

Ако държавата не подкрепи създаването на фирмени иновативни центрове, тя ще остави индустрията на произвола на съдбата.

Разговор с г-жа Мариана Печаян Управител на ВСК Кентавър

- Кои са големите Ви клиенти, все още ли работите основно за американската компания Кенаметал и как се развива това партньорство?

ВСК Кентавър е най-големият поддоставчик на компанията Кенаметал, а всички машиностроители знаят, че това е вторият по големина в света производител на металорежещи инструменти. Три са фирмите в света с най-голям относителен дял на производство в този бранш, това са Сандвик, Кенаметал и Искар. През 2005 г. ние сключихме договор с американската фирма Кенаметал и досега работим с нея. Като фирма производител, инвестирахме над 60 млн.лв. в нови машини и технологии до този момент.

Вече работим с Валтер и с други компании от бранша. Над 90% от производството ни е за износ. За нашият пазар остава много малко, защото българинът е свикнал да купува от чужди компании. Фирмите предпочитат ние да го произведем то да обиколи света и да дойде в България под друга марка и цена. Българинът не обича българското, казано в прав текст. Това нас не ни притеснява, защото имаме сигурен партньор, от който регулярно си получаваме поръчките и плащанията.

- Как се справихте с предизвикателството, да отговорите на високите изисквания на големите компании?

След първите години на инвестициите, през 2008 г./ тъй като вече имахме нов машинен парк, с нови технологии на производството, и с усвояването на нови изделия/, ние бяхме принудени да потърсим разширяване на системата за управление на самото производство. До този момент имахме система за управление на складовото стопанство, на финансите, но изключително важно за нас беше да осъвременим управлението на самото производство, т.е. системата за управление на производствените процеси, защото с увеличаването на поръчките настъпи един хаос в производството.

- Как решихте проблема с управлението на производствените процеси?

Решихме да въведем съвременна ERP система и направихме проучване коя система е подходяща за нашето производство. Нашето производство е средно производство. За това се насочихме към стандартен вид система, защото ако искахме системата да бъде разработена специално за нас, щяхме да имаме големи трудности при внедряването. Много важно е да се избере подходящата фирма, която да внедри тази система.



Избрахме системата Навижън, която е много добра за средните фирми. През 2013 г. успяхме да въведем ERP системата. Успяхме да организираме така информацията, че да имаме пълна проследимост на процесите, които протичат в нашия завод. Най-важното беше първоначално да бъдат създадени точните и необходимите документи, т.е. да бъде създаден документооборот. Системата ни помогна да работим с минимални складови запаси на суровините, да оптимизираме използването на металорежещите инструменти и да съкратим сроковете на доставка. ERP системата е изключително важна за определяне и на себестойността на изделието.

Ние сме голям производител на инструменти, но сме и много голям консуматор на металорежещи инструменти. Голяма част от себестойността на нашите изделия са инструментите, които използваме и за това, ние работим изключително много по тяхното управление.

Светът вече знае, че фирмите, които са на пазара работят качествено. Най-важният фактор за успех, който дава конкурентно предимство, вече е срокът на доставката. С помощта на системата много скъсихме сроковете на доставка.

Системата ни осигурява и мониторинг в реално време, което дава възможност всяка една машина да бъде проследена, колко време работи и каква е причината за престоя. Ние можем да управляваме брака, което е много важно. Знае се, при коя операция има брак и той се изчислява като разход. На следващ етап може да планираме даденото изделие какъв брак може да генерира и каква е причината за него. Преди време имахме 10% брак сега сме го свалили до 4%. Това спестява средства.

Обслужването на машините също е качено в системата. Тя ни предупреждава какви ремонти да очакваме в бъдеще, каква профилактика да се извършва, и това ни спестява времето за престой. Основната задача на системата е, да осъществява контрол и пестене на време, което е изключително важно за развитието на една фирма - да има по-голям капацитет, да произвежда повече продукция. Системата ни позволява да следим и разхода на електричество на всяка една машина.

Системата Навижън, която използваме ще доведе до още по-високи резултати, ще ни стимулира за ускорена дигитализация, роботизация на процесите и навлезане в Индустрия 4.0.

- Как виждате бъдещето?

За мен е важно държавата да осъзнае, че фирмите, които са експортно ориентирани/ за да могат да се развият, да разширяват своите производства/, се нуждаят от намесата на



държавата, която да ги подпомогне финансово за създаването на иновативни центрове в самата фирма. Това е пътят. До този момент тя създава само регионални центрове. Ако държавата не подкрепи създаването на фирмени иновативни центрове, тя ще изостави индустрията на произвола на съдбата.

- Фирмите не създават ли сами центрове за създаване на иновации?

Ние го правим, но не до такава степен, до каквато бихме желали. Това е една много тежка задача и зависи от





вътрешните разчети на фирмата. В момента, предпочитам да давам високи заплати, за да мога да задържа хората. Всяка една фирма си има собствена политика, но без иновативни центрове, трудно ще може да се излезе на външните пазари с крайни изделия. Ние не спираме да се опитваме, но тук държавата трябва да помогне.

До сега държавата подпомага развитието на регионални иновативни центрове. Това според мен е неефективно. Фирмите не могат да участват общо, защото всяка от тях има различна материална база, различен предмет на дейност и различни потребности.

Подобен проект трябва да е дългосрочен. Европейските проекти са краткосрочни, за срок от 2-3 години и след приключване на финансирането всичко се разпада. Важното е да се усвоят едни пари, след което никой не се интересува от резултатите.

- Разработвате ли нови продукти?

Разработваме нови продукти, разбира се. Изработваме и специфични продукти по чертежи на клиентите, но това не е достатъчно.

- Как Ви се отрази пандемията от Ковид 19?

Голяма част от фирмите, особено тези от машиностроенето, имат голям спад. Ние също имаме спад от 30% на производството и на поръчките. Това се отрази негативно на компанията ни, но благодарение на това, че ползвахме много успешно мярката 60/40, успяхме да превъзмогнем кризата. Много сме доволни от тази мярка и много коректно получавахме всеки месец, това което ни дължи държавата в рамките на програмата. Аз съм доволен имайки предвид, че ние плащаме високи заплати.

Колко човека сте? Търсите ли нови хора и как успявате да ги привлечете?

В момента в производството работят 260 човека. Сега поръчките се увеличават и търсим да назначим още хора. Разширяваме нашето производство и имаме нужда от още хора. Имаме нужда от 20 души. Трябват ни хора за още една смяна. Имаме нужда както от средни, така и от високо квалифицирани кадри, които вече много трудно се намират. Имаме собствена програма за подготовка на кадри и силно развито дуално обучение. Поемаме учениците още от седми клас. Професионалната гимназия по икономика „Рачо Стоянов“ – Дряново вече подготвя и кадри с техническо направление - специалност "Машини и системи с ЦПУ" - дуална форма на обучение. Оказахме сериозна подкрепа на учебното заведение, както и то на нас. Гимназията също участва в различни проекти за оборудване на кабинети и др., нещата вървят в добра посока.

- Какво бихте казали в заключение на нашия разговор?

Не ни очаква хубаво бъдеще, ако не се промени държавната политика спрямо фирмите в индустрията. Спряха всички проекти. Основната част от европейските средства се насочват към финансови инструменти. Защо се прави това, след като банките ни са пълни с пари. Реално средствата трябва да се насочат към бизнеса, към индустрията и не под формата на кредити, а под формата на грантове и иновативни центрове, това трябва да прави държавата. Ако не го направи индустрия в България няма да има. Машиностроенето е скъпо занимание, най-вече защото липсват кадри.

<https://kentavar.com/>

