

## **ДОКЛАД ОТ УЧАСТИЕ НА 8 МЕЖДУНАРОДЕН ЛЕЯРСКИ ФОРУМ ВЕНЕЦИЯ 2014**

Изложение: International Foundry Forum 2014, Венеция

Период на изложението: 26-27.09.2014

Периодичност: Всеки две години

Насоченост/ Сектор на форума: Събиране на топ-мениджмънта на фирми от бранша и доставчици

Bulgaria, 1404 Sofia,  
Bulgaria Blvd., 18 Bokal  
T +359 2 818 59 59  
F +359 2 818 59 49  
mtg@mtgbg.com  
www.mtgbg.com

**Представител на Съюза на леярите към ББКМ:  
инж. Васил Досев- ГТМ А.Балевски Холдинг АД**

### **Основна цел на посещението:**

Установяване на персонални контакти с представители на ръководството CAEF. Представяване на Съюза на леярите в България на форума във връзка с кандидатстването за членство в CAEF. Запознаване с водещите макроикономически и геополитически тенденции, оказващи влияние на пазара на отливки. Запознаване с текущото състояние и очакванията на леярската индустрия в Европа, Азия, Северна и Южна Америка.

### Обща информация за събитието:

Международният леярски форум (IFF) се провежда на всеки две години. Организира се съвместно от CAEF (Европейска леярска асоциация) и SEMAFON (Европейска асоциация на доставчиците на леярни). Форумът се счита за едно от най-първостепенните събития за индустрията и представлява своеобразна «среща на върха».

Има за основна цел да информира участниците за съществените пазарни и бизнес тенденции, както и да даде възможност за интензивна комуникация, срещи и обсъждане. Насочен е към най-високото ръководно ниво на фирмите от леярския бизнес и браншовите организации. Цели да спомогне за увеличаване на пазарните възможности на продуктите на леярните в конкуренция с други процеси и продукти в глобална пазарна среда. Информацията, представена на форума е насочена на макро ниво, като акцентира върху глобалните и стратегическите фактори и тенденции, оказващи влияние на пазара. Настоящото издание беше осмо по ред.

На тазгодишното издание присъстваха 250 представители на фирми и организации от 26 държави от 4 континента, които произвеждат над 90% от световния обем на отливки(виж. Приложение 1).

В рамките на програмата на форума бяха изнесени 18 доклада(виж. Приложение 2). В тях бяха описани статуса на индустрията към момента, основните тенденции и бяха представени статистически данни по региони и държави.

Работната сесия на форума беше открита съвместно от г-н Луис Филипе Вилас-Боаш, Президент на CAEF и г-н Габриел Галанте, Президент на SEMAFON. Модератор на събитието беше г-н Макс Шумахер, Генерален секретар на CAEF.

### Обсъждани теми и акценти

Във встъпителните речи на президентите на CAEF и SEMAFON, презентациите и изказванията бяха очертани основните фактори и тенденции на пазара, както и бяха маркирани главните проблеми, които оказват влияние върху леярското производство. Като цяло, въпреки по-скоро позитивния тон, в презентациите и в обсъжданията се усещаше притеснение във връзка с текущата пазарна ситуация.

Като главни предизвикателства, пред които са изправени европейските производители бяха посочени:

1. Неблагоприятна геополитическа обстановка с наличие на повече от 50 локални конфликта, в това число Сирия, Ирак и Украйна. В частност, за Европа особено негативно влияние оказва ситуацията с отношенията между Русия и Украйна и свързаните с това икономически санкции и риск за сигурността на енергийните доставки. Беше изтъкната сериозна загриженост във връзка с потенциално възможна ескалация на конфликта.
2. Високо ниво на безработицата в Европа, особено сред младите.
3. Силно евро, което е пречка за износа.
4. Незадоволителен ръст на БВП.
5. Деervalвация в страните от BRIC, което представлява заплаха за инвестициите.
6. Икономическо разминаване между отделните страни-членки.
7. Финансово и конкурентно несъответствие.
8. Продължаващ и задълбочаващ се процес на миграция към т.нар. „low cost” страни. Съответно, този процес, извършван основно от високо развити в технологично отношение страни(главно от Западна Европа) е съпътстван и от трансфер на ноу-хау и технологии. Това от своя страна стеснява различията в технологично отношение между т.нар. „low-cost” страни и високоразвитите индустриални държави. Резултатът е силно конкурентна среда.
9. Високи цени на енергията(почти двойно спрямо Китай и САЩ). В частност, за Италия, страната-домакин, беше посочено, че тези нива са дори по-високи.
10. Несигурност за бъдещето и невъзможност за точно дългосрочно планиране. Компаниите са загрижени за продажбите си и са основно заети да «пълнят списъците с поръчки» с хоризонт често не повече 2-3 месеца, като същевременно губят фокус върху стратегическото си развитие.
11. Задържане и забавяне на инвестиционни проекти, поради неясно бъдеще на пазарите.
12. Затруднен достъп до кредитиране и висока цена на кредитния ресурс.
13. Чувствителен пазар спрямо цените.

14. **Проблем с привличането и задържането на кадри.** Това беше посочено като една от водещите заплахи от болшинството говорители по време на техните презентации, а в последствие потвърдено и в частни разговори. Тенденцията е повсеместна, като се обяснява с нежеланието на младите хора да работят в леярните (непривлекателна среда спрямо други сектори). Както беше отбелязано от г-н Волфганг Хилер от BUDERUS GUSS, „Независимо от позитивните промени в условията на труд в леярните, все още за хора, попадащи в тази среда от други сектори като мен, това представлява своеобразен «културен шок».

Като мерки, които могат да променят ситуацията се посочиха инвестицията в ново високо-технологично оборудване, R&D разработките, подобряването на условията в леярните, партньорствата с висшите училища и разработването на собствени програми за обучение от фирмите.

На нуждата от обучение на кадрите и привличането на млади хора в леярните беше обърнато особено внимание. В експозето на г-н Галанте специално беше акцентирано на факта, че иновативните продукти се създават от хора с иновативни идеи, познаващи както новите и модерни технологии, така и леярската наука, а това най-често са младите таланти в компаниите.

**Беше посочено, че без съмнение, основен консуматор и съответно, двигател за развитието на леярската индустрия в световен мащаб е автомобилната индустрия.**

В тази връзка, докладването като цяло **по-лошо състояние на леярните за черни метали** спрямо тези за цветни се обяснява отново с преимуществено използването в автомобилостроенето цветни метали.

По време на изложенията ми направи впечатление широкото застъпване на темата за 3D принтирането и неговото място в леярската индустрия. Участници в предишните издания и говорители споделиха, че ако преди няколко години за това не се е говорило изобщо, то сега темата е в челните места и интереса на индустрията е силно увеличен, а темата беше един от лайтмотивите на конференцията.

Тук си позволих да повдигна дискусията относно ролята му като потенциална заплаха или обратното, допълнителен инструмент за разширяване на гамата от услуги, предлагани от леярската индустрия.

В дискусията от страна на Алфред Спада, Директор „Маркетинг, комуникации и PR“ към леярската асоциация на САЩ беше изказано категоричното становище, че 3D принтирането не е заплаха за класическото леярство, а по-скоро още един процес, който да допълни гамата от технологии. Същата теза беше застъпена по-късно специално в изложението на Хайко Ликфет от CAEF.

Независимо от наличието на различия в развитието на индустрията в различните страни (обусловени от географски, политически, демографски, пазарни и др. причини) бяха идентифицирани ясно изразени процеси, тенденции за развитие и прогнози.

В синтезиран вид те могат да се формулират по следния начин:

1. **Силно изразено преимущество на автомобилната индустрия** като консуматор на отливки в следващите години. Изнесените данни говорят, че в последните 5 години автомобилостроителните компании отбелязват рекордни печалби. На практика, според общото мнение на говорилите на форума, тази индустрия единствено е във възход и очакванията са това да продължи.  
В тази връзка, леярните произвеждащи за нея могат да очакват не само запазване, но и увеличение на продажбите. Леярните, произвеждащи отливки с общо предназначение за другите сектори не могат да очакват съществен ръст и се очаква да запазят нивото на продажбите си. Отново поради спецификите на индустрията, леярните за цветни отливки са в по-добра позиция и могат да очакват, че ще увеличават продажбите си.
2. **Преместване на производството при пазарите**(«Произвеждай, където продаваш»). Това ще доведе до допълнителна миграция към Китай, където пазара е най-динамичен.
3. **Продължаващ ценови натиск спрямо леярните** от страна на крайните клиенти. Възможни са „ценови войни” между доставчиците в сферата на автомобилната индустрия.
4. **Лошо състояние** на леярните, произвеждащи стомана и като цяло, по-скоро негативни очаквания. По-благоприятна е прогнозата по отношение на леярните, произвеждащи неръждаема стомана.
5. **Водещи индустрии с очаквано развитие до 2018 г.:**
  - a. **Автомобилна.** Основни движещи сили ще са развиващите се пазари и търсенето на леки коли там, както и новите по-строги изисквания за емисиите на товарните камиони.
  - b. **Химическа и петро-химическа.** Тук преимущественно интересът ще е насочен към продукти с висока добавена стойност и материали както следва: суперсплави, нови, екзотични материали с повишена корозионна устойчивост, както и стари такива(Inconel 625).
  - c. Хранително-вкусова
  - d. Енергетика
  - e. Строителство(по-слабо)-основно, във връзка с инфраструктурни проекти.
6. **Продължаващ процес на миграция на производството, основно в страни с евтина работна ръка и ниско ниво на данъчната тежест.**
7. **Тенденции и перспективи за развитие**
  - a. **Черни метали:**
    - i. **Китай** ще продължи да увеличава дела си. (В момента, **Китай** произвежда **43%** от отливките в световен мащаб, или, колкото страните от САЕФ, САЩ, Канада, Бразилия, Мексико, Русия и Япония, **взети заедно** ). Индия също ще увеличи продажбите си. Добри перспективи има пред страните от NAFTA региона, основно поради положителното индустриално развитие в САЩ(«възраждане» на индустрията, основно за сметка на евтина енергия от шистов газ). Особено добри перспективи има пред Мексико. За **Източна Европа** е очакван лек ръст, дължащ се основно на включването на Турция в

тази група. Западноевропейските страни ще задържат сегашното ниво или с незначителен ръст.

**b. Цветни метали:**

i. **Китай** ще диктува ритъма в Азия. Както и при черните метали, тук се очертават сравнително добри перспективи пред страните от NAFTA региона. основ. Страните от **Източна Европа** ще имат динамично развитие. **В Западна Европа** се очаква ръст и увеличаване на производството, дължащ се на очакваното увеличение на производството и продажбите на леки автомобили.

**8. Продължаващ стремеж за намаляване на теглото на компонентите**(отново, тенденция продиктувана от автомобилния сектор). Това ще става по пътя на:

- a. Нови материали и сплави.
- b. Замяна на заварени, екструдирани, валцовани и др. елементи с отливки, включително водещо до намаляване както на тегло, така и на броя части.
- c. По-широко навлизане на композитни материали(с карбонови фибри и т.н.)
- d. Промяна в геометрията на частите.

**9. Широко навлизане на т.нар „additive manufacturing” технологии(3D принтери).**

**10. Навлизане на SMART технологиите. Тенденция към Industry 4.0**

**Пътищата за бъдещо успешно развитие на леярните в силно конкурентната среда, които бяха посочени от говорителите, са:**

1. Инвестиции в съвременни високопроизводителни технологии(автоматизация, роботизация),. Както отбеляза в речта си при закриването на форума г-н Габриел Галанте, Президент на SEMAFON, без инвестиции, леярните ги чакат трудни времена(„No investments - hard life”).
2. Акцент върху R&D дейности и разработване на иновативни процеси и продукти. Инвестиции в тази връзка.
3. Стъпване на глобалния пазар(за автомобилния сектор), чрез създаване на нови производства на мястото на продажбите, партньорства, joint venture компании и др.
4. Широко използване на симулационен софтуер за оптимизация.
5. Подобряване на екологията и намаляване на загубите на ресурси(в т.ч. регенерация на пясъка за леярните, работещи по тази технология.)

Създадени контакти. Обсъдени въпроси:

**1. Макс Шумахер, Генерален секретар на CAEF.**

a. С г-н Шумахер проведох разговор, по време на който предадох благодарност от името на г-н Милко Миланов за поканата за участие. Обсъдихме отново въпроса за членството на Съюза на леярите в CAEF. За пореден път г-н Шумахер потвърди, че не вижда никакви пречки за това, но следва да се спазва процедурата, която включва определени стъпки.Г-н Шумахер заяви, че независимо от по-различната структура на българската браншова организация, това не е проблем и никой от CAEF не е изказал аргументи против кандидатурата ни. От своя страна, аз декларирах

готовността на Съюза за пълноправно членство и надеждата, че на форума в Истанбул през 2015 г. ще се вземе окончателното решение. По повод на моето питане относно това дали и какви права и задължения произтичат от временния ни статут на гост, г-н Шумахер обясни, че това е по-скоро израз на добра воля от страна на CAEF, но на практика не води след себе си правни и други последствия. Бях информиран и, че пълен достъп да цялата информация, предоставяна от CAEF ще можем да получим едва след като станем членове и съответно, започнем да плащаме членския си внос в организацията.

**2. Марион Харис, CAEF**

**3. Андрей Дибров, Вицепрезидент на Асоциацията на леярите в Русия**

а. С г-н Дибров обсъдихме възможностите за сътрудничество между България и Русия в областта на леярството. Г-н Дибров заяви готовност да посети България, в случай, че бъде поканен и да участва в някоя от конференциите с презентация. Също така, с г-н Дибров обсъдихме незадоволителното ниво на развитие по отношение на производството на сферографитен чугун в Русия, като прояви интерес към потенциалната възможност за сътрудничество в тази област.

**4. Алфред Спада, Директор „Маркетинг, комуникации и PR” към American Foundry Society**

а. С г-н Ал Спада дискутирахме развитието на 3D принтирането. Тази технология търпи силно развитие в САЩ през последните години, като някои от водещите производители на оборудване са също американски. С г-н Спада обсъдихме също кадровите проблеми в американските леярни. Стана ясно, че САЩ не прави изключение от тенденциите, наблюдавани сред останалите представители на леярската индустрия.

**5. Радхакришна Кесани, Генерален директор на Emirates Techno Casting FZE, Pentair**

а. С г-н Кесани обсъдихме пазара на неръждаеми отливки за нефтената промишленост, необходимостта да се търсят кадри в цяла Европа и 3D печата като средство за бързо прототипиране и производство на сърца. Обсъдихме нуждата производителите на 3D принтери да направят следваща стъпка и да преминат от фуран към други видове свързващи вещества, както и ползата от съвместна работа с леярни при развиване на технологията.

**6. Д-р Ралф Ниедердренк, Партньор в Прайс Уотърхаус Купърс**

**7. Митсуо Ито, Вицепрезидент на Japan Foundry Society**

**8. Йоширо Какута, Изпълнителен директор на Japan Foundry Society**

**9. Д-р Томас Шлик, Партньор в Роланд Бергер**

**10. Роберто Самартин, Управляващ директор на MAUS**

**11. Сандра Селуан, Стратегически маркетинг и мениджър ключови клиенти на MAUS**

**12. Матиас Хайнрих, Управляващ директор Georg Fisher, Automotive**

а. С г-н Хайнрих обсъдихме възможността да работят с български леярни като доставчици. Г-н Хайнрих беше скептично настроен. Разказа, че преди

няколко години са правили сериозно проучване за България и Румъния, но не са решили да развият поддоставчици от района поради недостатъчно ценово предимство и транспортна отдалеченост.

**13. Клаус Декинг, Ръководител на Маркетинг, комуникации и услуги, Бизнес развитие на нови пазари към Georg Fisher**

**14. Марк Евъртън, Директор „Продажби“ на Castings P.L.C.**

а. С г-н Евъртън обсъдихме ползите от използването на машини за автоматично шмиргелене. Фирмата притежава най-голямата инсталация от такива машини в света (повече от 40 броя).

**15. Фабио Занарди, Вицепрезидент на Zanardi Fonderie**

а. Коментирахме състоянието на бранша в Италия и трудностите пред италианските леярни.

**16. Пер Ти Сьоренсен, CEO на DANIA A/S**

**17. Феликс Шмидт, Управляващ директор на Huttenes-Albertus Minerals**

**18. Д-р. Робърт Моран, Изпълнителен вицепрезидент на Alexander Proudfoot**

а. С Д-р Моран обсъдихме пазарното развитие и инвестициите в полезни изкопаеми, както и големите проекти в тази област в Южна Америка.

**19. Золтан Вираг, Global Technical Expert Supervisor, Casting&Machining Commodity**

**20. Карла Агудио, Изпълнителен секретар на президента на IMF**

**21. Руди Пагиц, Head of Sales, Die casting Bühler**

а. Г-н Пагиц изяви желание да посети България във връзка с някоя от леярските конференции и да представи продуктите на фирмата пред представители на бранша.

### Лични впечатления

Мястото за провеждане на форума беше много добре подбрано. Залата за конференцията беше с качествено озвучаване и три мултимедийни екрана, което даваше добра възможност на участниците да виждат презентациите и да участват в дискусиите. Организацията също беше на много добро ниво, като програмата се спазваше стриктно.





Прави впечатление, че за повечето от участниците това беше поредно издание на биеналето, което посещават, и вече са установили широка мрежа от лични и професионални контакти.

Немалка част от участниците се събират и комуникират на групи с хора, които вече познават.

Форумът може да бъде много полезен с възможността за създаване на лични контакти, като това е не по-малко важно от възможността за запознаване с докладите.

Възможностите за неформална комуникация са основно в рамките на почивките на сесията (кафе-паузи и обяд), както и по време на официалната вечеря и приветствения коктейл, който я предшества.

Като цяло, хората с които имах възможност да разговарям не бяха информирани в достатъчна степен за България и възможностите на леярската индустрия в частност.