



## «FIMMA–MADERALIA МОЖЕТ СЫГРАТЬ РЕШАЮЩУЮ РОЛЬ В СТИМУЛИРОВАНИИ СЕКТОРА»

**И**нтервью с Хосе Мануэлем Менейо, почетным президентом AFEMMA, ассоциации испанских изготовителей машин и оборудования для деревообрабатывающей промышленности.

Сектор, который производит машины для деревообработки, переживает тяжелое время из-за экономической неустойчивости и неопределенности перспектив на будущие годы. Это — ситуация, когда производители оборудования из-за международного финансового кризиса не находят рынки для экспорта. Перед лицом такой действительности выставка FIMMA-MADERALIA, которая пройдет с 3-6 ноября в Валенсии, позиционирует себя как ведущую площадку, где определяется спрос и предложение на рынке, что всегда стимулирует обновление в последующий двухлетний период.

### Как экономический кризис повлиял на испанских производителей деревообрабатывающего оборудования?

Производителям, которые сосредотачивают свою деятельность на внутреннем рынке, особенно трудно. Те, кто использовал возможности для выхода на рынки других стран, находят там «кислород», которого в настоящее время недостает в Испании. Мы имеем высокие технологии и предлагаем хорошую цену плюс хорошее сервисное обслуживание в период поставки, надежность и авторитет торговых марок. Мы признаны за границей и способны уверенно конкурировать во всем мире.

### Интенсивный рост доли бывшего в употреблении оборудования на рынке ухудшает ситуацию?

Конечно. Но потребитель понимает это неправильно. Цены на б/у оборудование, без сомнения, привлекательны, потому что много фабрик закрылось за последние несколько лет. Посредники в основном продают это оборудование отдельно, не в составе

комплектных технологических линий. Поэтому это оборудование, чтобы работать и выполнять необходимые операции, должно быть проверено и отрегулировано. Вообще говоря, на это оборудование не предоставляется гарантия — или потому что гарантийный срок истек, или потому что изготовитель не хочет нести ответственности за то, что не было продано им непосредственно.

### Какую инициативу предлагает в настоящее время AFEMMA при создавшейся ситуации?

Мы предлагаем компаниям во всем мире испанские машины и оборудование через торговые представительства и презентации на торговых показах. Предоставляем свободно общий каталог испанских производителей машин, инструментов, оборудования и других изделий для деревообрабатывающей промышленности, который широко используется для рекомендаций. Это мы стремимся делать для понимания факта, что наши машины являются высокотехнологичными, обладают высоким качеством и имеют высокий стандарт сервисного обслуживания. Поскольку все запатентовано, то мы не зависим ни от кого, и у нас хороший имидж. Мы все еще не везде известны, за исключением нескольких ведущих компаний, которые работают во всем мире, так что мы должны продолжать действовать, чтобы добиваться успеха. Мы часто становимся случайным выбором заказчика среди немецких, итальянских и других торговых марок, и это все еще нерешенная задача.

### Кроме текущих проблем, о которых мы знаем, есть еще возможности для испанских производителей оборудования?

Возможности всегда есть, но Вы должны искать их. Даже в нынешней ситуации появляются ниши на рынке, но их невозможно найти, если Вы не предпринимаете для этого необходимые меры. Малым и средним предприятиям тяжело конкурировать



вать, когда в гонку вовлечены крупные игроки, потому что ведущие производственные группы обычно идут на шаг впереди. Варианты, которые мы предлагаем, могут дать клиентам решения для специальных типов работ, которые имеют очень специфические требования.

### Что может показать ярмарка FIMMA?

Большинство компаний будут обязательно представлять свои базовые разработки на выставке FIMMA, а так же новые достижения и разработки, которые они возят на выставку LIGNA. Организаторы выставки будут прилагать огромные усилия, чтобы облегчить экспонентам пребывание в Валенсии. Мы будем, вероятно, иметь меньшую демонстрационную площадку, но это событие (выставку) ведущие производители рынка наверняка не пропустят.

Как испанские производители оборудования, мы организуем, наш собственный стенд с отличительным знаком, организуем как можно большее присутствие иностранных покупателей, которые являются потенциальными потребителями наших изделий. Хорошая выставка FIMMA может служить стимулятором торговли, но при условии, что финансовая ситуация улучшится для промышленности, чтобы она была способной вкладывать капитал в оборудование.