



## MIOS:

# развитие отечественного рынка листообработки — наш приоритет

**Марк Кантор, компания MIOS, директор:** «На основании накопленного опыта и знаний мы можем не только разработать техпроцесс, изготовить и поставить инструмент и оснастку, но и предоставить нашим отечественным машиностроителям техническую консультацию. Это очень важно — чем больше украинских предприятий будет заниматься производством различных изделий, начиная от станков, оснастки и заканчивая товарами народного потребления, тем более развитой и устойчивой будет украинская экономика и страна в целом»



Компания MIOS специализируется на производстве и восстановлении инструмента для листогибочных и координатно-пробивных прессов, гильотин, поставках оборудования для листообработки и угловырубных станков.

К выставке мы подготовились основательно, внедрили много новых изделий, разработали новую линейку инструментов, увеличили склад готовой продукции, расширили перечень сталей, применяемых в производстве. В данный момент, например, мы широко используем сталь 42ХМо4 с предварительной термообработкой, которая характеризуется высокой стойкостью, прочностью и твердостью. Именно качество термообработки стали 42ХМо4 позволяет нам выполнять самые сложные задачи. Мы её используем для изготовления особо ответственного инструмента для листогибочных прессов,

в том числе при больших усилиях, например при гибке толстого листа. Это обеспечивает не только высокое качество ответственных деталей, но и сохранение их свойств в течение длительного периода эксплуатации.

### ■ ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

В связи с ростом количества заявок от наших клиентов мы активно расширяем производство, а также экспортную деятельность. В начале следующего года планируем дополнить станочный парк двумя новыми обрабатывающими центрами, а также оборудованием для электроэрозионной резки, двумя-тремя новыми шлифовальными станками. Это позволит нам обеспечить высокое качество оснастки, сократить сроки поставки инструмента, чтобы максимально соответствовать ожиданиям и запросам наших заказчиков.

Благодаря выходу на достаточные объемы сбыта продукции и стабильные заказы мы активно расширяем наш станочный парк. Постоянный поток заказов и то финансирование, которое нам на льготных условиях

предоставляют банки-партнеры, позволяют нам приобретать новое современное оборудование, повышать производительность труда и расширять свои технологические возможности.

### ■ КАЧЕСТВЕННАЯ ПРОДУКЦИЯ ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ

Ввиду событий, происходящих в Украине в последние годы, себестоимость продукции у всех машиностроительных предприятий значительно повысилась. Так, в частности, выросла средняя заработная плата рабочих: если еще пять лет назад зарплата операторов составляла 5...7 тыс. грн в месяц, то сейчас — 15...20 тыс., а иногда и более.

Растет и стоимость энергоносителей, расходных материалов, инструмента и оснастки, которые мы используем в своем производстве, увеличивается и стоимость металла, т.е. всех составляющих, из которых складывается себестоимость. Естественно, чтобы компенсировать возросшие затраты, необходимо пропорциональное повышение отпускных цен. Но это приведет к снижению конкурентоспособности нашей продукции. Поэтому мы, несмотря на все вышесказанное и трехкратное увеличение курса иностранной валюты, увеличили отпускные цены не более чем на 30%. Это позволило нам предлагать потребителям из Украины качественную продукцию по доступной цене. Ведь это внутренний рынок, и мы понимаем определенную общественную и социальную функцию нашей деятельности. Но в текущем году все же мы вынуждены запланировать еще одно небольшое повышение стоимости продукции на 10...15%.





во-первых, отдаем наши деньги за границу, а, во-вторых, снижаем промышленный потенциал нашей страны.

Если мы будем приобретать продукцию и услуги украинских предприятий, то, соответственно, предприятия получают новые заказы и необходимые финансовые средства, вследствие чего будут расти технологически и развивать производство. Это позволит в будущем отказываться от импортных товаров и создавать замкнутые цепочки производства (даже если в них частично будут применяться какие-то импортные материалы, оснастка, комплектующие), начиная от оборудования и оснастки и заканчивая готовыми изделиями.

Поэтому, размещая заказы на внутреннем рынке, мы стимулируем рост украинского производства — предприятия приобретают опыт, необходимые ресурсы, внедряют новые разработки, проводят исследования и т.д. Тем более, что опыта Украине — не занимать! У нас уже есть множество предприятий, начинавших с работы на украинском рынке (в том числе производители сельхозтехники), которые сегодня активно экспортируют свою продукцию по всему миру.

#### ■ СЕРВИСНАЯ ПОДДЕРЖКА

Заказчикам в Украине мы предлагаем широкий спектр сервисных услуг. Независимо от того, приобретали они инструмент у нас или нет, предприятия имеют возможность получить бесплатную технологическую консультацию по проектированию оснастки, после чего они смогут принять решение о целесообразности взаимоотношений с нами.

Наши клиенты — это предприятия, с которыми мы начинали свою деятельность, они тестировали наши новые разработки, делали первые заказы. Не обошлось без жалоб и претензий, но в итоге были общие достижения и удовлетворенность от полученного результата. Все это было для нас хорошей школой. Поэтому для поддержки рынка и наших украинских заказчиков мы стараемся держать цену на продукцию минимальной, предлагая товар «из рук в руки», без посредников и торговых наценок.

В то же время для стран Евросоюза и других экспортных рынков отпускные цены на нашу продукцию намного выше. Это и понятно: работая на внешних рынках, мы имеем дело с разными дилерами, представителями, торговыми организациями и т.д. Все это требует дополнительных затрат. Также мы несем расходы на таможенное оформление, пошлины, транспорт и т.п.

#### ■ РАЗМЕЩАЯ ЗАКАЗЫ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ, МЫ СТИМУЛИРУЕМ РОСТ УКРАИНСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Заказчики имеют возможность обращаться напрямую на наше предприятие, оставляя свои заказы в любом удобном виде. Чертежи, образцы изделий, пожелания — мы всё в состоянии обработать. Наши технологи реализуют всё это в готовые технические решения.

На основании накопленного опыта, знаний технологий гибки и пробивки при листообработке мы можем дать четкие рекомендации, разработать техпроцесс, изгото-

вить и поставить спроектированную оснастку и другие технологические элементы, необходимые для изготовления деталей.

Это очень важно — чем больше украинских предприятий будет производить различные изделия, начиная от станков, оснастки и заканчивая товарами народного потребления, тем более развитой и устойчивой будет украинская экономика и страна в целом.

Не секрет, что современный рынок наполнен огромным количеством предложений от зарубежных компаний из Евросоюза, Турции, Китая, Тайваня и т.д. Надо понимать, что, размещая заказы у представителей иностранных компаний, мы,





Выбор инструмента для листогибочных станков на нашем рынке огромный. Наша компания выгодно отличается тем, что гарантирует нашим заказчикам ответственный подход к их запросам, подбору и проектированию оснастки и инструмента, мы стараемся делать оптимальные предложения без завышения стоимости (не добавляем лишние элементы, дорогую оснастку, если есть возможность её изготовить дешевле).

#### ■ НАШЕ ИЛИ ИМПОРТНОЕ

Покупая импортные изделия, заказчик сталкивается с тем, что через какой-то период времени инструмент частично приходит в негодность. И остается одно решение — сдать его на металлолом. При этом вложенные в него значительные средства попросту пропадают.

Наша компания предлагает восстановление и ремонт оснастки, если заказчик со временем не удовлетворяет её качество, выявляются отклонения, погрешности, появляются замечания к внешнему виду изделия. Это мы выполняем в кратчайшие сроки приблизительно за 20% от его первоначальной стоимости. При этом заказчик получает полностью восстановленную оснастку, которая имеет такой же ресурс работы, как и новая. Например, выполнив восстановление инструмента четыре раза вместо покупки четырех новых комплектов, заказчик экономит порядка 220% средств. Думаю, эти цифры говорят сами за себя.

Нередки случаи, когда из-за неправильно подобранной технологии или ошибок оператора инструмент или его отдельные

сегменты приходят в негодность. При работе с представителями иностранных компаний машиностроители могут получить взамен только полный комплект нового инструмента, и нет гарантии, что он будет соответствовать изношенному.

Мы же предлагаем либо поставку любого сегмента из заказанной ранее оснастки, либо определенный элемент инструмента, а также приведение всей линейки к идентичным параметрам и точности.

Услуга восстановления оснастки на нашем предприятии чрезвычайно востребована. Для предприятий, которые считают деньги, учитывают свои расходы, это очень важная составляющая, которая позволяет им при небольших затратах получать качественный продукт с долгим сроком эксплуатации. ☞

