و سپس ادامه نشست و بحث پیرامون نحوه تعاملات و سایر موارد است.

خبر - رسانه سنگ (طلای رنگارنگ): با وجود پراکندگی و فراوانی معادن سنگ ایران (حدود ۲۰۰۰ واحد معدنی) و کیفیت خوب و تنوع بسیار زیاد آن در سطح جهانی و قرار گرفتن ایران در میان چهار کشور اول جهان با قابلیت و پتانسیل بالای معدنی حوزه سنگ و با توجه به نزدیکی های فرهنگی و مسافت و فاصله کمی که ایران و قزاقستان نسبت به هم دارند، هم می شود که بده بستان های فرهنگی مناسب داشت و هم مبتنی بر این مشابهت های فرهنگی و سلیقه ای قطعاً کارهای تجاری خوبی را به سرانجام برسانیم. تا ان شاءالله هم باعث پیشرفت اقتصاد و تجارت و شهرسازی شما شود و هم رونق اقتصادی ما را به خصوص در حوزه سنگ در پی داشته باشد.

سفیر: بله ان شاءالله. کشور ایران با کشور قزاقستان در مسیر راه ابریشمی قرار دارد، دو هزار، سه هزار و شاید هم پنج هزار سال پیش از این زمان، از چین به طرف اروپا و نیز به طرف مصر از طریق آسیای میانه و ایران همیشه ارتباط تجاری وجود داشته است. و اکنون در قرن بیست و یک به وضوح می بینید که این ارتباطات هم چنان ادامه دارد و باید تقویت شود. الان چند تا طرح بین المللی هست، مثلاً؛ طرح "راه ابریشم جدید" یا طرح "یک کمربند و یک جاده"، این راه از طریق قزاقستان و ایران ادامه می یابد هر چقدر بیش تر فکر می کنم به لزوم و ارزش ارتباط دو کشور در حال و آینده بیش تر پی می برم. ایران در بسیاری از ابعاد، کشوری قوی است به لحاظ اقتصادی و حتی به نظر من تحریم های بین المللی ضد ایران به نفع ایران بوده است. چون ایران زیرساخت های ذاتی و بالقوه فراوانی را دارا می باشد و بر همین اساس محصولات زیادی در سبد عرضه خود ارائه می کند. به این جهت من امیدوارم و خواهان آن هستم که چیزی که ما داریم و ایران ندارد به این جا صادر کنیم و شما نیز فرآورده های مورد نیاز ما را تأمین نمایید.

حسینی: ما در واقع چند سالی که در قزاقستان کردیم تجربه خوبی بود من احساس می کنم آن جا کشوری است که نیاز به سازندگی و برنامه سازی در حوزه های مختلف دارد برای این کار ما امیدواریم که بتوانیم در برنامه سازندگی قزاقستان مشارکت داشته باشیم و بتوانیم کار خوبی را انجام بدهیم و رضایت مشتری هایمان را هم جلب کنیم. اگر شما با سنگ ها آشنایی داشته باشید، توضیحی را برای شما مفید می دانم. اگر دقت کنید، تقریباً غرفه نمایشگاهی ما با بقیه غرفه ها یک تفاوت عمده ای دارد و آن این است که؛ ما اولین باری هست که غرفه نمایشگاهی را به این سبک اجرا کرده ایم. در واقع بیش تر قصد داریم نشان دهیم که چه کارهایی می شود با سنگ گرانیت کرد؟ یا در فضاهای جدید را در

واقع بر روی این سنگ باز کنیم. من با توجه به بررسی هایی که داشتم متوجه شدم که این نگاه به سنگ در قزاقستان طرفداران زیاد دارد چون در کشورهای CIS؛ مخصوصاً روسیه و قزاقستان دیدم که با این نوع کارکردن ارتباط خوبی برقرار می کنند. آقای مهندس هم هستند و خدمت شما توضیح می دهند.

صالحیان: تا آن جایی که من می دانم، طرح های ساخت و ساز قزاقستان در شهر آستانه مرحله آخر بوده و الان نوبت آلمانی است. ساخت و سازهای فوق العاده ای در آستانه شکل گرفته است. آستانه که رفته رفته، کیفیت سنگ های گرانیتی که کار شده بود خیلی مطلوب نبود. با توجه به این که آستانه شهر خیلی سردی هم هست و گرانیت مصرف خیلی بالایی دارد اما آن چه دیدم، گرانیت های کار شده، کیفیت مطلوبی نداشت. چون در هر سنگی ممکن است فرمول شیمیایی متفاوتی ساختار را شکل داده باشد. یک سری گرانیت ها هستند که در مجاورت رطوبت سریع زنگ می زنند نمونه چنین سنگی را در پارک محوطه جلوی کاخ ریاست جمهوری آستانه دیدم. مشابه این قضیه و متأسفانه بعضی از تجار ایرانی سنگ مروارید را با این که کیفیت مطلوبی ندارد از مشهد می آورند. سنگی که در پایین ترین درجه سطح FE قرار دارد و به راحتی زنگ می زند (ما بعد از آخرین سفری که از کشور شما برگشتیم. خیلی روی کیفیت تمرکز کردیم. در نتیجه؛ و چون گرانیت سنگ سختی است و فرآوری آن تکنولوژی بالایی می خواهد. حجم تولیدمان را بسیار پایین آوردیم به خاطر این که به کیفیت مطلوب برسیم و توانستیم در یک دوره گذار از سنگی که کیفیت کار شده آن پایین بود الحمدلله به سنگی رسیدیم که کیفیت بالایی را دارا است .

بعد از نشست اولیه گروه، آقایان؛ حسینی و صالحیان سنگ های کار شده غرفه سنگ سروش را به جناب سفیر معرفی کردند.

حسینی: این هم سنگ است آقای سفیر منتهی روی آن طلا کوبیده شده است. این کار را می شود روی سنگ های دیگر هم انجام داد ولی به لحاظ سختی گرانیت و وقتی این کار روی گرانیت انجام بشود، در عمل بهتر و با دوام بیش تری خواهد بود. این سنگ هم گرانیت مشکی بدون ساب است. که ساب خورده آن را به شما نشان می دهم در واقع حسن این سنگ این است که آذرین و دارای استقامت بالایی است. سنگ های دیگر چون رسوبی هستند استقامتی به مراتب پایین تر دارند. سنگ های کف این جا همه گرانیت مشکی هستند. ما دو نوع فرآوری داریم؛ یکی بدون پولیش و ساب و دیگر این که؛ روی سنگ پولیش می زنیم و براق می کنیم. این سنگی که در کف استفاده شده در ایران کم هست چون سایز اسلب گرانیت است. که ما الحمدلله می توانیم این کار را انجام بدهیم. عمده سنگ گرانیتی با عرض 60 است. ولی این ها چون اسلب اند بالای یک متر عرض دارند. سنگ های نرم را می شود به راحتی در سایز بزرگ فرآوری کرد. اما گرانیت فرق می کند. این نوع سنگی را که می بینید؛ سنگ های طبیعی می گوئیم. پشت و روی این سنگ ها را در معدن برش زدیم و این نمای طبیعی کوه است این سنگ به شدت در فضای لاکچری خواهان دارد. این نمونه را برای کارهای تابلو و... برش زدیم .

سفیر: شما نه فقط تولید کننده سنگ هستید بلکه، شما هنرمند هستید، هنرمند!

حسینی: زنده باشید! البته ما یک گروه طراح و هنرمند در مجموعه کاری خود داریم. این حالتی را که ما اجرا کرده ایم، می خواهیم نشان بدهیم که ما از این سایز تا سایزهای بزرگ و حالت های چهار رج و به صورت کاملاً منظم که این جا دیدید را برای فضا سازی و کف سازی ها، فرآوری و تولید می کنیم. من هم در قزاقستان و روسیه زیاد دیده ام که از این فرم ها در این دست و نوع از فضاها زیاد استفاده می کنند.

سفیر: نزدیک به هفتاد درصد قزاق ها سنگ - به همراه اسم و عکس حک شده روی آن- بر روی قبر می گذارند.

حسینی: در ایران هم همین طور است منتهی صد درصد ایرانی ها بر روی قبرها سنگ می گذارند.

سفیر: در قزاقستان مطلع هستم که گرانیت ایران هم خیلی زیاد [به لحاظ تنوع و کمیت] و هم خوب است آن جا تقاضای زیادی از طرف شرکت های فعال در حوزه قبر برای گرانیت شما وجود دارد.

حسینی: اصلاً یکی از کارهای تخصصی ما تولید و فرآوری سنگ قبر است. اروپایی‌ها هم روی قبر را سنگ کار می‌کنند. در آلمان هم این بخش تولید و توزیع سنگ قبر یکی از فعالیت‌های تجارتهای است. کار خاصی هم روی آن انجام می‌شود. در ایران هم انجام می‌شود ولی در واقع ایران کمی ساده‌تر است.

سفیر: این کار شما به لحاظ نوع و فرم [هم برای زندگان و هم برای مردگان مفید است.

حسینی: آقای سفیر! این هم سنگ‌های مشکی هست که همین کار را با آن کرده‌ایم یعنی، مثلاً؛ فلیم و هوند و پولیش و بوش هم داریم و... صالحیان: این پولیش است و این بوش هم است حالت‌های مختلف سنگ معمارها، فوق‌العاده از این نوع کارها لذت می‌برند. یک سنگ خیلی خوبی که ما داریم و پیشنهاد می‌کنیم که شما حتماً ببینید؛ سنگ گابیون است حالت فلز دارد، دیواره محوطه‌سازی را به خوبی با آن اجرا می‌کنند. شما فضای پارک را ببین. مثلاً؛ کل آن را می‌آیند و با این طرح کار می‌کنند. و به این‌ها می‌گویند؛ گابیون؛ توری‌های فلزی که در سنگ‌ها می‌زنند در قلوه سنگ‌ها و در فضای شهرسازی فوق‌العاده‌ای زیبایی دارد. این سبک گابیون که سبک رودخانه‌ای است. یک نوع سنگ‌هایی هم هستند که حالت شکسته دارند. برای دیوار از این‌ها استفاده می‌کنند و هزینه آن هم از دیوار بتنی کم‌تر می‌شود.

صالحیان: در کل نمایشگاه بگردی شاید تنها جایی که از یک یا دو نوع سنگ با تنوع فرآوری زیاد استفاده کرده باشد، غرفه ما است. با این که ما بزرگ‌ترین غرفه هستیم، این تنوع را با دو تا سنگ ایجاد کرده‌ایم. و این توانمندی تیم طراحی ما است و ما می‌توانیم همکاری خوبی را هم در این زمینه داشته باشیم. اسم این سنگ پیل رودخانه‌ای است این همان سنگ سفید است که درون دستگاه می‌رود ساییده می‌شود و به این شکل در می‌آید. و فرآوری می‌شود شبیه این در رودخانه‌ها زیاد است.

سفیر: چیزی که با بدن، با فیزیولوژی انسان خوب هماهنگ است مواد و محصولات طبیعی است. انرژی خوبی به آدم می‌دهد.

حسینی: دنیا در حال بازگشت به طبیعت است. در بحث غذاها؛ به دنبال غذاهای ارگانیک هستند. در طراحی ساختمان و این‌ها هم همین طور است. به نظر می‌رسد که ما هر قدر با طبیعت همراه باشیم انرژی بهتری می‌گیریم. این یک واقعیت است و جالب این است که چه طراح‌های گروه ما و چه طراحانی که من در کشورهای اروپایی دیدم عمده‌تاً دنبال این هستند که فضاهای خانه و فضاهای بیرون را بیش‌تر به سمت طبیعت سوق بدهند. مضاف بر این من یک نکته‌ای بگویم که شاید بد نباشد و آن این هم که ما یک بررسی داشتیم که استفاده از سنگ طبیعی در واقع در ساخت و ساز شهری و منازل مسکونی و این‌ها چه مزیتی نسبت به استفاده از سرامیک و مصالح بتنی دارد؟ وقتی بررسی کردیم، دیدیم که در واقع مصرف انرژی در فرآوری سنگ بسیار کم‌تر از تولید سیمان یا محصولات سرامیکی هست و جالب این است که الان این بحث در دنیا دارد پیش می‌آید که صنعت سنگ را به عنوان صنعت سبز معرفی می‌کنند چون در تولید سنگ ما کم‌ترین گاز گلخانه‌ای را تولید می‌کنیم و این در واقع نشانی از سازگاری این محصول با طبیعت است. با توجه به این قضیه فکر می‌کنم یعنی من احساس خوبی پیدا کردم نسبت به این که؛ اگر ما کار تولید سنگ هم انجام بدهیم به طور غیر مستقیم، داریم به محیط زیست مان هم کمک می‌کنیم این یک واقعیت است و اگر معمارهای ما و استفاده‌کننده‌های از سنگ و محصولات سنگی این موضوع را بپذیرند، به جا افتادن سنگ به جای محصولات صنعتی جدید مثل؛ سرامیک، بتن‌های سیمانی جدید و... کمک بیش‌تری می‌کند. علاوه بر این؛ فرآورده‌های سنگی، طول عمر خیلی زیادی دارند. من در مسکو می‌دیدم که؛ کف فرش‌ها خیابان‌ها؛ شان سنگ‌های شش‌وجهی بود. داشتند آن‌ها را عوض می‌کردند. دلیل آن را پرسیدم، گفتند که؛ چهل سال است که این طرف سنگ بوده و الان دیگر خسته شده‌ایم و پشت آن را در معرض دید می‌گذاریم. یعنی محاسبه‌ای که داشتند یک کف فرش سنگی حداقل بالای 200 سال عمر دارد. ولی در محصولات سیمانی شما این طور مشاهده نمی‌کنید.

سفیر: اصلاً برای اکولوژی هم خوب است از نظر اکولوژی. شما چرا به expo 2017 نرفتید؟ الان در قزاقستان expo 2017 نمایشگاه برگزار می‌شود. این نمایشگاه از ماه ژوئن شروع شده است.

صالحیان: پارسال بودیم. من پارسال نمایشگاه صنعت و ساختمان را رفتیم. به عنوان یک ناظر که از بیرون رفته است، می گویم. خیلی نمایشگاه آن نمایشگاهی نبود که جذابیت لازم را برای تجار و... داشته باشد. قبل تر از آن نمایشگاه آلمانی رفتیم فضای خیلی بهتری بود. امکاناتی که برای غرفه دارها در نظر گرفته بود و تبلیغاتی که شده بود بهتر بود. اما من در آستانه این را ندیدم. ولی آلمانی خیلی بهتر بود ان شاءالله، امسال که نمایشگاه صنعت و ساختمان ماه شهریور است، می رویم.

سفیر: در آینده همکاری های شما به چه شکلی باید باشد در قزاقستان و با شرکای شما؟ یا نمایندگی دایر می کنید؟ یعنی شما چه پیشنهادی دارید برای نوع و سطح همکاری؟

حسینی: درسته آقای سفیر! ما می خواهیم بدون واسطه بیاییم و وسط بازار قزاقستان. ما می خواهیم بررسی کنیم. واقعیت این است که ما به دنبال این هستیم که بتوانیم حضور قوی تری داشته باشیم و محصول بیش تر، بهتر و راحت تر بفروشیم. قطعاً و یقیناً در کشورهای مختلف این متدها متفاوت است. مثلاً فرض کنید در ایران اگر شما بخواهید سنگ بفروشید یک راهکاری دارد و در قزاقستان راهکار دیگری و در اروپا راهکار خاص خود را دارد. بنابراین بررسی می کنیم و از شما هم کمک می گیریم که ما چه کاری انجام بدهیم که بتوانیم در بازار قزاقستان حضور مفید داشته باشیم و از شما می خواهیم که ما راهنمایی کنید. امکانش برایمان هست که به روش های مختلف این کار را شروع کنیم ولی خواهان آن هستیم که بهترین روش را انتخاب کنیم.

عطائیان(همراه سفیر): بازار سنگ قزاقستان، بازار خوبی است. اما مشکل عمده ایرانی ها این است که حضور خوبی ندارند. الان در بازار قزاقستان سنگ از برزیل، از آسیای میانه، از چین و از ایران می آید و از هند هم می آید. البته این بدیهی است که؛ متقاضیان آن چیزی را که حضور دارد می خرند...

حسینی: پیشنهاد شما این است که ما آن جا نمایشگاه دائمی سنگ یا انبار سنگ داشته باشیم؟

عطائیان(همراه سفیر): دقیقاً منظور من همین است. بازار قزاقستان، بازار سنگ محدودی است به خاطر این که آن جا هوا سرد است. مثلاً ممکن است که شما پنج ماه خوب کار کرده اید ولی زمستان اصلاً کار فروش تان خوابیده باشد. ولی درست زمانی که حضور دارید در آن جا فروش آن چنان خوبی داشته باشید که نه تنها جبران رکود چند ماهه آن سال را به همراه داشته باشد که از همه فروش یک یا چندساله داخل ایران برابری نماید. آن بازار خیلی وسیع تر از ایران است. من خودم نظرم این است که اگر بخواهید حضور پیدا کنید، باید حضور همه جانبه ای باشد. یعنی این که نه تنها شما بلکه چندین تا کارخانه با شما همراه باشند. ممکن است. تراورتن، مرمریت و سایر کارخانه های دیگر ایران با هم یک تیم بشوید. یعنی این که همه محصولات را کنار هم داشته باشید.

حسینی: اتفاقاً این پتانسیل هست. یک کنسرسیوم در حال شکل گیری است. توانایی هر نوع سنگی را که شما بخواهید. اگر گرانتیت باشد از طرف ما هست. غیر از توان ما بقیه از طریق کنسرسیوم که در حال شکل گیری است تأمین خواهد شد. گروه افراد حرفه ای برای این کار دورهم جمع شده اند.

عطائیان(همراه سفیر): به شرط این که حضور داشته باشند. مثلاً این نمونه کارها را که می بینید اگر باشند مشتری دارند. تو بازار مگامال همین میل سنگی یا همین حوض و این ها امکان استفاده اش خیلی زیاد است. چندتا کارخانه با هم یک تیم بشوید. یک جایی رو اجاره کنید خیلی قوی بیایید توی بازار، همان کارهایی که ترک ها همیشه می کنند شما هم شبیه همان شیوه و روش کارها را به پیش ببرید.

حسینی: قبول دارم که ترک ها خیلی قوی هستند.

صالحیان: خیلی خوش حال می شویم اگر شما از ما بخواهید که مثلاً فلان فرو شگاه رو برای شما تجهیز کنیم به عنوان نمونه؛ از طراحی و حتی نصب آن را خود ما انجام بدهیم. چون دیده ام که در قزاقستان سنگ به صورتی که باید و طبق اصول نصب آن اجرا نمی شود. در کشور شما، 60 در 30 بیش تر کار شده است. 30 در 30 سایز بدی نیست اما زیبایی خاصی به وجود نمی آورد شما ببینید سایز های سنگ هرچه

بزرگ تر می شود زیباتر به نظر می رسد. و لاکچری تر می شود. مخصوصاً داخل سالن ها... البته ظاهراً معمار آن را هم ندارند. حتی ما در زمینه طراحی، طراحان فوق العاده قوی داریم در زمینه نصب می توانیم به شما کمک کنیم به لحاظ کیفیت، بسته بندی و در از سال بار ما تضمین های لازم را به شما می دهیم .

سفیر: من چند روز دیگر عازم قزاقستان هستم. یک شرکت ساختمان سازی قزاقستانی را با شما آشنا می کنم تا همکاری ها شروع شود. یا هم این که شما پیشنهاد خودتان را برای همکاری بگویید تا ما طبق همان طرح، کار را پیش ببریم .

صالحیان: ما در خدمت شما هستیم، هر د ستوری که بدهید ما انجام می دهیم، اما پیشنهاد ما این است که بیاییم یک فضای را به سفارش شما و از صفر تا صد سنگ آن را - از طراحی تا اجرا- تجهیز کنیم. به عنوان مثال؛ از ما بخواهید تا ساختمان شهرداری شما را تجهیز کنیم. جلوی شهرداری، محوطه، نمای آن و کل کار سنگ را انجام بدهیم، به عنوان sample (نمونه کار)، یا فلان فروشگاه مگامال چون مگامال های فوق العاده زیبایی در قزاقستان هست. من خودم لذت می برم وقتی قدم می زنم. بیاییم این ها را سنگ کار کنیم. منتهی به این شرط که شما طرح پیشنهادی این کار را به ما بدهید. و ما از طرف شما حمایت بشویم .

عطائیان(همراه سفیر): شما می توانستید همین غرفه نمایشگاهی را توی قزاقستان بزنید، فروش خوبی هم داشت. یک نمایندگی باید آن جا باشد، که محصولات شما رو آن جا تبلیغات کند. سفارش ها را گرفته و به شما بدهند. این شیوه کار کردن خوب است.

صالحیان: آقای سفیر هیچ تبلیغی به نظر ما بهتر از کار اجرایی نیست. ولی چشم، هرطور که شما دستور بفرمایید، می توانیم کار شما رو به انجام برسانیم. به عنوان نماینده ما در آن جا یا می توانیم خودمان هم حضور داشته باشیم. هیچ مشکلی نداریم که در رفت و آمد باشیم هر موقع شما دستور بدهید، مقدمات را برای شما فراهم کنیم .

سفیر: من برای همه شکل همکاری آماده هستم هرطور سوال دارید مربوط به همکاری با من تماس بگیرید. من دو هفته بعد سفارت خدمت شما هستم. آن جا با هم مذاکرات نهایی را به انجام می رسانیم. ان شاءالله 25 ژوئن قزاقستان خواهیم بود. شما تا قبل از رفتن من پیشنهاد خودتان را آماده کنید. طرحی که جزئیات و نحوه فعالیت پیشنهادی شما در قزاقستان را در بر داشته باشد. در قزاقستان طرح و مسائل پیرامون آن را بررسی می کنم. برمی گردم این جا و نتیجه رو به شما اعلام می کنم .

حسینی: معادن، کارخانه ها و مجموعه خودمان را هم به طور اختصاصی ببینید. 70٪ از گرانت های ایران در منطقه نطنز تولید می شود. و در واقع از این 70٪ بالای 30٪ متعلق به مجموعه خودمان است. دو معدن ما، معادن سفید و مشکی، بزرگ ترین ذخیره را در منطقه دارند. یعنی معادن بسیار بزرگ و با پتانسیل بالایی هستند. ما با توجه به این امکانات و کارخانه هایی که در نطنز داریم و با اتکا به همین مجموعه خودمان می توانیم به طور اختصاصی حجم تولید بالایی را ارائه کنیم. اگر در کنار این طرحی که ما در نظر داریم. مجموعه ای شکل بگیرد که در قزاقستان مؤثر واقع بشود ما به هدف مورد نظر خود می رسیم. امیدواریم که کمک ها و راهنمایی های شما هم تواند این کار را تسهیل کند .

سفیر: امیدواریم که فرآیند حل مشکلات؛ از قبیل؛ مشکلات شهری، مشکلات قانونی و... خوب پیش برود، ما توسط سفارت زمینه مشارکت با شرکت های قزاقستانی را برای شما آماده می کنیم، بعد از افتادن کارها روی غلطک، سفارت همیشه در جریان امور خواهد بود. نظارت بر این که؛ کارها تا کجا پیشرفت مثبت داشته است؟ در بحث ویزا و رفع مشکلات و مسائل پیش آمده سفارت قزاقستان همواره، همراه با شما خواهد ماند .

حسینی: قطعاً باید از فرم سنتی به صورت کاملاً علمی و حساب شده تغییر وضعیت داد. چون سطح رقابت ها خیلی بالا است. حالت ظاهری این کاری که ما می کنیم، در چین هم می کنند، در هند هم می کنند. ما باید بتوانیم با آن ها رقابت کنیم، قطعاً مشتری قزاق منافع خودش رو می بیند و درست هم هست. ما باید منافع مشتری رو تأمین کنیم. این تأمین منافع منوط به این است که یک برنامه منسجم و کارآمد و

مبتنی بر راه کارهای قانونی، روی ریل و خط سیر حرکتی ما قرار داشته باشد. این که ما اکنون و این جا خدمت شما هستیم به همین مناسبت است. که خواستیم با کم ترین اشتباه و بهترین راندمان کار را به پیش ببریم و به همکاری با شما افتخار می کنیم و از شما ممنون هستیم.

سفیر: این وظیفه من است. چون من برای این کار از دولت حقوق می گیرم .

خبر- سانه سنگ (طلای رنگارنگ): ان شاء الله به همراه هم و در معیت آقای سفیر به غرفه آقای آذرنوش خواهیم رفت تا در زمینه همکاری های چند جانبه و مشارکتی گفت و گو کنیم.

خبر- سانه سنگ (طلای رنگارنگ): آقای آذرنوش من با مدیران روشن روز صحبت کردم. شما را معرفی کرده اند تا در راستای شکل گیری مجموعه ای قوی برای حضور موفق در کشور قزاقستان از همراهی و مشارکت مجموعه شما بهره ببریم. آقای سفیر؛ سفیر قزاقستان گفتند که من راغب به این نوع همکاری هستم. به خود آقای دکتر حسینی هم پیشنهاد دادند و ایشان هم استقبال کردند و گفتند: به خاطر این که به هر صورت ما مجموعه ای هستیم که شاید هرچقدر هم قوی باشیم، نتوانیم همه تقاضای بازار آن جا را پوشش دهیم. در پی تجمیع مجموعه ای که اعضای آن از هر لحاظ با هم سنخیت داشته باشند هستیم. مجموعه و یا کنسرسیومی که از نظر شخصیتی، فکری و محصولات با کیفیت و قدرت تأمین خوب و توان جلب اعتماد مشتری در سطح بین المللی با هم هم آوایی مناسب را داشته باشند. چون قرار نیست محصولات ضعیفی در بازار قزاقستان ارائه شود. آقای فاضل گفتند که آقای آذرنوش به عنوان بزرگ این مجموعه و اسپانسر مجموعه هستند و نظر ایشان محترم و قابل اتکا است.

آذرنوش: با سلام و عرض خیر مقدم به جناب سفیر، ما با کشورهای همسایه ای، مثل؛ قزاقستان، تاجیکستان ارمنستان و کلاً آسیای میانه ریشه تاریخی و فرهنگی داریم. یک مقدار دولت های ما ضعیف عمل کرده اند به نوعی نتوانسته اند ارتباطات محکمی را ایجاد کنند. در این وسط یک سری افراد می آیند و به صورت لایه های دلالی برنامه ریزی می کنند که مثلاً سنگ قزاقستان را تأمین کنند هم کار ایشان و هم کار مجموعه های داخلی صنعت سنگ را خراب می کنند. به همین دلیل من از ایشان (سفیر) خواهش می کنم که اگر می خواهند به این قضیه ورود کنند مستقیم با خود تولید کننده و از طریق انجمن سنگ و کنسرسیومی که ما در حال شکل دهی آن هستیم این کار را انجام بدهیم. و با نظارت انجمن سنگ و... که بدقول نشویم، سنگ خراب بار نکنیم و پول این ها هدر نرود مسائل بانکی ما راحت بشود ما به طور کلی روی روال منطقی همه چیز جلو برویم. ما هم به عنوان تولید کننده، تولید می کنیم، بسته بندی می کنیم و محصول با کیفیت مناسب را طبق درخواست مشتری تهیه و ارسال می کنیم. اعتقاد من این است که چون ذخایر سنگی خوب و با تنوع زیاد داریم و فرآوری نسبتاً با کیفیتی داریم که در حال رشد کمی و کیفی است. کم تر از ایتالیا نیستیم. روی ما هم حساب کنید. از شش هزار کارخانه ای که داریم اگر فقط پانصد واحد از آن ها هم که در رده اول و صف اول قرار داشته باشد با صنعت سنگ ایتالیا برابری می کند. منتهی باید به کیفیت اهمیت بدهیم. قیمت هم که پروسه خاص خودش را دارد. باید بنشینیم و بررسی کنیم که این سنگی که می رود و در آن جا (پروژه نهایی) نصب می شود یک زمانی خود ماها برویم و به عنوان توریست از دیدن آن ها لذت ببریم. یعنی نه به عنوان این که فقط می خواهیم سنگ بفروشیم و پول در بیاوریم. من به این رویه معتقد نیستم. این طور خوب است که؛ این سنگ را بدهیم که از کل دنیا بروند و این سنگ را ببینند و از کیفیت آن لذت ببرند. هم خریدار از خرید خود بهره لازم را می برد و هم برای ما اعتباری ارزشمند، تجارتي سالم و رفاقتی طولانی در پی دارد.

حسینی: امروزه و واقعاً اگر تجارت علمی و منطقی نباشد هیچ نتیجه مثبت و دامنه داری در پی نخواهد داشت. امیدواریم با توجه به این که شما سرآمد و ریش سفید مجموعه هستید با همراهی دوستان دیگری که اعتبار لازم را دارند مجموعه خوب و ثمربخشی شکل بگیرد.

صالحیان: آقای آذرنوش ما طی چند سال گذشته، حدود بیست هزار متر سنگ نرم به قزاقستان فرستاده ایم. اما رویه کاری ما عوض شده است. ما چند سالی است که به خاطر پشتوانه معدنی که مجموعه سروس در نظنن دارد، به حوزه گرانیات وارد شده ایم. امروز با آقای سفیر که خود شان رایزن هستند، نشستی داشتیم و این اطمینان که ارتباط کاری ما از طریق سفارت انجام می شود، نکته مثبت این ارتباط و نتیجه خوب آن به امنیت مالی بیش تر و نظارت و حمایتی است که کمک می کند تا از لحاظ مالی کسی متضرر نشود و هم کیفیت بالا جایگاه مناسب خودش را حفظ کند.



عطائیان: اگر بخواهید خیلی خوب بفروشید باید بتوانید به مشتری یوزانس بدهید. متأسفانه ایران در این بخش خیلی ضعیف عمل می کند. این کار را ترکیه انجام می دهد.

آذرنوش: چند روز قبل، روز صنعت و معدن بود. آقای وزیر با آقای کلانتری این مسأله را مطرح کردند که با بانک ها صحبت کرده اند که ایران این مورد را انجام می دهد. یعنی اگر سنگ بخرند بانک های ایرانی تضمین آن را می دهند یک سری بانک های خاص است و متقابلاً... به خصوص کشورهای آسیای میانه به این قضیه خیلی نزدیک شده اند.

صالحیان: بانک ملی در مسکو در حال انجام یک سری کارهایی در این زمینه است.

عطائیان: به عنوان مثال؛ فرض کنید من بیایم و به شما ضمانت بانکی بدهم. شما پول را از طریق بانک می گیرید اما دولت به شما ارز مبادله ای می دهد، ارز آزاد نمی دهد. این بدین معنی است که؛ یک شکست در قیمت شما حاصل شده است. ارز را به شما سه هزار و چهارصد می دهد به شما سه هزار نمی دهد. مگر این که یک شرکت فعال در حوزه واردات داشته باشید و بروید همان ارز را از خارج وارد کنید این مسائل باید حل شود.

آذرنوش: چاره ای نیست آدم وقتی می خواهد چنگ بیندازد و قوز... قدیم ها؛ هل و دارچین و نخودچی و این ها را می کوبانند اگر بخواهی با مشت برداری لاجرم، مقداری از لای انگشتانت می ریزد. کار صادرات هم همین است.

عطائیان: تفاوتش خیلی زیاد است.

آذرنوش: من فکر می کنم ارز امسال تک نرخ بشود. ولی به هر حال به خاطر این که این تعامل صورت بگیرد و پیشرفت داشته باشیم این ها باید گذشت کنند و ما هم باید گذشت کنیم یک طوری توازن را برقرار کنیم.

عطائیان: خود قزاقستان و "وتو بانک" از طریق میربیزنس می شود این کار را انجام داد. شما الان می توانید بررسی کنید یا می توانی شرکت خودتان بروی و در "وتو بانک" یک حساب باز کنی یا این که خریدار در وتو بانک حساب باز کند.

آذرنوش: زمانی که دولت اعلام بکند که آقا من خودم تضمین می کنم صادرات را، بانک این جا به ما پول ما را می دهد. و مسائل را با دولت حل می کنند. ممکن است آن ها نفت فروخته باشند و طلبکار باشند. چون من این کار را کرده ام یک پولی از چین رفته بود به مبلغ؛ دو میلیون یورو و یک میلیون یورو هم از ترکیه زده بودند در صورتی که ما در بانک ملت محلات حساب داریم. دولت نفت هایی که می فروشد پول آن را نمی تواند وارد کند. هنوز هم نمی تواند به یک شکلی چمدانی می آورند ولی این اصلش در آن جا است این را دولت می فروشد به همان ارز مبادله ای دارد می فروشد از آن طرف هم ارز را مبادله ای حساب می کند. ممکن است که این وسط مقداری هم سوخت برود. این به دولت ما و دولت های طرف حساب ما مربوط است. باید تلاش کنند تا به یک نقاط مشترکی برسند. رسیدن به این تفاهم شدنی است. ممکن است که ما چیزی بدهیم و آن جا یک چیزی که به دردمان می خورد وجود داشته باشد، دستگاه وارد کنیم لاستیک، گندم، جو، دان مرغ و یا هر چیزی که در بازار ما نیاز هست وارد کنیم.

حسینی: اگر بشود این کار را کرد از دو سر سود است.

آذرنوش: دو روز پیش در اتاق بازرگانی ایران که آقای شافعی رئیس آن هست. سه نفره نشست بودیم. کیک هایی با بسته بندی خارجی (که از خارج آورده بودند) روی میز بود. یکی بلند شد و این ها را برداشت و گفت: تو می خواهی ایجاد اشتغال کنی؟ وقتی کیک از خارج آوردی و جلوی خودت گذاشتی در حقیقت، کارگر مرا بیکار کرده ای. مهم این است که کار و تولید خودت آسیب نبیند. تجارت امری جهانی است، اگر می خواهی ورود کنی باید دل را به دریا بزنی [شهامت ریسک لازمه را داشته باشی].

حسینی: بله باید قوی باشیم و الا، اگر قوی نباشیم ضرر می کنیم.

آذرنوش: در حقیقت، آن هایی ضرر می کنند که می خواهند پرش یک شبه بکنند یا بدون سرمایه می خواهند بیایند و جای سرمایه گذار حقیقی را بگیرند و این غلط است. اقتصاد زمانی در این مملکت سالم خواهد بود که سرمایه گذاری به نفع جامعه باشد نه این که، مثلاً؛ من دبی سرمایه گذاری کنم تا خارجی ها سودش را ببرند.

خبر- رسانه سنگ (طلای رنگارنگ): آقای آذرنوش این آشنایی را به عنوان فتح بابی گرفتیم. این نشست، جرقه ای باشد که ان شاءالله نشست های جدی تر و عملیاتی با یکدیگر داشته باشیم.

صالحیان: ما هماهنگی ارتباطات و نحوه همکاری را انجام می دهیم ما این جا آمدیم تا به جناب سفیر نشان بدهیم که پتانسیل کاری آقای آذرنوش - هم به لحاظ کیفی و هم بخش تأمین و تعهد کاری- بسیار بالا است.

سفیر: این پروسه ای که بین شرکت های سنگ ایران و مجموعه ما(قزاقستان) شکل گرفته است. به عنوان؛ واسطه ارتباطی، وظیفه من این است که؛ اطلاعات مربوط به بازار قزاقستان، شرکت های قزاقستانی و مشتری هایی که در قزاقستان دارید و در آینده خواهید داشت، را در اختیار شما قرار دهم. من همیشه برای همکاری از طریق سفارت آماده هستم. این که چقدر از نظر قانونی، حمل و نقل و بازاریابی نیاز به رایزنی دارید من در خدمت شما هستم. و از این آشنایی خوشحال هستم. البته مشکلاتی در این جا داریم در بحث ارتباط اقتصادی دو کشور که یواش یواش حل می شود ان شاءالله. من مستقیماً برای همکاری آماده هستم.

آذرنوش: ما هم آمادگی صدور صد خودمان را اعلام می کنیم. مشکلات اقتصادی شامل این حد نمی شود. سنگ چیزی نیست که به مشکل اقتصادی بخورد. الان معاملات کلان و نیز تجارت حوزه های؛ فنی یا الکترونیک و... که بخشی از آن ها، به حوزه های امنیتی و بحث تحریم و... مربوط است ممکن است با مشکلاتی همراه باشد. و الا در بخش سنگ یا خریدهای مرتبط با آن، هر کجای دنیا بخواهی مثلاً؛ ده تا لودر بخر! بانک ما ال سی برات باز می کنه پول را می گیرند معامله می کنند و ارز مبادله ای هم می دهند. یعنی دولت هم کمک می کند. در این صنعت ما با شما از نظر بانکی به مشکل نخواهیم خورد به خصوص الان که روسیه هم با ایران یک قرارداد بانکی بسته اند و دلار را حذف کرده اند.

سفیر: اگر شما سرمایه گذاری کنید آن جا ماشین آلات ببرید تجهیزات برای این کارخانه ببرید دولت ما، خیلی کمک می کند... یعنی تعرفه گمرکی برای ماشین آلات و تجهیزات ندارد گمرک وقتی شما سرمایه گذاری می کنید این جا مثلاً در زمینه سنگ بعد از طی مراحل اولیه اجرایی کار، سی درصد خرج آن را حکومت به شما برمی گرداند یعنی اگر یک میلیون سرمایه گذاری می کنید، سیصد هزار دلار به شما برمی گردد.

سفیر: چند وقت پیش وزیر صنعت و سرمایه گذاری ما آمده بود ایران، ایشان گفت: ما چند تا طرح داریم که خارجی ها برای معدن (آلومینیوم، فولاد و...) سرمایه گذاری کردند و قرارداد بستیم. اما این قراردادها عملیاتی نشد. ایشان گفت: اگر از ایرانی ها کسی به طور جدی سرمایه گذاری می کند، استقبال می کنند، فهرستی شامل؛ نوع و موقعیت مکانی معدن را به آن ها می دهیم، انتخاب کرده و بررسی کنند و درخواست خود را بدهند. ما مجوزهای لازم را خواهیم داد.

آذرنوش: الان صحبتی شده است، بعد جلساتی و پس از آن، ان شاءالله یک قراردادی منعقد شود بعد که راه ما به آن جا باز شد. دنبال سرمایه گذاری و فعالیت در حوزه های دیگر هم خواهیم آمد. دنیا خیلی کوچک است و آدم ها هم بزرگ شده اند، ارتباطات هم نزدیک شده است. همت بزرگ می خواهد الان من بخواهم این جا سوار ماشین بشوم بروم محلات تقریباً چهارساعت یا چهارساعت و نیم طول می کشد ولی اگر از فرودگاه بخواهم بیایم قزاقستان فکر کنم سه ساعت و نیم طول می کشد.

خبر- رسانه سنگ (طلای رنگارنگ): آقای آذرنوش خیلی خوشحال شدیم، جلسه بعدی نشست با آقای شریفی است.

آذرنوش: آقای شریفی هر تصمیمی بگیرد، تصمیم ما هم همان خواهد بود.

شریفی: خوش آمدید، در خدمت هستیم، در مورد بازار آن جا و شرایط حاکم بر آن برای ما توضیح می‌دهید؟ و این که واردات سنگ شما چقدر است؟

سفر: بعد از استقلال کشور قزاقستان، بخش اقتصاد جمهوری ما بیش تر به ساختمان سازی متمایل شد. دلیل آن این است که ما یک شهر جدیدی ساختیم. پایتخت کشور ما؛ شهر آستانه است که الان یک نمایشگاه بین‌المللی expo2017 در آن جا در حال برگزاری است. وقتی که ساختمان سازی رونق دارد. حتماً به محصولات ساختمان سازی هم احتیاج داریم. در این زمینه چند تا شرکت ساختمان سازی هم در قزاقستان تأسیس شد. تولید سیمان بیش تر شد. بدین ترتیب ساختمان سازی، به لوکوموتیو اقتصادی قزاقستان بدل شد. سنگ هم به عنوان یکی از محصولات ساختمان سازی تقاضای زیادی را به خود معطوف کرد. البته مقدار تقاضای سنگ، نسبت به ایران کم است. چون جمعیت در قزاقستان خیلی کم و حدود ۱۷ میلیون نفر است. و قیمت سنگ کمی گران است. به این جهت که بیش تر این گروه از فرآورده ها (محصولات سنگی) را در ساختن هتل ها، ساختمان های تفریحی و مجموعه های توریستی تفریحی استفاده می کنند. با گذشت زمان، ذائقه مردم هم کمی تغییر یافته است. الان مردم علاقه مند به محصولات طبیعی و نه شیمیایی، مثل؛ بتن و... هستند. ما بازار قزاقستان را همیشه بررسی می کنیم. این دست از محصولات سال به سال افزایش روند افزایشی دارد. من به این نمایشگاه آمده ام تا با شما و همکاران شما آشنا بشوم. برای بررسی کار شما و محصولات شما این جا هستیم. تا اطلاعات حاصله از این بازدید و نشست ها را به هم صنفی ها و دست اندرکاران امور ساختمان در قزاقستان برسانم. البته من میل دارم که از این جا محصولات فرآوری شده صادر نشود. یعنی راغب هستم که تجهیزات و ماشین آلات به آن جا برود. چون کشور ما در زمینه تجهیزات و ماشین آلات خیلی حمایت می کند. اگر چنین ادواتی را صادر کنید، تعرفه گمرکی ندارد. اگر شما آن جا کارخانه داشته باشید از طرف دولت حمایت خیلی خوب و زیاد است.

شریفی: برای این که تولیدکنندگان خودمان را تشویق کنیم تا در بخش معدن یا بخش فرآوری بیایند و آن جا سرمایه گذاری و مشارکت کنند، دولت قزاقستان چه امکاناتی را در اختیار آن ها می گذارد و تا چه حدی از سرمایه گذاری در آن جا حمایت می کند؟

سفر: اول این که؛ مکانی را مجانی برای کارخانه می دهد. دوم این که؛ برای تجهیزات تعرفه گمرکی و مالیات نمی گیرد. سوم این که؛ هر سرمایه ای که شما آن جا بگذارید سی درصد از اصل سرمایه را برمی گرداند. یعنی؛ اگر شما یک میلیون دلار سرمایه گذاری کنید و وقتی که شما شروع به کار کنید، سیصد هزار دلار را برای حمایت از بیزینس شما برمی گرداند.

عطائیان: نحوه سرمایه گذاری شما بدین صورت است: اول- طرحی را مصوب می کنید سپس می آید آن جا و زمین می گیرید و یا معدن و یا تجهیزات می دهند بعد از این که همه ی تجهیزات از گمرک (بدون تعرفه) به مکان مورد نظر منتقل شد. موقعی که کار استقرار شما تمام شد. از طرف دولت می آیند و طرح را بازدید می کنند و سپس سی درصد مبلغی که سرمایه گذاری شده را نقداً به شما پرداخت می کنند. در ضمن، وام های خیلی خوبی هم روی طرح می دهند. مثلاً وام های با بهره 5-6 درصد با توسیق خود طرح در نظر می گیرند. بعضی از جاها و در مناطق آزاد از مالیات معافند. دولت از سرمایه گذاری در بخش معدن خیلی استقبال می کند. معادن سنگ آن جا را من نمی دانم که برای سنگ بری و پوشش نیاز بازار خوب است یا نه، چون کار نکرده ام.

حسینی: بنا شد که آقای سفیر لیستی از معادن موجود که در واقع آماده اند برای سرمایه گذاری را ارائه بدهند.

شریفی: بهتر است به این پروژه این جور نگاه کنیم که ما می توانیم توی یک چهارچوب مشخص حمایت کنیم و توصیه کنیم که واحدها بیایند آن جا حضور پیدا کنند. یک معدن دار ایرانی در بخش فرآوری یک کارخانه ای با مشارکت طرف قزاقستانی احداث کند مواد اولیه آن واحد فرآوری از این معدنی که داخل ایران است به صورت انحصاری تأمین شود. این واحد کارخانه ای سنگ را فرآوری می کند و سنگ بریده در بازار خود قزاقستان به فروش می رسد. آن کارخانه باید موظف شود که مواد اولیه اش را از این سرمایه گذار ایرانی بگیرد. مثلاً؛ فرض کنید که باید سالی پانصد هزار دلار مواد اولیه وارد کشور قزاقستان کند تا این واحد تولیدی بتواند در آن ظرفیت کار کند. این پانصد هزار دلار مواد خام را از ایران بیاورد از آن کسی که آمده مشارکت کرده بیاورد. اگر همکاری به این شکل باشد، آن گاه می شود یک معدن دار ایرانی را تشویق کرد که

بیا و برو آن جا یک میلیون سرمایه‌گذاری کن. بعد هم ظرف مدت دو سال از سرمایه‌گذاری یک میلیون دلاری شما نتیجه این می شود که سنگ ات را آن جا می‌فروشی.

شریفی: شما فرمودید که در حال حاضر، قزاقستان از ایران و چین سنگ وارد می کند. پس با شکل گرفتن چنین فرآیندی که سنگ را بدون هزینه حمل در داخل کشور تهیه کنند برای شما هم به صرفه خواهد بود. با چنین کاری هم سرمایه‌گذار ایرانی به سود مورد نظر خود دست می‌یابد و هم در راستای تفاهم‌نامه‌ی فیما بین به فعالیت‌های اکتشاف و استخراج معدن که مورد درخواست طرف قزاق بوده است، مبادرت می‌نماید.

سفیر: با توجه به موجود بودن نقشه جی آی اس مکان یابی معادن سنگ قزاقستان می‌توان حتی به جانمایی محل کارخانه و حوزه‌ی اکتشافی معدن مطلوب طرف ایرانی اقدام نمود.

عطائیان: فرض کنید یک کارخانه‌ی سنگ بری آن جا بزند اما سنگ خام را از این جا ببرد.

سفیر: چرا سنگ ایران؟ ما خودمان هم سنگ داریم.

صالحیان: کارخانه آن جا است می‌تواند سنگ هم استخراج کند ولی دو سال برای این که فروش کارخانه تضمین باشد و سرمایه اولیه طرف ایرانی برگردد و تشویق شود لازم است، از سنگ ایران ببرند آن جا فرآوری کنند بفروشد بعد در همین حین سنگ قزاقستان را اکتشاف و استخراج می‌کنند.

عطائیان: چون الان نمی‌داند سنگ شما چه نوع سنگی است. ولی این که می‌فرمایند خیلی طرح تشویقی خوبی است.

حسینی: ببینید یک دسته از سرمایه‌گذاران ما شاید در واقع تمایل داشته باشند بیایند در معادن آلومینیوم آن جا کار کنند هم آن جا یک کارخانه‌ی فرآوری بزنند هم آلومینیوم خام را بیاورند در کارخانه‌هایی که در ایران دارند فرآوری کنند. این ارتباط باید این جور شکل بگیرد. من فکر می‌کنم برای این که بشود روی این موضوع بهتر و کارشناسی‌تر بحث کرد لازم است که ما توانمندی‌ها و پتانسیل‌های معدنی شما را بدانیم چه اندازه است بعد این جا هم پتانسیل‌های فرآوری خودمان را بدانیم بعد بنشینیم و ببینیم کجای آن اقتصادی و مقرون به صرفه است هم برای شما ارزشمند می‌تواند باشد هم برای ما.

سفیر: تصمیم‌گیرنده اصلی حضور شرکت‌ها در قزاقستان انجمن سنگ ایران است؟

حسینی: نقش انجمن واسطه‌ای است. انجمن سنگ ایران یک NGO صنفی است یعنی در واقع یک مجموعه‌ی صنفی ایرانی است. واسطه ارتباطات ما با بدنه دولت و وزارت صنعت و معدن خیلی وقت‌ها از طرف انجمن سنگ است. انجمن سنگ قدرت زیادی دارد. بسیاری از معدن داران و کارخانه داران ایرانی عضو انجمن هستند. این‌ها باهم یک سیاست واحد را دنبال می‌کنند. اگر ما بتوانیم، هیئت مدیره انجمن سنگ را متقاعد کنیم که سرمایه‌گذاری در این بخش مفید است. خود اعضای انجمن می‌توانند به اتفاق آن جا سرمایه‌گذاری و فعالیت کنند.

سفیر: یعنی فعالیت کارخانه را هم انجمنی‌ها کنترل می‌کنند یا...؟

حسینی: اگر کسی کارخانه‌ای در آن جا بزند، خود صاحب کارخانه یا نماینده رسمی و قانونی آن مقیم می‌شود، البته با نظارت کلی و نقش هماهنگ‌کننده انجمن سنگ ایران.

صالحی: خود ارتباط‌های دولتی با این‌ها است و خود وزارت بازرگانی و صنعت و معدن هم با این‌ها است.

حسینی: اگر شما معادن ارزشمندی داشته باشید، ایرانی‌ها می‌توانند در آن جا سرمایه‌گذاری مشترک داشته باشند. در آن صورت معدن مال شما است. سرمایه‌گذاری و اکتشاف به عهده ما است. روی درصد سود با هم توافق می‌کنیم. مواد خام استخراجی معدن را یا در قزاقستان یا در

ایران فرآوری می‌کنیم. معدن‌هایی را که شما دارید ما استفاده می‌کنیم... مثلاً؛ ممکن است شما معدن گرانیت نداشته باشید از معدن ما استفاده می‌کنید یا ما آلومینیوم نداریم از معدن شما استفاده می‌کنیم، بدین صورت می‌شود تهاتر کرد .

حسینی: ما اگر سنگ خام را صادر کنیم یعنی ما اگر بلوک سنگ را ببریم تعرفه‌ی گمرکی بسیار بالاتری نسبت به سنگ بریده دارد. نظر دولت این است که اولویت با سنگ کار شده باشد. یعنی اگر سنگ خام را ببریم باید پول بیش تری بدهیم.

سفیر: نظرات، پیشنهادات و طرح‌های خودتان را به صورت مکتوب به ما بدهید ما این را در قزاقستان بررسی می‌کنیم و بر اساس نتیجه حاصله، همکاری‌ها را ادامه می‌دهیم.

ا.آرمان

خبر-رسانه سنگ (طلای رنگارنگ)