

گفتگوی اختصاصی پنجره ایرانیان با مدیر عامل ماکو پی وی سی؛

یراق سازان ماکو،

تبلور اراده ملی در تولید محصول ایرانی

اشاره

شرکت تولیدی بازرگانی «ماکو پی وی سی ساخت» نزدیک به دو دهه در صنعت دروپنجره یوپی وی سی کشور فعالیت می کند. این مجموعه که با همت شادروان علی قدسی در سال ۱۳۸۱ در منطقه ویژه اقتصادی ماکو فعالیتش را آغاز کرده در طول سالیان گذشته بخش های مختلف این صنعت را به خوبی تجربه کرده و دستاوردهای ارزشمندی داشته است. تولید دروپنجره یوپی وی سی، واردات یراق آلات، ملزومات و پروفیل یوپی وی سی و هم اینک ورود به عرصه پرمخاطره تولید یراق آلات دروپنجره یوپی وی سی گام هایی است که این مجموعه در طول سالیان گذشته با قدرت برداشته و مصمم به راه خود ادامه داده است. گروه صنعتی یراق سازان ماکو از جمله واپسین دستاوردهای این مجموعه است که مدیریت جدید و باانگیزه آن در زمینه تولید یراق آلات دروپنجره یوپی وی سی تاسیس و راه اندازی کرده است. پا گذاشتن در مسیر پرتلاطم تولید اقدامی است که بی شک عرق صنعتی و ادای دین به اندیشه و تصمیم پدر در به ثمر رساندن آن بسیار موثر بوده به نحوی که در گفتگویی که با مدیر عامل جوان این مجموعه انجام دادیم بارها به آن اشاره و تاکید شد. نشریه پنجره ایرانیان به منظور معرفی این مجموعه موفق گفتگویی با مهندس امیرحسین قدسی، مدیر عامل پرتلاش گروه صنعتی یراق سازان ماکو انجام داده که مشروح این گپ و گفت را در ادامه با هم می خوانیم:



مشکلات عدیده ای که در سال های گذشته به ویژه سال ۱۳۹۷ در زمینه مسائل ارزی، گمرک و واردات کالا برای فعالان بخش بازرگانی به وجود آمد، در سال ۱۳۹۸ ورود به بخش تولید یراق آلات را هدف گذاری و برنامه ریزی کردیم که امیدواریم بتوانیم با استفاده از توان و تجربه چندین ساله مجموعه به اهداف تعیین شده در این بخش نیز دست پیدا کنیم.

با توجه به مشکلات و سختی های زیادی که در بخش تولید وجود دارد و مطمئناً خودتان با آنها آشنایی کامل دارید چه عاملی باعث شد که وارد این حوزه شوید؟

واقعیت این است که با توجه به سختی های کار تولید از یک سو و از سوی دیگر آسودگی و حتی سودآوری بیشتر کار بازرگانی شاید در نگاه اول چندان منطقی نباشد که ما به عنوان یک مجموعه بازرگانی با سابقه چندین ساله تصمیم بگیریم که وارد کار تولید شویم اما دلایلی وجود داشته که ما را متقاعد و ملزم به این کار کرد. اولین دلیل این بود که ایده اولیه و بخشی از تحقیقات این کار در زمان مدیریت قبلی مجموعه شکل گرفته و آغاز شده بود و بهر تقدیر به سرانجام رساندن آن به من محول شده که امیدوارم بتوانم از عهده این کار بر بیایم. چرا که با تمام ارادتی که به پدرم و صنعت یوپی وی سی داشته و دارم به نتیجه رساندن این کار را نوعی ادای دین به پدرم و صنعتی که قریب به دو دهه در آن فعالیت کرد، می دانم. مورد دیگری که در این میان قابل توجه است مشکلات و فشار مضاعفی است که به دلیل افزایش

پیرامون تاریخچه و نحوه آغاز فعالیت مجموعه ماکو پی وی سی و روند آن تا امروز توضیح دهید.

مجموعه «ماکو پی وی سی ساخت» فعالیتش را از سال ۱۳۸۱ در زمینه تولید دروپنجره های دوجداره یوپی وی سی با مدیریت آقای علی قدسی در منطقه ویژه اقتصادی ماکو آغاز کرد و در ادامه به استان البرز و منطقه انبار نفت و سپس شهرک صنعتی سیمین دشت کرج نقل مکان کرد. فعالیت بازرگانی مجموعه ماکو پی وی سی نیز در همان ماه های نخست شروع فعالیت تولیدی آغاز شد. با توجه به این که در آن زمان بخش عمده ای از مواد اولیه، ملزومات و یراق آلات مورد استفاده صنعت دروپنجره یوپی وی سی از طریق ترکیه به کشور وارد می شد و به دلیل هم مرز بودن منطقه ماکو با ترکیه، امکان گسترش و توسعه فعالیت مجموعه فراهم بود و توانستیم بخش عمده ای از نیاز داخلی بازارمان را از این راه وارد کنیم. در سال ۱۳۸۶ واردات پروفیل ترک را هم برای مصرف مجموعه و هم برای عرضه به بازار کشور به فعالیت ها و سبد کالایی مجموعه اضافه کردیم. البته به مرور زمان با توجه به رشد و توسعه تولید داخلی پروفیل یوپی وی سی، میزان واردات ما هم در این زمینه کمتر شد، در حالی که در بخش یراق آلات و ملزومات با توان بیشتری به کار ادامه دادیم. از سال ۱۳۹۰ فعالیت عمده و اصلی مجموعه به واردات و عرضه یراق آلات اختصاص یافت تا این که در سال ۱۳۹۷ با درگذشت پدر (مرحوم علی قدسی) وظیفه مدیریت مجموعه به من واگذار شد. با توجه به

سیستم پروفیل به یک خط اکسترودر و تعداد معدودی قالب نیاز است در صورتی که برای تهیه یراق آلات همان سیستم پروفیل به تعداد زیادی دستگاه و بالغ بر ۳۰ تا ۴۰ عدد قالب مختلف نیاز است و به همین نسبت میزان مواد اولیه و تنوع مترال مصرفی هم گسترده تر است. این در حالی است که محاسبات فنی و مهندسی تولید یراق سختی ها و پیچیدگی های خاص خودش را دارد. علاوه بر این موارد، کشور ما از نظر زیرساخت های فنی و مهندسی و تکنولوژیکی در شرایط چندان مناسبی قرار ندارد و با وجود ظرفیت ها و توانایی های بالای نیروی کار و وجود مواد اولیه مرغوب در این زمینه از رشد قابل قبولی برخوردار نبوده است. از سوی دیگر هزینه یراق آلات مصرفی در فاکتور نهایی تولید پنجره، سهمی در حدود ۱۰ درصد را به خودش اختصاص می دهد که نسبت به سایر مولفه ها شاید سهم چندان زیادی نباشد هر چند از نظر کیفیت عملکرد نقش مهم و قابل توجهی دارد. مجموعه این عوامل دست به دست هم داده تا در زمینه تولید یراق آلات در پنجره آن طور که باید و شاید در شرایط مناسبی قرار نداشته باشیم و همچنان بخش عمده ای از نیاز داخل توسط واردات تامین شود.

برای شروع چه محصولاتی را در برنامه تولید دارید و این محصولات با چه برندی به بازار عرضه می شوند؟

تمامی محصولات ما با همان برند ماکو به بازار عرضه می شود و امیدواریم در مرحله اول، تولید یراق آلات اسپانیولت تک حالت را به نتیجه برسانیم. طبق زمان بندی دوساله ای که در بخش تحقیق و توسعه مجموعه صورت گرفته است، محصولاتی مانند لولاهای رگلاژی تک حالت، لولای دوحالت، سیستم دوحالت، سیستم در، کانکتورها و دستگیره ها نیز در مراحل بعدی کار و تا سال ۱۴۰۰ به مرور به سید کالایی تولیدی مجموعه افزوده خواهند شد. برنامه ما به گونه ای بود که در خردادماه ۹۹ محصول اسپانیولت تک حالت به بازار عرضه شود که متأسفانه به دلیل وضعیت پیش آمده به خاطر شیوع ویروس کرونا این زمان بندی با تاخیر مواجه شد. در تلاش هستیم این وقفه را به نوعی جبران کرده و اولین سری محصولاتمان را در نمایشگاه دروینچره تهران رونمایی و معرفی کنیم.

دلیل انتخاب منطقه ویژه اقتصادی پیام برای آغاز فعالیتان چه بود؟

همان طور که می دانید مناطق ویژه اقتصادی یک سری مزایا و امتیازاتی برای فعالیت های تولیدی و اشتغالزا دارند که تولیدکننده را ترغیب می کند در این مناطق فعالیتش را ترتیب دهد. از سوی دیگر چون مجموعه اصلی ما یعنی ماکو پی وی سی هم در منطقه ویژه اقتصادی ماکو ثبت و تاسیس شده بود تصمیم داشتیم این پروژه را نیز در همان جا ثبت و راه اندازی کنیم اما چون در پروسه تحقیق و توسعه بازار به بخش صادرات محصول و بازارهای منطقه ای توجه ویژه ای داشتیم و منطقه اقتصادی پیام به عنوان یک گمرک و فرودگاه باری امکانات خوبی در این زمینه دارد و همچنین نزدیکی آن به مجموعه ما در منطقه سیمین دشت، تصمیم گرفتیم که فعالیتمان را در این منطقه استارت بزنیم. نهایتاً «گروه تولیدی صنعتی یراق سازان ماکو» در منطقه ویژه اقتصادی ماکو ثبت رسمی شده و مجوز فعالیت تولیدی و پروانه بهره برداری آن از سوی منطقه ویژه اقتصادی پیام صادر شده است.

و نوسانات نرخ ارز به بخش واردات و بازرگانی ما وارد شده است. متأسفانه این شرایط باعث شده برخی محصولات و کالاهایی که وارد کشور می شود با وجود کیفیت معمولی و نسبتاً پایین، با قیمت تمام شده بالایی به دست مشتری و مصرف کننده داخلی برسد. در حالی که ما توانایی این را داریم که همین محصولات را با کیفیت مناسب و در سطح قابل قبولی در داخل تولید کرده و با قیمت مناسب تری به دست مشتری برسانیم ضمن این که این کار باعث رونق تولید و بهبود کسب و کار داخلی و همچنین ایجاد اشتغال برای جوانان کشورمان می شود. در مجموع می بینیم فواید و دستاوردهای این کار در حدی هست که ما را قانع کند سختی هایی که در این مسیر وجود دارد را بپذیریم. ما باید با انتقال دانش و تکنولوژی روز دنیا و ماشین آلات مدرن، روز به روز وابستگی مان به دنیا را در زمینه های مختلف کم کنیم به نحوی که مسائلی مانند تحریم ها و یا اتفاقاتی مانند پاندمی کرونا نتواند صنعت ما را حتی به صورت مقطعی و کوتاه مدت متوقف کند.

برای شروع فعالیت در زمینه تولید یراق آلات دروینچره پی وی سی تاکنون چه اقداماتی انجام دادید؟

ما به همین منظور و پس از تکمیل مرحله تحقیق و توسعه، «گروه تولیدی صنعتی یراق سازان ماکو» را تاسیس و راه اندازی کردیم. در مرحله بعد با ایتیاغ مجموعه ای در منطقه ویژه اقتصادی پیام اقدام به تجهیز سوله ای با متراژ ۳۰۰۰ متر به منظور استقرار ماشین آلات و خط تولید کردیم. سفارش ساخت و خرید ماشین آلات و دستگاه های مورد نیاز هم با مشاوره یک شرکت معتبر ترکیه ای که سابقه ای ۳۰ ساله در این زمینه دارد انجام شد و با وقفه ۳-۴ ماهه ای که به خاطر مسئله کرونا و بستن مرز به وجود آمد دستگاه ها و خط تولید از ترکیه به کشور آذربایجان و از آنجا به کشور وارد و در مجموعه مستقر شده اند. دستگاه اصلی ما پرس ۴۰۰ تن برند teknik pres دارای ۴ و نیم متر طول، جفت قالب و ساخت کشور ترکیه و از همان کارخانه ای است که برندهای مطرح یراق ترک استفاده می کنند.

مواد اولیه اسپانیولت یعنی تسمه ها و لمه ها تماماً از مواد اولیه مورد استفاده در محصولات ترک و با همان کیفیت است. شرکت تخصصی TYM ترکیه با سابقه و تجربه ۳۸ ساله در صنعت ماشین آلات تولید یراق آلات دروینچره، پشتیبانی فنی و تکنولوژیکی مجموعه ما را به عهده دارند. در مجموع تکنولوژی ساخت، دستگاه ها و خط تولید ما مشابه همان دستگاه ها و تکنولوژی مورد استفاده در کشور ترکیه و مواد اولیه نیز با همان کیفیت و کاملاً مشابه است لذا محصول تولیدی ما از نظر کیفی تفاوت محسوس و قابل توجهی با نمونه های ترک نداشته و علاوه بر آن به دلایل ذکر شده از نظر قیمت بسیار مناسب تر و به صرفه تر برای مصرف کننده ما خواهد بود.

به چه دلیل آن طور که در بخش تولید پروفیل در کشور پیشرفت داشته ایم و توانسته ایم سهم قابل قبولی از نیاز به این محصول را در داخل تولید کنیم اما در بخش یراق آلات موفق نبوده ایم؟

همان طور که مستحضر هستید تولید یراق آلات نسبت به تولید پروفیل از سختی ها و پیچیدگی های فنی بیشتری برخوردار است. به عنوان مثال برای راه اندازی خط تولید یک

