

از همکاری با ایران خرسندید



اشاره:

شرکت فوکاهاما در سال ۱۹۸۳ با هدف تولید ماشین آلات گردباف فعالیت خود را آغاز نمود و در حال حاضر به عنوان یکی از تولیدکنندگان و صادرکنندگان معتبر ماشین آلات نساجی گردباف در تایوان محسوب می شود. فوکاهاما، محصولات خود را به کشورهای همچون انگلستان، اسپانیا، ایتالیا، هند، بنگلادش، اندونزی، فیلیپین، ژاپن، کانادا، ایالات متحده آمریکا، ویتنام، پاکستان، امارات متحده عربی، امریکای میانه و جنوبی، آفریقای جنوبی و ... صادر می کند و با اتکا بر واحد تحقیق و توسعه (R&D) و اعمال تغییرات لازم در محصولات بنا بر اقتضای بازارهای مختلف و براساس فن آوری روز تاکید دارد. انواع ماشین های گردباف مانند دو رو سیلندر، یک رو سیلندر، پابل تک حلقه، ژاکارد و اینترلاک، ماشین های رینگ یک رو، دو رو و ماشین های گردباف عمودی - افقی بافت و نیز ماشین های بافت محصولات مدیکال در مجموعه تولیدات این شرکت قرار دارند. مدیران فوکاهاما اعتقاد دارند که در جلب اعتماد مشتریان موفق عمل کرده اند و این امر به دلیل تحویل به موقع سفارشات و ارائه خدمات مطلوب میسر شده است. در جریان برگزاری ایتمای بارسلونا، موفق به انجام گفت و گویی با بنیانگذار و مدیر این شرکت شدیم که از نظر تان می گذرد.

گفت و گو با York Chen - بنیانگذار و مدیر شرکت فوکاهاما (Fukahama Machinery Co)

که موجب نگرانی ماست، موضوع گشایش اعتبارات اسنادی می باشد که برای هر دو طرف به معضل بزرگی تبدیل شده است. البته تمام شرکت های خارجی که با ایران به تبادلات صنعتی و تجاری می پردازند با این مشکل مواجه هستند. صرف نظر از این موضوع پیرامون ارائه محصول، ارتباطات و مشارکت هیچ گونه مانعی در رابطه با ایران نداریم.

با چه هدفی در ایتمای بارسلونا شرکت کرده اید و تا چه میزان به اهداف خود دست یافته اید؟
هدف اصلی ما از شرکت در ایتما، یافتن مشتریان جدید نبوده بلکه تجدید دیدار با مشتریان قدیمی است ما در ایتما هستیم تا دستاوردهای جدید خود را به تمام مشتریان قدیمی نشان دهیم. البته شاید قادر نباشیم به تمام کشورهای خریدار محصولات فوکاهاما، مسافرت کنیم بنابراین حضور در ایتما موجب شده تا از فرصت ملاقات با آنها استفاده کنیم به اعتقاد من، ایتما، بهترین مکان برای برقراری ارتباط میان سازندگان ماشین آلات نساجی و خریداران محسوب می شود.

آیا برنامه ای برای حضور در نمایشگاه های نساجی تهران هم دارید؟
به احتمال فراوان در نمایشگاه سال آینده نساجی تهران شرکت خواهیم کرد. البته نماینده ایرانی ما - شرکت جبران پوشش - در نمایشگاه تهران و همچنین تیریز حضور داشته است.

حاضر، بازار ما شامل هند، بنگلادش، آمریکای جنوبی و آمریکای مرکزی می باشد و در حال گسترش کسب و کار با سایر کشورها از جمله ایران هستیم.

با توجه به حضور چین به عنوان یک رقیب جدی در آسیای شرقی، بازار کالاهای شما چه شرایطی را در این منطقه تجربه می کند؟
به هر حال مشتریان خود را حفظ کرده ایم برای مثال با شرکت های ژاپنی همکاری داریم، مشتریان از طریق یک نماینده ژاپنی ماشین آلات فوکویاما را با قیمت مناسب خریداری می کنند، در عین حال به تایلند هم صادرات داریم البته از طریق همان واسطه ژاپنی و آنها در انتخاب دستگاه های ما کیفیت مناسب را در اولویت قرار می دهند.

چند سال است که نمایندگی ایرانی شما فعالیت را آغاز نموده است و بازار ایران را برای کالاهای خود چگونه ارزیابی می کنید؟
حدود ۲۰ سال است که با شریک ایرانی خود - شرکت جبران پوشش - همکاری داریم و به دلیل حضور موفق در بازار این کشور از نماینده خود کمال تشکر را داریم. تمام تلاش خود را مبذول می داریم تا از ایشان حمایت کنیم و برنامه ریزی فوکویاما در ایران را به نماینده ایرانی می سپاریم.

آیا از همکاری با بازار ایران، نگرانی خاصی ندارید؟
از همکاری با ایران بسیار خرسند هستیم اما تنها نکته ای

از شرایط کنونی شرکت توضیحاتی در اختیار مآقاردهید.

به دلیل شرایط فعلی پس رکود اقتصادی، کسب و کار ما نیز گاه وضعیت صعودی دارد و گاه نیز روند نزولی را طی می کند و تغییر دائمی نرخ ها نقش عمده ای در این ارتباط ایفا می نماید به طوری که زمانی سالیانه هزار دستگاه به فروش می رساندیم و زمان دیگر این تعداد به ۳۰۰ دستگاه کاهش پیدا می کند که حاصل شرایط نامناسب است و می دانیم که دلیل آن فراز و نشیب های اقتصادی دنیا و تأثیر آن بر مشتریان ماست.

طی سال های فعالیت چه کشوری بازار اصلی شما بوده و رقیبان اصلی شما کدام شرکت ها محسوب می شوند؟

در گذشته، بازار اصلی ما تایوان بود اما در حال حاضر تعداد زیادی از سازندگان ماشین در تایوان ظهور کرده اند که قیمت های رقابتی ارائه می دهند و همینطور ارائه قیمت های رقابتی از سوی تولیدکنندگان متعدد چینی باعث شده تا با مشکلات عدیده ای مواجه شویم. اگر بخواهیم دستگاه هایمان را با دستگاه های چینی مقایسه کنیم به وضوح متوجه تفاوت های بنیادین در کیفیت آنها خواهیم بود. ممکن است ماشین آلات چینی از نظر قیمت، ارزان باشند اما به تبع این قیمت ارزان، از کیفیت پائینی هم برخوردار هستند. خریداران محصولات ما می توانند از لحاظ کیفیت و کارکرد دستگاه اطمینان داشته باشند بنابراین از لحاظ کاربری محصولات ما جای نگرانی برای مشتریان باقی نمی گذارد. در حال