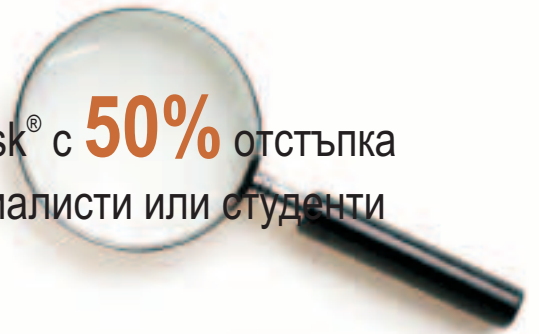


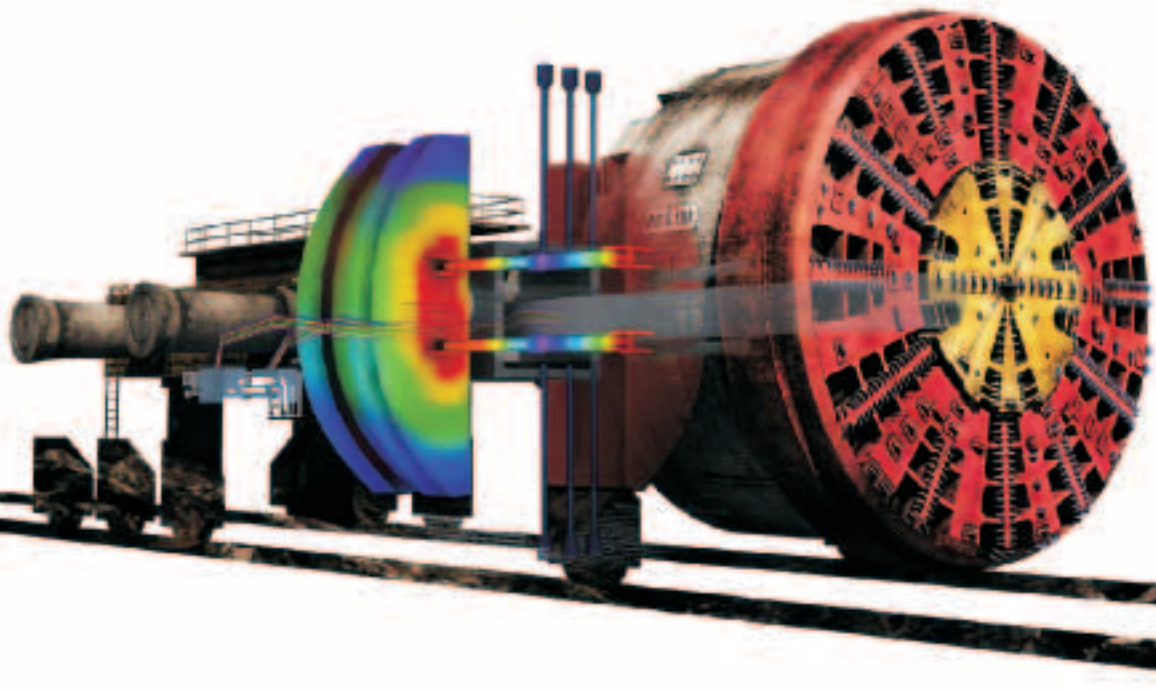
ПРОМОЦИЯТА ПРОДЪЛЖАВА

Машиностроителен софтуер от Autodesk® с **50%** отстъпка
за фирми, в които работят млади специалисти или студенти



AutoCAD® 2011
AutoCAD® Electrical 2011
AutoCAD® Mechanical 2011
AutoCAD® Inventor® Suite 2011

AutoCAD® Inventor® Tooling Suite 2011
AutoCAD® Inventor® Simulation Suite 2011
AutoCAD® Inventor® Rooted Systems 2011
AutoCAD® Inventor® Professional Suite 2011



Краен срок до 30 декември 2010 г.



www.cadpointbg.com

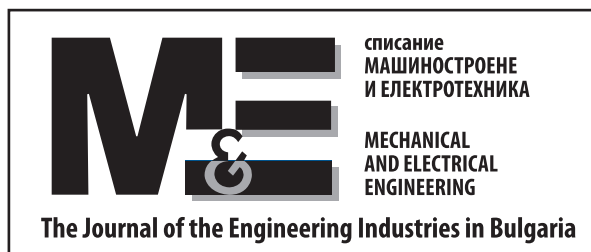
Autodesk
Authorized Value Added Reseller

КАД Пойнт - София 1202, ул. Дунав, 44, ет.2
тел.: (02) 983 00 60, (02) 983 30 01, (02) 983 00 61
e-mail: office@cadpointbg.com факс: (02) 983 23 62

КАД Пойнт - Варна 9010, ж.к. Чайка, бл.198, ет.1
тел.: (052) 780 342, 0889 240 051
e-mail: varna@cadpointbg.com

Гл. редактор: инж. Ивайло Иванов
Маркетинг и реклама:
Теменужка Асенова
Дизайн и предпечат:
Катерина Йончева

СОФИЯ 1000, п.к. 550
www.mbe-bg.com
e-mail: machinostroene@gmail.com
Телефон: 02/ 492 39 02/03
Тел./факс: 975 30 23



цена 5,50 лв.

брой 10-11/2010, година LIX

СЪДЪРЖАНИЕ

ПАНАИРИ И ИЗЛОЖБИ

30 златни медала на Есенния панаир. **3**

ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА

Юнгхайнрих представи пилотна серия електрокари на ВАУМА 2010. **6**

Интервю с г-н Хелмут Швайгхофер: Нашата цел е да станем най-добрата спедиторска фирма. **8**

Нова генерация продукт от един филтър, две функции, много предимства. **11**

Гебрюдер Вайс в България е синоним на стабилност, сериозност, много добро качество - интервю с г-жа Мариета Григорова. **13**

Интервю с г-жа Маргарита Проданова: Философията на СИЙ-БРИДЖ ЕЙДЖЪНСИЗ ЕООД се основава на четири фундамента: Екипност, Новаторство, Честност и Прагматизъм. **16**

България е обречена да успее и транспортът, заедно с туризма са едни от стожерите на българската икономика - интервю с г-н Иван Василев. **25**

ИНФОРМАЦИЯ

КИРИЛА-КОРЕКТ - интелигентна редакция на български текстове. **7**

СВЕТЛИНАТА Е ЖИВОТ! Националният комитет по осветление в България през своята 46-годишнина. **22**

281 фирми са одитирани за идентифициране на претърпени от тях вреди в резултат на неформалната икономика. **38**

ИНТЕРВЮ

Интервю с г-жа Надежда Благоева: СТОРАКТ има много сериозно бъдеще. **29**

Шнайдер Електрик България получи тазгодишната награда на БАСЕЛ за иновативен продукт - интервю с г-н Христо Христов. **65**

ИНОВАЦИИ

Да дадеш пари за вятър и слънце не значи, че си вятърничав или слънчасал. **34**

ХИДРАВЛИКА

Специализиран сервиз на хидравлични елементи и системи. **36**

ЗЛАТЕН МЕДАЛ И ДИПЛОМ

Damisol 3630-„зелена“ гама смоли на VON ROLL-нов революционен продукт за импрегнация на електродвигатели и трансформатори. **41**

Интервю с Инж. Петър Георгиев: Продуктите на „Самел-90“ АД са с високо качество и надеждност, гарантирани от системата за управление и осигуряване на качеството ISO 9001:2008. **44**

Интервю с г-н Йорг Шмаудер: Бих посъветвал клиентите ни да инвестират в нови технологии. **46**

Интервю с г-н Иван Кацарски: Добре обучените и добре платени служители са основата на просперитета на една фирма. **47**

Два златни медала за "Евромаркет Груп" на ЕСЕН 2010. **49**

Фирмената ни философия е да се изпълняват нещата с пълна сериозност и дългосрочна отговорност към клиентите ни - интервю с г-н Христо Христов. **50**

Интервю с Инж. Иржи Ржезничек: КОРАДО-БЪЛГАРИЯ АД непрекъснато разширява своята производствена гама с изцяло нови технологии и изделия. **52**

Оптимизирахме дейността на фирмата и успяхме да излезем по-силни и бих казал и по-умни от кризата - интервю с г-н Генчо Чокоев и г-н Пламен Иринчев. **61**

ТЕХНОЛОГИИ

SCHNEEBERGER® линейна технология – «Essentials for the Best!». **53**

CAD/CAM/CAE

Динамичен и якостен анализ с Autodesk Inventor Simulation **57**

Продуктите на Autodesk на половин цена за млади специалисти и фирми, в които работят. **64**

„Реално внедряване на Цифровото Прототипиране от Autodesk в малки и големи машиностроителни предприятия“. **68**

На официалната церемония „Мениджър на годината 2010“ „Моята номинация е безусловно и оценка на труда на целия екип на Евромаркет Груп“. **72**

Списание се издава със съдействието на

BULGARIAN ASSOCIATION
ELECTRICAL ENGINEERING
AND ELECTRONICS



БЪЛГАРСКА АСОЦИАЦИЯ
ЕЛЕКТРОТЕХНИКА И
ЕЛЕКТРОНИКА

Bulgaria, 1407 Sofia, POBox 76 E-mail: bcee@bcee-bg.org, www.bcee-bg.org
Tel.: (+359 2) 9633532, 9633437 Mob.: (+359 899) 335892 Fax: (+359 2) 9630727

ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ: МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ В НЕРАВНОСТОЙНО ПОЛОЖЕНИЕ

Ново проучване, публикувано от Европейската комисия е установило, че МСП не са получавали пропорционален на тяхната икономическа значимост процент от договорите за обществени поръчки. "Оценката за достъпа на малките и средни предприятия до пазарите на обществени поръчки" в доклада на ЕС публикуван в Официален вестник на ЕС, установи, че въпреки спечелените около 60% от обществените поръчки, МСП са получили само 34% от общата стойност на всички договори.

Това е между 14% и 21 % по-ниско в сравнение с общия дял в икономиката. Макар че средните предприятия не са особено слабо представени по отношение достъпа до поръчки, то за микро и малки предприятия той е доста ограничен. Микропредприятията имат дял от 6% от обществените поръчки, малките предприятия 11% и средните 17%. Процентът на обществени поръчки, възложени на МСП е много различен в различните страни членки на ЕС: малки страни като България, Латвия и Малта се характеризират с по-високи маржове за малки и средни предприятия и договори за обществени поръчки.

Някои от по-големите държави-членки, като Франция, Испания и Италия са успели да увеличат дела на МСП в обществените поръчки в периода 2005-2008 г.

Делът на МСП за успешно изпълнение на договори за обществени поръчки спадна в повечето от новите държави-членки през същия период.

Анализът на сключените договори показва, че специфичните процедури и вида на доставчика не изглежда да пречат на шансовете на малките и средни предприятия:

МСП печелят повече поръчки за изработка и инженеринг отколкото договори за доставка. Въпреки това, при разглеждане на качеството на свършената работа от МСП изглежда, че те се справят по-добре в сферата на доставките и услугите.

Размерът на договора е от значение за малките и средни предприятия и те са по-ефективни при обществени поръчки, когато публичните купувачи разделят офертите си на партиди. Кипър, Словения, Полша и Франция са най-опитни в раздел изготвяне на оферти с обособени позиции, а Чехия, Австрия, Малта и Люксембург рядко използват тази техника.



През 2008 г. преките трансгранични обществени поръчки представляват 1,5% от всички публикувани такива, което представлява около 3,7% от общият им стойност. По принцип, местните и регионални власти се ангажират по-рядко с подобни поръчки, по-често се извършват преки трансгранични сделки. Немски и кипърски фирми, заедно с австрийски и естон-

ски предприятия бяха особено успешни при спечелването на търгове в чужбина.

Източник на приходи от обществени поръчки за румънски, словенски, български и полски компании е почти изцяло вътрешният пазар.

В доклада се посочват редица техники, които могат да бъдат използвани от публичните купувачи с оглед на улесняване на достъпа на МСП до обществени поръчки:

1. Опростяване на тръжните процедури, като позволяват представянето на някои административни документи, да става само когато офертата е била одобрена или избрана.
2. Подобряване на качеството на информацията, която е на разположение на потенциалните участници в търга чрез различни канали за комуникация.
3. Засилване на диалога между МСП и доставчиците чрез срещи лице в лице.
3. Разборът на причините за отхвърляне на офертите на неуспешните кандидати е важно, за да им помогне да разберат как могат да представят по-добри предложения в бъдеще.

4. Мерки, които допринасят за преодоляване на ограничения свързани с техническите и финансови възможности на малките и средни предприятия.

Броят на обявите за възлагане на поръчки се увеличава постоянно между 2002 и 2008 г., от 58 427 до 122 653. Темповете на нарастване се увеличават между 2007 и 2008 г., до средно 19% годишно.

Властите във Франция публикуват най-голям брой обяви за обществени поръчка. Те представляват 27.5% от всички обяви (88 033 в периода 2006-2008 г.). От 2005 г. Полша е вторият по големина организатор на търгове (37 688 обяви в периода 2006-2008 г. или почти 12% от общия обем). Германия, Испания, Великобритания и Италия остават големи участници, като предоставя комбиниран дял, оценяван на около 34%.

Ние създадохме
осцилоскоп с
потребителски
интерфейс, който
ви улеснява
да се фокусирате
върху най-важните неща.



Убедете се сами
www.scope-of-the-art.com



**PARTNER
COUNTRY
INDIA!**

**JOIN THE WORLD
OF METALWORKING
INDUSTRIES**

4 leading international trade fairs for the manufacturing industry



Organizer



Deutsche Messe
Worldwide

Hannover-Messe
Bileşim Fuarçılık A.Ş.

Phone : +90 212 334 69 00
+90 212 324 44 43

Email : info@hf-turkey.com
info@bilesim.com.tr

In cooperation with

EEPCINDIA
ENGINEERING THE FUTURE

The India Show
Land of limitless opportunities

Tüyap, Büyükçekmece, İstanbul, Turkey 3 - 6 February 2011 Partner Country

THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE PERMISSION OF THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY IN ACCORDANCE WITH THE LAW NUMBER 5174

www.win-fair.com

На официалната церемония „Мениджър на годината 2010“ Димитър Илчев, главен мениджър на Евромаркет Груп: „Моята номинация е безусловно и оценка на труда на целия екип на Евромаркет Груп“

На тържествена церемония на 14 октомври в Аулата на Софийския университет в столицата се проведе финалът на третото издание на най-престижния конкурс за висши мениджърски постижения в България. Организатор е списание „Мениджър“ в партньорство с международната консултантска компания „Делойт“. Това е и единственият конкурс в България, който няма жури.

Главният мениджър на „Евромаркет Груп“ Димитър Илчев беше сред десетимата топ мениджъри на България, достигнали финала на престижния конкурс. Той получи специална грамота за високото отличие.

В речта си на сцената на церемонията „Мениджър на годината 2010“ Димитър Илчев първо поздрави екипа на списание Мениджър и организаторите на конкурса за това, че „имат куража да предизвикат толкова хора, толкова сила и толкова интелект да споделят добрите корпоративни практики, правейки ги достояние до най-широк кръг мениджъри“. Димитър Илчев отправи поздрав и към екипа на „Делойт“ за „изключително обективната и точна оценка, и за справедливото класиране“.

„Респектиран съм от участниците в тазгодишния конкурс и особено от 10-те финалисти. Въпреки че в края на тази вечер Мениджърът на годината ще бъде един, считам, че всички финалисти са победители.“, допълни той.

„Бих искал да благодаря и на целия екип на Евромаркет Груп – служители и мениджъри, за добрата работа, за това, че правят нещата в българската индустрия да се случват, за това, че ежедневно дават иновативни технологични решения на бизнеса и подпомагат българската икономика да бъде ефективна и конкурентноспособна. Определено са най-добрите. За мен моята номинация е



безусловно и оценка на труда на целия екип на Евромаркет Груп.“

„Мениджър на годината 2010“ стана главният изпълнителен директор на М-тел Андреас Майерхофер. Статуетката му беше връчена от издателя на сп. „Мениджър“ г-н Васил Мирчев. Преди това Майерхофер получи и наградата на зрителите на bTV, които гласуваха на он-лайн страницата на телевизията. За първи път беше връчена и още една награда – тази за устойчив бизнес – на управителя на TNT Иван Василев, който за трети път достига до финалната десетка на конкурса.

Специално послание към финалистите отправи и министърът на икономиката Трайчо Трайков, който пожела „до година да бъдат допуснати и министри за участие в конкурса – ще се получи много интересна надпревара“.





ПРАКТИКА - О.К. ООД

website: www.praktika-ok.com, e-mail: praktika@online.bg, e-mail: praktika@intech.bg

1505 София ул. " Русалка " 23, тел. /факс : (02) 944 18 06, GSM: 0888 98 47 98, 0888 98 96 35, 0896 70 38 90

КОНСУЛТАНСКА ФИРМА ПРАКТИКА - О.К. ООД ПРЕДЛАГА НА СВОИТЕ КЛИЕНТИ:

КОНСУЛТАЦИИ И ОБУЧЕНИЕ:

Качество, околна среда,
информационна сигурност
Здраве и безопасност при работа
Статистически методи и анализи
Оценка на риска-трудоу, екологичен,
инфраструктурен.
Икономика и ефективност в управлението
Стандартизация, Метрология,
Сертификация, Акредитация,
Управление на проекта



УПРАВИТЕЛИ:

проф. д-р инж. Илия ЦЕНЕВ,
сертифициран EOQ
и DGQ одитор
инж. Мариана ШИРКОВА
сертифициран консултант
по управление

СОФТУЕР В ОБЛАСТТА НА:

ISO 9001, ISO 14001, ISO 17025/17020, GMP,
BS OHSAS 18001, HACCP, ISO 22000, ISO 27001

КЛИЕНТИ КОНСУЛТИРАНИ ПО СИСТЕМИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ ОТ ПРАКТИКА - О.К. ООД

ISO 9001:

"КАОЛИН" АД, "ХИМЕРА" ООД
"АВТОМАГИСТРАЛИ - ЧЕРНО МОРЕ"
"ПЪТНО СТРОИТЕЛСТВО" АД
"ПЪТСТРОЙ 92" АД, ПЪТИЩА" АД
"ЕНЕРГИЯ" АД" и "ЛИРА" ООД
"БУЛФАЙЕР" ЕООД, "ТСР" ЕООД
„ПЪТИНЖЕНЕРИНГ“ ООД, „ВИА ПЛАН“ ЕООД
„ГРАНИТ-97“ АД, „ЕТРОПЛАСТ“ ООД
"ЕЛАЦИТЕ МЕД" АД, "ДИНО НИТРОМЕД" АД
"ИНТЕРИОР ПРОТЕКТ" ЕООД
„НИПРОРУДА ИНЖЕНЕРИНГ“ АД

ISO/IEC 17025:2005

"ПЪТИЩА" АД,
„ПЪТИНЖЕНЕРИНГ“ ООД
"АВТОМАГИСТРАЛИ ЧЕРНО МОРЕ" АД
„ПЪТСТРОЙ 92“ АД,
„СК 13 ПЪТСТРОЙ“ АД
ИЦ „СЕЙБОЛТ-БЪЛГАРИЯ“



ИНТЕГРИРАНИ СИСТЕМИ:

"БИОВЕТ" АД (ISO 9001:2000/ISO 14001)
"ВЕТ ПРОМ" АД (ISO 9001:2000/GMP)
"АСАРЕЛ-МЕДЕТ" АД,
(ISO 9001/ISO 14001/OHSAS 18001)
„ТРАКИЯ-РМ“ ЕООД
(ISO 9001/ISO 14001/OHSAS 18001)
„ТОПЛОФИКАЦИЯ“ ЕАД
(ISO 14001/OHSAS 18001)
"ЖОСИ" ООД, (ISO 9001/HACCP/ISO17025)
„АСО-ПИРЕЛИ" ЕООД
(ISO 9001/OHSAS 18001/ISO 27001)
„ЕВРОЛЕДЪР" АД (ISO 9001/OHSAS 18001)
„БАГРА" ЕООД (ISO 9001
/OHSAS 18001/ISO 14001)
КООПЕРАЦИЯ „ХР. НИКОВ“
(ISO 9001/OHSAS 18001)
"ДОБРЕВ" ООД (ISO 9001/HACCP)
„ХЕМУС МИЛК" ООД (ISO 9001/HACCP)
ОБЩИНИ ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ, ХАДЖИДИМОВО
(ISO 9001/ISO 14001)

НАШАТА МИСИЯ Е ДА НАМЕРИМ НАЙ-ДОБРОТО ТЕХНОЛОГИЧНО РЕШЕНИЕ ЗА НАШИТЕ КЛИЕНТИ

Интервю с Росана Дачева изпълнителен директор на дъщерно дружество МТГ АД на Холдинг Група технология на металите- А. БалеВСКИ АД, в което е директор направление Бизнес Развитие



Росана Дачева е родена на 10.12.1981 г.. Средното си образование завършва в 105-то СОУ, като преди това е учила седем години в Италианския лицей в Горна баня. Има бакалавърска степен по "финанси" и магистърска по "Финансов мениджмънт" от академията "Д.А. Ценов" гр. Свищов.

Владее английски и италиански.

Започва работа в Г.Т.М. А. БалеВСКИ АД., като първоначално се занимава с продажбите на целулоза и вискозна коприна до 2003 г., след което до 2008 само на вискозна коприна. В момента управлява четирите леярни на Холдинга - Арма, Алуком, Осъм и Центромет.

Във вашия Холдинг останаха само четирите леярни, кое наложи това? Леенето не е ли един от най-трудоемките и тежки отрасли в индустрията, как устоявате на силната международна конкуренция?

Група Технология на Металите обединява четири водещи леярни, добре познати с продукцията си на българския и международния пазар. Заводите от групата са специализирани в производството на алуминиеви, чугунени и стоманени отливки, както и на центробежно лети детайли със специално предназначение. Броя на леярните, които са в състава на холдинга е такъв още от 2008г. и не са обединявани, продавани или затваряни заради сложната икономическа обстановка.

Устояваме на конкуренцията, защото ние сме се доказали пред клиентите, като сериозен партньор на когото може да се разчита, отворени сме към разработване на нови продукти и се стремим пълноценно да задо-



волим изискванията на клиента и да му предложим по-пълно обслужване и задоволяване на неговите нужди. Ние се стремим да предоставяме максимално завършен краен продукт, на една оптимална цена, в едни разумни срокове на доставка, както и качество, доказано и подкрепено с много лабораторни измервания, тестове и сертификати за това. Нашето производство е гъвкаво и качествено изпълняваме поетите поръчки – с това печелим нашите клиенти и ги задържаме.

Обединявайки заводите ни Арма, Алуком, Осъм и Центромет в един холдинг, ние се опитваме да затворим цикъла в леенето, предлагайки различни методи на леене на разнообразни материали - стомана, алуминий, чугун.

Имате ли ръст на продажбите спрямо миналата година и считате ли, че тази тенденция е устойчива?

Продажбите ни към деветмесечието на 2010 г., спрямо същия период на 2009 г. отбелязват около 14% ръст, като две от нашите леярни имат и ръст над 50% в обема на реализираната продукция. Дела на продажбите на Холдинга за деветмесечието е достигнал 90% от продажбите за цялата 2009 г., именно поради това се надяваме при такива добри темпове на производство, да отбележим и задоволителен ръст в края на 2010 г. спрямо 2009 г. (която беше и най-трудната за металургията).

Нашето производство е над 90% за износ и основните наши пазари са Германия и Австрия, които отчитат вече едно сериозно задвижване на

индустрията и именно затова се надяваме и ръста да е устойчив. Другото, което трябва да се отбележи е, че ние произвеждаме детайли основно за ВиК инсталации, енергетика, химическа промишленост и ж.п. транспорт, а това са отрасли, които благодарение на големите проекти, които се реализират в световен мащаб бяха и най-слабо засегнати от кризата. Голяма част от проектите продължиха да се развиват и сега, което помага на нашия бизнес да се възстанови по-бързо и успешно чрез регулярни поръчки.

Къде се намират и кои са основните Ви клиенти?

Основните клиенти, за които работим са водещи в секторите: ВиК, енергетика, химия, корабостроене, керамика и ж.п. транспорт. Основните пазари като обем продукция съответно са Германия (над 27% износ), Австрия (над 25% износ), Полша (17% износ),





България (9% вътрешен пазар), Холандия, Франция и др.

Имаше ли съкращения на персонал в Холдинга?

Неминуемо в условията на тежка криза, фирмата се реструктурира с цел оптимално разпределение и свиване на разходи, както и повишаване рентабилността на произвежданите детайли.

Една от тези мерки съответно беше и съкращения на персонал в разумни граници.

Въпреки кризата фирмата не спира да повишава квалификацията и да развива уменията на служителите и работници, както и да оптимизира фирмените и производствени процеси.

Как се отрази кризата на Холдинга, какви бяха антикризисните мерки, които предприехте и каква е прогнозата Ви за развитието на пазара на индустриални стоки?



Леенето наистина е сложен и трудоемък отрасъл и неминуемо кризата се отрази сериозно върху него, но пък от друга страна ни помогна да реструктурираме процесите, за по-ефективно и рентабилно производство.

Както споменах и по-горе именно състоянието на основните географски пазари, на които основно продаваме, успяха малко да намалят удара на кризата върху нашето производство, защото вътрешния ни пазар е сериозно засегнат и най-вече отраслите, за които доставяхме доста добри обеми детайли: като каростроене, транспортна и селскостопанска техника, хидравлика, както и за металургията и машиностроенето. Последните са в тежко състояние и за съжаление все още раздвижването при тези отрасли е слабо и възстановяването трудно.

Ние в условия на криза разработихме стратегия за задържане на нашите ключови клиенти, като с някои от тях дори разширихме производствената гама и увеличихме обемите, именно поради факта, че други техни доставчици в Европа бяха затворили и се налагаше тези детайли да бъдат пренасочени и усвоени в нашите леярни. Въпреки кризата ние имаме и нови клиенти, защото не пренебрегнахме маркетинговите комуникации и активности, като изложения, бизнес форуми и B2B срещи.

Тази политика показва на настоящи и нови наши клиенти, че ние сме на пазара дори в условия на криза, продаваме, рекламираме се и търсим контакти и обратна връзка с клиентите и пазарите, които обслужваме.

Ще обобща антикризисните мерки свързани основно с маркетинговата политика на Холдинга, а именно:

Активиране на поръчки, нови изделия и по-големи обеми от настоящи и ключови за Холдинга ни клиенти.

Работа по активен маркетинг и осъществяване на контакти с водещи фирми от Европа в областта на ВиК, ж.п. инфраструктура, както и с производители на земеделска и селскостопанска

техника.

Посещаване на всички големи и водещи панаири в Европа за поддоставчици

Посещение на специализирани изложения за ж.п., корабна, керамична и селскостопанска техника.

Повишаване на качеството на продукцията и повишаване на осведомеността за продуктите новости на пазара.

Добавяне на допълнителна стойност, завършеност и окомплектовка на детайла. Така ще задоволим по-пълно клиентите, ще произвеждаме по-високо стойностни продукти.

Установяване на стратегически партньорства с фирми, които предлагат стоки и услуги, допълващи нашите изделия.

Разработвате ли самостоятелно нови продукти или разчитате изцяло на външни поръчки?

Маркетинговата стратегия на Холдинга е насочена основно към клиента и най-пълноценно задоволяване на потребностите му от отливки, т.е. ние работим само по запитвания на клиенти, разработвайки техническо и ценово предложение конкретно за тях и съобразявайки се с техните изисквания.

По този начин, ние произвеждаме това, което пазара търси и усъвършенстваме продукцията си спрямо технологичните новости и клиентски изисквания.

На какви изложения участвахте тази година и какви бяха резултатите от това?





Посетени изложения

Експо Енергетика България
 Вода София/Експоенергетика България
 TechAgro Чехия
 Българска строителна седмица България
 БАТА България
 Агра, Пловдив България
 SMM Hamburg Германия
 IFAT Германия
 Valve World Expo Германия

Участие в изложения

InnoTrans Berlin, Germany
 Technargilla Италия
 Маштех Експо 2010, България
 Бяхме планирали и посещение на наши екипи на BAUMA 2010 г. и Хановер 2010г., но не се осъществиха, заради невъзможността за полети, поради изригналия вулкан през пролетта.

Ефективността от тези изложения, ще се отчита на по-късен етап. Всички специализирани панаири, които посетиха нашите специалисти, бяха ползотворни. Бяха осъществени срещи с нови и текущи клиенти, събрахме надеждна и нужна за бизнеса ни информация за тенденциите в развитието на фирми и пазари в съответната индустрия. Вече имаме доста получени запитвания и изготвени оферти

и се надяваме, че тези контакти ще бъдат последвани и от поръчки и спечелени нови клиенти. За информация през 2009 година, годината на сериозна криза в металургията ние имаме спечелени именно от изложения трима нови клиента, които към момента заявяват големи количества отливки.

Има ли тенденция да се увеличи обема продукция за вътрешния пазар?

За деветмесечието на 2010 г.. продукцията реализирана на вътрешния пазар е 9%. Основно продажбите ни са за износ и за съжаление не виждам възможност и през 2011 г. делът на вътрешния ни пазар да се увеличи чувствително, именно поради факта, че в България клиентите ни бяха в индустрии, които са най-засегнати от кризата и се възстановяват значително по-бавно.

Може би едно чувствително раздвижване се наблюдава по проекти във ВиК сектора, а именно за рехабилитация на ВиК мрежите, както и в ж.п. инфраструктурата – интермодални терминали, рехабилитация на ж.п. релсов път, където бихме могли да предложим качествени и сертифицирани изделия.

В каква посока се развива индустрията в България? Вие готвите ли се да посрещнете изискванията на плана Европа 20/20/20?

Индустрията в България наистина пострада сериозно от кризата и се опитва да се съживи, макар и с много бавни и неуверени темпове. Нашите поръчки в много голяма степен зависят от контрагентите ни в Европа и света и съответно глобалното възстановяване на определени отрасли и в следствие на цялата икономика, ще доведе и до прилив на енергия и потенциал за производство и при българските предприятия. Немину-

емо ще трябва да сме подготвени за това съживяване чрез реструктуриране на предприятията и процесите, нови инвестиции в машини и технологии.

Икономиката на страната се опитва да се стабилизира и това главно се дължи на експорта, но вътрешното потребление и фирмената задлъжнялост все още не чертаят много оптимистична картина на възстановяването и през 2011.

Металургията и машиностроенето са на път да излязат на положителен ръст спрямо продажбите си за 2009 г. и то главо заради износа, който се генерира от стабилизирания икономиките в страните от Западна Европа, за които изнасят. Спада като цяло за машиностроителната индустрия през 2009 беше средно около 40 %, така, че възстановяването на икономиката ни до нивата от 2008г. ще отнеме няколко години. Надяваме се на по-стабилни пазари, увеличаване на търсенето на металургична продукция, както и на по-големи нива на печалба за българските предприятия и през 2011г..

Как виждате бъдещето на Холдинга?

Надяваме се да успеем да задържим и развием отношенията ни с ключовите за бизнеса клиенти и да увеличим обема на произвеждана продукция, както и да повишим рентабилността на произвежданите детайли, да успеем да усвоим нови детайли, за които имаме сериозни запитвания от водещи в съответните индустрии фирми.

Нашата мисия е да намерим най-доброто технологично решение за нашите клиенти, за да задоволим техните очаквания и изисквания за качество, доставка, цена чрез един постоянен процес на усъвършенстване.

Нашата визия е да бъдем избрани за предпочитан доставчик в Югоизточна Европа за отливки и машинни части за нашите клиенти.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА - РЕШАВАЩ ФАКТОР ПРИ КРИЗА И В ПОДЕМ

За негативните тенденции в световната икономика се изписаха тонове мастило, а най-често срещаната дума в интернет стана "Криза". Започнала в началото на 2007 година в сектора на недвижимите имоти в САЩ тя премина последователно през проблеми в обслужването на ипотечните кредити, финансови затруднения и фалити на големи банки и инвестиционни фондове, дългосрочен и дълбок спад на фондовите борси, срив в целия производствен сектор (най-силен в автомобилостроенето) и скок на безработицата. Всички тези процеси са логически и времево свързани и се развиха с известно отлагане във времето на практика по целия свят, като в общи линии практиката показва, че кризата започва да отшумява първо там, където се е зародила. По тази логика тя се усети най-силно в България в средата на 2009 година. Закъснението се дължеше основно на инерцията, която получихме от членството си в Европейския съюз и свързаните с това положителни нагласи на българите и чуждестранния бизнес, който наля значителни суми в икономиката ни, основно в сектора на недвижимите имоти и свързаните с него дейности: строителни материали, мебели и обзавеждане, проектантски услуги и други. Тези инвестиции имаха в много от случаите спекулативен характер и точно те бяха бързо изтеглени с напредването на негативните тенденции. Стремехът е да видим ролята и полезните действия на предприемача и ръководния мениджмънт на фирмите в началото на възходящия цикъл на икономиката, който всички се надяваме да видим скоро и у нас.

Стъписани от многоцифрените числа за финансовите загуби на компаниите някои предприемачи са изправени пред опасността да пропуснат ролята си на двигател, който скоро ще изведе световната икономика напътя на икономическия растеж и по-добрата заетост на работната ръка. Нека направим опит да надникнем отвъд "КРИЗАТА" и да се опитаме да предложим набор от прости и изпробвани правила за действие в подобни ситуации.

За предприемача е точно толкова опасно да бездейства уплашен от случващото се, колкото и за човека, който стои в полето и гледа приближаващ ураган. По тази причина в поредица от статии ще се опитаме да хвърлим поглед на ситуацията отвъд кризата, и какво да направим сега, за да можем да бъдем в добри стартови позиции тогава.

Малко макроикономика

Положителни сигнали от пазарите

1. Световната икономика дава първи сигнали на възстановяване в страните, където бурята се зароди. Финансовата система в САЩ започва да се възстановява. Банките, получили космически суми от правителството започват да ги връщат, за да си възвърнат правото да работят свободно на пазара.

Цените на имотите във Великобритания и САЩ започват да се стабилизират.

Борсите в САЩ са с възходяща тенденция,

Икономиките в далечния Изток (Китай и Индия) имат шанс да излязат на положителна територия,



Цената на петрола и борсовите суровини се повишиха сериозно, което говори за очакван икономически растеж.

2. Историята говори, че най-големите икономически пробиви са ставали по време на нестабилни пазари. При благоприятна конюнктура бизнес се прави относително лесно и играчите на терена са много. Почти всички пазарни ниши са покрити от добре познаващи се конкуренти.

3. Трудните времена са за всички и това означава, че голяма част от производителите и търговците се изтеглиха или бяха изтласкани от пазарите. Това означава, че освободените от тях пазарни ниши ще останат, макар и за кратко празни. В тях ще влязат тези, които са в най-добра форма, когато дойде подемот и реагират бързо на новите възможности.

4. На пазара остават необслужени клиенти със стоящата зад тях покупателна способност, просто защото предишните им традиционни доставчици са фалирали или са ориязали номенклатурата, която предлагат.

5. Банки и фондове търсят инвестиционни възможности за огромни суми, вложени в активи с доходност близка до нулата.

6. На пазара на труда се забелязва по-голямо предлагане на квалифицирана работна ръка на по-достъпни цени, защото възстановяването на заетостта бърви с известно закъснение след икономическия растеж.

Всичко това са положителни сигнали, които трябва да бъдат възприети от бизнеса с не по-малко внимание от колкото негативните, които слушавме прекалено дълго и да послужат като катализатор за активни действия.

Рискове и спирачки пред бързото икономическо възстановяване:

Несъмнено най-голямото бреме върху световната икономика се явява високата степен на задължнялост на правителствата, които хвърлиха огромни финансови ресурси с цел да смекчат последствията



от кризата и да спасят считани за ключови финансови институции и цели промишлени браншове. Това ще предотврати средносрочно относително високата цена на финансирането на бизнеса, който ще е в силна конкуренция за относително скъпия финансов ресурс със считаните за по-безрискови инвестиции в държавни ценни книжа. Последствията ще бъдат високи лихви по държавните дългове и още по-трудно финансиране на бизнеса и крайните потребители. Това ще направи невъзможен бърз подем в световната икономика.

Вторият възпиращ фактор в близките 1-2 години ще бъдат „регионалните финансови пожари“ по примера на Гърция и Ирландия. Опасността от „заразяване“ на още икономически по периферията на Евророната като Кипър, Португалия и Испания е съвсем реална.

Как ще стои България на фона на всичко описано до тук до голяма степен зависи от начина на действие на правителството, но предвид предстоящите избори и досегашната практика, вероятността от популистко харчене на милиони със съмнителна ефективност е много вероятна. Това сериозно би затруднило по-бързото ни излизане на пътя на икономическия растеж.

От основно значение за този период ще бъде терминът „конкурентоспособност“. Така е в пазарната икономика – в дългосрочен план печели този, който добре познава, използва и развива своите конкурентни преимущества.

Конкурентоспособността се крепи на способността на предприемачите да управляват (Четири) основни ресурса:

- Знанията и уменията на наетия персонал
 - Финансови ресурси
 - Организационни умения – собствени и на наетия ръководен персонал
 - Материални и нематериални активи на фирмата
- Тези фактори не изчерпват всичко, което гради пазарния успех, но без съмнение са най-важните.

Нека разгледаме един исторически пример, който се дава често в миналото, но беше позабравен. В края на втората световна война Япония е полуфеодална монархия, загубила току що най-големия световен военен конфликт и е потънала в разрушения. Само за три десетилетия тя се превръща в световна икономическа сила номер 2. Това става възможно благодарение на готовността на японците да се поучат от силните страни на американската икономика, вроденото трудолюбие и чувство за организация.

Ситуацията в България сега:

Бранш	Година	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*	2011
Средна Работна заплата в БГ	средна	292	324	360	431	520	625	636	
	увелич. %	7%	10%	10%	16%	17%	17%	2%	
преработваща промишленост	средна	199	224	249	307	400	536	569	
	увелич. %	11%	11%	10%	19%	23%	25%	6%	

* Данните за месец юни. Източник НСИ

Макар и преките аналогии да са неуместни някои закономерности стават ясни. Новите частни и част от приватизираните фирми завоюват добри пазарни позиции. Предпоставка за това са нарасналата заинтересованост на мениджмънта от доброто и разумно управление и относително ниските разходи за труд.

Успоредно с това с малки изключения организацията и ефективността на производствата остана на нива близки до тези на началото на прехода към пазарна икономика. От показаната таблица се вижда и високият ръст на работните заплати, който успоредно с нарастващата трудност да се „заобикаля“ плащането на вноските за социално осигуряване доведе до бързото изконсумиране на конкурентното преимущество – ниско заплащане на труда. Неспирният натиск за повишаване на данъчно-осигурителната тежест е на път да ликвидира едно от малкото останали ни конкурентни преимущества в рамките на ЕС и страните-кандидатки за членство. Особено чувствително тези процеси се отразиха на работно интензивните браншове като мебелна промишленост, конфекция и туризъм. Допълнителен натиск върху местните производители оказва засилената конкуренция от страна на чуждестранните производители и търговци, които откриха България като място за производство и реализация на продукцията си и трайно се настаниха на българския пазар.

Още по-показателна е тенденцията на доходите при сравнението с останалите нови страни членки на ЕС и Австрия.

Нарастване разходите за труд III тримесечие на 2009г.

място	Държава	%
1	България	1 1,3
2	Австрия	6,5
3	Полша	5,7
4	Чехия	5,4
5	Румъния	5,2
6	Словения	-3,6
7	Естония	-5,6
8	Латвия	-5,6
9	Литва	-10,8

Източник Евростат

Сравнението ясно показва изчерпването на ниското заплащане на труда като конкурентно преимущество и влошаването на конкурентоспособността на българските производители. Нещо повече – докато по-гъвкавите икономики реагират на пониженото търсене на работна сила с намаление на цената ѝ, българските работници струват на предприемача по-скъпо, отколкото преди кризата. Това още повече стеснява пространството за маневри на бизнеса.

България вече е пълноправен член на ЕС. Поради тази причина и поради необратимостта на процесите на глобализация призови за “защита на местния бизнес” са слабо ефективни. Факторът – инфраструктура, която обслужва бизнеса и административен капацитет ни нарежда на опашката дори сред новоприетите в ЕС страни.

От тук нататък най-добрият и реален път на развитие е търсенето на вътрешни резерви решително повишаване на конкурентоспособността на българските фирми. Тези възможности са изключително големи и две от най-важните направления за оптимизация са подобряване на организацията на работните процеси и производствените вериги и умелото управление на финансовите ресурси.

Оптимизация на производствените процеси и вериги

В развитите пазарни икономики на практика няма производствено предприятие, в което да не е старателно разработена система за обвързване на заплащането на производствените работници, а и не само на тях с обема на извършената работа при стриктно спазване на изискванията за качество. Масова практика в България е да се договарят твърди работни заплати, като се предвижда възможност за премиални надбавки при добри производствени резултати, но критериите за разпределението им са до голяма степен неясни и стимулиращият ефект е много слаб.

При тази система за формиране на възнаграждението финансовият резултат е много силно зависим от обема на реализираната продукция. Спадове от по 20 – 30%, които са нередко явление по време на пазарни кризи често се оказват смъртоносни за иначе добре работещи предприятия. Простата причина е, че липсващите финансови постъпления от клиенти не могат да бъдат автоматично компенсирани от известен спад във фонд “работна заплата” и предприятието изпада в ликвидни затруднения (невъзможност да посреща текущите плащания) с всички производствени процеси от това последствие.

Изпробвани работещи решения в тази насока съществуват. Едно от най-известните такива е германската система за организация, нормиране и управление на производството REFA. Повече информация по темата може да се намери на www.refa.de. По тази система бяха обучени и български лектори и специалисти с подкрепата на немското дружество за техническо сътрудничество GTZ. За официален представител на REFA за България беше избрана Българска стопанска камара.

Последователно разработена и въведена система от този тип има основното предимство, че създава условия за заинтересованост на всички участници в производствения процес от крайния пазарен резултат. Практическите резултати от реализирани проекти показват, че самото съз-

наването на връзката между производителност и заплащане може да повиши обема на производството между 10 и 25%.

Въвеждане на системата за нормиране



Управление и оптимизация на фирмените финанси и ценообразуване

В най-общи линии финансовият мениджмънт на фирмата се извършва по следната схема:

Насоки за фирмените финансови ресурси



На база на данните от изминали периоди мениджмънтът на производственото предприятие прави анализ колко средства и за какво са похарчени. Ако системата е разработена и се поддържа добре, тя дава възможност да се открият слабости в управлението и да се коригират грешките, допускани от ръководители на всички нива.

Следваща стъпка е да се изработят прогнози при различни бъдещи обеми на производството, да се разгледат възможните алтернативи за доставки и производствени технологии и да се планират бъдещите разходи. Едва тогава могат да бъдат пресметнати границите, в които могат да се движат цените при преговори с настоящи бъдещи клиенти.

При липса на подобна система решенията се вземат “на сяло”. Залагат се нереално високи норми на печалба, които правят предлаганите стоки неконкурентноспособни или се приемат поръчки на цени под производствената себестойност. В краткосрочен план това в повечето случаи води до финансови затруднения, а в дългосрочен – до фалит.

Двете теми ще бъдат по-подробно разгледани в следващи публикации.

Автор:
Инж., МБА Славей Щерев



СВЕТЛИНАТА Е ЖИВОТ! Националният комитет по осветление в България през своята 46-годишнина

доц. д-р инж. Радослав Кючуков - Председател на Националния комитет по осветление в България

Националният комитет по осветление в България (НКО) е неправителствена организация, регистрирана като сдружение с нестопанска цел. През цялата си история от създаването през 1964 година до момента НКО провежда политика на взаимодействие на светлотехническите бизнес, наука, образование и технологии, като особено внимание се обръща на обективното информироване на светлотехническата общност. НКО развива своята дейност в следните приоритетни направления:

Комуникационна стратегия

Създаване и поддържане на Национален Интернет портал **Български Светлина е-Център (Bulgarian Light e-Center)**, достъпен чрез www.cie-bg.org

и институции с линкове към тях.

- Издаване на **Бюлетин на НКО**, в който се представят основни дейности и новини
- Провеждане на легализирана издателска дейност на периодика (Издаване на Сборник доклади на Национална конференция "България Светлина" с ISSN 1314-0787).
- НКО разполага със собствен фирмен знак в редизайн, приложен на документите и собствената значка на НКО.

Образователна и квалификационна дейност

- Съгласуване на учебните планове и програми на висшите училища, провеждащи обучение по светлинна техника и източници на светлина. На Националния семинар „Светлинното

образователни семинари за проектантите и производители”.

- Провеждане на специализирани семинара в сътрудничество с Камарата на инженерите в инвестиционното проектиране (КИИП). ОТ 2008 г. до момента са проведени такива семинари в Пловдив, Варна, Бургас и София. Следва да се отбележи, че подобни обучения и семинари се приемат много добре от професионалната светлотехническа общност, ангажирана с инвестиционното проектиране..

Провеждане на конференции и семинари

XIV^{та} Национална конференция по осветление с международно участие "България Светлина 2010"

От 10 до 12 юни 2010 година в Международния дом на учените "Фредерик Жолио-Кюри" се проведе XIV^{та} Национална конференция по осветление с международно участие "България Светлина 2010" ("BulLight 2010").

Следвайки дългогодишната традиция, в XIV^{та} Национална конференция по осветление беше регистрирано представително участие на национални и чуждестранни учени и специалисти. Бяха представени общо 85 доклади, от които 16 доклади на чуждестранни участници и 69 доклади на български участници.

Чуждестранните участници бяха от Германия, САЩ, Великобритания, Сърбия, Турция, Румъния, Русия, Япо-



В Интернет портала **Български Светлина е-Център** се поддържат следните рубрики:

- За нас
- Бюлетин на НКО
- Нормативни актове
- Светлотехническото образование
- Светлотехнически бизнес
- Виртуална библиотека
- В помощ на проектирането
- Проекти по национални и международни програми
- Студенти и докторанти
- Ветерани на НКО
- Форум
- WEB дизайнер

В **Български Светлина е-Център** са публикувани материалите на всички конференции и семинари, проведени от НКО през последните години. В тях на свободен достъп може да се намери конкретна информация за новостите в осветителната техника и за съвременни светлотехнически решения. Рубрика "Светлотехнически бизнес" съдържа представяне на фирми

замърсяване" беше решено на студентите, изучаващи светлотехнически дисциплини, да се изнесе лекция за светлинното замърсяване. Действието се съгласуват с идеологията на Болонския процес в условията на светлотехническото образование.

- Организиране на дейността "Пътуващи лектори" при провеждане на



Официален плакат на Конференцията

Участници в Конференцията

ния. Докладите бяха с актуална светлотехническа тематика и обхващаха следните 12 тематични панели на Конференцията: Вътрешно осветление; Външно осветление; Светлодиоди и светодиодно осветление. Фотоволтаични системи; Фотометрия и колориметрия; Дневно естествено и смесено осветление; Архитектурно, художествено и рекламно осветление; Управление на осветителни уреди; Ергономия и физиология на зрението; Светлинно замърсяване и замърсяване от опасни отпадъци; Общи аспекти на осветлението; Енергийно-икономическа ефективност на осветлението; Терминология. Стандартизация. Европейски директиви и регламенти; Светлотехническо образование; Инвестиционно проектиране.

Във връзка с това по време на Конференцията бяха проведени две кръгли маси: „Светодиоди и светодиодно осветление“ (на 10.06.2010 г. с водещ проф. Николай Василев) и „Улично светодиодно осветление“ (на 11.06.2010 г. с водещ проф. Христо Василев).

През времетраенето на Конференцията беше организирана изложба на съвременни светлотехнически продукти и технологии, в която участваха водещи национални фирми, както и световни лидери в светлинната техника. Специално за Конференцията „PHILIPS“ представи светодиодни продукти в своя промоционален микробус.

Провеждане на национални и регионални тематични семинари:

Национални семинари:

- НОВОСТИ В ОСВЕТИТЕЛНАТА ТЕХНИКА
- УПРАВЛЕНИЕ НА УЛИЧНОТО ОСВЕТЛЕНИЕ
- СВЕТЛИННОТО ЗАМЪРСЯВАНЕ

Регионални семинари:

- НОВОСТИ В ОСВЕТИТЕЛНАТА ТЕХНИКА, Light + Building Frankfurt, БДС EN 12464-1, БДС EN 13201”
- СВЕТЛИНАТА - ТВОРЧЕСТВО И ИНОВАЦИИ „LED & PV - СВЕТОДИОДИ И ФОТОВОЛТАИЧНИ СИСТЕМИ”
- ЕНЕРГОСПЕСТЯВАНЕ СЪС СЪВРЕМЕНИ ТЕХНИЧЕСКИ РЕШЕНИЯ ЗА СВЕТОДИОДНО ОСВЕТЛЕНИЕ. С участието на SAMSUNG LED
- ЕНЕРГОСПЕСТЯВАНЕ СЪС СЪВРЕМЕНИ ТЕХНИЧЕСКИ РЕШЕНИЯ ЗА СВЕТОДИОДНО ОСВЕТЛЕНИЕ.
- СВЕТОДИОДИТЕ В ОСВЕТИТЕЛНАТА ТЕХНИКА.

- СЪВРЕМЕНИ ЕЛЕКТРОИНСТАЛАЦИОННИ СИСТЕМИ.

- СЪВРЕМЕННО АРХИТЕКТУРНО-ХОУЖЕСТВЕНО ОСВЕТЛЕНИЕ.

- НОВОСТИ В ОСВЕТИТЕЛНАТА ТЕХНИКА.

Международно сътрудничество

- Поддържане на платено активно членство в Международната комисия по осветление (МКО - CIE), като чрез НКО се предоставят нейните материали.

- Национално представителство в дивизиите на Международната комисия по осветление:

Д и в и з и я на

Дивизия 1. ВИЖДАНЕ И ЦВЯТ

Дивизия 2. ФИЗИЧНИ ИЗМЕРВАНИЯ И РАДИАЦИЯ

Дивизия 3. ВЪТРЕШНА СРЕДА И СВЕТЛИНЕН ДИЗАЙН

Дивизия 4. ОСВЕТЛЕНИЕ И СИГНАЛИЗАЦИЯ ЗА ТРАНСПОРТА

Дивизия 5. ВЪНШНО ОСВЕТЛЕНИЕ И ДРУГИ ПРИЛОЖЕНИЯ

Дивизия 6. ФОТОБИОЛОГИЯ И ФОТОХИМИЯ

Активно Балканско сътрудничество в областта на осветителната техника.

Историята на балканското сътрудничество в областта на осветление-то има най-силна страна в провеждането на Балканските конференции по осветление от 1999 година, когато инициативни членове на Националния комитет по осветление (НКО) и тогавашният председател на НКО проф. Христо Василев поставиха началото.

Балканските конференции по осветление, провеждани до момента са:

I. Балканска конференция по осветление във Варна, България – през 1999 г.

II. Балканска конференция по осветление в Истанбул, Турция – през 2002 г.

III. Балканска конференция по осветление в Клуж-Напока, Румъния – през 2005 г.

IV. Балканска конференция по осветление в Любляна, Словения – през 2008 г.

На заседание на BALKAN LIGHT Society на 6 октомври 2008 г. беше решено следващата V Балканска конференция по осветление BALKAN LIGHT 2011 да се проведе в Сърбия.

Творческа дейност

- Разработване на Национална про-

грама за развитие на светодиодната светлинна техника и технологии (с конкретизация за енергийно-ефективно светодиодно осветление в бита и улично светодиодно осветление).

- Подготовка на съвместно издаване с КИИП справочно пособие за нуждите на светлотехническото проектиране: *ОСВЕТИТЕЛНА ТЕХНИКА. Наръчник за професионално инвестиционно проектиране.*

- Реализиране на участие при експертизи и рецензиране на проекти по структурните фондове, международни проекти и други.

Работа със студенти, докторанти, ветерани от НКО

- Участие в конференции и семинари на докторанти и студенти с осигурени преференциални условия.

- Отбелязване на 80-годишнината на дълбоко уважаемия проф. Николай Василев, почетен председател на НКО (роден на 23.05.1929 г. в гр. София).

Светодиодите и светодиодното осветление – нова страница в дейността на НКО

Нашата страна не беше отмината от световната финансова и икономическа криза. Прави впечатление, че основните възприети антикризисни мерки са пасивни, свързани с рестрикция. В същото време се констатира, че независимо от кризата светлотехническият пазар се развива сравнително устойчиво, защото е много близо до нуждите и разбиранията както на обикновените хора, така и на националната икономика и публичен сектор.

В момента в светлинната техника протича революционен процес с навлизането на светодиодите (Light Emitting Diode – LED) като алтернатива на конвенционалните светлинни източници. Тази революция е закъсняла реплика на отдавна преминалата революционна замяна на електронните лампи с полупроводникови елементи в радиотелевизионната и електронната техника. Светодиодите имат значително по-голям експлоатационен срок, а светлотехническите, енергийните и експлоатационните им характеристики стават съпоставими или по-добри от тези на конвенционалните светлинни източници.

Развитието на светодиодното осветление се приема в много случаи резервирано. В нашата страна това

предполага изоставане на националните светлинна техника и технологии. В определен момент ще се формира незадоволен пазар за светодиодни изделия и той ще се покрива от чужди производители, често с не особено качествени изделия. На двете кръгли маси по време на XIV национална конференция „България Светлина 2010“ (цитирани по-горе) беше споделено убеждението, че приемането на държавна политика по отношение на светодиодното осветление е активна антикризисна мярка, доколкото ще формира нов пазар и развитие на производството и износа на актуални светлотехнически изделия. Във връзка с навлизането на светодиодното осветление е необходим внимателен прочит на актуалните стандарти, европейски директиви и регламенти. Светодиодното осветление следва да се изгради при спазване на принципите за култура на осветлението. Във всички случаи обаче се започва с връзката с енергийната ефективност на осветителните уредби. Беше инициатирано разработването на *Национална програма за развитие на светодиодната светлинна техника и технологии*, в

която да намерят своето полагащо се място: индустрия, публичен сектор, монтаж-експлоатационни фирми и организации, проектанти, учени и т.н. Беше сформирана работна група на НКО, която да разработи този документ.

Съвместна дейност на НКО с национални институции.

НКО задълбочава своята дейност по професионалното и научното израстване на светлотехническите кадри, работата в полза на светлотехническата общност, стопанството, обществото и държавата, поддържането на завоюваните позиции в европейското и световното светлотехническо пространство.

Към момента НКО поддържа полезни и взаимноизгодни контакти с: Министерство на икономиката, енергетиката и туризма; Камара на инженерите в инвестиционното проектиране (КИИП); Българска стопанска камара (БСК); Българска асоциация на електротехниката и електрониката (БАЕЕ); Български институт по стандартизация (БИС); Научно-технически съюз на енергетиците в България; Агенция по енергийна ефективност (изпълни-

телна агенция към Министъра на икономиката, енергетиката и туризма); Група „Цвят“; Висши училища: Техническите университети – София, Варна, Габрово, Русенски университет „Ангел Кънчев“, Минно-геоложки университет „Св. Иван Рилски“, Университет по архитектура, строителство и геодезия, Национална художествена академия, Варненски свободен университет; други институции.

НКО продължава и задълбочава своята дейност по професионалното и научното израстване на светлотехническите кадри, работата в полза на светлотехническата общност, стопанството, обществото и държавата, поддържането на завоюваните позиции в европейското и световното светлотехническо пространство.

Доц. д-р инж. Радослав Кючуков
Русенски университет "Ангел Кънчев"
ул. "Студентска" 8, 7017 Русе
Български национален комитет по осветление - Президент
Тел. (+359 82) 888 319, 888 301
Факс. (+359 82) 845 708
Моб. телефон: (+359) (0) 888 860 512
Е-мейл: rivanov@uni-ruse.bg
www.cie-bg.org

Учебни центрове на КАД Пойнт ЕООД

- ✓ AutoCAD
- ✓ AutoCAD Electrical
- ✓ AutoCAD Mechanical
- ✓ AutoCAD Map 3D
- ✓ AutoCAD Civil 3D
- ✓ Autodesk Inventor
- ✓ Revit Architecture
- ✓ 3DS Max



Autodesk
Authorized Value Added Reseller



София
ул. Дунав № 59
тел.: (02) 983 00 60
(02) 983 30 01
факс: (02) 983 23 62
office@cadpointbg.com

Варна
ж.к. Чайка, бл. 198
тел.: (052) 918 064
(052) 780 342
моб.: 0889 240051
varna@cadpointbg.com

ПРОЕКТОСТАНОВИЩЕ на Консултативната комисия по индустриални промени (ССМІ) относно „Промени и перспективи в металообработването“

Докладчик: г-н José Isaiás Rodríguez García-Caro, Съдокладчик: г-н Enrico Gibellieri

На 16 февруари 2010 г. Европейският икономически и социален комитет реши, в съответствие с член 29, параграф 2 от Правилника за дейността си, да изготви становище по собствена инициатива относно:

„Промени и перспективи в металообработването“.

Заключения и препоръки

Стратегическо значение

Металообработвателният сектор е от жизнено важно значение за прехода към ефективна по отношение на ресурсите икономика с ниски равнища на въглеродни емисии в съответствие със стратегията „Европа 2020“. Целта за повишаване на ефективността на използването на ресурсите е предизвикателство за отрасъла, но и бизнес възможност: икономика, която използва ефективно ресурсите, не може да съществува без металообработването. Това е мощен сектор, който създава голям брой работни места и допринася много за създаването на добавена стойност, укрепва европейската верига за създаване на стойност и е звено във веригата за създаване на стойност към постигането на икономика с ефективно използване на ресурсите.

Металообработвателният сектор има и важно значение като иновационен сектор и доставчик, по-специално по отношение на инициативата „Европа за ефективно използване на ресурсите“, чиято цел е да се отдели икономическият растеж от използването на ресурсите, да се подкрепи преходът към икономика с ниски емисии въглерод, да се увеличи използването на възобновяеми източници на енергия, да се модернизира сектора на транспорта и да се насърчи енергийната ефективност.

Видимо присъствие

Металообработването страда от недостиг на имидж. Важно е да се посочи, че металообработването не трябва да се смесва с металопроизводството. В една от статистическите публикации на Евростат – „European Facts and Figures“ („Европейски факти и цифри“) се анализира производството на желязо, стомана и стоманени сплави (NACE 27) заедно с производството на метални изделия, с други думи – металообработването (NACE 28). Поради това е твърде трудно да се направи правилен анализ на заетостта и промишлените тенденции в металообработвателния сектор.

Липсата на внимание към сектора намира израз в оценки на въздействието, които почти не взимат под внимание някои твърде важни микро-икономически последици, произтичащи от бъдещото регулиране на сектора. От основно значение е да се подкрепи развитието на неговия потенциал, по-специално за увеличаване на износа, както и да се извлекат практически поуки от неговия предприемачески и иновационен опит.

Затова ЕИСК призовава Европейската комисия да вземе предвид този сектор на преработвателната промишленост при собствената си организация и при разпределянето на човешките ресурси, както и да подобри равни-

щето на представяне и контакти на металообработването в ГД „Предприятия и промишленост“ и ГД „Търговия“, в съответствие със специфичната тежест на сектора и с капацитета му да генерира 4,3 милиона работни места в Европейския съюз. По тази причина ЕИСК препоръчва на Европейската комисия да осигури по-добро официално представяне на металообработването в службите и дейностите на Комисията (например в диалога ЕС – Китай). Прилагането на принципа „мисли първо за малките“ би предоставило подходяща рамка за тази цел.

Административната тежест във връзка с предоставянето на властите на информацията, която се изисква според националните и европейските разпоредби, е много голяма и не улеснява живота на МСП. Също така, предвид общия инвестиционен климат в много държави, за предприятията става все по-лесно, удобно и изгодно да закупуват част от продуктите си отвън в ЕС вместо да увеличават собственото си производство, да разработват технологии и да инвестират в иновации. В дългосрочен план подобна практика ще изложи на риск конкурентоспособността и ще отблъсне младите специалисти“.

ЕИСК призовава принципът „мисли първо за малките“ да бъде действително и ефективно отчетен в прилагането на стратегията „ЕС 2020“ в областта на индустриалната политика, така както беше приета от Европейския съвет през юни 2010 г., както и в предстоящото съобщение относно програмата за европейска индустриална политика, което се опира на водещата инициатива „Индустриална политика за ерата на глобализацията“.

ЕИСК счита, че е от първостепенно значение и призовава националните органи в държавите-членки да подкрепят предприемачите на всички равнища, като облекчават механизмите за създаване на предприятия и насърчават предприемаческия дух.

Социалните политики и политиките на пазара на труда са друг особено важен аспект на общите условия, при които работят предприятията. ЕИСК призовава държавите-членки да предприемат съвместни усилия, за да допринесат – по-специално в областта на социалната политика – за подобряването на средата за развитие на конкурентоспособни и печеливши предприятия, които дават възможност за създаване на устойчиви работни места в европейското металообработване. Важно е да се гарантира, че секторът може да прогнозира възможни промени в предприятията, в стратегията на предприятията-клиенти или в производството на материали посредством социалния диалог и точна и ефективна информация и консултации. В тази област би могла да се обмисли възможността за насърчаване на обмена между държавите-членки и социалните партньори, с цел те да се учат един от друг и да определят ефективни инструменти, както и ролята на гъвкавата сигурност.

Квалифициран персонал, подходящо прогнозиране на необходимостта от обучение и доближаване на

сектора до младите хора

Предвид средната големина на предприятията, все по-важно става да има на разположение достатъчно квалифициран персонал. Затова ключов въпрос ще са мерките за борба с недостига на квалифициран персонал – стажанти на високо равнище, квалифицирани работници, техници, инженери или изследователи – и за осигуряване на подходящо образование и обучение (формално и професионално).

ЕИСК подчертава колко е важно да се насърчат на всички равнища инициативи, насочени към подобряване на имиджа на отрасъла и към повишаване на неговата привлекателност за младите хора.

Изключително важно е този сектор, който се характеризира с висока трудоемкост, да запази, а при възможност и да увеличи работната си сила, както като количество, така и като качество. ЕИСК призовава Комисията да проучи възможността за извършване на европейско проучване на образователните и техническите умения, от които се нуждае металообработвателната промишленост с цел да се прогнозираат нуждите от обучение. Това проучване би могло да бъде важен отправен документ за засилването на сътрудничеството между този сектор и техническите университети и центровете за професионално обучение. ЕИСК препоръчва проучването да се ръководи и насочва от създадения неотдавна Европейски социален диалог за металообработвателния сектор, като се разгледат всички възможности за обмен на информация, които биха били полезни за подобряването на положението на МСП и техните работници.

Иновации

Сътрудничеството между металопроизводството и металообработването е от особено значение за успеха на НИРД. Като цяло следва да се заделят повече средства от европейските фондове за металопроизводство и металообработване, в частност за технологиите на материалите и нанотехнологиите, за да се подобряват механичните свойства на материалите на метална основа в корпоративните изследвания и по този начин да се повиши и насърчи конкурентното и иновационното преимущество на отрасъла. ЕИСК препоръчва при определянето на структурата на Осма рамкова програма европейските власти и в частност Европейската комисия да положат максимални усилия за улесняване на общия достъп до проекти. Следва да се подкрепи, в частност, сътрудничеството с МСП, тъй като те разполагат с твърде ограничени човешки ресурси за набелязване, представяне и придвижване на евентуални иновационни проекти.

Тъй като промишлените иновации по принцип не се основават само на нови научни знания, а могат да са свързани с широка гама аспекти (напр. нови концепции за логистика или маркетинг, организационни иновации, иновационни бизнес модели, продуктов дизайн), ЕИСК призовава това да бъде по-добре отразено в политиките на ЕС в областта на иновациите.

Предвид факта, че дизайнът и разработването на продукти се свежда до първоначални или крайни етапи в производствената верига, защитата на правата върху интелектуална собственост и въпросът за фалшификациите се превръщат във все по-голямо предизвикателство. И в това отношение малко са металообработвателните предприятия, които могат да отделят средствата, които по-го-

лемите предприятия отделят за защита на интелектуалната си собственост.

Недостиг на имидж

Металообработвателният сектор страда от „недостиг на имидж“. Осигуряването на подходящ имидж на сектора и на възможностите, които той предлага, е задача на предприятията, които биха могли да се възползват и от подкрепата на властите. В този смисъл ЕИСК препоръчва националните и европейските власти да направят анализ на състоянието на сектора от гледна точка на ролята му на промишлен барометър и на надежден показател за „здравословното състояние“ на веригата на промишленото производство, и на приноса на малките и средните предприятия за това състояние. Освен това общата негативна нагласа спрямо отрасъла и отрасловите проекти са резултат от отрицателния му имидж, изграждан десетилетия наред. Необходимо е ново сътрудничество между политическите среди, отрасъла и администрацията, за подобряването на имиджа на предприятията, които изпълняват всички правни изисквания.

Търговска политика

Както ГД „Търговия“, така и ГД „Предприятия и промишленост“ следва да имат достатъчно знания за металообработвателната промишленост и да възприемат балансиран подход при вземането на мерки, имащи въздействие върху предприятията в сектора. Затова ЕИСК препоръчва при вземането на решения, засягащи конкретни сектори, Европейската комисия да взема подходящи мерки и да отчита общостния интерес и съответното въздействие върху цялата верига на стойността и на индустриалната тъкан. В отношенията си с трети страни Европейската комисия следва да поддържа принципа на реципрочност, по-специално що се отнася до търговската политика.

Клъстери

Съществува ясно изразен интерес от разработването на визия за сектор металообработване, основаваща се на различните клъстери, които съществуват на цялата територия на Европейския съюз. По-конкретно вече са определени следните: Страната на баските (Испания), Бреша (Италия), Фландрия (Белгия), Литва, Пеи дьо ла Лоар (Франция), Силезия (Полша), южна Вестфалия (Германия), Форарлберг (Австрия) и Валенсия (Испания). Въпреки това е необходимо да се направят допълнителни проучвания, за да се оценят последствията, основните тенденции, промените в индустриалната тъкан и възможностите за сравнителна оценка (бенчмаркинг) на различните зони. Финансиране

ЕИСК би приветствал един по-силен акцент върху необходимостта от осигуряване на механизми за ликвидност на производствените предприятия, по-специално на МСП в този сектор. Това би могло да породи добри практики в цяла Европа.

Въведение

С Договора от Лисабон се създава нова рамка за функционирането на Европейския съюз; новата Европейска комисия започна работа, започна и новият мандат на Европейския парламент през 2009 г. Междувременно Европейският съюз като цяло и европейската промишлена база в частност са изправени пред световна динамика и предизвикателства, които нямат precedent от създаването на Европейския съюз досега. Тези предизвикателства трябва да бъдат посрещнати с ре-

шителност, ако искаме да спрем ръста на безработицата, унищожаването на предприемаческата и индустриалната тъкан и загубата на доверието на гражданите.

С настоящото становище по собствена инициатива относно металообработвателния сектор ЕИСК прави опит да предложи някои възможни отговори на въпросите, които в дългосрочна перспектива определят дали ще бъдат запазени новаторската сила, икономическата издръжливост и световната конкурентна позиция на европейската металообработвателна промишленост. ССМІ проучва предизвикателствата и възможностите за отрасъла, произтичащи от прехода към определената в стратегията „Европа 2020“ устойчива икономика с по-ефективно управление на ресурсите.

Можем да открийм следните въпроси: Как да посрещнем тези предизвикателства? Ще успеят ли общностните институции да намерят подходящ отговор? В кои аспекти може да се създаде добавена стойност? Представява ли „Европа 2020 – стратегия за устойчив растеж и заетост“ подходяща формула за успех?

Металообработването е навсякъде

Металообработвателни предприятия има навсякъде в Европейския съюз, на практика във всички европейски региони и градове. Става въпрос за гъвкави, новаторски, често (относително) малки, прагматични предприятия, основаващи се на предоставянето на услуги, създатели (и пазители) на заетост. Те са толкова дълбоко вкоренени в познатата ни верига за промишлени доставки и са толкова очевидни, че приемаме съществуването им за даденост. Въпреки че първите стъпки бяха направени и следва да бъдат приветствани – по-конкретно първото общоевропейско проучване, публикувано неотдавна от Комисията – някои предприятия от металообработвателния сектор, вероятно поради своя мащаб, се характеризират с разнообразие, многофункционалност и издръжливост, но – противно на свързаните с имиджа на целия сектор интереси – остават до голяма степен „невидими“ и извън „полезрението на политиците“.

Тази невидимост намира отражение например в една от статистическите публикации на Евростат (European Facts and Figures – „Европейски факти и цифри“), в която производството на желязо, стомана и стоманени сплави (NACE 27) се анализира заедно с производството на метални изделия, с други думи – металообработването (NACE 28). Поради това е твърде трудно да се направи правилен анализ поотделно на заетостта и промишлените тенденции в металообработвателния отрасъл.

Тази невидимост вече е неоснователна. Металообработвателният сектор е „скритата“ основна брънка, която има жизненоважно значение за веригата на промишлените доставки, и въпреки относително малкия размер на предприятията в него постига наистина впечатляващи резултати в европейската икономика.

Данните по-долу обобщават накратко размера и стратегическото значение на металообработвателния сектор за европейската икономика и работна сила.

В сектора действат огромен брой (400 000) малки предприятия в цяла Европа, повечето от които (около 95%) с по-малко от 50 работници.

Металообработването дава работа на 4,2 милиона души в цяла Европа, т.е. около 12% от общата заетост в промишлеността.

Това е сектор, който генерира заетост. Важно е да се отбележи, че за разлика от други сектори, през последните десет години нормата на заетост в металообработването в Европа отбелязваше постоянен ръст, докато не настъпи неотдавнашната икономическа рецесия. Така например, между 2000 г. и 2006 г. заетостта в сектора е нараснала с 8%.

Металообработването е голям икономически сектор. Стойността на произведената от него продукция през 2008 г. възлиза на 530 милиарда евро.

Секторът има основна роля в индустриалната тъкан на ЕС, като произвежда компоненти за други отрасли.

Стратегическо значение на металообработването Основна брънка във веригата на доставки

Европейският металообработвателен сектор е основна брънка в европейската верига на промишлени доставки, тъй като произвежда компоненти и продукти за всички останали производствени сектори.

Компоненти се доставят в частност за автомобилостроенето, авиокосмическата промишленост, транспорта и инженерната промишленост, включително по-специално в машиностроенето, което само по себе си прави сектора ключов при прехода към икономика с по-ефективно управление на ресурсите.

Стоманените профили и листи са жизненоважни за строителния сектор (сгради със стоманени рамки, арматурно желязо, инфраструктура от стомана, облицовка на сгради, материали и др.).

Контейнери за преработвателната промишленост – хранително-вкусова, фармацевтична, химическа, нефтохимическа и др.

Продукти като крепежни елементи (болтове, нитове и гайки) и инструменти, използвани както в промишлеността, така и от потребителите.

Стабилна промишленост

Металообработвателният сектор има стабилна структура, която не страда от огромен свръхкапацитет.

Сектор, създаващ заетост

Металообработването дава работа на около 12% от работната сила в промишлеността в ЕС-27 и представлява приблизително една пета от общия брой на производствените предприятия в ЕС-27.

Сектор, създаващ добавена стойност

Европейското металообработване създава 10% от добавената стойност в промишлеността в ЕС-27 и 7,4% (за 2006 г.) от промишленото производство. В този смисъл металообработвателният сектор (брутно производство и обем на производството) е един от европейските шампиони по добавена стойност, който очевидно превъзхожда други производствени сектори.

Важен сектор, съставен от малки предприятия

Европейският металообработвателен сектор сам по себе си е важен промишлен сектор, независимо – или по-скоро благодарение – на факта, че е съставен предимно от голям брой предприятия, повечето от които малки (над 90% от предприятията в сектора са малки и средни семейни предприятия). Нещо повече, в много страни – най-голямото изключение е Германия – в сектора преобладават микропредприятията (с 10 или по-малко работници), които представляват 80% от предприятията (2006 г.).

Сектор, подсилващ европейската верига на доставки
Промислената структура на металообработвателния сек-

тор вероятно не се дължи на случайни или произволни фактори, а на практическо приспособяване към нуждите на пазара, които в крайна сметка са оформили веригата на доставки в Европа така, че да предлага необходимата гъвкавост, иновации и ниши, с които тя се характеризира понастоящем. В този смисъл фактът, че среднестатистическото металообработвателно предприятие е малко или средно не бива да се разглежда като недостатък, а по-скоро като относително предимство.

Нещо повече, проучванията показват, че европейската металообработвателна промишленост е и ще продължи да бъде в голяма степен сектор, съставен от малки и средни предприятия. На практика те стават още по-малки, пропорционално на големите си партньори по веригата на доставки, които – за разлика от металообработването – преминават през процес на консолидация. Независимо от това, възможностите за консолидация в металообработвателния сектор – казано най-общо и по структурни причини – са твърде ограничени.

Съществува необходимост от тясно и дългосрочно сътрудничество по веригата на доставки.

В това отношение ЕИСК призовава Европейската комисия и държавите-членки да проучат важния въпрос за подобряването на партньорството и разширяване на сътрудничеството по веригата в дългосрочен план, по-специално създаването на канали, даващи на металообработвателния сектор възможност да определя и да влияе върху разработването на нови свойства и категории стомана, в съответствие със заетостта и нуждите.

Сектор, притиснат от всички страни

По отношение на размера и икономите от мащаба, през следващите години отношенията на металообработвателната промишленост с нейните клиенти и доставчици ще стават все по-несиметрични. Вследствие от това металообработвателната промишленост се оказва (все повече) притисната отвсякъде, което намалява възможностите да контролира съдбата си и да влияе на икономическата среда. Това подлага на все по-голям натиск постоянните разходи и качеството на заетостта в сектора.

Отговори за бъдещето въз основа на точни анализи

Въз основа на тези стратегически елементи в настоящото становище по собствена инициатива се прави опит да се формулират отговори, произтичащи от реалния опит в металообработвателния сектор, чиито предприятия и обединения (клъстери) укрепват всички големи европейски региони с работни места, обучение и възможности. Това е сектор, характеризиращ се с многообразие, издръжливост и иновации. Той притежава изключителен капацитет за приспособяване и за поддържане на заетостта при най-различни условия и би могъл да служи за модел при намирането на решения на бъдещите предизвикателства, и най-вече за насърчаване на промяната.

Какво следва да се направи на европейски равнище Металообработването – застъпник на МСП

Въпреки че в абсолютно изражение съществуват регионални различия (германските металообработвателни предприятия, например, са по-големи отколкото предприятията в останалата част на ЕС), в сравнение с размера на предприятията в други икономически сектори, металообработването се характеризира с преобладаващо присъствие на малки и средни предприятия. ЕИСК счита, че този аспект не бива да се споменава от по-

литиците и след това бързо да се забравя. Последните анализи показват, че тази отличителна черта не бива да се разглежда като маргинална характеристика на металообработвателния сектор или като случаен факт, а като основен елемент на силата на сектора.

ЕИСК призовава Европейския съюз да продължи подробното проучване на основните характеристики на сектора и да определи ясно и точно кои аспекти на металообработвателния сектор са полезни, формират основните му силни страни и следователно представляват фактори, създаващи добавена стойност по производствената верига в ЕС.

След това Европейският съюз следва да приеме политики в областта на МСП, за да задоволи тези конкретни нужди. Необходимо е да се разработят оптимални политики и добри практики, като при необходимост се използват инструменти за сравнителна оценка (бенчмаркинг), за да се задоволят конкретните нужди на МСП в европейския металообработвателен сектор. По този начин ще се подобрят и засилят характеристиките и предимствата на сектора и ще му се предостави подкрепа, така че да продължи да бъде европейски застъпник на МСП в промишлеността.

Освен това проучвания на сектора, основаващи се на силните му страни, биха могли да послужат също и като потвърждение, че той е една от движещите сили на промишлените иновации в Европа, за подчертаване на силните му страни и за подобряване на имиджа, от което металообработването се нуждае, за да привлече работна ръка (особено млади работници). Необходима е политическа визия за поставяне на европейската промишленост в политическата рамка като „създател на заетост“ и новатор в промишлената верига.

В период, в който различни административни служби в цяла Европа излъчват теоретични, риторични и често мъгляви послания за значението на европейските МСП е важно точно и прецизно да се определят практически и реалистични мерки за разбиране, укрепване и защита на този важен сектор вместо да се приемат неясни подходи от типа „един размер за всички“.

Поради средните мащаби на предприятията от сектора по-голямата част от работниците в металообработвателната промишленост нямат достъп до европейските работнически съвети или сродни европейски мрежи, които да представляват техните интереси. Но повечето предприятия в сектора работят в европейска верига за създаване на стойност или имат конкуренти в лицето на други предприятия от сектора, установени извън Европейския съюз. В резултат на това заплатите, както и продължителността и условията на труд в много случаи са подложени на пряка конкуренция. С цел да се избегнат несъответствия по отношение на равнището на информацията, ЕИСК препоръчва осигуряване на ефективна и точна информация, както и консултации с работниците и насърчаване на социалния диалог. Предвид значението на МСП във връзка със заетостта в Европа, европейската политика би трябвало да може да откликне на нуждите на тези работници.

Наличие на суровини и по-конкретно на стомана
Осигуряването на достъп до суровини на справедливи цени е основен въпрос в металообработването, тъй като суровините имат все по-голямо въздействие върху променения и глобализиран пазар.

Поради малкия си размер металообработвателните предприятия в ЕС не могат да се конкурират в ЕС по разходи за труд, нито да постигат икономии от мащаба, за разлика от своите доставчици, като например стоманодобивните предприятия. Затова за тях е жизненоважно да имат достъп до материали, по-специално до суровини и енергия, при конкурентни пазарни условия.

ЕИСК препоръчва в отношенията си с трети страни Европейската комисия да настоява за поддържане на принципа на реципрочност. В този смисъл Комисията следва да се запознае внимателно с поредица от фактори, поставящи европейските предприятия в необлагодетелствано положение при достъпа до суровини в сравнение с предприятия от други страни - например от Китай, - които се конкурират в Европа за закупуване на скрап, докато европейските предприятия нямат същата възможност да купуват китайски скрап, тъй като този пазар е затворен.

Освен това е важно да се подкрепи способността на предприятията да планират във времето и да се изправят пред колебанията и пред различните възможни сценарии (управление на риска), както и да се гарантира, че регулаторната рамка за европейския стоманодобив не представлява пречка пред инвестициите в този сектор в Европейския съюз. Преминаването от многогодишни или едногодишни договори към договори с все по-малък срок или към спот транзакции вероятно ще засили тази тенденция и все повече ще ограничава капацитета на металообработвателните предприятия за планиране. ЕИСК препоръчва европейските институции да отчетат тази тенденция, за да формулират мерки, с които нарастващите колебания на цените за МСП в металообработвателния сектор да могат да се управляват. ЕИСК препоръчва по-конкретно този важен аспект да бъде взет предвид при изготвянето на следващото съобщение относно европейската стратегия за суровините.

ЕИСК отбелязва също така нарастващата концентрация в добива на желязна руда и призовава Европейската комисия да отчете рисковете за европейската промишленост от създаването на виртуални монополи в световен мащаб, отразени от европейски сектори като стоманодобива, инженерните дейности и автомобилостроенето в техните позиции относно обявеното сливане между минодобивните предприятия BHP Billiton Plc и Rio Tinto Plc.

Енергия

Осигуряването на стабилни доставки на енергия е жизненоважно за металообработвателните предприятия в ЕС, които трябва да си осигурят доставка на енергия от всички източници при конкурентни пазарни условия.

Създаването и финансирането на инфраструктурата и на необходимите трансгранични връзки, както и премаването на пречките на националните граници, по-специално по отношение на преноса на електроенергия, е ключов въпрос за осигуряване на конкуренция между доставчиците и дистрибуторите на електроенергия. Важно е също така при вземането на решения в областта на енергийната политика да се постигне подходящ баланс между екологичните аспекти и икономическите въздействия върху стабилността на цените на доставка. Този баланс е ключов фактор за конкурентоспособността на сектора.

Конкуренция при равни условия

Установените в ЕС предприятия са изправени пред силна

международна конкуренция, както на вътрешния пазар на вносни продукти, така и на експортните пазари. Освен това силно различаващите се условия в рамките на ЕС (напр. по отношение на цените на енергията, условията за получаване на разрешителни за инсталациите/заводите, експлоатационните условия) допълнително затрудняват ситуацията. ЕИСК отправя настойчиво искане към Европейската комисия да гарантира равнопоставена конкуренция в рамките на ЕС и с други страни на международно равнище.

ЕИСК призовава Европейската комисия да осигури конкуренция при равни условия с други страни в международен план.

В заключение, органите, отговарящи за защитата на конкуренцията следва да отделят много по-голямо внимание на нарушенията, произтичащи от размера на този сектор спрямо този на неговите клиенти, в частност на доставчиците.

Финансиране

Финансовите институции имат важна роля за постигането на целите на индустриалната политика чрез рисковете, които поемат или чрез степената на своята достъпност. Финансовата криза, която помрачи прогнозите за реалната икономика от края на 2008 г., засега и металообработвателния отрасъл. Въпреки че търсенето на кредити при неблагоприятните икономически условия през 2009 г. беше относително слабо, подемот през 2010 г., който е по-силен от предвиденото, все по-често води до недостиг на финансови средства за предприятията, тъй като търсенето на кредити се повишава. Подобен недостиг се усеща по-силно от МСП, които почти изцяло зависят от финансиране от страна на банките. Металообработвателният отрасъл, в който делът на МСП е висок, изпитва затруднения, които заплашват да прераснат в критична ситуация. Банките не се страхуват да поемат рискове при инвестиции в хедж фондове и други ценни книжа, но не са склонни да поемат риск когато става дума за основната им дейност – да финансират реалната икономика. Важно е да се подчертае, че финансовият сектор следва да бъде средство за постигане на определена цел.

В настоящата конюнктура банковият сектор се подготвя за прилагането на Директивата на ЕС за капиталовите изисквания, която ще наложи на банките допълнителен натиск за намаляване на задлъжнялостта и по-рестриктивни разпоредби относно поемането на рискове. Необходима е по-внимателна проверка на актовете, за да се избегнат отрицателни странични ефекти по отношение на наличието на кредити за целия сектор.

ЕИСК би приветствал един по-силен акцент върху необходимостта от осигуряване на механизми за ликвидност на производствените предприятия, по-специално на МСП в този сектор. Това би могло да породи добри практики в цяла Европа.

Металообработвателната промишленост е сектор с голямо значение за европейския износ. ЕИСК би приветствал мерки за подкрепа на развитието на неговия потенциал, по-специално в областта на увеличаването на износа. Някои от тези мерки несъмнено следва да се отнасят до подобряването на достъпа на предприятията до финансови ресурси и до експортни кредити.




РЕШЕНИЕ ЗА ВСЕКИ СКЛАД


STORACT
BG
 Official MECALUX distributor



- Повече от 1200 компании в България вече оборудваха своите складове със STORACT BG
- Изключителен представител на Mecalux за България
- Широка гама стелажни системи, от стандартни полни стелаж, до самоносещи се складове и автоматизирани складови системи.
- Проектиране, доставка и монтаж
- STORACT BG е сертифицирана по ISO 9001:2008

 (02) 9 555 499

 www.storactbg.com

 office@storactbg.com



KOVOSVIT MAS
machine your future

KOVOSVIT MAS - ЧЕШКИ ПРОИЗВОДИТЕЛ НА ВИСОКОКАЧЕСТВЕНИ МЕТАЛОРЕЖЕЩИ МАШИНИ

Kovosvit MAS е традиционен чешки производител на висококачествени металорежещи машини. Компанията е със 70 години опит в производството и разволя на металорежещи машини и към момента е един от най-значимите и големи производители в Чехия. В продуктовата гама са заложили хоризонтални, вертикални и портални 3 и 5 осни обработващи центри както и мултифункционални стругово-фрезови центри, стругови обработващи центри, стругове с цифрово-програмно управление, универсални стругове с ЦПУ, радиални пробиващи фрези и други. Партньор и представител на Kovosvit MAS за България и Македония е българската фирма ЕСД България. На изложението бяха показани както и новите машини на чешкия машинопроизводител така и решения за подобряване на производителността и мониторинга на металорежещите машини.

ММС 1500 - ПОРТАЛЕН ОБРАБОТВАЩ ЦЕНТЪР

Високопроизводителен портален обработващ център предназначен за прецизна и бърза обработка на детайли. Основните машинни операции са пробиване, разстъргване, райбероване, нарязване на канали и фрезване на големи детайли със сложна форма.

Конструкцията на машината е оптимизирана чрез метода на крайните елементи и чрез компютърни оптимизации. Оптимизираната конструкция на машината гарантира ефективно използване на мощността на шпиндела при всякакви работни условия. Работната повърхност е с размер 1500 x 1000 x 800. При варианта DT (Dual table) работната маса е разделена на две отделни работни маси с размер 720 x 1000. Двете работни зони са напълно разделени и взаимнозаменяеми. Предлагаме и голям избор на варианти за шпиндела с различна мощност и скорост: POWER PLUS, POWER, SPRINT, SPEED и RAPID.

Автоматична смяна на инструмента – разбира се машината работи с автоматични цикли за смяна на инструмента. Работната маса, напречната колона и вертикал-

ната шейна могат да се движат едновременно. Чрез използването на специално оборудване (въртяща се маса) машината може да обработва детайли от четири страни и да извършва обработка по спираловидни линии. Използване на високопроизводителни инструменти с охлаждане през центъра на шпиндела.

Отдалечената диагностика представлява анализ на състоянието на машината, извършван от сервизни инженери чрез използването на комуникационен софтуер. С използването на такъв софтуер екрана и диалоговите менюта на системата за управление могат да бъдат достъпни през Интернет.

Този софтуер не включва никакви диагностични функции - всъщност сервизния инженер използва вградените в системата за управление функции за диагностика. Основната цел на отдалечената диагностика е да се скъси до минимум престоят на машината, като се прецизират необходимите сервизните дейности за отстраняване на възникналия проблем. Това съществено намалява загубите на клиента от не използването на машината.

Машината е оборудвана с:

Движещите се части на машината (масата, напречната колона и вертикалната шейна) са монтирани на линейни търкалящи се направляващи.

Шпиндела лагерува на прецизни наклонени лагери с ъглов контакт.

Цифрови АС серво-задвижвания по осите и шпиндела.

Директно измерване на позицията чрез линейни измервателни системи Heidenhain.

Система за управление Heidenhain iTN C530.



SP 430 / 2500 - CNC СТРУГОВ ЦЕНТЪР

Модулният дизайн на машината позволява обединяването в едно на няколко технологични варианта.

Конструкцията на машината осигурява голяма устойчивост, висок въртящ момент на шпиндела, динамика и високи скорости по всички оси. Използването на търкалящи направляващи по всички оси осигурява прецизната машинна обработка за много дълъг

период от време.

Основни характеристики на машината:

- Максимален обработваем диаметър 430 мм
- Максимална обработваема дължина 2 500 мм.
- Модулен дизайн на машината
- Възможност за Y-ос, долна глава и под-шпиндел
- Голям ход по Y-ос
- Изключително устойчива механика
- Голям въртящ момент на шпиндела за ефективно струговане по целия диаметър
- Динамичните високоскоростни оси осигуряват кратки вторични времена и по-ефективно използване на машината
- Всички оси се движат на търкалящи направляващи, което гарантира прецизна обработка за дълъг период от време
- Система за управление HEIDENHAIN CNC PILOT 4290 или SIEMENS Sinumeric 840Dsl Solution Line) със серва Sinamics
- Като опция се предлага и FANUC серии 30i/31i/32i.
- Машината е окомплектована с интегрирана в системата за управление система за безопасност — с допълнителни модули за безопасност при управление HEIDENHAIN; или Safety Integrated при управление и серва Siemens; или Dual Check Safety при управление FANUC.

MAS MACHINE MONITOR – MAS машинен мониторинг

Този продукт е софтуер, който дава възможност да се следи онлайн времето използване на машината, да се проверява историята на производствения статус и съответно да се предприемат подходящи производствени и логистични мерки. Всичко това може да се прави чрез използването на специална програма с визуализация инсталирана на персонален компютър на клиента.



В основата на софтуера е заложена сървър програма, която може да следи състоянието на до пет машини. Отделните машини се свързват към сървъра посредством Ethernet мрежа. Сървъра периодично (обикновено на всяка една секунда) установява състоянието на всяка една машина и в случай на промяна, записва часа и кода на състоянието в съответен файл за всяка машина.

За показване на състоянието на машините се използва Клиент програма, която зарежда от сървъра файлове и ги визуализира. Клиент програмата за визуализация може да се инсталира на друг компютър с LAN връзка към сървъра. Възможно е да има повече от една Клиент програми в рамките на локалната мрежа.

Клиент програмата има следните функции:

- Показва актуалното състояние на машините в настроени времеви интервали; показва в проценти натоварването на машината за текущия времеви интервал.
- Преглед на историята на използването на машината и отново показване на натоварването за съответните времеви интервали.

MAS GSM MACHINE MONITOR – MAS GSM машинен мониторинг

Друга функция е MAS GSM MONITOR - мониторинг на избрани състояния на машината чрез мрежата на мобилен оператор и избрани телефонни номера под формата на SMS съобщение. Клиента може веднага да отговори на събитието дори и в случай, че той не присъства на машината.



Примери за събития - машината работи в цикъл, машината се задейства и не работи, машината е в грешка или машината е изключена. Тези данни се обработват от външен модул и се изпращат съобщения до отговорните лица по време на работа на машината. По същия начин, отговорното лице може да изпрати SMS, който се превръща в команда за машината. Например, работата е приключена - изключи машината.

За допълнителна информация:

ЕСД България ЕООД

Направление "CNC Технологии & Автоматизация"

1172 София, бул. "Д-р Г. М. Димитров", бл. 60, вх. Г, ет. 1

Тел.: 02 / 963 2298

Факс: 02 / 963 2940

Ел. поща: marketing.cnc@esd.bg

Building Customer

PROFITABILITY

Milling Intelligently

3P Productivity

MULTI-MASTER
INDEXABLE SOLID CARBIDE LINE

15,000 COMBINATIONS

One Tool Body Carries Many
Different Types of Heads

6100 Казанлък, ул. Старозагорска 1, ет.1, офис G
тел./факс: 0431 62557; GSM: 0888 202 713
e-mail: apostoloviscar@gmail.com

Member IMC Group
ISCAR
www.iscar.bg

РС
SOFIA

**ПОМПЕН ЦЕНТЪР
СОФИЯ ЕООД**

LOWARA **VOGEL PUMPEN** **ZIMM** **PRAMAC**

Всички видове помпи

- Хидрофорни и противопожарни уредби ■
- Неръждаеми - хоризонтални, вертикални, многостепенни ■
- Циркулационни за студена и топла вода ■
- Потопяеми - за ПСОВ, сондажни, дренажни и фекални ■
- Варелни - за ГСМ, за химия и фармацевтика, корабни ■
- Генератори за ток - PRAMAC - GMI / DEUTZ / VOLVO ■



София 1404, ул. Метличина поляна, бл. 31, вх. В, ап. 50+54
тел./факс: 02/ 859 00 22, тел./факс: 02/ 858 76 02, тел./факс: 02/ 858 76 22
GSM: 0888 811 955; E-mail: pcs@techno-link.com

Нестандартни и индивидуални решения за вашата реклама, производство, продукти

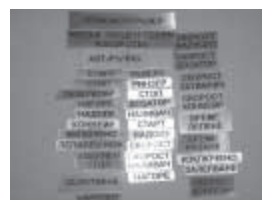


Фирма “ДЕВ” ООД е специализирана в областта на **ЛАЗЕРНОТО ГРАВИРАНЕ И РЯЗАНЕ**.

DevLaser® /ДевЛазер/ е запазена марка на “ДЕВ” ООД и е символ за висококачествено лазерно гравирание с лазерна машина от ново поколение, която работи с голяма прецизност при гравирането, маркирането и рязането на различни материали и детайли.

Основните услуги, които се предлагат под марката DevLaser® са:

- ✓ Изработване на **промишлени табелки** от метал или акрилни плоскости с възможност за **индивидуална номерация и персонализация**
- ✓ Гравирание на контурни и растерни изображения върху всички видове материали като кожа, хартия, дърво, плексиглас, стъкло, гума, камък, мрамор, както метали и анодирани повърхности
- ✓ Изработване на лазерно гравирани табелки и сувенири /стъклени изделия - чаши, бутилки, химикали, запалки, визитници, ключодържатели, дървени предмети и други./
- ✘ Изрязване на различни матрици и детайли от картон, дърво, плексиглас
- ✓ Гравирание на нестандартни предмети



Следвайки желанията на нашите клиенти и развитието на пазара създадохме втора рекламна марка DevLight® .

Допълнителните услуги, които се предлагат под марката DevLight® са:

- ✓ Изработване на обемни букви и светещи реклами
- ✓ Дизайн и изработка на щандове за изложения
- ✓ Печат на визитки, стикери, брошури, папки
- ✓ Брендиране на автомобили
- ✓ Надписи от PVC - фолио
- ✓ Печат върху винил, мрежа
- ✓ Печат и гравирание върху текстил
- ✓ Монтаж



“ДЕВ” ООД разполага с високообразован, квалифициран и компетентен екип от професионалисти.

Във философията на компанията е заложена абсолютната безкомпромисност по отношение на качеството на предоставяните услуги. По този начин гарантираме сигурност и надеждност на своите партньори.

Наши **КЛИЕНТИ** са: Кузмов Електроникс, ТМТ, Linde - “Багер хидравлика - 2” ООД, СОЛАРИС 999, Винарска къща “БОНИНИ”, Хотелска верига “The castle” - Пампорово, АРИС - М, Арт Център - Пловдив, ДУНАПАК, Оптика Соларис, Оптика 2000, Техносистем инженеринг, Творческо студио “ИЛЧЕВСКИ”, рекламни агенции.

Екипът на ДЕВ ООД е готов да предостави индивидуална консултация в удобно време и място, при запазване на пълна конфиденциалност.

Централен офис: гр. Пловдив, ул. “Варна” 35А, тел: 0888 706 911, 0898 681 480

Офис: гр. София, ул. “Шипченски Проход” 65

e-mail: office@devlaser.com

www.devlaser.com

КОРАДО-БЪЛГАРИЯ АД непрекъснато разширява своята производствена гама с изцяло нови технологии и изделия.



Интервю с Инж. Иржи Ржезничек - Изпълнителен директор на фирмата

Представете ни накратко Вашата фирма?

КОРАДО-България АД е част от дружеството КОРАДО а.с, Чехия., което е един от най-големите Европейски производители на стоманени панелни радиатори и отоплителни тела за баня. Българската фабрика, макар и да е преминала през много промени съществува и продължава да работи от 1968 г. до днес.

Кои са най-атраktivните продукти и услуги, които предлагате?

Основното ни производство са стоманени отоплителни тела РАДИК, тръбните отоплителни тела (лири) КОРАЛУКС и дизайнерските отоплителни тела КОРАТЕРМ.

Дружеството непрекъснато разширява своята производствена гама, не само с нови модели отоплителни тела, но и с изцяло нови технологии и изделия.

Кои са основните Ви клиенти ?

Нашите основни клиенти са фирми извън територията на страната, тъй като 92% от продукцията ни е предназначена за Европейския съюз. За съжаление потреблението в нашата страна е значително по-малко от нашия капацитет. Българските ни клиенти са наши дългогодишни партньори, чието доверие сме завоювали и запазили в годините назад.

Кои са Вашите основни конкуренти в България?

Основен проблем и основни конкуренти са турските производители, чиято продукция е заляла пазара и чието качество е недотам добро и създава лош имидж на продукта стоманен радиатор. Надяваме се, нашият клиент ще се убеди, че родното производство е най-доброто, символ на качество и обслужване.

Представете ни награденото със златен медал и диплом изделие на Международния панаир в Пловдив.

Продуктът, който беше награден със златен медал се нарича RADIK KLASIK R и е част от нашата продуктова линия РАДИК. Това е радиатор с височина 554 мм, предназначен за реконструкция на старите системи за отопление, ползващи чугунени или панелни радиатори.

Създадохме това изделие, за да замени досега използваните отоплителни тела без да са необходими допълнителни реконструкции или снаждания.

Какво означава за Вас и Вашия екип тази награда?

Тази награда е изключително важно признание за нашия български екип, тъй като този продукт беше разработен при нас и се произвежда само в българската ни фирма.

Какво е мнението Ви за вече отминалия Международния панаир в Пловдив?

Международния панаир също отчете ефекта от кризата в по-малкия брой изложители, но пък интереса към представените фирми, а също и нашата беше достатъчно голям.

Имате ли фирмена философия и каква е тя?

Целта на фирмата за в бъдеще е да разширява своята продукция така, че да предлага на своите клиенти под марката "КОРАДО" комплексна гама от отоплителни тела с първокласно качество.

Как се отразява на Вашата фирма световната икономическа криза и какви стабилизиращи мерки предприе компанията?

Кризата имаше и продължава да оказва влияние както върху фирмите, така и на обикновените граждани. В началото на кризата бяхме принудени да се



разделим с част от персонала си, което както за нашите служители, така и за нас беше изключително неприятна мярка.

Какво бихте казали в заключение на нашия разговор?

Надявам се българските граждани скоро да преодолеят затрудненията, породени от кризата и да имат възможност да си позволят все по-добри и качествени отоплителни тела, каквито произвеждаме и предлагаме ние.





ПРЕЦИЗНОСТ И СИЛА

Същината на всяко съвършенство е прецизността. Обработващите центрове на Хермле са прецизни и мощни машини. Ние сме водещи в петосевата технология. Нашата автоматизирана техника и надежден сервиз ни правят идеалния партньор, когато става дума за фрезоване.

Палата 13, щанд А3, Международен панаир Пловдив Есен 2010.
Представяме Обработващ център С 40 U dynamic.

www.hermle.bg

Хермле Югоизточна Европа 1404 София, ж.к. Гоце Делчев, бл. 47Е, маг. 2, тел.:+359 2 958 59 01.





Как да получим най-новите технологии и продукти от Autodesk на **50%** от цената?!

За всички фирми, които наемат млади инженери, проектанți и студенти

За всички млади специалисти, завършили последните 3 години

За всички студенти, наети по реални проекти

Autodesk ви предлага на половин цена новите съвременни софтуерни продукти:

- Цялата фамилия AutoCAD 2011
(AutoCAD Architecture, MEP, Civil 3D, Map 3D, Mechanical и Electrical)
- Цялата фамилия Revit 2011
(Revit Architecture Suite, Revit Structure, Revit MEP)
- Цялата фамилия Inventor 2011
(Inventor Suite, Professional, Simulation, Routed, Tooling)
- 3ds Max Design 2011

Промоцията е валидна до 30 декември 2010 г.

За повече информация се обърнете към партньорите на Autodesk в България или се обадете на тел. (02) 460 50 60 • e-mail: autodesk@bmg.bg • www.bmg.bg

ПРОДУКТИТЕ НА „САМЕЛ-90“ АД СА С ВИСОКО КАЧЕСТВО И НАДЕЖДНОСТ,

гарантирани от системата за управление и осигуряване на качеството ISO 9001:2008

Интервю с Инж. Петър Георгиев – Председател на Съвета на директорите и Изпълнителен Директор на компанията



Петър Георгиев е роден на 27 март 1950 г. в гр. Самоков. Започва кариерата си във фирма САМЕЛ 90 АД, основана през 1964 г. за производство на електронно свързочно оборудване за българската армия. Първоначално той е инженер-конструктор, началник цех, заместник директор на фирмата, а от далечната 1990 г. е председател на борда на директорите и изпълнителен директор. Завършил е висше образование, със специалност „Конструиране на радиоелектронни изделия“ – магистърска степен, през 1976 г. във ВМЕИ - София.

Представете ни накратко Вашата фирма?

„САМЕЛ-90“ АД е водеща фирма в областта на радиоелектрониката, интегриране на информационни и комуникационни системи, интегриране на системи за наблюдение и охрана, специализирана техника за осветление. Фирмата е с над 46-годишен опит в разработването и производството на отбранително електронно и телекомуникационно оборудване и над 20 годишен опит в производството на изделия с гражданско предназначение.

Фирмата покрива пълния цикъл на производство от суровината през проектирането, инструменталната екипировка до готовата продукция. „Самел-90“ АД поддържа развойна дейност, инженерингови решения, проектиране на детайли, възли и системи, обучение, поддръжка, както в гаранционния срок, така и в следгаранционния срок.

Продуктите на „Самел-90“ АД са с високо качество и надеждност, гарантирани от функциониращата система за управление и осигуряване на качеството ISO 9001:2008.

Кои са най-атрактивните продукти и услуги, които предлагате?

Наред с високотехнологичните отбранителни продукти – радиосмутители, предназначени предимно за външни пазари, най-новата насока в областта на гражданското производство, в която се развива фирма Самел-90 АД е специализираната електроника за осветителната индустрия, в т.ч. и най-новите продукти: Гама улични енергоспестяващи осветител-

ни тела с мощни светодиоди и оптика – тип „Бътерфлай“.

Каква е кадровата политика на фирмата и как си подбирате специалисти?

Преди всичко се гордеем с това, че през последните години успяхме да запазим нашите специалисти в производството и развойната дейност. Разбира се, всеки нов специалист е добре дошъл за нас, като според квалификацията и притежавания опит на съответния специалист, той се насочва в направлението, необходимо за производството на изделията на Самел-90 АД. При нас могат да намерят приложение специалисти от различни области поради широката гама от технологични възможности, с които разполагаме. Малко компании биха поддържали толкова разнообразни производства.

Кои са основните Ви клиенти ?

Самел-90 АД е експортно ориентирана фирма, което обяснява факта, че основните ни клиенти са в чужбина: Northrop Grumman Sperry Marine – Великобритания и Холандия; Dedo Weigert Film – Германия; e2V

technologies – Великобритания, Дас-то и Нет кабел– Македония, E. Meurs – Холандия.

В България основните ни клиенти са: Фесто производство, Декко, Ацом, Елтрейд, РВП Кьоне – София, Грамер България и др.

Кои са Вашите основни конкуренти в България?

В България има много фирми, които се занимават с осветителна техника, предимно внос от страни от Далечния Изток. Считаме за сериозни конкуренти световните лидери в осветлението OSRAM, PHILIPS чрез представителите им в България и други, които се подпомагат от своите държави. В България фирми като нашата сами се борят с всичко по целия цикъл на светодиодните осветители – от разработките до реализирането на този все още нов за страната ни тип осветление.





Самел-90 АД беше от първите, които внесе в производствената си гама осветители със светодиоди, още през 2004 г. Важно е да се знае, че ние сме фирма – производител, която не само произвежда осветителните тела, но и предлага решения за осветление на своите клиенти.

Представете ни наградното със златен медал и диплом изделие на Международния панаир в Пловдив.

Гамата улични енергоспестяващи осветителни тела с мощни светодиоди и оптика тип „Бътерфлай“ са иновативни улични светодиодни осветителни тела, предназначени за осветяване на улици, пешеходни зони, мостове, площади, паркове, алеи и др., като осигуряват екологична, комфортна и безопасна среда за живот, без стробоскопичен ефект. До момента имаме внедрени 6 модела улични осветителни тела тип „Бътерфлай“, а именно YECOT-35 S-1x15, YECOT-P-35 D-2x15, YECOT-P-40 D-2x8, YECOT-P-70 D-2x15 и YECOT-P-140 DD-4x15, като означенията са:

YECOT – Улично Енергоспестяващо Светодиодно Осветително Тяло;

P – регулируемо;

S – single (единичен модул с възможност за разсейване на до 30 W мощност);

D – double (двоен модул от два радиатора с разсейвана мощност 2x30W);

DD – double-double (два двойни модула с разсейвана мощност 2x30W);

2x15 – два

Какво означава за Вас и Вашия екип тази награда?

Въпрос на престиж и оценка на работата на екипа на Самел-90 АД.

Какво е мнението Ви за вече отминалия Международен панаир в Пловдив?

Тази година според нас беше по-слаба от предишната – и като участие от фирми, и като посетители. Както всички, и ние се надяваме, че с участието си сме провокирали вниманието както на старите, така и на нови клиенти, а защо не и на конкуренцията.

Имате ли фирмена философия и каква е тя?

Фирмена философия е да се удовлетворяват изискванията на клиента, както и законовите и регулаторни изисквания. Постигането на високо качество за нас е основна цел и задача на всички работници в дружеството, като то в крайна сметка се оценява от клиентите, а не от нас. Качеството е нашето бъдеще.

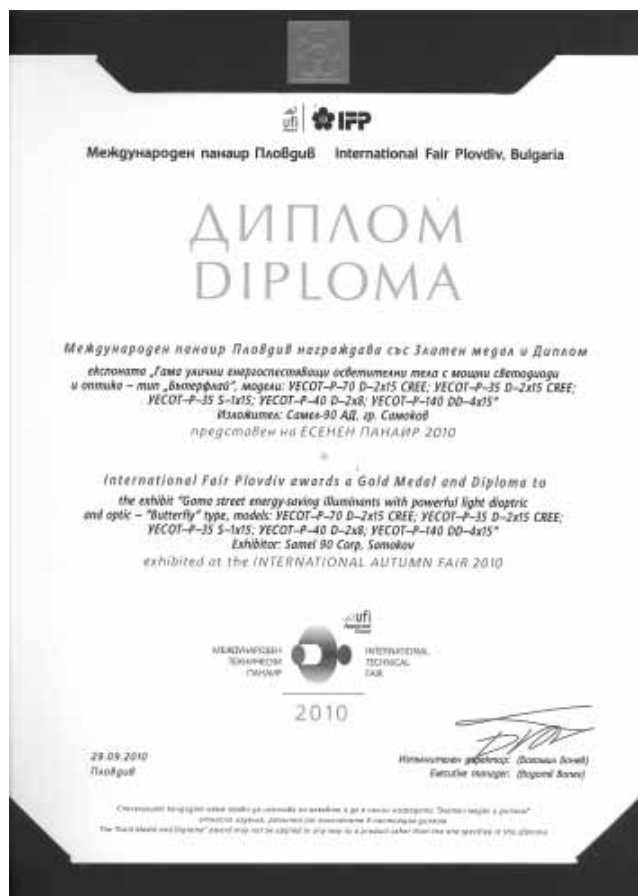
Как се отразява на Вашата фирма световната икономическа криза и какви стабилизиращи мерки предприе компанията?

Няма как тази т.нар. криза да не засегне и нашата фирма. Неприятно е да виждаш, че повечето ти партньори изпитват затруднения, особено тези в България. Заложихме на традиционни стабилизиращи мерки – контрол на разходите, търсене на нови клиенти и партньори и т.н.

Какво бихте казали в заключение на нашия разговор?

Искам да си пожелаем повече работа и клиенти, за да завършим относително успешно и тази година.

“Самел 90” АД
ул. “Преспя” No.18
2000 Самоков
Тел: 0722 66921
Факс: 0722 66337
E-mail: office@samel90.com
www.samel90.com





ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА „РАЗВИТИЕ НА
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА”
2007-2013 ПРОЦЕДУРА BG161PO003-2.1.04 „ТЕХНОЛОГИЧНА
МОДЕРНИЗАЦИЯ В МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ”



Основни параметри на лазерна машина G 6060:

- Размер на областта на изрязване 600 x 600 мм.;
- Размер на металния лист 850 x 620 мм.;
- Дебелина на металния лист 0.08 - 0.6 мм.;
- Точност на движението 2.0 микрона;
- Софтуер за управление и оптимизиране процеса на изрязване.



IVASTECH
Industrial Vision & Automation Systems

“ИВАС ТЕХ” ООД
София, ул. “Тинтява” 15-17
smtstencil@ivastech.com

Стенсили с прецизно лазерно рязане





ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА „РАЗВИТИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ“ 2007-2013
 Проект „Ограничаване и превенция на неформалната икономика“
 Проектът се осъществява от Асоциация на индустриалния капитал в България,
 с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2007-2013,
 съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз и Република България,
 по договор BG051PO001-2.1.05



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ

ИНВЕСТИРА ВЪВ ВАШЕТО БЪДЕЩЕ

ЕВРОПЕЙСКИ СОЦИАЛЕН ФОНД

Фирма ИВАС ТЕХ ООД изпълнява проект BG161PO003-2.1.04/TMM-02-7/17.07.2010 г. по оперативна програма “Конкурентоспособност”

Доставка, инсталиране, тестване и въвеждане в експлоатация на ново производствено оборудване – технологична линия за изработване на SMT Стенсили с прецизно лазерно рязане включваща:

1. Лазерна машина за изрязване на SMT Стенсили;
2. Вертикален обработващ център.

Производственото оборудване е въведено в експлоатация през м. декември 2010 г. Чрез машина G 6060 се изрязват SMT Стенсили. Тя използва прецизен лазерен източник с малък диаметър на лъча - 25 микрона. Прецизно X, Y задвижване с линейни двигатели позиционира лазерния лъч. В метален лист – стенсил с висока скорост се оформят прецизни вертикални отвори. Точността и повторемостта се гарантират от прецизното поддържане на температура и влажност в работното помещение.

Основни параметри на лазерна машина G 6060:

- Размер на областта на изрязване 600 x 600 мм.;
- Размер на металния лист 850 x 620 мм.;
- Дебелина на металния лист 0.08 - 0.6 мм.;
- Точност на движението 2.0 микрона;
- Софтуер за управление и оптимизиране процеса на изрязване.

“ИВАС ТЕХ” ООД
 1113 София
 ул. “Тинтява” 15-17
 Тел. / + 359 2 962 93 85
 Тел. / факс: +359 2 962 93 86
 smtstencil@ivastech.com



Този документ е създаден с финансовата подкрепа на
 Оперативна програма “Развитие на човешките ресурси”,
 съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския социален фонд.

Цялата отговорност за съдържанието на документа се носи от Асоциация на индустриалния капитал в България и при никакви обстоятелства не може да се приема, че този документ отразява официалното становище на Европейския съюз или Агенция по заетостта.



ЙОРГ ШМАУДЕР: БИХ ПОСЪВЕТВАЛ КЛИЕНТИТЕ НИ ДА ИНВЕСТИРАТ В НОВИ ТЕХНОЛОГИИ



Йорг Шмаудер е мениджър продажби за Югоизточна Европа и Азия във фирмата TRUMPF Веркзойгмашинен ГмбХ. Тя е създадена през 1923 г. Основният офис се намира в гр. Дитцинген – Германия, близо до Щутгарт. През 2009/10 г. компанията има около 8000 служители по света и генерира продажби за 1,34 милиарда евро. TRUMPF е водеща глобална компания технология, която се отличава с качество, изключителни продукти, високо ефективни процеси и отлични резултати. Фирмата произвежда лазерни машини, щанцови машини за цялостна обработка, абкант преси, гилотини, комбинирани машини за металообработка и медицинско оборудване. TRUMPF възнамерява да запази позицията си на доставчик на иновативни и висококачествени машини и машинно-ориентирани услуги.

От колко време фирмата TRUMPF е на българския пазар?

На този пазар ние сме на повече от 30 години. През цялото това време наш партньор е фирмата ИНГМАР БГ ООД с управител Иван Кацарски.

Кои са по-големите Ви клиенти и кои са по-значимите проекти, реализирани у нас?

По-голямата част (около 70%) от нашите клиенти работят на ишлеме като поддоставчици. Произвеждат детайли или заготовки за чуждестранни партньори, като за целта са им необходими нашите модерни и високо производителни машини в това число и машини за заваряване.

Получихме Златен медал за иновативна технология, която гарантира на нашите клиенти висока конкурентоспособност на пазара. Това е машина за лазерно рязане TruLaser 3030 Lean Edition, която сме изложили на нашия щанд.

Имате ли вече поръчки за тази машина?

Машината, която сме представили на панаира тук, вече е продадена. Работим и по няколко проекта и в скоро време ще имаме и други продажби. Световната икономическа криза ни се отрази негативно, както на 90% от фирмите. В последните 5-6 месеца ситуацията започна да се подобрява. Особено добре се развиват западно-

европейските фирми. Много разчитаме на новите и бързо развиващи се пазари, като Индия и Китай. Не са за пренебрегване България и Румъния. Имаме много запитвания и от фирми работещи в селскостопанския сектор.

Колко пъти сте участвали на панаира в Пловдив?

Аз самият съм в Пловдив за четвърти път. Машини на TRUMPF се представят всяка година от 1979 г. насам. Участваме редовно и винаги с иновативни машини и технологии.

Какво е мнението Ви за тазгодишното издание на панаира спрямо миналогодишното?

В сравнение с предишни години изложението е по-малко. Независимо от това изминалите четири дни ме изпълват с увереност, че си е заслужавало да участваме. Много вероятно е Маштех Експо организирано от Интер-Експо Център - София да измести по важност панаира тук. Смятам, че тук нещата са разконцентрирани, защото има много други браншове, които не свързани с инженерните индустрии. Бих желал изложението да бъде по-специализирано.

Какви са бъдещите планове на компанията и какво бихте казали в заключение на нашия разговор ?

Бих желал, въпреки кризата, специалистите да обърнат внимание на тази иновативна технология с оглед



на това, когато тя свърши, нейните притежатели да са с една стъпка пред своите конкуренти. Към момента нашата технология е на най-високо ниво. Бих посъветвал клиентите ни да инвестират в нови технологии.

www.trumpfbg.com

LGAM InterCert

Zertifikat

Die LGAM InterCert Zertifizierungsgesellschaft vom 1. April 1997 Nr. 218 034 0011 garantiert und anerkennt Zertifizierung für Laseranlagentechnik, nachfolgend heißt dies die



TRUMPF Medizin Systeme GmbH
Carl-Zeiss-Strasse 7 - 9
67318 Saarfeld
Deutschland



ДОБРЕ ОБУЧЕНИТЕ И ДОБРЕ ЗАПЛАТЕНИ СЛУЖИТЕЛИ СА ОСНОВАТА НА ПРОСПЕРИТЕТА НА ЕДНА ФИРМА

Интервю с г-н Иван Кацарски – управител на Ингмар БГ ООД



Иван Кацарски е завършил СУ "Св. Климент Охридски". Работил е в Метални Конструкции до 1992 год. В момента той е управител на Ингмар БГ ООД.

Представете ни накратко Вашата фирма?

Ингмар БГ ООД е търговско представителство със сервизна дейност и работи по продажба на нови и употребявани машини за лазерно рязане, щанцоване и огъване с марката ТРУМПФ, монтаж, пускане в експлоатация и обучение на доставените машини, сервизиране и поддръжка на машините ТРУМПФ, доставка на резервни части и консумативи. Дейността на фирмата се извършва от офиса в София, където е и склада на резервните части. За да отговорим на високите изисквания на нашите клиенти ние разполагаме с техники за всички технологии, които предлагаме – лазерно рязане, щанцоване и огъване.

Доколкото съм запозната Вие имате дълготрайно добро сътрудничество с ТРУМПФ Веркцойгмашинен ГмбХ. Какъв е пътя за успешния бизнес?

Сътрудничеството ни с ТРУМПФ е от 1979 година като до 1997 година извършвахме само търговска дейност. През изминалите години винаги в ос-

новата на дейността ни е била целта да създадем добри и взаимноизгодни контакти с всички потенциални клиенти. Познавайки възможностите на предлаганите машини, ние сме се стремили да оценим и потребностите на нашите партньори. Да се запознаем с техния продукт и да им предложим най-ефективната и изгодна машина, която не само да задоволи моментните им потребности, но и да им даде възможност да се развиват и усъвършенстват и предложеното оборудване да позволява и задоволява този растеж.

Кои са най-атрактивните продукти и услуги, които предлагате?

Фирмата ТРУМПФ, която е наш основен партньор е най-големият производител на лазерни източници в света. Тя е световният лидер, по който се равняват останалите производители. Достатъчно е да кажем, че ТРУМПФ всяка година инвестира повече от 120 милиона евро само за развойна и научна дейност, свързана с произвежданите продукти. За сравнение доста от нашите конкуренти има годишен оборот близък до тази сума.

ОПИСАНИЕ

Лазерните машини ТРУМПФ са машини от последно поколение. Те съчетават в себе си всички новости и постижения на съвременните технологии и са ориентир за останалите производители на подобни съоръжения.

Машините от серията TruLaser 3030 са най-успешни те от продуктовата гама на фирмата ТРУМПФ. Последното поколение от тази серия са машините TruLaser 3030 Lean Edition.

Те са конструирани през 2009 година и до момента няма внесена машина от този тип в България. Основните иновации при този тип машини са:

- Рязане на дебелини от 0,5 мм до 28 мм с една лазерна глава.
- Скоростно рязане на метали дебелина до 1 мм до 28 м/мин
- Линейни двигатели осигуряваща скорост на позициониране до 140 м/мин
- Точност от 0,001 мм
- Тегло на обработвания детайл до 900 кг.
- Подготовка на машината за пълна автоматизация и възможност за 24 часова работа без намеса на оператора



Лазерен комплекс ТРУМПФ TruLaser 3030 Lean Edition

Работна област:

X-ос	3000 mm
Y-ос	1500 mm
Z-ос	115 mm

Максимално тегло на обработвания детайл

900 kg

Скорост:

осево паралелно	100 m/min
едновременно (X и Y)	140 m/min

Точност:

най-малък програмируем размер на пътя	0,001 mm
отклонение при позициониране	± 0,10 mm

TRUMPF Flow CO₂-лазер макс. лазерна мощност:

TruFlow 3200 3200 W

Макс. дебелина на листовия материал

20 mm

Конструкционна стомана:

12 mm

Неръждаема стомана:

8 mm

Това е и причината основния вид машини, които ние продаваме в България да са лазерните комплекси. До момента имаме повече от 45 работещи такива инсталации. Като повече от 12 фирми имат по 2 лазерни машини.

Кои са основните Ви клиенти?

Клиентите ни са разделени на 2 основни групи. Фирми със собствен продукт и фирми, които работят само за външни клиенти. С наши машини са оборудвани няколко основни отрасли на българската промишленост – асансьоростроене, вентилационна и климатична техника, производство на селскостопански машини и инвентар, кухненско оборудване и др.

Кои са Вашите основни конкуренти в България?

Повечето големи европейски и японски производители на инструментални машини години наред смятаха българския пазар за незначителен и не инвестираха у нас. В последните години се вижда, че това е била не много далновидна политика и нещата коренно се промениха. Сега на пазара са представени всички основни производители и това ни амбицира още повече да покажем качествата на нашите продукти.

Кои са най-големите проблеми, които среща една търговска фирма в България?

Бих искал да се спра на сериозните проблеми свързани с „усвояването“ на средствата по програмите на Европейската общност, свързани със закупуване на ново производствено оборудване. В това отношение както ние като продавачи, така и нашите потенциални клиенти се сблъскваме с невероятните недомислици на законодателната уредба и една некомпетентна, тромава и бездушна администрация.

Ще ви посоча само един пример. Продажбата на една машина от ТРУМПФ на българска фирма с европейско финансиране и свързано с представяне на свидетелства за съдимост на управителите на фирмата,

прокуристите и надзорния съвет. За една голяма фирма с оборот от няколко милиарда евро това са десетки хора. След като осигурихме всички документи, администрацията ги „разглежда“ 4 месеца и ни уведомиха, че срокът им е изтекъл и трябва да се представят нови.

Какво е мястото на ИНГМАР БГ ООД в сравнение с другите клонове на ТРУМПФ Веркцойгмашинен ГмбХ?

Политиката на ТРУМПФ по развитие на отделните пазари е предимно чрез дъщерни фирми. Ние като самостоятелна фирма винаги сме се стремили да отговорим на високите изисквания и това ни дава правото и привилегиите да работим самостоятелно наред с други доста по-големи пазари като Белгия, Холандия, Турция и Гърция.

Как оценявате позицията на ИНГМАР БГ ООД на българския пазар?

Ние предлагаме на българския пазар оборудване от най-висок клас. Това означава големи инвестиции с цел качествено и високопроизводително оборудване. В този сегмент на пазара ние сме най-добре представени и ако трябва да се посочи конкретно имаме почти 90 % пазарен дял. Доколкото българските фирми не винаги могат да си позволят такава висока инвестиция на пазара се предлага и оборудване от по-нисък клас. В последно време се наблюдава тенденцията с увеличаване на обема на производство и повишаване на изискванията към качеството производителите да заменят оборудване от ниския ценови сектор с наши високопроизводителни машини.

Как се отразява финансовата и икономическата криза на сектора и как виждате перспективите за развитието ѝ до края на годината?

Световната финансова криза се отрази на нашите клиенти и партньори и това намали оборота ни с повече от 40 %. От средата на настоящата годи-

на нещата се подобряват с всеки изминал месец и смятаме, че скоро ще достигнем параметрите на най-добрите години.

Г-н Кацарски, добрата посредническа дейност е въпрос и на добър мениджмънт. Кои са тези качества, които правят от един човек добър мениджър?

Добрият мениджър е добър колкото е добър екипа, с който работи. В това отношение смятам, че добре обучените и добре заплатени служители са основата за просперитета на една фирма.

Имате ли фирмена философия и каква е тя?

Нашата философия е тази, която е наложена от десетилетия от фирмата ТРУМПФ и тя се нарича партньорство. Ние не само продаваме машини, ние съветваме клиентите, обсъждаме техните проблеми и им предлагаме решения. Продажбата на една машина е само първата крачка от дългия път, по който вървим ръка за ръка с тях. Потребностите и изискванията на нашите клиенти растат и ние им предлагаме допълнителни услуги като обучение, софтуер, инструменти и средства за повишаване на качеството и обема на продукцията.

Какво бихте казали в заключение на нашия разговор?

Смятам, че Вашето списание и другите специализирани издания са едно много силно средство за развитие на българската промишленост и за въздействие върху факторите, които могат да улеснят пътя напред и нагоре на българските производители.

Ингмар БГ ООД

1700 гр. София, жк. Витоша
ул. "Братя Чакрин" № 10
(ул. "438-ма"), офис № 2 и 3
тел. + 359 (2) 860 14 92
+ 359 (2) 860 16 25
факс: + 359 (2) 860 14 94
моб. тел. + 359 88 860 19 22
e-mail: office@ingmarbg.com
ivan.katzarski@ingmarbg.com

ФИРМЕНАТА НИ ФИЛОСОФИЯ Е ДА СЕ ИЗПЪЛНЯВАТ НЕЩАТА С ПЪЛНА СЕРИОЗНОСТ И ДЪЛГОСРОЧНА ОТГОВОРНОСТ КЪМ КЛИЕНТИТЕ НИ

Интервю с г-н Христо Христов, управител и мажоритарен собственик и един от основателите на „ЧАЙМ“ ООД.



Представете ни накратко Вашата фирма?

CHIME (Чайм) ООД е създадена на 22.10.1991 год. с идеята да върши това, което ние тогавашните собственици най-добре можехме. А можехме да правим компютри. Аз съм бившия генерален директор на Комбината за микропроцесорна техника. В това направление фирмата ни работи до 1999 година, като основните ни пазари са страните от бившия СССР. Пълна смяна на дейността ни е от края на 1997 година откогато са ни и взаимоотношенията с ТЕДОМ. За тези 12 години нашата фирма е изпълнила в страната над 20 договора, като към настоящия момент имаме монтирани 26 когенераторни системи.

Кои са най-атрактивните продукти и услуги, които предлагате?

Ние работим само в областта на когенераторните системи и ако трябва да класифицираме продуктите си като по-малко или повече атрактивни, то може би на първо място следва да поставим пълния инженеринг, който ние предлагаме, а това включва комплексно проектиране, т.е. изработване на всички необходими проекти за построяване на системата. На следващо място е сервизното обслужване на вече инсталираните системи. И тук е мястото да кажа, че наличието на сервиз в страната е най-голямото ни достойнство. Много често се спекулира с понятието „защитен сервиз“. Редица фирми го предлагат, като междувременно обясняват, че това е едва ли не върховото решение. Това е директна измама. Това просто показва, че фирмата не разполага със сервиз. Финансовите параметри на един заводски сервиз в областта на

Христо Христов е управител и мажоритарен собственик и един от основателите на „ЧАЙМ“ ООД. До 1990 година е генерален директор на комбината за микропроцесорна техника в Плевен и заместник генерален директор на „Микропроцесорни системи“. Инженер. Завършил Лвовски политехнически институт в бившия Съветски съюз. В периода от 1981 година до 1989 година е един от ръководителите на внедряването в България на персоналните компютри – Плевен. През 1990 година напуска „Микропроцесорни системи“ и основава „Чайм“.

когенераторните системи са такива, че сервизното обслужване от „заводския сервиз“ е 2 до 3 пъти по-скъпо за клиента.

Каква е кадровата политика на фирмата и как си подбирате специалисти?

В нашата фирма, като отчитаме спецификата на инженеринговата ни дейност, ние избираме само утвърдени специалисти. Това може да се отчете като слабост, резервната ни скамейка не е много дълга, но в годините на криза, ние се поставихме като главна задача да съхраним кадровия си потенциал, а не да го разширяваме и да търсим нови непроверени кадри. За последните три години състава на фирмата ни е непроменен – нямаме съкратени или уволнени.

Кои са основните Ви клиенти ?

Клиентите ни са като правило мощни фирми. Една когенераторна система е скъпо съоръжение, и да си го позволят могат само фирми с подчер-

тано успешен бизнес. Това са фирми от хранително-вкусовата промишленост, туристическия бизнес. В последните две години, като сериозен клиент се очертаха фирмите изграждащи пречиствателните инсталации за отпадни води. Получения на пловдивския панаир „Златен Медал“ е именно за проект за утилизация на биогаза от пречиствателна инсталация за отпадни води.

Кои са Вашите основни конкуренти в България?

Конкуренти ни са представителите на водещи световни фирми в областта на когенераторните системи, но няма да ги изброявам. Те обаче не предлагат комплексност на услугата и главно не предлагат сервиз изграден на територията на страната.

Представете ни наградното със златен медал и диплом изделие на Международния панаир в Пловдив.

Златният медал в Пловдив получихме не за изделие, а за технология – Ути-



лизация на биогаз от пречиствателна инсталация за отпадни води. Накратко, в процеса на пречистването се отделя газ (биогаз) в състава, на който влиза между 50 и 65 % метан и редица други съединения, които замърсяват околната среда. Този газ може да бъде изгорен без полза със специална горелка, може да бъде използван като гориво във водогрейни котли, като получената топлина се насочва към съоръженията за пречистване, където и се формира био газа, а може да се използва и когенераторна система, която да произвежда електрическа и топлинна енергия от този газ. Получената електрическа енергия също се използва в процеса на пречистване на отпадните води. Това е технологията накратко. За изделията „когенератори“ ние имаме получени два златни медала – 2008 година за Когенератор CENTO T 160 SP и 2009 година за когенератор Cento T 180 SP. CENTO T 160

Какво означава за Вас и Вашия екип тази награда?

За нашия екип това е награда и като всяка награда е нещо положително. Ние не надценяваме значението и. Но смятам, че Пловдивския панаир е май единственото място в момента в нашата страна, където може да се видят реалните представители на реалната икономика. И в този смисъл златния медал е един добър рейтинг на реално съществуваща фирма. От друга страна в многогодишното си участие ме впечатлява пълното безразличие на държавните чиновници към този панаир. А той е мястото, където експертите на Министерството на икономиката, на финансите и екологията могат да видят и пипнат тези съоръжения, които много често са обект на държавни поръчки.

Какво е мнението Ви за вече отминалия Международния панаир в Пловдив?

Вече споменах по-горе, оценявам високо Пловдивския панаир, независимо, че две години назад участващите фирми бяха поне два пъти повече. През тази година участваха около 1500 фирми. Смятам, че в условията на световна криза, участието в панаира е начин да се покаже силата и възможностите на всяка фирма. А, и всяка година панаира прибавя по

нещо към възможностите. Повишава се качеството на услугите предоставяни от него на участниците. Ние сме участвали 7 пъти в последните осем години.

Имате ли фирмена философия и каква е тя?

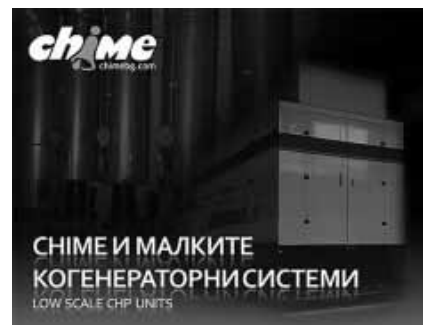
Имаме фирмена философия, как иначе ще съществуваме. Едва ли е възможно обаче, тя да се опише в едно интервю, но водещото в нея е да се изпълняват нещата с пълна сериозност и дългосрочна отговорност към клиентите ни.

Как се отразява на Вашата фирма световната икономическа криза и какви стабилизиращи мерки предприема компанията?

Световната икономическа криза влияе изключително сериозно на нашите клиенти, а от там на нас. Както вече споменах, клиентите ни са водещи фирми, практически във всички отрасли на икономиката. Първото, което те (правилно или не) ограничават са инвестициите. А, това значи, такива проекти като нашите. Затова и ние се стараем да се впишем в техните антикризисни мерки. В някаква степен успяваме. Но ако я нямаше кризата, вероятно щяхме да сме с в пъти повече изпълнени проекти.

Какво бихте казали за заключение на нашия разговор?

Вписвайки се в темата на интервюто, бих казал, че много ми се иска догодина да ме интервюирате с темата – Една година след златните медали от есенния пловдивски панаир 2010 година, и аз да Ви кажа колко нови и в повече проекти сме изпълнили през тази година.



"ЧАЙМ" ООД

2140 Ботевград,
бул. България № 6,
блок Комуна вх. В,
П.К. 49

ТЕЛЕФОНИ:

+359 (723) 66960
+359 (2) 4815174
+359 (889) 438647

ФАКС:

+359 (723) 66961

www.chimebg.com



ОПТИМИЗИРАХМЕ ДЕЙНОСТТА НА ФИРМАТА И УСПЯХМЕ ДА ИЗЛЕЗЕМ ПО-СИЛНИ И БИХ КАЗАЛ И ПО-УМНИ ОТ КРИЗАТА.

Представете ни накратко Вашата фирма?

GenSoft Ltd. е високотехнологична софтуерна фирма, основана през 1997 от екип професионалисти. За сравнително кратко време фирмата се утвърди като лидер на пазара на ERP системи. С последователна и коректна политика GenSoft си извоюва име на надежден партньор, на който са се доверили към 8000 фирми. Софтуер, разработен от нас може да бъде открит в САЩ, Канада, Западна Европа, Русия, Близкия Изток, Китай и Япония. Понастоящем, фирмата разполага с четири офиса в София, Пловдив, Варна и Русе, в които работят 25 висококвалифицирани специалисти.

Кои са най-атрактивните продукти и услуги, които предлагате?

До тази година фирмата бе фокусирана изцяло в развитието и внедряването на своя основен продукт MoneyWorks. Той представлява софтуерна система за управление на бизнеса. Част от по-важните модули включени в него са „Складово стопанство“, „Търговски операции“, „Производство“ и „Счетоводство“. На Пловдивски панаир 2010 бе представен новият ни продукт Bizzio – ERP система, притежаваща уникални в световен мащаб черти и предназначена за големи фирми със сложна бизнес структура. Bizzio бе отличена със златен медал и диплом за най-иновативна система.

Каква е кадровата политика на фирмата и как си подбирате специалисти?

Във фирмата има два основни екипа – Софтуер и Маркетинг. Стремим се да търсим качествени служители и правим всичко възможно да ги задържим. Внимателно подбираме новите си кадри, като им предоставяме достатъчно време да се разгърнат и да покажат потенциала си.

Кои са основните Ви клиенти ?

С продукта MoneyWorks работят над 8000 фирми в страната и чужбина. Невъзможно е да се изброят всички, а и има опасност да обидим няко-

го. Пълният списък с клиентите ни е публикуван на нашия интернет сайт – www.gensoft.bg. Bizzio е разработен по поръчка на белгийската фирма Marylise - лидер в производството на булчински рокли в Европа. Част от клиентите на MoneyWorks планират да се прехвърлят към Bizzio.

Кои са Вашите основни конкуренти в България?

Конкуренти е доста силно казано. С повечето колеги сме в приятелски отношения и си сътрудничим в много проекти. В нашия бранш пазарни позиции имат Микроинвест, Селматик, Янак Софт, ЕЛИТ Софтуер и др. Тъй като бизнес софтуерът е доста специфичен, не може да се каже, че има ясно обособена конкуренция между нас. В зависимост от спецификата на клиента той избира различно софтуерно решение.

Надяваме се с продукта Bizzio да се конкурираме със системи като SAP и Microsoft Navision.

Представете ни награденото със златен медал и диплом



Генчо Христов Чокоев, 43 годишен, управител на ГенСофт ООД, директор софтуер. Завършил СУ Климент Охридски, специалност Информатика, семеен с едно дете.

Пламен Николов Иринчев, 45 годишен, управител на фирма ГенСофт ООД, маркетинг директор, семеен с три деца.

изделие на Международния панаир в Пловдив.

Bizzio е уникален продукт, ERP система от много висок клас, насочена към корпоративни клиенти. Предимствата на продукта могат да бъдат обобщени в няколко основни точки:

Работа както през интернет в браузер, така в локален режим след съответна инсталация;

Многоплатформеност и работа във всички популярни браузери;

Автоматично обновяване при нова версия на сървъра;

Изграден около концепцията за Web services, позволяваща независимата разработка на софтуера за сървъра и софтуера за клиента;

Изключително богат потребителски интерфейс и мултимедийни възможности;

При наличие на графичен процесор се възползва от него, което води до по-гладка работа;

Голяма степен на сигурност;

Модул Busy Manager, който позволя-

ва организация на дейността на ниво служител и операция във фирмата.

Какво означава за Вас и Вашия екип тази награда?

Тази награда означава много. Ние знаем колко труд стои зад този медал и смятаме, че го заслужаваме напълно. Това е едно признание за всички – програмисти, бизнес консултанти, технически сътрудници и за нас самите като управители на ГенСофт. Виждаме, че пътя който сме избрали е правилен и ще направим всичко възможно да не се отклоним от него.

Какво е мнението Ви за вече отминалия Международен панаир в Пловдив?

За нас това беше Панаир на надеждата. Ние участваме на Панаира в Пловдив от 2001 година и помним какво беше миналата година. Изложителите отново не бяха много, но тези които участваха бяха преодолели кризата – факт, който ни кара да гледаме с надежда в бъдещето.

Имате ли фирмена философия и каква е тя?

Фирмена философия е твърде гръмно понятие. Ние сме един отбор от съмишленици, всички колеги дават най-доброто от себе си, за да успеем. В много близки отношения сме с клиентите си – девизът ни е: „Всеки клиент-приятел“. Това отношение хората го разбират - е понякога злоупотребяват, но в рамките на приятелските взаимоотношения.

Как се отразява на Вашата фирма световната икономическа криза и какви стабилизиращи мерки предприе компанията?

Световната икономическа криза естествено се отрази на оборотите на нашата фирма. Преди кризата около 50% от оборота ни беше от малки семейни фирми с по един-два компютъра. За съжаление тези фирми пострадаха най-тежко от кризата. Все пак ситуацията ни накара да се мобилизираме и

да разработим нов продукт, който да разпространяваме и извън България. Оптимизирахме дейността на фирмата и успяхме да излезем по-силни и бих казал и по-умни от кризата.

Какво бихте казали в заключение на нашия разговор?

Бих искал да Ви благодаря, че ни поканихте на това интервю. За нас това е ясен знак, че читателите Ви проявяват интерес към софтуерните системи за управление на бизнеса и се надяваме, че сме допринесли донякъде за задоволяване на този интерес. Също така за нас е важно, че сме част от българския бизнес и допринасяме за развитието и просперитетата му. Ще се постарая и за в бъдеще да Ви давам поводи за подобни срещи. Благодаря за вниманието.

ГЕНСОФТ ООД

бул.Владимир Вазов 90, вх.2, ет.2
07001-93-93 национален телефон
0887-66-86-58 – в офиса
02/946-40-98, 946-41-02, 946-61-42
e-mail: office@gensoft.bg
www.gensoft.bg

tonerdirect
office solutions • eco technology

ИЗВОЗВАНЕ И РЕЦИКЛИРАНЕ НА БРАКУВАНО ИТ ОБОРУДВАНЕ - ИЗЛЯЗЛО ОТ УПОТРЕБА ЕЛЕКТРИЧЕСКО И ЕЛЕКТРОННО ОБОРУДВАНЕ (ИУЕЕО)

Регулирането на проблема с електронните отпадъци започна през 2006 година с приемането на Наредбата за пускане на пазара и третиране на отпадъци от излязло от употреба електрическо и електронно оборудване. Притежавайки разрешително от МОСВ, Тонер Дайрект България работи за разрешаване на тези проблеми, разработвайки комплексни екологосъобразни решения.

Осигуряваме извозване и обезвреждане на следните типове отпадъци:
бракувана офис техника: сървъри, компютри, монитори, принтери, мрежово и комуникационно оборудване, информационни носители, клавиатури, мишки и кабели.
отработени консумативи: празни мастилени и тонер касети.

Сключваме абонаментни целогодишни договори за извозване по график.

За въпроси и заявки:
Националния ни телефон 0700 11 007
Телефони: +359 2 944 6449, 944 6439
Факс: +359 2 944 6056
E-mail: weee@tonerdirect.bg

Ключови ползи

СИГУРНОСТ - защита на важната информация посредством смилане на твърдите дискове

СПАЗВАНЕ НА ЕКОЛОГИЧНИТЕ ИЗИСКВАНИЯ и защита на интересите на клиентите ни.

НАДЕЖДНОСТ - проследяваща документация, удостоверяваща, че рециклирането е изпълнено съобразно изискванията за информационна сигурност.

СТОЙНОСТ - елиминиране цената за съхранение на бракуваното ИТ оборудване и спестяване на ресурси за нейното управление.

ПОВИШАВАНЕ НА ИТ ПРОДУКТИВНОСТТА.

СТАНДАРТИЗАЦИЯТА И ИМИДЖЪТ НА БЪЛГАРИЯ В ЕВРОПА

проф. д-р Илия ЦЕНЕВ - управител на „Практика-О.К.“ ООД и член на УС на БИС, инж. Елена Маглова – ръководител отдел „Стандартизация на управлението“, член на УС на БИС, инж. Невена Коларова - председател на ТК 34 към БИС, инж. Мариана ШИРКОВА – управител на фондация „Качество 21-ви век“

Настоящият материал е продължение на статията ни „СТАНДАРТИЗАЦИЯ, ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА, ОЧАКВАН ПРОСПЕРИТЕТ ЗА БЪЛГАРИЯ“, публикувана в брой 9/2010 на списание „Машиностроене&Електротехника. Допълнително тя беше качена в няколко интернет страници на значими неправителствени организации. В тази насока получихме много поздравления и препоръки. Ето защо сега, публикуваме нашия материал като са взети под внимание и получените препоръки от читателите.

Някои основни понятия в областта на стандартизацията според европейския стандарт БДС EN 45020:2007:

Стандартизацията е дейност за определяне на предписания за общо и повтарящо се прилагане, отнасящи се за действителни или евентуални проблеми, чрез които се постига оптимален ред в дадена съвкупност от обстоятелства. Тази дейност включва процесите на разработване, съгласуване, одобряване, издаване и прилагане на стандартите, като се спазват общопризнатите основни принципи и правила за работа по стандартизация. Малко известно е Решението на Съвета на Европа за ролята на стандартизацията от 28 октомври 1999 г. (ОJ C 141/01 от 2000 г.). В чл. 19 на това решение Съвета на Европа се обръща към обществените власти да признаят стратегическото значение на стандартизацията. По-специално това следва да се извършва чрез поддържане на прозрачна законова, политическа и финансова рамка на европейско, международно и национално ниво, в която рамка стандартизацията да може по-нататък да се развива в съответствие с принципите на стандартизацията. В чл. 26 призовава обществените власти и държавите членки да оказват необходимото съдействие на стандартизационния процес, особено когато стандартизацията е в подкрепа на политиката на общността или в името на обществен интерес.

Стандарт е документ, създаден чрез консенсус и одобрен от признат орган, който определя за общо и повтарящо се прилагане правила, насоки или характеристики за дейности или техници резултати за постигане на оптимален ред в дадена съвкупност от обстоятелства. Стандартите отразяват потвърдени резултати от науката и практиката и са насочени към оптимална полза за обществото. Стандартите представляват колективна разработка от заинтересувани страни, които влагат много време, опит и познания, за да създадат стандарти, които са в полза не само за производителите, но са признати и от органите на държавната администрация и като цяло са в полза на обществото. Затова може да се твърди, че стандартите се разработват и публикуват в интерес на обществото и представляват мощно средство за информация и взаимно разбиране между икономическите партньори в страната и извън нея.

На фиг. 1 и фиг. 2 са показани две от възможните класификации на стандартите. Повече подробности в тази насока могат да се видят на интернет страниците на Българския институт за стандартизация (БИС), на Европейската

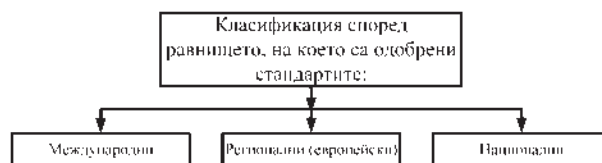
организация по стандартизация (CEN), Международната организация по стандартизация (ISO) или на страниците на националните органи по стандартизация на развити в икономическо отношение страни като Германия (DIN), Англия (BSI), Франция (AFNOR), САЩ (ANSI), Япония (JIS) и други (www.bds-bg.org, www.cen.eu, www.iso.org, www.din.de, www.bsigroup.com, www.afnor.org, www.ansi.org, www.jisc.go.jp).

Разработватване на стандарти.

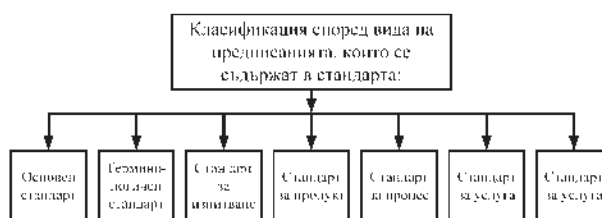
Стандарти се разработват, когато има значителна необходимост да се подпомогне даден сектор на индустрията, да се удовлетворят потребностите на пазара, на обществото или на законодателството. В близкото минало стандартите се ценяха главно заради това, че те осигуряваха готови технически и практически решения, като по този начин подпомагаха предприятията в тяхната дейност. Днес те подпомагат развитието и разпространението на новите технологии, подпомагат установяването на добри производствени практики, улесняват търговията, повишават ефикасността, подпомагат конкурентността, с една дума - подпомагат икономическото развитие.

Стандартите се разработват при спазването на принципите на стандартизацията:

- Даване на предимство на международните споразумения, за да се избягва дублиране в работата;
- Постигане на общо съгласие (консенсус) между участниците в процеса на разработването;
- Широко участие на заинтересованите, като се осигурява



Фиг. 1



Фиг. 2

балансирано участие на всички заинтересовани;

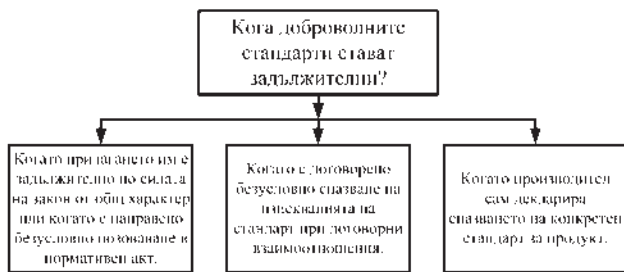
- Прозрачност в работата, което се осигурява чрез обществено обсъждане;
- Спазване на правилата за разработване и оформяне, идентични на международно, европейско и национално ниво ;
- Съблюдаване на авторските права.

Стандартите служат за:

- Опростяване и контрол над разнообразието и ефективно използване на материалните, енергийните и човешките ресурси;
- Постигане на съвместимост и взаимозаменяемост;
- Премахване на техническите пречки пред търговията (Споразумение за техническите пречки в търговията на Световната търговска организация)
- Улесняване на общуването между икономическите партньори: производителите, научните и академични среди, органите на държавната администрация, обществените институции, сдружения на потребители, застрахователи и др.
- Намаляване на степента на несигурност на пазара и осигуряване качеството на продуктите и услугите;
- Осигуряване на безопасност (на работното място, на обществените места и местата за развлечения), опазване на живота и здравето на хората, опазване на околната среда;
- Осигуряване на общопризнати унифицирани методи и процедури за изпитване и оценяване на съответствието;
- Защита на потребителите и интересите на обществото;
- Насърчаването на социалната отговорност.

Осъществяването на дейността по стандартизация у нас е уредено със Закона за националната стандартизация (ЗНС), чието последно издание е от ДВ-88/04.11.2005 година. С него изцяло се отменя законът от ДВ-55/1999. За национален орган за стандартизация в Република България е определен Българският институт за стандартизация (БИС). По смисълът на закона БИС представя българските интереси в Европа и в света. Законът въведе принципа на доброволност за прилагане на стандартите. Поради недостатъчното познаване и разбиране на принципите на стандартизацията много предприемачи изпаднаха в дълбоко заблуждение, че това означава едва ли не липса на стандарти в държавата. На схемата на фиг. 3 са показани случаите, в които доброволните стандарти стават задължителни за прилагане:

Ако всичко по-горе се осмисли добре, то ще се разберат огромните ползи за България от стандартите, показани в



Фиг. 3

таблицата на фиг. 4. За съжаление на настоящия етап не може да се каже, че в България има разбиране по тази

тема. От там идват и лошите икономически показатели за нас, спрямо членовете на Европейския съюз. На фиг. 5 са показани данни от ЕВРОСТАТ по тази тема. За съжаление тези данни с нищо не са променили съобразно данните от предишни изследвания. Печалната статистика за бедността у нас е, че нейният праг от 221 лева е 2,8 пъти по-нисък, отколкото за новоприсъединилите се към ЕС страни и 13 пъти по-нисък от този за старите членки. Бедните българи са около 1,1-1,2 млн. и не намаляват с годините !!!

Обобщение на критични бележки на читатели статията в M&E-9/2010 „Стандартизация, икономическа кри-

№ по ред	Ползи от прилагането на добри практики, описани в стандартите
1.	Водят до икономии при производството и при предоставяне на услугите
2.	Създават условия за конкурентоспособност на международния пазар
3.	Подпомагат за премахването на техническите пречки в търговията
4.	Съдействат на законодателството за еднозначност при нормативните актове
5.	Позволяват на производителите да спазват европейското законодателство
6.	Служат при договаряне на технически изисквания и предписания
7.	Подпомагат взаимното разбирателство между бизнес партньорите
8.	Отразяват актуалните научни изследвания и нови технологии
9.	Повишават безопасността на продуктите
10.	Служат за подобряване на качеството
11.	Осигуряват стабилни характеристики на продуктите, процесите и услугите
12.	Подпомагат пригодността за употреба на продуктите по предназначение
13.	Служат като база при оценяване на съответствието с определени изисквания
14.	Спомагат за поддържането на здравословни и безопасни условия на труд
15.	Подпомагат опазването на околната среда

Фиг. 4 горе и фиг. 5 долу



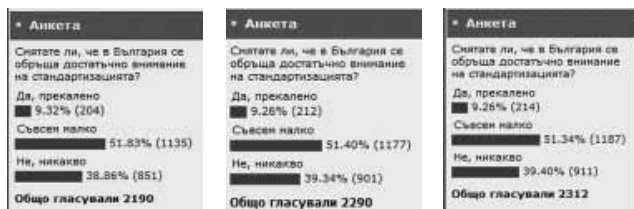
за, очакван просперитет за България”, отнасящи се до пропуски в Закона за националната стандартизация от 2005 г. Цитираните данни са от отчетите на БИС за периода 2007-2009 година и анкети от www.bds-bg.org.

1. Сегашният вариант на ЗНС не дава достатъчно стимули на заинтересованите страни от работата по стандартизация. Това може да се види в таблицата от фиг. 6. Достатъчно е да се направи сравнение с регистрираните юридически лица в България, за да се оцени каква малка част от тях са се включили. Освен това се наблюдава и една тенденция за общо намаляване на членовете на БИС. Обяснението с икономическата криза едва ли е състоятелно. По-лошото в данните за участието на заинтересованите страни е, че те отразяват броят на плащащите членски внос, а участниците в реалната работа на отделните технически комитети по стандартизация (ТК) са по-малко от 100 броя.

Група Group	Тип организация Type of organization	2007		2008		2009	
		брой number	%	брой number	%	брой number	%
Група 1 Group 1	Сдружения на работодатели, браншови камари, производители, търговци, банки / Employers' associations, branch chambers, producers, traders, banks	255	63	262	63	245	62
Група 2 Group 2	Администрация на изпълнителната власт Executive government administration	41	10	40	10	40	10
Група 3 Group 3	Научни организации, институти, университети Scientific organizations, institutes, universities	45	11	44	10	42	11
Група 4 Group 4	Органи за оценяване на съответствието Conformity assessment bodies	32	8	32	8	40	10
Група 5 Group 5	Сдружения, организации, съюзи Associations, organizations, unions	33	8	36	9	28	7
Общо: Total		406		414		395	

Фиг. 6

2. В потвърждение на слабо провежданата национална политика по стандартизация са и данните от анкетата на интернет страницата БИС. Данните от фигурите 7.1, 7.2 и 7.3 едва ли се нуждаят от коментар. Това обстоятелство е също пропуск в ЗНС, защото излиза че държавата е абдикирала от проблема, а от своя страна всяка година тя отдели една сериозна субсидия за подпомагане на стандартизация, показано на фиг. 9.



Фиг. 7.1 (01.09.10), фиг. 7.2 (02.11.10), фиг. 7.3 (21.11.10)

3. От фиг. 8 се вижда, че броят на българските стандарти чрез въвеждане на европейски и международни стандарти непрекъснато нараства. В тази връзка би следвало осезателно да се намалява броят на националните стандарти (разработвани на национално ниво). Това произтича от спазване на правилата на европейските организации за отмяна на противоречащите национални стандарти при въвеждането на европейските. Интересно е обстоятелството, че все още съществува една група „СТ на СИВ”, с която БИС не може да се справи. Не си поставяме за цел детайлен анализ на тези стандарти, но за тях би следвало да има една тенденция за постепенно заместване с БДС на базата на EN/ISO стандарти. Всичко това поставя въпросителни за пропуски в механизмите на действащия ЗНС, свързан с поддържането в оптимално състояние на действащите национални стандарти.

Видове национални стандарти Type of national standards	2007	2008	2009
ЕДС EN/ BDS EN (CEN, CENELEC)	16 462	17 366	18 253
ЕДС/ BDS	8 369	8 308	8 235
ЕДС EN/ BDS EN (ETSI)	2 021	2 055	2 129
ЕДС ISO/ BDS ISO	1 232	1 233	1 212
ЕДС ISO/IEC/ BDS ISO/IEC	532	535	534
СТ на СИВ/ COMECON Standards	478	478	476
ЕДС IEC/ BDS IEC	129	121	98
ЕДС ETSI/ BDS ETS	131	131	145
други стандарт. документи (TR, TS и др.)/ BDS – other standardization deliverables (TS, TR etc.)	634	744	801
Общо/ Total	30 552	30 971	31 884

Фиг. 8

4. От данните в таблицата на фиг. 9 могат да се направят изводи за няколко тенденции, свързани с финансовата страна на стандартизацията:

От страна на държавата има много сериозна финансова подкрепа, която има тенденция за увеличаване. Нещо повече по ОП „Конкурентоспособност” от страна на държавата се предоставят, в рамките на утвърден проект от порядъка на 4,5 милиона лева, които трябва да бъдат усвоени до 2013 година;

Приходите от продажби на стандарти са с много слаба флуктоация. Това е показател, че средногодишно се продават едни и същи количества стандарти. Ако тези приходи от продажби се анализират, от гледна точка на броя на регистрираните юридически лица (виж групите от фиг. 6), то инвестициите, които те правят за закупуване на стандарти са нищожно малки. Това е индиректен показател за непознаване и неприлагане в България на „добрите практики”, описани в стандартите;

Събираният членски внос е също с много малки флуктоации. Това също е потвърждение за много слабата заинтересованост в България от дейността по стандартизация; Очевидно е, че приходите от договори, изпълнявани от страна на БИС, за нуждите на заинтересованите лица от стандартизацията, са много малки. Нещо повече, тенденцията е те да намаляват;

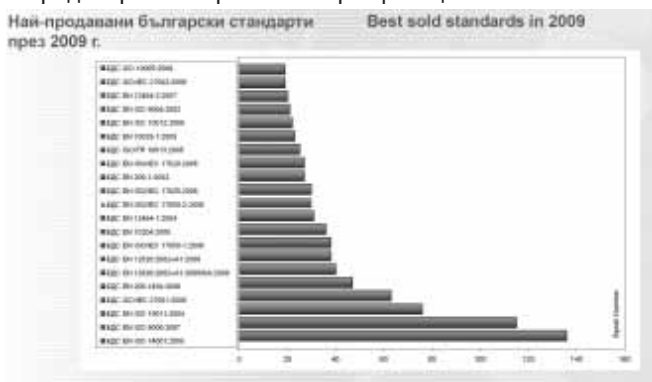
Показател за ниската популярност на стандартизацията дейност са малките приходи от спонсорство от страна на заинтересованите страни. Понеже в действащия ЗНС няма механизми, които да стимулират бизнеса да спонсорира дейността по стандартизация, на практика такова спонсориране към настоящия момент няма;

Като общо заключение за финансовата страна на стандартизацията може да се каже, че съществува тенденция да се влагат повече средства за нея. За съжаление констатациите, описани по-горе не показват, че тези средства се изразходват ефективно в България.

	2007		2008		2009	
	лева/ BGN	%	лева/ BGN	%	лева/ BGN	%
Субсидия от държавния бюджет/ Governmental subsidy	900 000	50	965 000	50	1 074 000	56
Приходи от продажби/ Revenues from sales	523 756	29	571 330	30	549 204	29
Вносови от членовете на БИС/TK/ BDS/TC Membership fees	224 050	12	221 080	12	230 066	12
Договори за финансиране на теми, в т. ч. от европейски проекти/ Contracts, including EU funded projects	162 967	9	138 293	7	43 906	2
Други приходи (дивиденди, спонсорство)/ Other revenues – sponsorship and accumulation of interests	0	0	18 909	1	24 052	1
Общо приходи/ Total revenues	1 810 775	100	1 914 612	100	1 921 228	100
Излишности на 01.01 за съответната година/ Balance funds as of 01.01 for the year	462 334		616 426		552 683	

Фиг. 9

5. Интересен коментар получихме по отношение на най-продаваните български стандарти, показани на фиг. 10. Значителна част от тях са свързани със сертифицирането на системи за управление или на системи за производствен контрол. Статистиката показва, че през последните няколко години в България средногодишно се сертифицират и ресертифицират 800-1000 юридически лица. За тази дейност минимум се изискват използването на 5 броя от най-продаваните стандарти. Това означава, че годишно от стандартите на фиг. 10 следва да се продават по 5000 стандарта, а на практика продажбите са по-малко от 1000. И тук причините се коренят в непопулярността на стандартите и във формалното отношение в работата на акредитираните органи за сертификация.



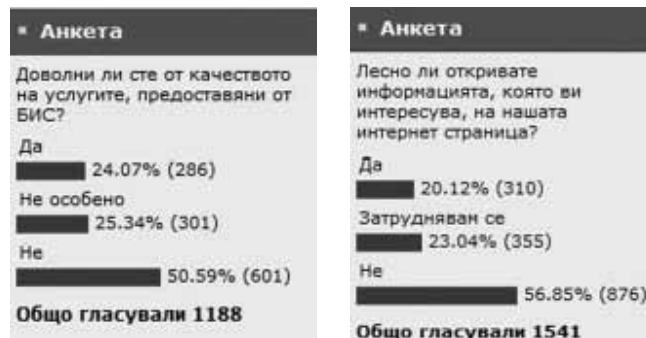
Фиг. 10

6. Съществуващият ЗНС не регламентира механизми за ПРИЛАГАНЕ НА СТАНДАРТ. Съобразно определението за стандартизация в БДС EN 45020:2007 тази дейност включва процесите на разработване, съгласуване, одобряване, издаване и прилагане на стандартите. Този на пръв поглед дребен пропуск води след себе си липсата на санкции, свързани с прилагането на стандартите. На фиг. 3 ние сме показали кога доброволните стандарти стават задължителни. Много често това обстоятелство се заобикаля в защита на лични/корпоративни интереси, което е в ущърб на обществото. Примерите в тази насока са много, поради което ще посочим само два, свързани с големите разходи в строителството и ниското качество на крайния продукт. Единият начин за заобикаляне на задължителните стандарти е, когато в тръжните документи се прави позоваване на отменени стандарти. След приключването на процедурата, спечелилия търга изисква доопълнително финансово завишаване, за да изпълни изискванията на актуалните стандарти. Вторият начин на заобикаляне е, когато в тръжните документи умишлено не се прави позоваване на стандарти, а част от изискванията в тях се дават в описателен вид. След приключването на процедурата, спечелилия търга изисква доопълнително финансово завишаване, за да изпълни всички изисквания на актуалните стандарти.

7. Фрапиращ е пропусък в действащия ЗНС, свързан с непредвидени функции, отговорности и механизми за прилагане на ДИРЕКТИВА 98/34/ЕО НА ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ И НА СЪВЕТА от 22 юни 1998 година, относно определяне на процедура за предоставяне на информация в областта на техническите стандарти и правила. Съгласно чл.2 на тази Директива, Европейската комисия и органите по стандартизацията (Европейски и национал-

ни) се уведомяват за новите обекти, за които националните органи, решават, чрез включването им в своята „програма за стандартизация“. Това изискване има за цел, чрез предоставянето на повече информация да се създава благоприятна конкурентноспособна среда за начинанията във вътрешния Европейски пазар. Следователно е необходимо да бъде позволено на стопанските субекти да дадат своята оценка за влиянието на вътрешните технически правила, предлагани от други държави-членки.

8. Несъвършенството на ЗНС се изразява с недоволството от предлаганите услуги и търсенето на информация в интернет страницата на БИС. На фиг. 11.1 и 11.2 са показани извадки от анкетата по разглежданата тема. Тези обстоятелства могат да се обяснят и със слабата вътрешна активност на БИС в България и високата му международна активност. Разбира се международната активност е необходима във връзка с ангажиментите от членството на България в европейски и международни организации по стандартизация. В тази насока трябва да се поддържа определен баланс, който понастоящем е нарушен и резултатите от анкетите са достатъчно красноречиви. От доклада към отчета за бюджета на БИС за 2009 г. са посочени данни за разходи за командировки в страната (3653 лв) и чужбина (62142 лв).



Фиг. 11.1 (21.11.10), Фиг. 11.2 (21.11.10)

В заключение, авторите, на базата на дългогодишният си опит в областта на стандартизацията и получени становища за ЗНС, от читатели на M&E-9/2010, правят следните предложения за подобрения в сега действащия Закон за националната стандартизация:

- Създаване на условия за разбиране на важността на стандартите, като въвеждащи добри практики и помагачи за просперитета на България;
- Поддържане на системно медийно популяризиране на нарушения, свързани с неприлагането на стандарти в различни казуси;
- Въвеждане на стимули, различни за различните заинтересовани страни, за включването им активно в дейности по стандартизация;
- Осигуряване на обучение по прилагане на добрите практики от стандартите във висшето образование;
- Завишаване на изискванията от специализираните държавни контролни органи и от акредитирани лица за оценяване на съответствието, при констатации за неспазване на стандартите, когато те имат задължителен характер.
- Въвеждане на санкции в законодателството на България при неспазване на стандартите със задължителен характер.



проф. д-р инж. Илия Ценов е инженер по електроизмервателна техника. Има защитена дисертация по проблемите на статистически методи за контрол на метрологични характеристики. Хабилитацията му е по системи по качество с използване на компютри. Притежава множество сертификати, издадени от престижни организации и институции: за специализации по

метрология и компютърни технологии; за консултант по управление; за DGQ/EOQ – вътрешен одитор, TQM – мениджър; за европейски одитор по качество; за водещ одитор по околна среда (от ANSI-RAB USA); за представител на софтуер за интегрирани системи; за гост-професор по интегрирани системи за управление и други. Автор е на редица научно-изследователски публикации в областта на качество, околна среда, здраве и безопасност при работа. Управител е на "ПРАКТИКА-О.К." ООД.



инж. Елена Мъглова е инженер по електроника и автоматика (ВМЕИ – София) и магистър по управление на качеството (ХТМУ – София). Притежава свидетелство от завършена следдипломна квалификация / целева специализация Качество и стандартизация/. Преминала е допълнителни квалификационни обучения и курсове по мениджмънт и управление

на проекти. Притежава сертификати за водещ одитор на системи за управление на качеството, одитор по околна среда. Има професионален опит в областта на изграждане и поддържане на интегрирана система за управление. Работи в „ЛУКОЙЛ НЕФТОХИМ БУРГАС“ АД като ръководител отдел Стандартизация на управлението.



инж. Невена Коларова е машинен инженер. От 1975 г. до началото на 2010 г. работи в системата на стандартизацията, като е преминала през цялата йерархия от специалист до началник отдел. Преминала е множество обучения и квалификации по европейски международни практики в стандартизацията в AFNOR. През последните няколко години активно работи като външен одитор на френската сертифицираща организация AFAQ ASCERT и на немската TUV. Като външен оценител сътрудничи на ИА „БСА“.



инж. Мариана Ширкова е инженер-икономист. Притежава сертификати, издадени от престижни организации и институции: за OHMI EuroCert одитор; за консултант по управление (ISO 9001, ISO 14001, ISO 27001, GMP, HACCP); за гост-доцент по интегрирани системи за управление. Автор е на редица научноизследователски публикации. Има професионален опит в

разработването на специализиран софтуер за управление на процедури, работни инструкции и формуляри за околна среда, коригиращи и превантивни действия и одитиране, оценка на екологичен риск, оценка на риска при работа на платформа SQL server, Service Manager. Управител е на "ПРАКТИКА-О.К." ООД и фондация „Качество 21-ви век“.

Киро Киров: През всичките 20 години от съществуването на КИРОВ АД холдинг рисковите решения са ни съпътствали постоянно.

Интервю с К. Киров – основател и председател на Надзорния Съвет на КИРОВ АД.



Киро Киров е роден на 21.02.1939 г. в с. Драгана, Ловешко и е бивш автомобилен състезател – майстор на спорта. По образование е инженер – завършил МЕИ, Машинен факултет, специалност - Машини и апарати за химическата промишленост. Говорими езици – руски, немски, английски, в момента учи гръцки.

Преди основаването на КИРОВ АД холдинг, г-н Киров е работил в:

Океански риболов на риболовен траулер „Пеликан“ като хладилен механик (1967 г.)

Автомобилен завод „Балкан“ – Ловеч като технолог (1968 – 1970 г.).

Научно изследователски и проектоконструкторен институт по двигатели и автомобили – София, където е заемал длъжност – Научен сътрудник първа степен (1970 г. – 1982 г.).

Гаранционен сервиз за руски автомобили „Дружба“ – София като началник сервиз (1982 – 1984 г.). Последната му работа е в Интерпред като представител на американската фирма Ingersoll Rand (1984 – 1989 г.)

През 1990 г. основава семейната фирма „Киро Киров“ ЕТ

Семейно положение – женен с две деца – Силвия Басева (художник) и Иван Киров (акционер и изп. директор във фирма КИРОВ АД).

Ангажиментите му извън холдинга са свързани с активно членство в Национална Служба Безопасност и Охрана (НСБО), почетно членство в Ордена на Тамплиерите, както и членство в Световната Организация на Семейните Фирми FBN (Family Business Network). И в трите организации участва заедно със сина си Иван. Киро Киров е генерален спонсор на Българска Голф Грийнклипър Асоциация (B.G.G.A) и подкрепя техните ежегодни голф турнири. През октомври 2009 г. Киро Киров получи звание „Почетен чуждестранен член“ от неправителствената организация TURYAK. Киро Киров и Иван Киров са спонсори на Българска Федерация по Драг Рейсинг (БФДР), спонсори на Българска Федерация по Мотоциклетизъм (БФМ), както и на Българска Федерация за Автомобилен Спорт.

Представете ни накратко Вашата фирма (възникване, развитие).

Киров АД е основана през 1990 г. като официален дистрибутор за България на електроинструменти „BOSCH“. През 1998 г. КИРОВ, вече е регистрирана като ЕООД и основава отдел „Строителна техника“, който тогава предлагала лека строителна техника. От 2002 г. фирмата е регистрирана като КИРОВ АД холдинг, а след 3 години става официалният дилър на японската марка Komatsu за България.

Днес КИРОВ АД предлага доставка на техника от над 80 производители, консултантски услуги, сервизно обслужване и др. Фирмата планомерно обхваща и цялата страна - с над 90 000 m² собствена площ, 20 шоурума, 10 сервиза за електроинструменти и лека строителна техника и 8 сервизни бази за едра строителна техника в десетте най-големи града на България.

Каква е формулата за успешния бизнес?

Де да имаше формула?! Тогава не би имало провалени проекти, не би имало фалити, а и не бихме изпаднали в затрудненото положение, в което сме всички.

Вие като изпълнителен директор какви методи на управление прилагате?

Вече съм председател на Надзорния Съвет съгласно новата двустепенна форма на управление на фирмата. Преструктурирането стана след изготвяне на бизнес план до 2012 г. с помощта на западна консултантска фирма.

Кое е любимото ви правило?

Нямам любимо правило, но се стремя да съм далеч от принципа „Не оставяй днешната работа за утре, след като можеш да я свършиш в друг ден“.

Рискувате ли в бизнеса? Понякога се налага да се вземат решения бързо.

През всичките 20 години от съществуването на фирмата (2010 г. станахме на двадесет години) рисковите решения са ни съпътствали постоянно.

Колко човека работят във фирма КИРОВ АД и как си осигурявате квалифицирани кадри?

220 служители в КИРОВ АД (без съпътстващите фирми в Холдинга)

Наложил ли се, да се разделите с част от персонала заради световната икономическа криза?

Да! Редуцирахме състава с над 60 %.

Кои са значимите проекти, по които работите в момента?

Имаме няколко проекта, спечелени

на търг – реализацията им предстои в първото полугодие на 2011 г.

Кои са по-атрактивните продукти и услуги, които предлагате и какъв процент от продукцията Ви е предназначена за българския пазар?

Продуктите можете да видите на нашия сайт, те са изключително много и всички са предназначени за българския пазар.

Кои са основните Ви клиенти?

Фирми от строителството, включително пътното, енергетиката, добивната промишленост, химическата и хранителната индустрия, металообработването.

Кои са Вашите основни конкуренти?

Фирмите търгуващи с идентични на нашите продукти.

Кои са партньорите, с които работите?

Това са над 80 световни марки някои, от които – KOMATSU, METABO, BOSCH, DYNAPAC, FRONIUS, HONDA.

Какви награди и сертификати имате?

Имаме награди от нашите партньори-производители: за най-успешен дистрибутор, най-висок ръст на продажбите за даден период, а една от производствените ни фирми има сертификат за качество.

Как се отразява на Вашата фирма световната икономическа криза и какви стабилизиращи мерки предприема компанията?

Зле! Подготвихме, с помощта на западна фирма 116 страници бизнес план до 2012 г. с подробни мерки – реструктурирахме управлението, редуцирахме състава, затворихме няколко малки магазина. Освен това, след 19 месеца преговори, успяхме да реструктурираме заемите с основните ни кредитори. В момента считаме, че сме стабилизирали състоянието на фирмата.

Г-н Киров, на какво ви научи кризата?

Кризата ни показа до каква степен сме се увлекли (оляля). Показа ни, че производителността на всеки един член на колектива, може да бъде значително по-висока.

Какви са бъдещите Ви планове?

Да останем стабилни. Да сведем загубите до нула и да започнем да регистрираме малка, но плавно увеличаваща се печалба.

Какво бихте казали в заключение на нашия разговор?

Не вярвам обемите от 2008 г. да се върнат. Силно се надявам, че по това време на следващата 2011 г. ситуацията ще е значително по-добра.

КИРОВ АД
office@kirov.net
www.kirov.net

ЕТ „МИРА“ произвежда ВАЙМИ.
Официален представител е на
HOLZMANN Австрия и пред-
лага дървообработващи маши-
ни, 3-5 операционни машини,
стругове, заточващи машини за циркуляри,
фрези, шлайф машини, прахоуловители,
ръчни инструменти и металообработващи
машини.

Тел. за контакти: 046/ 66 39 07
GSM: 0888 413 680
www.holzmannbg.com



**Нашето знание
служи на Вашия успех!**



**СЕРТИФИКАЦИЯ НА СИСТЕМИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ ПО ISO.
ОБУЧЕНИЕ И СЕРТИФИКАЦИЯ НА ПЕРСОНАЛ**

ул. "Фр. Ж.-Кюри" 20 • 1113 София • тел./факс: (02) 816 42 67
• www.systemcert-bg.com • info@systemcert-bg.com



Управление и Информационна Сигурност

Консултации, разработване и внедряване на Системи за управление
в съответствие с ISO 9001, ISO 14001, BS OHSAS 18001, HACCP, ISO 22000,
ISO/TS 16949, ISO/IEC 17020, ISO/IEC 17025, ISO/IEC 27001 / ISO/IEC 27002.

ул. "Буллуджа" №5, ап.16, София 1606, Тел: +359 (2) 851 87 75, Факс: +359 (2) 952 61 94
www.suis.bg, mail@suis.bg

Високоэффективни,
високодинамични,
прецизни, надеждни,
и компактни
сервозадвигания
с оптимизирана
конфигурация за всяко
конкретно приложение.



AMK-ЕООД • 5300 Габрово • ул.Ген.Николов 1
Тел: 066/819 100 • www.amk-drives.bg



CNC SYSTEMS & SERVO DRIVES



МОДЕРНИЗАЦИЯ НА ЦИФРОВИ МАШИНИ
CNC системи, сервозадвигания, двигатели
Проектиране и изработка на електротабла
Първоначален пуск и сервизно обслужване

София 1574
кв. "Славия" бл. 75, ет. 2
тел.: 02 97 33 996, 97 33 997
факс: 02 97 33 994
e-mail: eta-17@del.bg

www.eta-17.com



**МАШИНИ И АВТОМОБИЛНИ ТЪРКАЛЯЩИ ЛАГЕРИ
ПРОМИШЛЕНИ СТОКИ**

- внос
- износ
- реекспорт
- изкупуване на стари складови наличности
- промишлени стоки за поддръжка и ремонт на машини, съоръжения и инсталации

**4300 Карлово, ул."Ген. Заимов" 8
тел.: 0335/ 930 58, 0335/ 945 52; факс: 952 61
e-mail: office@preciz2.com; www.preciz2.com**



ВАШИЯТ СПЕДИТОР

- Речни и комбинирани превози
- Автомобилен транспорт
- Жп транспорт
- Пристанищна спедиция
- Митническо агентирание

ДОНАУ ТРАНЗИТ ООД
международна спедиция



Русе 7000, ул. Александровска 1-Б, Бизнесцентър, ет. 4
тел.: 082/ 81 37 00; факс: 082/ 82 71 66; www.donau-bg.com