

Пандемията е шанс за Европа за дигитализация и автоматизация

Разговор с г-н Валери Петрунов – Оперативен директор на „Готи Петрунов“ ООД, представител на компанията Юнгхайнрих за България, Албания и Косово

- Готи Петрунов ООД е от големите компании у нас, която предлага една от най-добрите марки подемно-транспортна и складова техника на пазара. Каква беше миналата година за вас?

Миналата година беше изключително полезна и натоварена откъм работа. Обемът от машини, които продадохме през 2020 година беше горе-долу същия и съизмерим с годините на бурно развитие в България, т.е. може да го сравним с годините преди и малко след влизането ни в Европейския съюз. Търсенето на машини беше толкова голямо, че самите ние останахме учудени, въпреки пандемията и локдауна.

- На какво се дължи този факт?

До голяма степен това се дължи на факта, че много от фирмите в индустрията, големите фармацевтични концерни, всички вериги за хранителни стоки не спряха да работят. Дори имахме и бум на потреблението в тези сектори. Всички тези компании както и компаниите свързани със съществуването на хората, просперираха поради страха им и желанието им да се презапасяват. Умишлено създаденият страх у хората доведе до големи стокообороты, което породило нужда от повече машини.

- Юнгхайнрих как отговори на това предизвикателство и каква е рецептата за успешно справяне с пандемията?

Компанията отговори адекватно на предизвикателството, като преустрои заводите си, а не ги затвори. Тя се оказа независима от кризата, за разлика от много други машиностроителни предприятия, които бяха ударени жестоко от кризата, особено производителите на потребителски стоки, които не са от първа необходимост. Юнгхайнрих е облагодетелствана от факта, че бизнесът на компанията е много диверсифициран, т.е. клиентите са различни, не са само големи или малки фирми, не са само в една определена област от индустрията.

Успехът на компанията се дължи на адекватната политика, която ръководството на фирмата провежда от години.

То заложил на електрозадвижването, на литиево-йонните технологии, на иновациите. За разлика от други по-консервативни концерни, Юнгхайнрих преминава много успешно през кризата. Фирмата успя така да пренастрои заводите си, че да не допусне никакви липси от продуктите си на пазара, така че да може да задоволи всички нужди на клиентите си. Цялата система, която работеше много добре преди пандемията се оказа, че сега работи още по-добре. Това се дължи, пак повтарям, на диверсификацията на бизнеса на Юнгхайнрих в различни области, на успешната философия на висшият мениджмънт на компанията. Ние се опитваме да прокараваме тяхната политика в България, а тя е ориентирана към нови модели машини, нови технологии и дигитализация. Радваме се, че мениджърският екип има възможност да управлява бизнеса от дистанция. Възможността 10



-те завода на концерна по света да се управляват от централата, да се управляват дигитално, се оказа абсолютно печеливша стратегия.

- Какъв беше печелившият ход на Юнгхайнрих преди пандемията?

За разлика от много други производители, които бяха привърженици на философията да не се поддържат големи складови наличности от резервни части и компоненти за вграждане, Юнгхайнрих построи три склада, които бяха заредени. По този начин работата на заводите беше осигурена за период от около две – три години. Всички други стратегии, които аз наричам американски или на ексел мениджърите, чиято идея е дадения артикул да се поръчва на друг производител, който най-често е извън Европа, той да го държи на склад и да го достави точно когато е необходимо, за да бъдат намалени оперативните разходи в Европа, се оказаха погрешни. Пандемията показа, че тази философия е тотално погрешна и неработеща. Тя изигра много лоша шега на тези американско-екселски мениджъри, които гледат само таблиците без да имат някакъв реален поглед върху пазарите. Те тотално сринаха икономиката на западния свят. Точно те, които решиха с неолибералния си подход на

изсмукване на капитал да правят с чужди пари техни пари, принуждавайки доставчиците да държат изделия на склад и да извършват необходимите им доставки в рамките от 24 до 48 часа. Това изигра много лоша шега на голяма част от европейските производители, а Юнгхайнрих не направиха тази грешка. Компанията и до ден днешен поддържа в заводите и складовете си в Германия необходимите складови наличности. Колкото и странно да звучи Юнгхайнрих произвежда голяма част от компонентите си в собствените си заводи, за да избегне зависимостта си от външни доставчици. Фирмата направи най-големия завод за литиево-йонни батерии и зарядни устройства. Юнгхайнрих традиционно инвестира в Европа, въпреки че инвестира и в Азия. Това също е печеливша стратегия: да се инвестира в Европа.

Какво направи западния свят? Западния свят сам отрязва клона, на който седи в желанието си да изтиска доставчиците извън Европа. В момента в Африка се изграждат много заводи, една от причините е, че там има много природни ресурси. Дори голяма част от далекоизточните производители, като Китай започват да изнесат част от заводите си в Африка, за да бъдат близко до суровините. Струва ми се, че капиталът толкова иска да съсипе дребния и малкия производител, толкова иска да изтиска всичко в света, че пренасочи всички възможни производства в страни с евтина работна ръка. За съжаление компонентите произведени в тези страни, въпреки че се твърди, че се правят по европейски стандарт, много често нямат нищо общо с европейското качество. Когато такива компоненти се влагат в скъпо струващи машини, това повишава печалбата на производителя, но съсипва работната ръка в ЕС. Хората в ниско платените страни не получават почти нищо от принадлежната стойност на европейските компании. В крайна сметка страда и самият продукт, който носи марката „Произведено в Европа“, защото компонентите вложени в този продукт са компрометирани. Когато се влагат в един скъпо струващ европейски продукт, не произведен, а асемблиран в Европа, некачествени компоненти, резултатите са лоши. За наша голяма радост компанията Юнгхайнрих не си позволява подобно нещо. Тя залага главно на европейски поддоставчици и се стреми голяма част от компонентите и възлите да произвежда в собствените си заводи.

- Каква част от компонентите, които се вграждат в машините се произвеждат в заводите на Юнгхайнрих?

Над 50 % се произвеждат от самата фирма, 25 % процента се произвеждат от европейски поддоставчици с гарантирано европейско качество.

- Замисляли ли сте се да организирате производството на част от компонентите в България?

Замисляли сме се. В България има капацитет и е възможно да се правят много неща.

- До какви промени в индустриалния свят ще доведе тази пандемия?

Обнадежен съм от ситуацията, до която доведе появата на пандемията, но за голямо съжаление това е свързано със смъртта на много хора. Това ще доведе до тотално преосмисляне на логистичните вериги, а от там и до преосмисляне на цялата логистична индустрия, до преосмисляне на логистичните потоци. Тази пандемия показва, че едно блокиране на света, независимо

дали заради болести, войни и др. води до противопоставяне на икономическите субекти. Защото, както казах и преди това, западният свят и западните екселмениджъри са толкова неспособни и непрозорливи, че не успяха да внедрят нищо по-нормално в своите икономически възгледи освен да възродят старата и добре позната ни социалистическа идеология и старите петгодишни планове. Това което се говори за пазар и пазарна икономика в този момент са пълни глупости. Самите западни мениджъри са толкова неспособни, че не могат да създадат нов икономически модел на развитие. Поради това, че възроди икономическия модел на социализма, западният свят зацикли.

Източния свят, аз причислявам и себе си към него, е много по-адаптивен от западния свят. Некомпетентността на западняка с неговите екселски таблици, с тези пет годишни планове, доведе до това да има икономическа криза и ще доведе до стагнация. Западнякът е възпитан да слуша, да гледа таблици и краткосрочни прогнози без да познава в детайли пазара.

- Защо, според Вас ние от изтока се справяме по-добре с кризите?

Защото когато гледаш само таблици и краткосрочни прогнози за растеж до никъде не стига. Защото сме преминали през много катаклизми.

- Как се справяте със сервиза на машините в тази ситуация, има ли начин да ги обслужвате дистанционно?

На този етап е възможно да настроим машините дигитално, от разстояние можем и да ги диагностицираме, но има механични манипулации, които налагат физическа намеса на специалист. Не е възможно да ремонтираме машините от дистанция.

Нашите машини позволяват с помощта на определени точки за достъп да бъдат диагностицирани дистанционно и така можем да сме подготвени за физическия, същинския ремонт, а това спестява и разходи.

- Как виждате бъдещето?

Отиваме към тотална дигитализация и автоматизация. Според мен пандемията е шанс за Европа. Имам предвид дистанционна работа, дистанционно управление на всички възможни процеси и автоматизация.

Автоматизацията на процесите е неизбежна. Бъдещето принадлежи на роботите, автоматизираните системи, интелигентните машини, изкуствения интелект.

Ние сме част от тези процеси.

- Какво бихте казали в заключение на нашия разговор?

Ако Юнгхайнрих не беше мислил в перспектива, ако не беше концентрирал в заводите си процесите на дигитализация и автоматизация, не беше натрупал запаси от резервни части, компоненти и възли още преди началото на пандемията, сега щяхме да сме в доста затруднена ситуация.

Ние направихме същото, постаряхме се да се запасим с резервни части, защото машините бяха доста натоварени по това време и се оказа, че сме постъпили правилно.

И пак казвам пандемията е шанс за Европа и като част от

нея, за нас това е шанс да върнем определени производства в Европа и в частност в нашата страна, конкретно изделията в машиностроенето да бъдат от европейски доставчици, да не се произвеждат в Азия или другаде извън Европа.

Няма икономическа обосноваване, когато голяма част от населението обеднява пропорционално на скоростта, с която една малка част се обогатява.

Пандемията е шанс за Европа, за западния свят, да се осъзнае.

За сега има индикации, че някои производства се връщат. Връщат се, но не и с тази скорост, която според мен би била добра.

Западния свят отглежда един огромен тигър, създаде един огромен дракон, който ще го изяде с икономическата си мощ. Мисля, че западняк е забравил как да се учи от грешките си. Подцениха японците, не се поучиха от корейците, вьетнамците, сингапурците, малоазийците.

Да не говорим за една огромна държава като Индия, която с нарастваща скорост се развива във всички индустриални области.

Вероятно ще останат държави, които в близките години ще бъдат използвани и колонизирани, но този път от азиатските фирми, които ще изградят заводи, които да са близо до ресурсите и ще продават продуктите си както в Европа така и на местните пазари.

В тази ситуация аз виждам шанс за България за привличане на нови инвестиции.

Сега е пандемия, утре не се знае какво бедствие ще ни сполети. Според мен пандемията е една тренировка за нов политически, финансов и икономически модел на света. Дали ще има война, не дай си Боже, в определени точки на света или ще има политическо противопоставяне. Сега е момента да се поучим от пандемията.

Според мен бъдещето за нашата индустрия, е да бъдем още по-адаптивни и гъвкави и не само да гледаме и копираме западния модел. Това е абсолютно погрешно и то доказва своята несъстоятелност в първата криза, във втората и сега в пандемията.

Самият икономически модел на западния свят е вече прекалено остарял и изкривен. Той не е адаптивен. Това не е пазарната икономика, която изучавахме. Индустриалният капитализъм е заменен с финансов капитализъм. Парите вече не са посредник в размяната на стоки, а инструмент за управление на хората, обществото. В момента западният свят се опитва да работи по правилата на развития социализъм. Желанието обаче е далеч от реалността - без да познава конкретния пазар и без да познава конкретните икономически модели и особености на всеки един пазар, резултатите ще са отрицателни.

Колкото и да е глобален света, хората се стремят да бъдат индивидуални, те започват да се връщат към миналото си, към историческите си корени и към морала, защото осъзнават, че глобализмът е просто поредната идеология, чиято цел е да ги държи в окови.

Докато западният арогантен начин на мислене не се промени и докато западния мениджър не проумее, че всеки един пазар, колкото и малък да е той, има своята специфика и своите определени характеристики и свой начин на поведение и продажба, до тогава не ни чака нищо добро.

За мен пандемията е шанс за дигитализация и автоматизация, колкото и да ни е неприятно, голяма част от процесите ще бъдат дигитални и автоматизирани.

Хубавото е, че голяма част от производството ще се върне в Европа, без значение дали в източна или западна

В пандемията виждам шанс да се възродят част от производствата у нас, защото слушайки нечии глупави икономически съвети ги съсипахме в годините. Да ги изградим на ново, произвеждайки продукти с висока добавена стойност, не продажбата на природни ресурси, това е шанс страната да започне усилено да се развива.

Доказателство за това са множеството IT компании, които идват в България, а ние българите сме умни и интелигентни хора, особено младото поколение. Наблюдавам едно поколение, едни изключителни млади хора, дигитално ориентирани, които искат да живеят и работят у нас. Виждам хора с нетрадиционно мислене и това е спасението.

Има ги и в нашата фирма, работят, супер са.

Самите мениджъри трябва да променят мисленето си, трябва да се обърнат към собствените си хора - ние се опитваме да правим това и за сега го постигаме. Нямаме текучество, което е много важно за всяка високо технологична фирма. Смятам, че това е пътя за развитие в едно глобално общество.

В никакъв случай не искам да живея и работя по правилата на западния свят. Там съм живял известно време, там съм учил, там съм завършил образованието си. Не искам да живея по техния модел.

На мен ми харесва отворения модел на източния свят

Това което прави адаптивен източния човек, не само европейския, говорим за Китай, Япония и др., е фактът, че може да използва чуждото мнение да го преработи спрямо собствената си психология. Не само да открадне някоя идея, но и да я развие.

Самите ние не трябва да се концентрираме в един определен икономически модел, а трябва да намерим собствения си модел на развитие. Трябва да намерим нашата ниша. Ние разполагаме с много умни и способни хора.

Търсят се нови енергийни източници, в момента много се залага на водорода.

Визионерски погледнато Черно море е пълно със сероводород, само трябва да се създаде технология за добиването на водород. Звучи футуристично, но все пак защо държавата не помисли в тази посока. Сярата също е полезна суровина.

Производството трябва да бъде съобразено с потреблението. Трябва да се произвежда толкова колкото може да бъде изразходено. Да не се опитваме да консумираме повече от това, което ни е необходимо. Произвеждат се много безсмислени и ненужни неща.

В пандемията има шанс за нас, защото тя много ясно показва непродуктивността на западния свят.

За нас има шанс да възродим производството си и да създадем нови и модерни складови стопанства. Трябва да се опитаме да се освободим от зависимостта към западните конгломерати, ако искаме да просъществуваме.