

**در گفتگوی پنجره ایرانیان با مدیر عامل گروه یراق سازی ماکو مطرح شد:**

## یراق ماکو یک گام رو به جلو



### اشاره

پنجره ایرانیان: هفته سوم آذر ماه انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان در و پنجره ایران در ادامه بازدیدهای دوره‌ای خود، یک روز کامل را به این موضوع اختصاص داد تا بتواند تعطیلی روزهای کرونا را که اجتماعات از سوی ستاد ملی مدیریت کرونا ممنوع اعلام شده بود، جبران کند و برای دل‌گرمی اعضا هم که شده، در بازدید از کارخانه آنها از نزدیک در جریان نوع تولید، توانایی‌ها و مشکلات آنها قرار بگیرد. امیر حسین قدسی زاده در بازدید از شرکت تولیدی بازرگانی «ماکو پی‌وی‌سی ساخت» که به نام گروه صنعتی یراق سازان ماکو معروف است، به عنوان مدیر عامل، میزبان این بازدید بود. او جانشین و میراث‌دار شغل پدری است. کاری را ادامه می‌دهد که پدرش در یکی دو دهه قبل تر آغاز کرده و ای امید را داشته که ادامه پیدا کند.

قدسی زاده به عنوان میزبان، روی خوشی دارد. در بازدید از خطوط تولید، خودش پیش می‌افتد و یکی به یکی کارها و اقدامات انجام شده را در خط تولید توضیح می‌دهد. ماشین آلات و اجزایشان را معرفی می‌کند و به سوالات پاسخ می‌دهد. در حاشیه این دیدار با او به گفت و گو نشستیم که در ادامه می‌آید:

قدسی در منطقه ویژه اقتصادی ماکو آغاز شد و در ادامه به استان البرز و منطقه انبار نفت و بعد از آن هم به شهرک صنعتی سیمین دشت کرج نقل مکان کردیم. ما از همان آغاز کار بازرگانی انجام می‌دادیم. به طور طبیعی بخش عمده‌ای از مواد اولیه، ملزومات و یراق آلات مورد استفاده صنعت در وپ نجره یوپی‌وی‌سی از طریق ترکیه به کشور وارد می‌شد و به دلیل هم‌مرز بودن منطقه ماکو با ترکیه، امکان گسترش و توسعه فعالیت مجموعه ما هم فراهم بود، کار در زمینه بازرگانی در مجموعه ما یک دلیلش این بود تا بتوانیم بخشی از نیاز داخلی بازار، 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 فعالیت‌ها و سبد کالایی مجموعه اضافه کردیم. البته به مرور زمان با توجه به رشد و توسعه تولید داخلی پروفیل یوپی‌وی‌سی، میزان واردات ما هم در این زمینه کمتر شد، درحالی 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 مشکلات عدیده‌ای که در سال‌های گذشته به‌ویژه سال ۱۳۹۷ در زمینه مسائل ارزی، گمرک و واردات کالا برای فعالان بخش بازرگانی به وجود آمد، در سال ۱۳۹۸ ورود به بخش تولید یراق‌آلات را هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی کردیم

شما پیش از این هم با پنجره ایرانیان به گفتگو نشستید. به طور طبیعی ممکن است در هر شماره مخاطبان جدید، به شمار مخاطبان افزوده شود به همین دلیل برای آغاز بحث کمی درباره شرکت و این مجموعه تولیدی توضیح دهید...

شرکت تولیدی بازرگانی «ماکو پی‌وی‌سی ساخت» نزدیک به دو دهه در صنعت دروپنجره یوپی‌وی‌سی کشور سابقه فعالیت دارد. تولید در و پنجره یوپی‌وی‌سی، واردات یراق‌آلات، ملزومات و پروفیل یوپی‌وی‌سی از جمله زمینه‌هایی است که این مجموعه در آنها فعالیت کرده است. گروه صنعتی یراق‌سازان ماکو، زیرمجموعه و از جمله واپسین دستاوردهای شرکت ماکو پی‌وی‌سی است که مدیریت جدید این مجموعه را در زمینه تولید یراق‌آلات دروپنجره یوپی‌وی‌سی تاسیس و راه‌اندازی کرده است. یراق‌سازان ماکو که فعالیتش را از سال ۱۳۹۸ آغاز کرده است هم‌اینک با تولید اسپانیولت تک حالت استیل و زاماک و لولای طرح رزه در حوزه تولید حاضر است.

**آیا محل کارخانه از همان آغاز اینجا بود و با کار را هم از حوزه تولید آغاز کردید؟**

خیر! در سال ۱۳۸۱ کار تولید در و پنجره‌های دوجداره یوپی‌وی‌سی با مدیریت آقای علی



تولید کردیم. سفارش ساخت و خرید ماشین‌آلات و دستگاه‌های مورد نیاز هم با مشاوره یک شرکت معتبر ترکیه‌ای که سابقه‌ای ۳۰ ساله در این زمینه دارد انجام شد و با وقفه ۳-۴ ماهه‌ای که به خاطر مسئله کرونا و بستن مرز به وجود آمد دستگاه‌ها و خط تولید از ترکیه به کشور آذربایجان و از آنجا به کشور وارد و در مجموعه مستقر شده‌اند. دستگاه اصلی ما پرس ۴۰۰ تن برند teknik pres دارای ۴ و نیم متر طول، جفت قالب و ساخت کشور ترکیه و از همان کارخانه‌ای است که برندهای مطرح براق ترک استفاده می‌کنند. خط تولید ما تمام اتوماتیسون با ظرفیت تولید ... است. مواد اولیه اسپانیولت یعنی تسمه‌ها و لمه‌ها تماما 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 ماشین‌آلات تولید براق‌آلات دروپنجره، پشتیبانی فنی و تکنولوژیکی مجموعه ما را به عهده دارند. در مجموع تکنولوژی ساخت، دستگاه‌ها و خط تولید ما مشابه همان دستگاه‌ها و تکنولوژی مورد استفاده در کشور ترکیه و مواد اولیه نیز با همان کیفیت و کاملا مشابه است لذا محصول تولیدی ما از نظر کیفی تفاوت محسوس و قابل توجهی با نمونه‌های ترک نداشته و علاوه بر آن به دلایل ذکر شده از نظر قیمت بسیار مناسب‌تر و به صرفه‌تر برای مصرف‌کننده ما خواهد بود. **کار شما در زمینه تولید براق‌آلات است و به طور طبیعی اطلاعات وسیعی هم در این زمینه دارید و کارشناس حوزه محسوب می‌شوید، با این اوصاف سوال این است به چه دلیل آن طور که در بخش تولید پروفیل در کشور پیشرفت داشته‌ایم و توانسته‌ایم سهم قابل قبولی از نیاز به این محصول را در داخل تولید کنیم، در بخش براق‌آلات موفق نبوده‌ایم؟**

تولید براق‌آلات نسبت به تولید پروفیل از سختی‌ها و پیچیدگی‌های فنی بیشتری برخوردار است. به عنوان مثال برای راه‌اندازی خط تولید یک سیستم پروفیل به یک خط اکسترودر و تعداد قالب نیاز است در صورتی که برای تهیه براق‌آلات 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 گسترده‌تر است. این در حالی است که محاسبات فنی و مهندسی تولید براق سختی‌ها و پیچیدگی‌های خاص خودش را دارد. علاوه بر این موارد، کشور ما از نظر زیرساخت‌های فنی و مهندسی و تکنولوژیکی در شرایط چندان مناسبی قرار ندارد و با وجود ظرفیت‌ها و توانایی‌های بالای نیروی کار و وجود مواد اولیه مرغوب در این زمینه از رشد قابل قبولی برخوردار نبوده است. از سوی دیگر هزینه براق‌آلات مصرفی در فاکتور نهایی تولید پنجره، سهمی در حدود ۱۰ درصد را به خودش اختصاص می‌دهد که نسبت به سایر مؤلفه‌ها شاید سهم چندان زیادی نباشد هر چند از نظر کیفیت عملکرد نقش مهم و قابل توجهی دارد. مجموعه این عوامل دست‌به‌دست هم داده تا در زمینه تولید براق‌آلات دروپنجره آن طور که باید و شاید در شرایط مناسبی قرار نداشته باشیم و همچنان بخش عمده‌ای از نیاز داخل توسط واردات تامین شود.

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 سختی‌های 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 سختی‌های 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 به هر تقدیر به سرانجام رساندن آن به بنده محول شده که امیدوارم بتوانم از عهده این کار بریایم. چراکه با تمام ارادتی که به پدرم و صنعت پوی‌وی‌سی 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، می‌دانم. مورد دیگری که در این میان قابل توجه است مشکلات و فشار مضاعفی است که به دلیل افزایش 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 می‌شود با وجود کیفیت معمولی و نسبتاً پایین، با قیمت تمام‌شده بالایی به دست مشتری و مصرف‌کننده داخلی برسد. درحالی 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 مناسب‌تری به دست مشتری برسانیم ضمن این که این کار باعث رونق تولید و بهبود کسب‌وکار داخلی و همچنین ایجاد اشتغال برای جوانان کشورمان می‌شود. در مجموع می‌بینم فواید و دستاوردهای این کار در حدی هست که ما را قانع کند سختی‌هایی که در این مسیر وجود دارد را بپذیریم. ما باید با انتقال دانش و تکنولوژی روز دنیا و ماشین‌آلات مدرن، روزبه‌روز وابستگی‌مان به دنیا را در زمینه‌های مختلف کم کنیم به نحوی که مسائلی مانند تحریم‌ها و یا اتفاقاتی مانند پاندمی کرونا نتواند صنعت ما را حتی به صورت مقطعی و کوتاه‌مدت متوقف کند.

**در تولید یکی از وسوساها این است که تولید را از کالایی آغاز کنیم که بازار به اندازه کافی به آن اقبال داشته باشد تا احتمال شکست به صفر برسد. علاوه بر آن استقرار در مکانی مناسب و ... همه و همه از مشکلاتی است که در زمینه تولید وجود دارد. برای غلبه بر این مشکلات چه اقداماتی انجام دادید؟**

ما کار را تحقیق درباره بازار آغاز کردیم و خب تجربه خوبی در مجموعه ما وجود داشت. بعد از تکمیل مرحله تحقیق وارد فاز توسعه شدیم و «گروه تولیدی صنعتی براق‌سازان ماکو» را تاسیس و راه‌اندازی کردیم. در مرحله بعد مجموعه‌ای در منطقه ویژه اقتصادی پیام را خریداری و اقدام به تجهیز سوله‌ای با متراژ ۳۰۰۰ متر به منظور استقرار ماشین‌آلات و خط

