



Евгений Ильин, коммерческий директор компании Metal Master

1. Хочу сразу отметить, что мы заранее, до официального введения карантина, постепенно перевели большинство сотрудников на дистанционную работу. Таким образом, к моменту объявления режима самоизоляции, были решены все организационные и технические вопросы. Благодаря этому, компания Metal Master перешла на «удаленку» максимально комфортно.

Что интересно, несмотря на некоторый скепсис относительно эффективности подобного формата, удаленный режим работы не внес существенных корректив в бизнес-процессы. Современные коммуникационные технологии позволяют практически полностью нивелировать физическое увеличение дистанции между сотрудниками за счет специализированных сервисов типа Skype.

Более того, общение в формате общего «корпоративного чата Metal Master» значительно сблизило нашу команду. В обычное время интенсивность общения, особенно

между людьми из разных региональных подразделений, была существенно ниже. Все работники, с которыми раньше было трудно коммуницировать из-за постоянно занятого телефона и длительного времени реакции по электронной почте, неожиданно стали легко доступными. И как ни парадоксально, многие вопросы стали решаться намного быстрее и эффективнее. Таким образом, для нашей компании, переход на удаленный режим работы привел, в первую очередь, к положительным результатам.

Дополнительно, появилась возможность посмотреть на всю ра-

боту компании как бы со стороны. Стало ясно, какие действия или бизнес-процессы можно модернизировать, какие упростить, а какие вообще не являются необходимыми. Забавно, что в обычных условиях, для решения подобных задач привлекают специализированные консалтинговые организации.

Подводя итог – работа в режиме самоизоляции стала важным опытом для нашей компании и коллектива. Своего рода проверкой на прочность и жизнеспособность. Мы успешно выдержали это испытание, став более сплоченными и осознав, что в работе Metal Master можно и нужно менять. Однако мы от всей души надеемся, что повторять подобную практику не придется.

2. На самом деле компания Metal Master очень активно готовилась к «Металлообработке». И вот почему.

Во-первых, мы собирались представить нашу, теперь уже практически законченную, линейку ленточнопильных станков Metal Master. Сейчас мы предлагаем клиентам любые виды и типоразмеры станков: от субкомпактных ручных моделей серии HMDL до уникальных по соотношению цена-качество двухколонных полуавтоматических станков Metal Master MGH.

Отдельно мы хотели посвятить значительную часть стенда нашей доминирующей линейке Metal Master BSM/BSME, которая включает наиболее популярные форм-факторы и типоразмеры ленточнопильных станков с гидродразгрузкой.

Также мы бы продемонстрировали новые тяжелые промышленные токарные станки Metal Master ZH. Они уже ничем не уступают проверенным советским моделям типа 16K20 и существенно превосходят импортные аналоги.

Традиционно мы представляем на выставках широкую гамму листообрабатывающего оборудования, в частности листогибочные прессы серии Metal Master HPJ, которые давно стали одной из визитных карточек компании. На выставке планировалось показать обновленную систему ЧПУ с сенсорным дисплеем и расширенным набором функций.

В качестве перспективы, о чем я, возможно, еще упомяну в дальнейшем, мы собирались уделить внимание и нашим «будущим» новинкам 2021-2022 года. Это, в первую очередь, токарные и фрезерные обрабатывающие центры, оснащенные ЧПУ.

Все перечисленное оборудование безусловно актуально для конечного потребителя по той самой причине, которую мы фактически сделали своим девизом – широкий выбор моделей, высокий уровень качества, привлекательная цена и полноценная сервисная поддержка.

3. Мы считаем, что пандемия COVID-19 в первую очередь придала существенное ускорение той перестройке структуры спроса на металлообрабатывающее оборудование, которую мы ожидали в ближайшие 5-6 лет. Однако, по-видимому, срок, который понадобится нашим предприятиям, чтобы в полной мере войти в русло современных мировых тенденций, значительно сократится.

Сегодня, особенно на фоне перманентного кризиса и опасности новой вспышки эпидемии, предприятия обязаны всеми способами сокращать себестоимость продукции и услуг. Естественно, снижение издержек всегда является одной из ключевых задач менеджмента, но сегодня это вышло на первый план. Локальные

рынки сбыта стали одновременно и не стабильными, и максимально открытыми для покупателей. В таких условиях и ценовое давление не позволяет просто увеличить стоимость реализуемой продукции. Нужно всеми силами снижать затраты.

Один из путей, актуальный для крупных предприятий – максимальное уменьшение численности

персонала рабочих специальностей, да и в принципе людей, находящихся в цехах. Тем более, современная молодежь не проявляет особого интереса к рабочим специальностям, т.е. новых квалифицированных токарей, слесарей и сварщиков сейчас просто тяжело найти. В таких условиях замена парка устаревшего станочного оборудования на

многофункциональную технику, оснащенную комплексами ЧПУ, более чем обоснована. С одной стороны такая модернизация увеличит производительность труда и, на длинной дистанции, существенно снизит себестоимость, с другой стороны это нивелирует кадровый голод.

Если же мы говорим о «стартапе» или новом направлении, где ЧПУ оборудование это слишком дорогой «входной билет» – выбор в пользу бюджетных современных моделей с переосмысленным дизайном и функционалом также является весьма разумным.

Компания Metal Master выстраивает свою стратегию и продуктовые портфели, учитывая все перечисленные выше тенденции. Как я уже упоминал, рассказывая о нашей подготовке к выставке, современное оборудование и новые решения Metal Master несомненно подойдут любой категории клиентов. И крупному бизнесу, и небольшим предприятиям, и частным мастерам. Мы прилагаем максимальные усилия для того, чтобы и в существующей, и грядущей структуре спроса, у нас всегда было яркое, выверенное и экономически эффективное решение для клиентов.

