



ظرفیت مناسب سرمایه گذاری

در ایران

گفت و گو با مهندس آلن آمر^۱ - مدیر فروش شرکت ماسیاس^۲

اشاره:

مدیر فروش شرکت ماسیاس، پس از اتمام تحصیل در رشته های مهندسی مکانیک و مدیریت کسب و کار، فعالیت حرفه ای خود را از سال ۱۹۸۲ آغاز کرده و در شرکت ماسیاس، با عناوین شغلی مدیر فروش منطقه خاورمیانه، مدیر بازرگانی و سپس مدیر فروش منصوب شده است. شرکت ماسیاس که در شهر بارسلونای اسپانیا قرار دارد؛ یک تشکیلات موروثی محسوب می شود و در سال ۱۹۴۱ (یعنی بیش از ۷۰ سال پیش) تأسیس شده است. ماسیاس در ابتدا تولیدکننده ماشین آلات بافندگی بود و در حال حاضر با اتکا به مطالعات و پژوهش های بخش تحقیق و توسعه (R&D) در زمینه فناوری های مدرن و تولید منسوجات نرفته و کالای خواب می پردازد. به نظر می رسد ماسیاس حضور موفقی در بازار کالای خواب ایران دارد زیرا به گفته این تولیدکننده اسپانیایی، تقریباً تمام خطوط تولید کالاها و ضمائم مرابط با منسوجات خانگی را تولید می نمایند که از آن میان می توان به ماشین های تولید بالش، ماشین ها تولید بالشک (بالشتک های دکوری و بالشک های کاناپه)، ماشین های تولید لحاف و پتل تشک اشاره نمود. در جریان برگزاری نمایشگاه نساچی تهران، به گفت و گو با آمر پرداختیم که از نظرتان می گذرد:

دلیل انتخاب ایران در میان کشورهای خاورمیانه چیست؟

به دلیل توانمندی های صنعتی قابل توجه در ایران، آن را به عنوان شریک تجاری خود انتخاب کردیم. شما در کشوری با حدود ۸۰ میلیون نفر جمعیت زندگی می کنید که این امر ظرفیت مناسبی را برای سرمایه گذاری صنعتی ایجاد می کند طبعاً چنین ظرفیتی به آسانی چشم اندازی مستعد، مطلوب و پربار را در پیش رو قرار می دهد. در حال حاضر ماشین آلات اروپایی نسبتاً گران

خریداری و نصب ماشین آلات ماسیاس ارائه شد و براساس آن توانستیم حدود ۱۵-۱۴ خط را در اختیار صنعتگران ایرانی قرار دهیم. واقعیت این است که در ۱۸ ماه اخیر نیز اندکی رکود در این بازار جریان داشته اما به نظر می رسد که بار دیگر در آستانه رونق توسعه قرار دارد. لازم به توضیح است که در ابتدا با یک شرکت ایرانی همکاری خود را آغاز کردیم که در حال حاضر این شرکت دیگر فعالیتی ندارد. از سال ۲۰۰۵ همکاری ماسیاس با شرکت ایران پاشا شروع شد و تاکنون ادامه دارد.

ارتباطات تجاری میان شرکت ماسیاس و صنایع نساچی ایران از چه زمانی آغاز شد؟

از سال ۱۹۸۲ به ایران رفت و آمد داشتیم و باید به این نکته اشاره نمایم که در آن سال ها به دلیل شرایط نامساعد اقتصادی، معضلات اعتباری و موارد متعدد دیگر با مشکلاتی مواجه بودیم، بنابراین تبادلات صنعتی و تجاری با ایران چندان میسر نبود، این روند تا سال ۲۰۰۵ ادامه داشت، در این سال تحولاتی پدید آمد و از سوی بازار ایران درخواست هایی جهت



طی سال‌های گذشته ایران پیشرفت‌های قابل توجهی داشته و معتقدم که نه تنها در صنعت نساجی بلکه در تمام صنایع توسعه چشمگیری صورت گرفته است، علت آن نیز وجود نیازهای فراوان در کشور است و صنایع باید این نیازها را تحت پوشش قرار دهند.

هستند برای استطاعت پرداخت این قیمت‌های بالا، لازم است که هزینه‌ها از محل تولید و فروش محصولات همین دستگاه را تامین شود و این مهم میسر نمی‌شود مگر اینکه تولید در حجم انبوه صورت گرفته و بازار مصرف نیز وجود داشته باشد که ایران از این امکان به خوبی بهره‌مند است.

نظر شما در خصوص صنعت نساجی در ایران چیست و وضعیت فعلی اقتصاد ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

طی سال‌های گذشته ایران پیشرفت‌های قابل توجهی داشته و معتقدم که نه تنها در صنعت نساجی بلکه در تمام صنایع توسعه چشمگیری صورت گرفته است، علت آن نیز وجود نیازهای فراوان در کشور است و صنایع باید این نیازها را تحت پوشش قرار دهند. تنها نکته‌ای که این روزها وجود دارد، مسائل مربوط به گشایش اعتبارات اسنادی خریداران ایرانی است.

آیا تحریم‌های سیاسی و اقتصادی ایران تأثیراتی بر روابط تجاری ماسیاس و صنعتگران نساجی ایران گذاشته است؟

تحریم‌ها نه فقط بر بخش صنعت ایران بلکه بر تمام شرکت‌ها از جمله ماسیاس که خواهان همکاری و برقراری روابط تجاری با صنعتگران ایرانی است، اثرات نامطلوب گذاشته است فکر می‌کنم تحریم‌ها در مقایسه با گذشته، مراحل مشارکت را کندتر کرده است.

در صنایع نساجی ایران، زمانی که مشکلات تولید را برمی‌شمرند، ورود محصولات چینی به عنوان یکی از رقیبان جدی

تولیدات ایرانی محسوب می‌شود. تولیدات چین را چگونه مشاهده می‌کنید و آیا چین تهدیدی برای شرکت ماسیاس به شمار می‌آید؟

به هیچ وجه، چین برای ما بازار مهمی نیست. در چین صرفاً به شرکت‌های بسیار بزرگ و صادرکننده، ماشین‌آلات می‌فروشیم. همان‌طور که می‌دانید در این کشور تعداد بسیاری از سازندگان انواع مختلف و شاید تمام انواع ماشین‌آلات وجود دارند اما اغلب ماشین‌آلات مذکور فاقد کارایی و توانمندی مناسب هستند همچنین ظرفیت پایین و کیفیت نازل این دستگاه‌ها سبب می‌شود تا کسانی این دستگاه‌ها را به کارگیرند که در چین محصول نهایی را به فروش می‌رسانند یعنی از تکنولوژی چین برای تولید و فروش در بازار داخلی همین کشور استفاده می‌کنند. این در حالی است که تمام و یا اغلب شرکت‌هایی که دارای حجم بالای تولید هستند و به صادرات انبوه و کیفیت مطلوب توجه خاصی نشان می‌دهند؛ از تکنولوژی‌های اروپایی بهره‌برداری نمایند.

بحران اقتصادی جهانی اثراتی بر تولید و میزان فروش ماسیاس داشت؟

بحران اقتصادی همچون سایر شرکت‌ها بر ماسیاس به خصوص در سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ بسیار مشهود بود. اما به برکت صادرات به بیش از ۷۰ کشور و اینکه بحران در تمام نقاط دنیا همزمان و به یک شکل رکود و کساد را ایجاد نکرده، به کار خود ادامه دادیم، شرایط را حفظ نمودیم و سرانجام موفق شدیم گردش مالی مجموعه را در یک سطح منطقی نگاه داریم به طوری که می‌توان عنوان کرد که سال ۲۰۱۰ برای ماسیاس، سالی رضایت‌بخش از نظر مسائل مالی محسوب می‌شود.

مدتی پیش شاهد برگزاری ایتمای بارسلونا در کشور شما بودیم. در این زمینه چه دیدگاهی دارید و ایتمای بارسلونا را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

برای ما موجب افتخار است که پس از ۶۰ سال سرانجام برای نخستین بار ایتما در شهر بارسلونا

برگزار شد زیرا همانطور که اطلاع دارید طی دوره‌های گذشته، ایتما میان آلمان، ایتالیا و فرانسه و در شهرهای میلان، پاریس و هانوفر برگزار شده بود. در نهایت انجمن صنایع نساجی اروپا تصمیم گرفت تا ایتما را در کشورهای دیگر هم قرار دهد و ما این شانس را داشتیم تا ایتما پس از بیرمنگام انگلستان و سپس مونیخ آلمان به بارسلونا برسد. خوشبختانه شنیده‌ایم که شرکت‌کنندگان در ایتمای بارسلونا نه فقط از نمایشگاه بلکه از حضور شهر بارسلونا لذت برده‌اند.

آیا شرکت ماسیاس نوآوری یا تکنولوژی جدیدی را در ایتما به نمایش گذارده بود؟

در هر دوره از برگزاری ایتما، تلاش ما این است تا با توجه به تقاضای مشتریان تغییراتی ایجاد کنیم در واقع به خواسته‌های مشتریان دقت می‌کنیم و تغییرات مورد نیاز آنها را در تولیدات خود اعمال می‌کنیم. هدف ما یافتن ایده‌های مثبت مشتریان و سپس جلب رضایت آنهاست. در ایتمای بارسلونا نیز خط بسیار ویژه خود را نمایش دادیم، تا تغذیه نه فقط یک ماشین بلکه انواع ماشین‌آلات تولید لحاف (Quilting machine) مانند تک سوزنه، سوزن دوسره، و ماشین چندسوزنه در یک خط امکان پذیر شود.

ارزیابی شما از نمایشگاه نساجی تهران چیست؟

فکرمی‌کنم این نمایشگاه از آنچه قبلاً بوده بزرگتر شده، غرفه‌ها استقبال گسترده‌ای از سوی بازدیدکنندگان داشته و ما تقریباً تمام مدت حضور در غرفه مشغول به ملاقات و مذاکره هستیم؛ این امر موجب خرسندی ماست زیرا اگر شرکت ایران پاشا و سایر غرفه‌داران، هزینه و وقت خود را صرف می‌کنند تا توانمندی خود را به مشتریان نشان دهند؛ چه چیزی بهتر از این میزان گسترده استقبال؟ زمانی که یک ماشین را در نمایشگاه در معرض مشاهده خریداران قرار می‌دهید اثرگذاری آن به مراتب بیشتر از نمایش پوستر و کاتالوگ‌های شرکت است.

1- Alan Amer

2- Masias