

«INVESTRONICA»



ДИВИТЬСЯ В МАЙБУТНЄ



Проведений іспанськими компаніями «INVESTRONICA SISTEMAS, S.A.» та «JAFLO, S.L.» у співробітництві з СУШАТ «ВЕСНА» у Львові 23—25 квітня 2002 р. спеціалізований семінар щодо устаткування для експериментального та розкрійного цехів дав змогу спеціалістам швейних підприємств України довідатись про останні досягнення у галузі настільного та розкрійного устаткування іспанського виробництва, а також побачити у дії автоматичний розкрійний комплекс TOPAZ, що працює на «ВЕСНІ» з травня 2000 р. Відкриваючи вступним словом роботу семінару президент СУШАТ «ВЕСНА» Марія ЗАБИГАЙЛО, зокрема, зазначила:

«З устаткуванням фірми «INVESTRONICA» працюємо 12 років. В 1990 р. у першому і другому цехах підприємства було встановлено 5 транспортних систем INVESMOVE, які працюють й дотепер. Того ж таки року встановлено САПР INVESMARK, куди увійшли два робочих місця конструктора, два робочих місця розкладача, два плотера і дві станції дигіталізації.

В 1990 р. також введено в експлуатацію автоматичний розкрійний комплекс INVESMUT 3, який успішно працює до цього часу, в чому можна перекоонатись під час огляду підприємства.

Протягом минулих 12 років на вищезгаданому САПРі спеціалісти фірми «INVESTRONICA» двічі замінювали програмне забезпечення, у міру вдосконалення системи.

В 2001 р. на підприємстві введено в експлуатацію новий корпус, де розмістились два швейні цехи, розкрійний цех та дільниця САПР. Для оснащення розкрійного цеху і дільниці САПР знов звернулись до фірм «INVESTRONICA» та «JAFLO». У співпраці з цими фірмами й введено в експлуатацію дільницю САПР,

куди увійшло 5 універсальних робочих місць, в тому числі дигіталізація та плотер. У розкрійному цеху встановлені автоматичний розкрійний комплекс TOPAZ фірми «INVESTRONICA», настільні столи з піддувом, рухомий стіл, настільна каретка Lider Plus, елеватор-нагромаджувач рулонів тканини, машина із стрічковим ножом та інше устаткування для розкрійного цеху марки «Autex» фірми «JAFLO». Устаткуванням цієї фірми ми дуже задоволені.

Той факт, що після багаторічної експлуатації ми знов обладналися устаткуванням фірм «INVESTRONICA» та «JAFLO», свідчить про високу надійність і якість цього устаткування й є найліпшою рекламою для них.

Особливу увагу хочу звернути на сервісний центр цих фірм в Україні під керівництвом пана Сергія ПРИЩЕПИ. Там працюють висококваліфіковані компетентні спеціалісти, які швидко реагують на усі проблеми й завжди готові допомогти у їх розв'язанні.

З доповіддю «Сучасні методи розробки одягу, методи об'ємного проектування» на семінарі виступив пан Фернандо АЛОНСО, директор фірми «INVESTRONICA SISTEMAS, S.A.». Далі — фрагмент доповіді пана Фернандо АЛОНСО, в якому йдеться про технологію та стратегію підприємства в 2002 році*

Позвольте мне начать свое выступление с краткой презентации моего предприятия; даже если оно уже знакомо многим из Вас. «Investronica Sistemas» — это предприятие, занимающееся исключительно разработкой и продажей высокотехнологичных систем для раскроя ткани (промышленности готовой одежды).

Хочу воспользоваться этой возможностью, чтобы представить Вам идею об основах нашей философии и предпринимательской миссии.

Как Вы уже знаете, «Investronica Sistemas» входит в группу «Induico», основная фабрика которой производит более 17 млн. ед. продукции в год. В свою очередь, группа «Induico» является частью самой крупной испанской дистрибуторской сети, которая по продаже готовой одежды в Испании занимает более 13% рынка, что намного выше, чем у других конкурентов, включая такие крупные испанские сети «Zara», «Mango», «Cortiel» и т.д.

И, конечно, то обстоятельство, что она включена в огромную группу по производству и продаже готовой одежды, обусловило для «Investronica» хорошо дифференцированную философию предприятия. «Investronica» родилась в индустрии готовой одежды и является ее частью.

Опыт, который ежедневно накапливают клиенты при использовании наших товаров, является определяющим для стратегии нашего предприятия. Поэтому наши инженеры и техники активно участвуют в производственных и дистрибуторских процессах группы, превращаясь, таким образом, в пользователей разрабатываемых систем.

Нас волнует наша конкурентоспособность, но самый главный приоритет — это не спрашивать самих себя, что нужно сделать, чтобы быть успешней конкурентов, а то, как получить больше преимуществ для наших клиентов.

Хочу поделиться с Вами некоторыми соображениями касательно важности феномена глобализации (объединения) для будущего наших предприятий. Естественно, я говорю об объединении тактик и стратегий предприятий, а не о социальном или политическом эффекте этого феномена.

*Переклад з іспанської мови на російську — Юлії ЕРМОЛАЄВОЇ.



В любом случае, глобализация подразумевает исчезновение географических и таможенных границ. Этот факт может быть воспринят как новая угроза для наших предприятий, так как влечет за собой более открытые и легко доступные для новых конкурентов рынки. Но очевидно также и то, что значительно возрастут их стратегические возможности. Растущее объединение рынков, как исходного сырья и производительной способности, так и конечного потребления готовых товаров, создает новые деловые возможности для всех тех, кто может их использовать.

Точным кажется то, что объединение предполагает отступление от традиционных методов и концентрируется на оптимизации внутренних процессов предприятия.

Сегодня, без сомнения, пришло время определить наши стратегии, и при этом каждый раз необходимо смотреть за пределы собственного предприятия. Современное предприятие должно сконцентрироваться на том, в чем оно эффективнее других конкурентов. На сегодняшний день сеть поставщиков может оперировать в широком пространстве, где переговоры и отношения строятся, минуя географические, социально-политические и культурные барьеры.

Этот факт предполагает радикально новые требования, по сравнению с технологией, необходимой предприятию, которое после объединения становится более динамичным и более открытым, чем местное. Необходимые такому предприятию технологии, должны подвергнуться интеграциям высокого уровня, при сотрудничестве посредников-партнеров.

Я вполне уверен, что каждый раз конкурентные преимущества добавляются к возможностям наших предприятий, чтобы интегрировать в окружающую среду и добавлять значимость системе поставщиков, в которую Вы включены.

Оптимизация сети поставщиков становится одной из самых главных задач. В контексте объединения, сотрудничества между предприятиями обобщилось, и любое предприятие может считаться звеном цепи поставщиков. Существуют два параметра, которые необходимо оптимизировать: стоимость и время ответа. Оба

эти фактора одинаково важны и было бы ошибкой сконцентрироваться только на одном из них, пренебрегая другим.

С другой стороны, феномен глобализации полностью меняет профиль потребителя и его привычки. Без всякого сомнения, потребитель ныне обладает большими возможностями выбора, как ни в какой другой предыдущий исторический период.

Он видит вокруг себя все более конкурентное окружение, которое предлагает каждый раз разнообразнейший спектр товаров и услуг, обогащенных альтернативными возможностями.

Современному потребителю необходимо большее разнообразие кроя, тканей, рисунков и цветов, а также товаров и услуг, наиболее соответствующих его требованиям. Кроме того, наблюдается четко растущая тенденция в сторону индивидуально персонализированных товаров, в соответствии с нуждами и вкусами потребителей. И все это, с потребностью в умеренных ценах, несмотря на растущие производственные и дистрибуторские затраты, провоцирующие разнообразие и персонализацию производства.

Однако, несмотря на сложность совмещения всех поставленных целей, мы не должны делать пессимистические выводы. Естественно, что вызовы каждый раз все более требовательны, но опять же, извлекаемые возможности намного больше и открывают новые двери новым возможным делам.

Поэтому пришло время определиться с новой технологической стратегией для современного предприятия, и я позволю себе дать две рекомендации. В первую очередь, мой совет — отдать преимущество тем инициативам и изменениям, которые могут улучшить нашу конкурентную позицию в объединенной экономике. То есть, обеспечить себя необходимым оборудованием для координации и сотрудничества с другими партнерами, что позволит сократить и облегчить производственные циклы и продажу наших товаров, независимо от поставщиков, с которыми сотрудничает предприятие.

Во-вторых, оснастить производственные временными и гибкими технологиями разрабатывания и изготовления модных артикулов, что позволит Вам отвечать разнообразием на запросы и требования современного потребителя.

Технологическое оборудование не является единственным рекурсивом, но можно утверждать, что для какого-либо сегмента нашей индустрии — предприятия, которые эффективнее применяют технологии, имеют большую прибыль. Точнее прибыльные предприятия — это те, которые знают, как пользоваться технологией. В любом случае технология играет главную роль в решении вклада в прибыль предприятия.

Искренне верю, что нынешнее объединение экономики вызовет смещение некоторых позиций предприятия. Неуверенность и существующий риск предприятия — это факторы, которыми приходится сосуществовать в мировом мире сегодня, как никогда раньше. Но независимо и то, что возможности возрастания, а рынки становятся все более доступными.

Если Вы позволите, выскажу свое мнение: думаю, что индустрия моды на Украине должна будет сопровождать экономическую эволюцию своей страны. Рост уровня жизни влечет за собой повышение зарплат и социальных затрат. Развитие деловых отношений более высокой добавочной стоимости является фундаментальной проверкой времени.

Есть еще кое-что, что позволяет мне обратиться к Вам, основываясь на нашем партнерском технологическом опыте с самыми крупными предприятиями по производству готовой одежды в мире, большинство предприятий, продающих свою продукцию другим предприятиям, хотели бы найти поставщиков, которые в состоянии предложить большую добавочную стоимость. Деловые переговоры, которые до недавнего времени считались почетными в крупных корпорациях, теперь переданы их поставщикам, чтобы таким образом получить экономию в стоимости и времени ответа. Степень интеграции между предприятием и поставщиком становится все выше по сравнению с рисками и возможностями, которые предлагает рынок.

Для руководителей предприятий важно быть готовыми к возможным рискам и оценивать новые возможности, прилагая усилия к тому, чтобы гарантировать будущую прибыль, которую может гарантировать только способность к инновациям.

В «Investronica Sistemas» существует правило сопровождать наших клиентов во всем мире в процессе инновации и постоянного совершенствования. Наша политика R&D каждый раз все более ориентирована на создание оборудования, позволяющего координировать предприятия, которые должны сотрудничать, разделяя информацию и ресурсы.

Хочу воспользоваться прекрасной возможностью, которую предоставляет эта встреча, чтобы предложить всем представителям Украинской промышленности наше самое искреннее сотрудничество касательно всего, чем мы можем быть Вам полезны.

«Нова концепція створення настилання стрейчових тканин з урахуванням внутрішньої напруги» була викладена у доповіді представника фірми «JAFLO».

Учасники семінару отримали відповідні інформаційні матеріали про устаткування фірм «INVESTRONICA» та «JAFLO», а також журнал

«ЛЕГКА ПРОМИСЛОВІСТЬ».

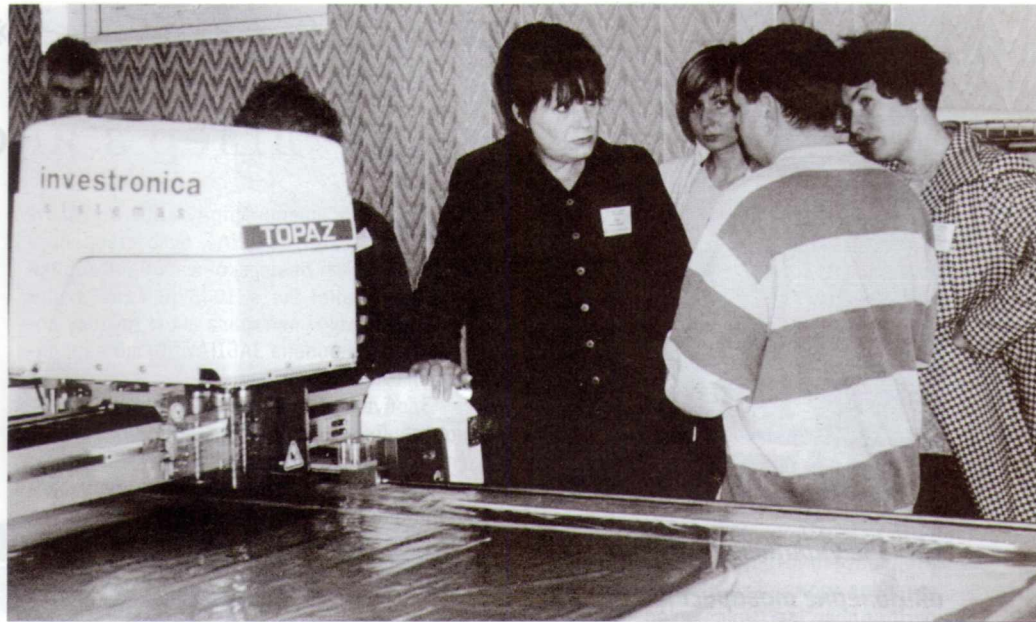
Представники швейних підприємств України відвідали новий виробничий корпус СУШАТ «ВЕСНА», де ознайомились з роботою нового автоматичного розкрійного комплексу TOPAZ, настільного комплексу Lider Plus, нового програмного забезпечення фірми «INVESTRONICA».

Вони також мали змогу ознайомитись з роботою на давальницькій сировині з використанням даних фірм «Lectra», «Gerber», «ASSYST», «Microdynamics».

Під час екскурсії підприємством учасники семінару подивились роботу старого розкрійного комплексу з новим програмним забезпеченням фірми «INVESTRONICA».

Потім спеціалісти залежно від зацікавленості працювали у секціях:

1. САПР. Програмне забезпечення конструктора, розкладача, керування плотерами.
2. Улаштування плотера P2000 та можливість регулювання параметрів.
3. Розкрійний комплекс (механічна та електрична частини). Демонстрація принципу механічного балансного ножа, системи заточування, заміни ножа; механічні роботи, регламентні роботи, періодичність регламентних робіт.
4. Настільна машина Lider Plus (улаштування та принцип роботи). Стрічкова машина A105SE (улаштування та принцип роботи).



Учасники семінару переглянули відеоматеріали про сучасні методи розробки одягу, об'ємне проектування, перехід з площинного подання лекал виробу в об'ємне, сучасні методи роботи з тканинами, що мають рисунок (картата, смужка). Їх також було ознайомлено з найоптимальнішими концепціями переходу від старого програмного забезпечення (виробництва 1990 р.) до новітнього (випуску 2002 р.). Такий перехід вже апробували на низці підприємств — отримано надійний відмінний результат. Було продемонстровано роботу різних версій устаткування, від найстаріших плотерів PP2, PP3 розкрійного комплексу INVESCUT 3 у новітнім програмному забезпеченні 2002 INVESMARK FUTURA.

Присутні на власні очі побачили спадкоємність поколінь устаткування та програмного забезпечення фірми «INVESTRONICA». Після цього було проведено прямі переговори представників швейних підприємств України з іспанськими представниками, під час яких обговорено усі варіанти співпраці. Всім учасникам семінару було запропоновано спеціальні ціни, як на устаткування, так і на програмне забезпечення. Була можливість домовитись про значне відкладання терміну платежу, що дало змогу замовникам швидко отримати необхідне устаткування й розпочати роботу на ньому. Особливі умови було надано постійним клієнтам фірми «INVESTRONICA». Таким чином, зустріч, що відбулася у Львові, була корисною, як для іспанської, так і української сторони.



Виниклі питання щодо устаткування фірм «INVESTRONICA SISTEMAS, S.A.» та «JAFLO, S.L.» можна з'ясувати у Києві за телефонами: (044) 417-52-08, 495-17-85, моб. 80672306611 — Сергій ПРИЩЕПА

