



ВАРНЕНСКОТО ДРУЖЕСТВО Е ПРОИЗВЕЛО ДЕСЕТКИ МИЛИОНИ БРАВИ И КЛЮЧАЛКИ

## И китайци искат да са от „Метал“

ПЛАМЕН ЕНЕВ

Фирма "Метал" АД при- съства в почти всеки български дом, построен до средата на 90-те години на миналия век. Варненското предприятие с над стогодишна история дълго време е единственият производител на секретни ключалки и брави на родния пазар. Никой не знае точно колко заключващи механизми са произведени за периода на съществуването му, но със сигурност става въпрос за десетки милиони. Голяма част от тях са за износ, дори и по времето на социализма. Днес пазарът е много наситен с известни и неизвестни производители. Кошмарът на всички е бълващият евтина продукция китайски пазар.

Въпреки недружелюбната среда "Метал" АД работи добре както за вътрешния, така и за външния пазар. Заводът произвежда за клиенти от Германия, Испания, Франция и Холандия. Те са се доверили на извоюваното име на "Метал", което е гаранция за качество на този специфичен пазар. По-голяма част от продукцията, която заводът произвежда за Европа, не може да бъде продавана в България, защото стандартите в различните държави са различни. Междусията и разстоянията са едни в Германия, други в България, трети в Холандия и т.н. По тази причина родните потребители виждат само една малка част от продукцията с марката "Метал".

Преди 3-4 години дори се появяват китайски имитации на продуктите на "Метал". "Дойдоха при нас за рекламация и видяхме ключалки и брави с нашето лого, но от много некачествени материали. Разбрахме, че са внесени от Китай. Веднага подадохме до митниците искане за спи-



В завод „Метал“ работят около 300 души.

Снимка АНТОН СТОЯНОВ

Новата ВГ икономика е съвместна рубрика, подкрепена от ТехноЛогика, с твърдото убеждение, че обществото ни има нужда от примери на проспериращи български фирми, които доказват на младите хора, че има възможности за достойна реализация в България. Те са новият облик на българската икономика и техните постижения осмислят тежката цена на прехода, вдъхват надежда и национално самочувствие.

Всеки петък ще представяме компании, които реално допринасят за растежа на икономиката ни. Те не са големи, не са популярни в общественото пространство, но са изключително витални, пазарно ориентирани, изпълнени с иновации.



ране на всякакъв внос на продукти с нашата търговска марка", разказва шефът на отдел "Маркетинг" в завода Мартин Лупов.

"Метал" АД не внася никакви елементи за продукцията си и не ползва подизпълнители, защото цикълът на производство е напълно завършен - от суровите материали до крайния продукт, уточнява Лупов. Предприятието дори си произвежда металорезещите инструменти за машините. Това става възможно с постоянните

инвестиции в ново оборудване. Дружеството е едно от малкото в страната, които разполагат с камера за студено леене на магнезий, а отскоро и със съвременна система за лазерно рязане. Тази автономност предполага и голяма степен на сигурност на доставките, нещо на което чуждите партньори много държат.

От няколко месеца "Метал" разкри представителство в Турция, където ще предлага изработена в България продукция - нещо доскоро немислимо. "Това е все-

едно да продаваме на холандците лалета", шегуват се в предприятието. Преди десетина години турското производство на брави и ключалки силно намаляло заради неистовия ценови натиск от страна на китайския внос. Южната ни съседка обаче наложила високи мита за продукцията от азиатската държава, което доближило стойностите до предлаганата от българския завод цена. Тъй като за качеството не може и да става дума за сравнение, българското пред-

приятие вече може да мисли за експанзия на юг.

Това не е първият път, в който "Метал" изнася на пазари, които изглеждат недостъпни. Така например преди няколко години заводът произвел стотици блондирани врати за израелския пазар. "Става въпрос за много сигурни врати, които от Израел одобриха, а знаете какво е отношението към сигурността там. Работили сме денонощно, за да изпълняваме поръчките, като товарехме контейнери всекидневно. За съжаление тази продукция е непродаваема на нашия пазар, защото отива в най-високия ценови клас", допълва Мартин Лупов. Като цяло в България се продават предимно бюджетни брави, ключалки, дръжки и други продукти за битовата сигурност. Кризата кара българинът да търси компромисни варианти. "На Запад не е така. Затова и ние успяваме да реализираме продукцията в конкуренция с китайците. Сега например сме в процес на сертификация на два продукта от германски одитори. Когато получим сертификатите ще можем да ги реализираме там", обяснява Лупов. Той уточнява, че това е много важно, защото застрахователните компании на Запад отказват да изплащат щети при кражба, ако заключващите механизми не отговарят на определен клас на защита и не са придружени от съответния сертификат.

Обновяването на артикулите за вътрешния пазар се движи по строги правила. Всички дистрибутори на марката в страната изготвят докла-

ди на 6 месеца. В тях се описва не само нивото на удовлетвореност от съществуващите продукти, но и ситуацията на пазара - какво се търси, какво би се купувало и т.н. Когато се реши да се въвежда нов продукт, инженерите на компанията се заемат с проектирането и въвеждането му в производствен процес. Основното използвано средство за проектиране е продуктът SolidWorks, доставен от фирма "ДиТра". В средата на CAD системата е вграден и модулът Delcam for SolidWorks, с който автоматизирано се генерират програмите за управление на NC машините. Този модел на работа позволява на компанията да взема гъвкави решения и да предлага на клиентите си стотици артикули. От десетки видове секретни брави и ключалки през модерните напоследък заключващи системи за алуминиева дограма, като се стигне до панти и дори пощенски кутии.

Най-големият проблем на "Метал" е липсата на подготвен технически персонал. Ситуацията на пазара на труда е трагична, признават от фирмата. Въпреки че се предлагат обучения в Германия и квалификация, младите хора нямат желание за развитие в тази посока. Тревожната тенденция кара ръководството на "Метал" да се обърне за сътрудничество към Техническия университет - Варна. Обсъждат се възможности за стажове и практическо обучение в завода на студенти от специалности „Роботика и мехатроника“ и „Автоматика, информационни и управляващи компютърни системи“. Така те ще могат да се запознаят с различните работи и роботизирани системи, с които предприятието разполага.