

در گفت‌وگو با مدیر عامل یراق‌سازان ماکو مطرح شد؛

## تولیدات ماکو به نفع کشور است

### اشاره

امیرحسین قدسی، مدیرعامل یراق‌سازان ماکو است. چندی پیش با او در جریان بازدید اعضای هیات‌مدیره انجمن کارفرمایی تولیدکنندگان دروپنجره ایران از مجموعه تحت مدیریت او، گفت‌وگویی انجام دادیم. آن روز درباره‌اش در آغاز آن گفت‌وگو نوشتیم: او جانشین و میراث‌دار شغل پدری است. کاری را ادامه می‌دهد که پدرش در یکی دو دهه قبل‌تر آغاز کرد و این امید را داشت که ادامه پیدا کند. او علاقه زیادی به این شغل دارد و در بازدید از خطوط تولید، خودش پیش می‌افتد و یک‌به‌یک کارها و اقدامات انجام شده در خط تولید را توضیح می‌دهد. ماشین‌آلات و اجزایش را معرفی می‌کند و در مورد نحوه انجام کار و پروسه تولید، به سوالات پاسخ می‌دهد.

حالا دوباره در روزهای برگزاری نمایشگاه دروپنجره تهران، در غرفه این مجموعه با او ملاقات کردیم. او راهبری مجموعه‌ای را بر عهده دارد که تولید دروپنجره، واردات یراق‌آلات و ملزومات و تولید یراق‌آلات از جمله زمینه‌های فعالیت آن است. گروه صنعتی یراق‌سازان ماکو، در اصل زیرمجموعه و از جمله آخرین دستاوردهای شرکت ماکو پی‌وی‌سی است که مدیریت جدید، آن را در زمینه تولید یراق‌آلات دروپنجره یوپی‌وی‌سی تاسیس و راه‌اندازی کرده است. یراق‌سازان ماکو فعالیتش را از سال ۱۳۹۸ آغاز کرده است و هم‌اینک با تولید اسپانیولت تک حالت استیل و زاماک و... در صنعت دروپنجره حاضر است. محصول گفت‌وگوی پنجره‌ایران با امیرحسین قدسی در حاشیه نمایشگاه، در ادامه می‌آید:



بزرگی دارد و تیراژ مصرفی محصولات مورد نیاز در این صنعت نیز ظرفیت خوبی ایجاد کرده است. بنابراین بر اساس اصول مسلم اقتصادی، تولید در این زمینه به سود کشور خواهد بود. درست است که ترکیه در این صنعت جزو صادرکنندگان بزرگ بوده و حتی به کشورهای اروپایی هم صادرات دارد، اما تولید ما می‌تواند زمینه انتقال تکنولوژی به کشور را نیز فراهم آورد. این امر در گذر زمان ما را قادر می‌سازد ضمن انجام این انتقال، سید کالایی مورد نیاز کشور را تکمیل نموده و از واردات کالا بی‌نیاز گردیم. اگر چنین اتفاقی رخ دهد، می‌توان علاوه بر تامین نیاز کلیه تولیدکنندگان داخلی، به ایجاد بازار صادراتی در خارج از مرزهای کشور نیز نظری داشته باشیم. به نظر وجود رقیبی مانند کشور ترکیه که در این صنعت پیشکسوت بوده و تجربه‌ای حدوداً بیست‌ساله دارد، فرصت مناسبی را در ایجاد این دورنما در منظر تولیدکنندگان داخلی ایجاد کرده است.

**شما از چه زمانی در این زمینه در حال تولید هستید؟**

ما حدوداً چهار پنج سال هست که وارد این حوزه شده‌ایم و برخی دیگر از همکارانمان حدود ده سال است که وارد این صنعت شده‌اند، اما باید بر این نکته تاکید داشت که همه ما تکنولوژی را از ترکیه وارد کرده‌ایم. بنابراین تولیدکنندگان کشور ما در این صنعت نوظهور به حساب می‌آیند.

**وقتی وارد زمینه تولید می‌شویم، هدف‌گذاری‌هایی وجود دارد. یکی‌اش**

**مثل همیشه با این سوال آغاز می‌کنیم که محصولات شما چیست و چه تولید می‌کنید؟**

این مجموعه در حال حاضر تولیدکننده بخشی از یراق‌آلات مورد نیاز در صنعت یوپی‌وی‌سی از جمله اسپانیولت‌های تک حالت استیل و زاماک، اسپانیولت کشویی، اسپانیولت‌های در قفل‌دار، دستگیره دوطرفه باریک قفل‌دار، دستگیره پنجره و لولای نود طرح reze است و این تولیدات در حال حاضر سید کالایی ما را تشکیل می‌دهد.

لازم به ذکر است که در طرح توسعه اولیه، تمامی اقدامات و طراحی و قالب‌سازی در خصوص تولید دستگیره‌های سوئیچی و سرویسی باریک و پهن انجام گرفته و به زودی شاهد اضافه شدن این محصولات به سید کالا خواهیم بود.

**سوالی که در زمینه تولید یراق‌آلات وجود دارد این است که ما در همسایگی‌مان کشوری مانند ترکیه داریم که یکی از مراکز تولید یراق است که کالای باکیفیتی هم دارد، چرا تولیدکنندگان ما وارد چرخه تولید این محصولات شده‌اند؟**

آنچه مشخص و واضح است این است که اگر هر مجموعه تولیدی در هر کشور بتواند محصولات مورد نیاز صنایع خود را تولید و تامین کند، عملاً برای خود و مابقی صنایع پایین‌دست موجود، مزیت ایجاد کرده است. ایران ما جمعیت قابل توجه و بالطبع بازار مصرف



## دستیابی به بازار منطقه‌ای و در سطح دیگر بازار بین‌المللی است. به نظر شما با توجه به وجود ترکیه می‌شود در این حوزه موفق بود؟

واقعیت این است که ما ابتدا باید به فکر تامین نیاز داخلی کشور بوده و سبد کالایی خود را بر اساس نیازهای این بازار، توسعه دهیم. موید این حرف نیز عدم وجود سبد کامل ملزومات مورد نیاز و کمبود در برخی زمینه‌ها حتی در مجموعه‌های بزرگ و اصلی تامین کننده است. تمامی تولیدکنندگان ایران تا تامین قطعاتی نظیر براق آلات دو حالت، فرانسوی، فولکس‌واگن و ... فاصله زیادی دارند. با این توضیح هنوز هم معتقدم ورود به این حوزه و کسب موفقیت شدنی است. این صنعت غیر از نیروی انسانی و سرمایه‌گذاری، به یک سری تجهیزات نیاز دارد و توانمندی تامین آن نیز موجود است. اگر شما به صنعت دروپنچر یوپی‌وی‌سی و علی‌الخصوص پروفیل آن نگاهی بیندازید، می‌بینید که از سال هشتادویک وارد کشور شد و در سال نودوچهار واردات آن ممنوع گشته است. دلیل این بود که ما در داخل نیاز به تامین این محصولات را حس کرده و اراده تامین آن را داشته‌ایم. از طرف دیگر خودمان از تولیدکنندگان مواد پتروشیمی بوده و در اصل دسترسی کامل به مواد اولیه مورد نیاز را داشتیم. بنابراین تنها فرآیند تامین و تجهیز ماشین‌آلات تولیدی مورد نیاز بود که این امر نیز در گذر زمان انجام شد. این فرآیند چه در ترکیه و چه در ایران، بر اساس روند یکسانی انجام می‌گرفت و در حال حاضر در این زمینه به‌طور کامل به خودکفایی رسیده‌ایم.

## خب اگر یکسان است چرا در تولید براق آلات عقب‌ماندگی داریم؟

اگر ایران در این چرخه عقب‌مانده به این دلیل است که گستردگی کار در بخش براق بسیار بالاست. شما در تولید پروفیل نیاز به دستگاه اکسترودر و قالب دارید. اما در براق جزئیات کار زیاد است. شما برای تولید براق نیاز به پرس کاری، دایکست آلومینیوم و زاماک، تزریق پلاستیک و بخش مونتاژ بسیار گسترده دارید. برای اینکه یک مجموعه سبد کاملی از پروفیل داشته باشد، نیازمند حدود ۶ یا ۸ قالب اکسترودر و دستگاه آن است. اما برای تولید یک سری سایز کامل اسپانیولت تک حالت، به بیش از ۶۰ قالب نیاز است. گستردگی قالب، پیچیدگی کار، استفاده شدن از مواد مختلف و پیچیدگی بخش مونتاژ، یکی از دلایلی بوده و هست که صنعتگران داخلی ما، خیلی دیر به سراغ تولید براق آلات رفته‌اند.

## مرسوم است هر کدام از تولیدکنندگان در مقاطعی مانند حضور در نمایشگاه یا به مناسبت‌های دیگر، از محصولات جدید خود رونمایی می‌کنند. شما چنین اقداماتی انجام داده‌اید؟

بله! ما تا سال گذشته در سبد کالایی‌مان دستگیره پنجره و دستگیره باریک را نداشتیم. این‌ها محصولات جدید ما هستند که به‌تازگی به سبدمان اضافه شده‌اند.

## در چه دوره‌هایی در نمایشگاه دروپنچر حاضر بودید؟

مجموعه براق‌سازان در سال ۱۳۹۸ تاسیس شد. وقتی برای نخستین بار تولیداتمان را روانه بازار کردیم با دوران شیوع کرونا هم‌زمان شد که عملاً دوران غروب نمایشگاه‌ها بود. وقتی هم که نمایشگاه‌ها دوباره برگزار شد، تجدید قوا کرده و امسال مجدداً در نمایشگاه حاضر شده‌ایم.

## برگزاری نمایشگاه‌ها مراحل مختلف دارد. مرحله ثبت‌نام، تحویل غرفه، ارائه خدمات، تجهیز غرفه و...

در رابطه با برگزاری نمایشگاه باید این نکته را عرض کنم که سال اول کرونا به گمانم همین مجموعه برگزارکننده نمایشگاه بود در سال‌های بعد برگزارکننده تغییر کرد و حالا پس از چند سال، دوباره برگزاری به عهده پیمانکار اولیه گذاشته شده است. خدماتی که در نمایشگاه‌ها ارائه می‌شود خدمات ثابتی است. بخشی از کارها توسط ما انجام می‌شود نظیر تکمیل فرم، غرفه سازی و ... و بخشی که شامل هماهنگی و زمان‌بندی و اطلاع‌رسانی است توسط برگزارکننده به‌صورت معمول انجام می‌شود. باین‌حال بدترین و بی‌نظم‌ترین دوره‌ای که دیده‌ام، سال ۱۴۰۱ بود.

## سوالات من تمام شد. در پایان اگر مطلب خاصی مانده یا سخن پایانی دارید، بفرمایید.

خیر، مطلب خاصی نیست. تنها برای تمامی همکارانمان در این صنعت آرزوی موفقیت می‌کنم.

