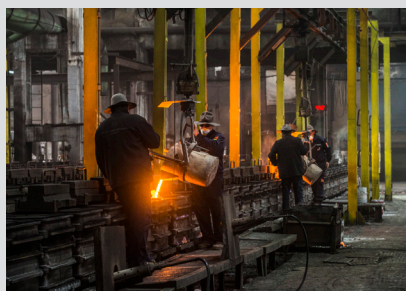
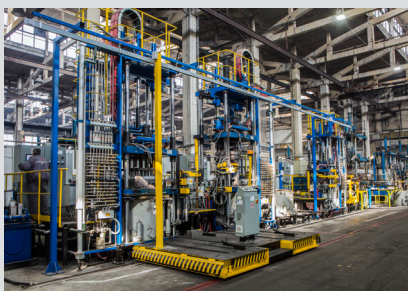


Една група - много възможности за бизнес, технологично развитие и инвестиции

Разговор с Росана Дачева и Красимир Дачев



Група Технология на металите Ангел Балевски Холдинг АД е създадена през 1997 г. и вече над 23 г. е лидер в производството на различен тип детайли, като обединява водещите в България леярни - ОСЪМ АД, гр. Ловеч, АЛУКОМ АД, гр. Плевен и ЦЕНТРОМЕТ АД, гр. Враца.

„През този период от време градим позиции, инвестираме и навлизаме на нови пазари, като основната ни цел е да работим като „Една група с много възможности“, с единни стандарти и правила на работа, с единна корпоративна стратегия и идентичност, с общи ценности и визия. Успяваме да наложим добри търговски и производствени практики, да отговорим на сериозните клиентски изисквания на фирми от световен мащаб, успяваме да се превърнем в предпочитан доставчик на световноизвестни имена в индустрията и заедно с тях да се развиваме.“

Заводите от Групата са специализирани в производството на алуминиеви и чугунени детайли, както и на центробежно лети детайли за химическа, корабна и керамична индустрия. Основните технологии, усвоени в производството, са: леене под ниско налягане и с противоналягане, леене с кристализация под високо налягане на алуминиеви детайли, машинно леене в пясъчни и в твърди форми „фуран“ на сив и сферографитен чугун, както и центробежно леене на високолегирани чугуни и хром-никелови стомани.

Леярните от Група Технология на металите Ангел Балевски Холдинг АД произвеждат голям асортимент детайли чрез леене, механообработка, боядисване и сглобяване в технологичен възел за различни индустриални сегменти на промишлеността.

Леярните от холдинга са основно експортно ориентирани и над 80% от продукцията е предназначена за износ, главно в европейските страни. Водещи и динамично развиващи се пазари, където изнася продукцията си Холдинга, са Германия, Австрия, Полша, Чехия, Холандия, Франция и други. Дейността на фирмата се простира на 5 континента, а клиентите и са в повече от 25 държави.

Основните индустрии, за които заводите произвеждат и продават детайли, могат да се обобщат по следния начин:

Алуком АД произвежда детайли от алуминиеви сплави за:

- хидравлични системи и части за спирални системи на ж.п. техника
- компоненти за високоволтови прекъсвачи в енергетиката

- детайли за автомобилната промишленост - помпени и турбинни колела, картери и капаци
- детайли за селскостопански инвентар - шасита за косачки

Осъм АД произвежда детайли от чугун, главно за следните индустрии:

- ВиК детайли - фасонни части и фитинги, разпределители, колена и муфи
- промишлена арматура - хидранти, корпуси и тела, втулки и пръстени
- детайли за транспортни машини - картери, детайли за спиралните системи, главини и носачи,
- детайли за ж.п. релсов път и за спирални системи на влакове
- отливки за електрокари и мотокари, товарни автомобили, селскостопански и строителни машини

Центромет АД произвежда детайли за следните продуктови групи:

- детайли за химическата индустрия – центробежно лети тръби и тръбни комплекти, както и резервни части и детайли за химическите съоръжения
- детайли за корабни двигатели - цилиндрични втулки за дизелови двигатели и дизел генератори
- детайли за керамичната индустрия – биметални валци за керамична и хранително - вкусова индустрия
- пещни ролки за металургията

Продукцията на заводите е сертифицирана по стандартите за качество, като леярните притежават и специални сертификати за материали или такива изискващи се при реализация на отливките на конкретни индустриални пазари - Q1 и HPQ сертификати на DB за ж.п. планки. Заводите са сертифицирани и по ISO 14000:2015 и за енергиен мениджмънт BDS ISO 50001:2011, а Центромет и за системи по ЗБУТ - ISO 45001:2018.



Преди 10 години Красимир Дачев излиза от сферата на машиностроенето и сега интересите му са насочени предимно към химическата индустрия и по специално към производството на целулоза и продукти от нея. Има и много други проекти, които гравитират около това, с което се занимава сега, и които смята скоро да обяви.

SVILOSA
В хармония с природата



Росана Дачева е собственик и изпълнителен директор на Метал Технолоджи Груп АД, управлява три металургични завода. Заедно с баща си Красимир Дачев, тя е в борда на директорите на Група Технология на металите Ангел Балевски Холдинг АД

MT METAL TECHNOLOGY GROUP

Г-жо Дачева, от кога сте изпълнителен директор на Метал Технолоджи Груп АД?

Р.Д. Официално през 2009 г. обявихме пред всички партньори, че аз оглавявам групата. Имаш две години въвеждащ период. И така вече 10 години.

Каква е връзката между Група Технология на металите Ангел Балевски Холдинг АД и Свилоза АД?

Р.Д. Реално групите са две - два холдинга. Първият холдинг е Свилоза, в състава на който работят успешно различни свързани предприятия и активности. Вторият е ГТМ холдинг, където са включени само леярски предприятия, които разполагат с различни технологии за леене и обработка на различни метали, както и търговската ни фирма .

Имаше сътресения в Свилоза АД, свързани с недостиг на суровина

К.Д. Това не са сътресения, а част от развитието. В годините започнаха да се преодоляват проблемите с липсата на суровина. Вече и Правителството, и Министерството на земеделието, храните и горите започнаха да мислят малко по-прагматично, започнаха да се съобразяват с пазарите. Преди време не ги интересувахе нито международния пазар, нито българската конюнктура, нищо не ги интересувахе. Те бяха чисти формалисти, докато сега вече има еволюция в мисленето на държавната администрация. Сега вече започна да има дискусия, обсъждания, слизание на ниво пазар. До сега бяха гнусливи към пазара, не го смятаха за нещо важно, но започнаха да се съобразяват с него, което е голяма крачка напред - качествена крачка в развитието на държавната администрация.

Разкажете ми накратко за развитието на ГТМ в последните години, каква е ситуацията в момента?

Р.Д. Нашата група включва Алуком АД - Плевен, Центромет АД - Враца и Осъм АД - Ловеч. Това са основните леярски предприятия. Благодарение на Европрограмите, по

които кандидатствахме и проектите, които спечелихме, се направиха доста инвестиции в последните две години. Изцяло реновирахме леярските мощности и голяма част от оборудването за механична обработка в някои от заводите. По-интересни и значими проекти се реализираха в Алуком АД и Осъм АД. През 2018 г. Алуком АД разшири производствения си капацитет с помощта на европейско и национално съфинансиране по програма „Повишаване на енергийната ефективност в големи предприятия“. Разширяването включва - инсталация за производство на сърца, индукционна двутигелна пещ, три машини за леене и роботизирана клетка за почистване на отливки. В ловешкият завод за леене на чугун Осъм АД, подменихме основни съоръжения с нови, по проект за 4.1 млн. лв. Половината от инвестицията е финансирана по оперативна програма "Иновации и конкурентоспособност", като основната част от нея използвахме за покупката на нова индукционна пещ, със значително по-голям капацитет и по-малки енергийни разходи от предишната. Проектът се изпълняваше в продължение на две години и приключи в края на 2019 г. Във всеки от заводите до голяма степен има пълен цикъл на производство, като се започне от толене на метала, леене, и се завърши с механична обработка. В последните години внедрихме и технология за боядисване в Алуком АД и Осъм АД, каквато нямаше преди. В момента започваме да надграждаме и други обработки, за да може максимално да се приближим до завършен детайл, до колкото е възможно в нашия бизнес, тъй като нашият бизнес е B2B. При нас R&D частта е съсредоточена в клиентите ни. Благодарение на тях се развиваме много смело и устойчиво в усвояване на нови технологии, нови материали и/или разработки на нови техни продукти. По-големите ни клиенти са ABB, SIEMENS, Deutsche Bahn, HAWLE. Последната е номер едно във ВиК индустрията. Това са само част от партньорите ни, които са лесно разпознаваеми.

Нашите заводи са били многократно признавани за техния професионализъм и високо качество на предлаганата услуга и от професионални организации в страната ни. Като пример за това са множеството награди на нашите леярни от последните 3г. Част от тях са на Осъм АД, град Ловеч, като златен медал и диплома в конкурса "Отливка на годината 2018", Леярна на годината 2016, специалната награда за „ Двигател на промяната“ 2017г., за повишаване на работната заплата с 15% и подобряване на стандарта на живот в гр. Ловеч и със златен медал и диплома в конкурса „Отливка на годината“ за 2017 и 2016г. Заводът ни Алуком АД Плевен е двукратен пореден носител на „Леярна на 2019“ и „Леярна на 2018“, както и златни медали в категория „Леене под ниско налягане“ за 2017г за Отливка на годината.

До каква степен са запълнени мощностите на заводите Ви към този момент?

Р.Д. Както казах и по-рано, ситуацията около пандемията е странна, защото в началото, през март, когато тя започна, вече бяхме почувствали част от кризата, която се зароди покрай автомобилостроенето.

К.Д. Рецесията започна още в края на миналата година - в края на септември. Ние я усетихме, защото сме експортно

ориентирани и при нас такива процеси се усещат веднага. Тези, които продават банички не я усещат, но експортните предприятия я усещаме много бързо.

Р.Д. Интересен факт е, че оборотите и продажбите се движеха различно в различните месеци. В началото не знаехме дали някои от контрагентите ни не се презапасяват вследствие на ситуацията, т.е. незнаейки колко време ще продължи кризата, поръчват малко повече. Може би въздействие оказва и ефектът от прехвърляне на доставките от Китай към нас, тъй като имаме клиенти, които са си диференцирали доставките. Плюсът при нас е, че тези същите детайли вече са усвоени, имаме добра производителност и клиента може да си поръча по-голям асортимент само при нас, вместо да пренасочва поръчки към повече доставчици. Факта, че сме в Европа ни помага и да сме по-гъвкави в сроковете за реакция и производство, обема на партидите и транспорта, особено сега в тази несигурна ситуация, е в наш плюс.

Какви възможности разкри пред Вас пандемията и как тя се отразява върху обществото ни?

К.Д. Всяка екстремна ситуация винаги дава възможности. Първо, аз съм доволен, че при нас обстановката се успокои и мога да продължа да инвестирам още по-активно. Аз съм патологичния инвеститор, обичам да инвестирам непрекъснато. Сигурен съм, че в такива моменти, когато има кризи е най-доброто време за инвестиране, защото услугите са малко по-евтини, но за съжаление тогава се стресират всички. Най-големият проблем на пандемията е, че хората са стресирани и уплашени. Това смачква потреблението. Всичко съм предвиждал, но че чак толкова ще бъдат стресирани хората, никога не съм предполагал. Съдя по себе си. Като всеки човек, на мен никой не ми е оказвал подобно психологическо въздействие, защото все пак това е един вирус, като всички останали. Какъвто и ще да е, това е вирус - ние живеем с вирусите. Не се знае дали ние се движим в средата на вирусите или вирусите живеят в средата на хората. Естествено, че започваме да мислим по друг начин за нещата от живота, върху които не сме се замисляли до сега. Както предишната криза, така и тази, ни накара да променим част от мисленето си - станахме по-консервативни, което никак не е добре. Хубавото е, че има такива луди като мен и дъщеря ми, които използват ситуацията, и продължават да инвестират напук на всичките стресиращи симптоми, които дава обществото. Всевъзможни апокалиптични теории се появяват непрекъснато. И ако пред всеки нормален човек всеки ден излизат униформени и му казват - вие ще умрете, това е много подтискащо. Но на нас българите това ни е хубавото, че не ни действат масовите психози, или поне така си мисля, защото в другите държави като им казаха, че ще мрат, и те взеха да мрат. На нас като ни го казаха, ние не го взехме на сериозно. Това от една страна е хубаво, а от друга сега се вижда, че не се спазват елементарни правила за хигиена, и това не е хубаво. Така че, многопластова е ползата от вируса. Сега много неща са латентни, след два-три месеца хората ще разберат, че голяма част от собствеността се е променила, попаднала е в съвсем други ръце. Свободната част от парите

е използвала намаляването на цените на акциите на много компании, за да промени собствениците им, ще има различни сливания, ще има неизбежни фалити, но това е здравословно за средата. Ситуацията е подобна като при аварията в Чернобил, тя беше здравословна, това малко хора го осъзнаха. Казват, че в Чернобил мутират животните - напротив, тези които са слаби и болни умират и остават само виталните и силните, и стават още по-големи и силни. Това е ефектът на естественият подбор, нищо повече. Какъвто е естественият подбор в природата, такъв е естественият подбор и в обществото. В междуфирмените отношения пак е в сила естественият подбор. Тези, които не са витални, тези, които нямат резерви, не вземат бързо съответните решения и бързи мерки, отиват в историята. В бизнеса не печели по-големия, а печели по-бързия.

В какво инвестирате?

К.Д. Ще кажа когато вече е факт, защото в България има много хора, които се занимават само с хейтърство. Вече ми омръзна да се боря с измислени герои.

Как се справяте с обучението на персонала?

К.Д. Старая се постоянно да обучавам персонала, записвам хората на курсове, но се появи проблем: те започват да ги посещават редовно в началото, а впоследствие започват да пропускат занятия. Наложил ми се да сменя системата – всеки да си плаща обучението и ако получи от пет нагоре, аз му плащам цялото обучение.

Р.Д. Проблемът е, че самите хора дори по-младите, нямат амбиции. Пазарът на труда в момента е много всеяден. Аз като управител на МТГ съм в много добри отношения с ТУ София, ТУ Габрово, Техническият колеж в Ловеч, градът, в който имаме завод и виждам, че те всячески търсят студенти, защото се издържат от бюджет, който зависи от бройката записани студенти - няма хора, които да имат интерес към техническите специалности.

К.Д. Предлагам 10 стипендии за обучение на инженери и няма на кой да ги дам, няма желаещи, на никой не му се занимава с нищо сериозно.

Г-н Дачев, разкажете ни за работата си в БТПП?

К.Д. След 125 г. БТПП продължава да стои устойчиво в бизнес средата у нас. Имах един мандат в началото на века и сега ме избрах за втори път за заместник председател. Това е една от малкото организации, която доказа, че е устойчива. Една от малкото организации, която не се поддържа от държавата. Тя се самофинансира от услугите, които предлага на бизнеса. Традиционно е най-добре поставената в международен план организация, с международни връзки, тежест и позиции. Това е една сериозна организация, на която аз съм горд, че съм в ръководството. БТПП също има проблеми в сегашната ситуация, защото намаляха приходите. Спадат оборотите на фирмите, съответно спадат и услугите, свързани със самоиздръжката. Редуцираме заплати и там, като във всяка компания.

Как виждате бъдещето? Кога ще приключи извънредната ситуация?

К.Д. Според мен вече е приключила, но хората не знаят. Виждате какво стана, пандемията започна в Китай, взеха се крути мерки, ние гледахме все едно гледаме от балкона на втория етаж, все едно няма да дойде при нас и след като дойде се паникьосахме и попитахме защо не ни предупредиха. Три месеца гледаме в Китай какви ужаси стават и си мислехме, че няма да дойде при нас и после се изненадахме. Когато вирусът се появи и при нас, се оказа, че липсват много изделия и няма как да ги произведем в кратки срокове. Няма как да излезем от зависимостта от китайските стоки. Тази зависимост ще продължи да бъде смазваща за индустрията на целия свят, защото продължава да работи ефективно. Докато Китай продължава да ни продава маските за стотинки, а ние ги произвеждаме за по 3 лв., не можем да си мислим, че ще преместим производството им в Европа, няма как да стане. Утре, когато тръгна да си купувам маска, ще си купя китайска, защото ще си я купя за стотинки - доставена до България, качествена, с активен въглен вътре и с всичко необходимо, а не от останали от някакво производство парчета плат.

Мислите ли, че производството няма да се върне от Китай в Европа?

К.Д. Според мен не! Ще има такъв опит, но когато не си ефективен, няма начин. Пазарът ще разкара всички тези времянки, които се създадоха сега, благодарение на държавните поръчки, в лудите времена. Държавата е готова да плаща за всичко само и само да гаси пожара, да плаща много за неща, които струват малко.

Р.Д. Съгласна съм. Идеята е, не да спрем да купуваме от Китай, а просто да има някакъв паралел и в Европа. Няма как да бъде принуден европейският потребител да плаща повече за един продукт само за това, че е произведен в Европа.

К.Д. При нас еволюцията тръгна в грешна посока още преди 20 – 30 години. Благодарение на американската и европейската философия, богатите държави започнаха да мислят за постиндустриалното общество. Започнаха да чистят всички мръсни, според тях, производства, като машиностроене, леене на метали и т.н. Тези производства бяха изтикани в Южна Америка - най-вече в Азия и изведнъж след 20 години се оказа, че тези, които произвеждат, тези индустриалните държави са задминали с много бърза скорост тези, които бяха богати държави, които мислеха, че само с парите си могат да управляват света. Оказа се, че трябва да имат технологии, които трябва да владеят и да развиват. Не да ги купуват. Изведнъж се оказа, че нито един от 10-те най-бързи компютри в света, в момента не се намират в Европа. Нещо повече, технологиите продължават да се развиват, очаква се в следващите няколко години да се появят компютри, които извършват 1 милиард милиарда операции в секунда, т.е. те ще бъдат още 1 000 пъти по-бързи. Нито една страна в ЕС не може да разработи такава машина самостоятелно. Китай има няколко, Америка също. Нещата са многопластови и те не са станали такива за един ден. Това е процес на 20-30 години еволюция в грешна посока. Сега не може да сменим посоката за една година. Мисленето ни е грешно. Няма как да върнем скоро производството в Европа. Особено в Източна Европа с това старо оборудване,

ние не можем да се сравняваме със Западна Европа. Със Западна Европа могат да се сравняват само фирмите, които се занимават с транспорт, защото ползват същите средства за производство, които ползват на запад. Другата индустрия ползва многократно по-стари съоръжения, стругове, машини, технологии и всичко е старо с много по-нисък К.П.Д. Така че, ние сме несравними и този натиск в последните години за вдигане на заплатите, ни отдалечава от възможността да инвестираме в средства за производство. Ние не можем със стари средства за производство да сме конкурентни на модерното производство, няма начин.

Нали затова са европейските програми?

К.Д. Те до кого стигат? Там има друго изкривяване. Една фирма, като Свилоза АД например, по европейските стандарти е средна фирма, а по българските е голяма. За такива фирми, програми няма или ако има, са много малко. Всички предприятия в Европа с до 180 милиона евро оборот и до 500 души персонал, са средни предприятия, а в България, над 50 млн. лева и над 250 души вече е голяма компания. В България стандартите не са същите. В Европа моите конкуренти имат възможност да участват в подобни програми за средни и малки предприятия, аз не мога защото съм голям. И при европрограмите има неравнопоставеност. Извадили са ни от възможността да участваме в такива програми. Хиляди глупости има по трасето, които не могат да се махнат за един ден.

И все пак, Вашата прогноза?

К.Д. Не ме питайте, аз съм патологичен оптимист. Продължавам да инвестирам и дъщеря ми продължава да инвестира. За сега частичен успех има, въпреки, че не сме забогатели, имаме само кредити - успешно ги вземаме и връщаме. Развиваме заводите.

Какво бихте казали в заключение на нашия разговор?

К.Д. Тъжното е, че в България новото се сблъсква с консерватизма на инженерите, които са свикнали да работят по един и същи начин и да правят едно и също нещо, и когато ги изкараш от средата, в която са свикнали да работят и да направят нещо ново, възниква голям проблем. Трябва да се бориш с тях, и това е една 24 часова война, продължаваща с години. Въпреки че, инженерите са тези, които измислят новите технологии, малко са тези, които движат технологиите напред и развиват бизнеса, останалите действат като ръчна спирачка.

Р.Д. Аз се замислих за европрограмите, с които съм се сблъскала. Имам реализирани няколко успешни проекта. Другата страна на монетата е, че след като доставим новото оборудване, много е трудно самото инсталиране, въвеждане в експлоатация и последващото му натоварване. Минава много време, докато го пуснем в нормален работен режим, а след това да накараме хората активно да го изучат и да го експлоатират в пълния му капацитет, до ръба на възможностите му, без разбира се да сме безразсъдни и безхаберни. Голям проблем е, че в нашата индустрия средната възраст на персонала и доста висока.

Ние сме оптимисти, ако не бяхме такива, нямаше да си говорим сега, това е ясно.