

РАБОТА С КРУПНЫМИ ЗАКАЗЧИКАМИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРАКТИЧЕСКИХ КЕЙСОВ



УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННЫМ ШВЕЙНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Управление современным швейным предприятием – сложная многоступенчатая система. В презентации будут рассмотрены проблемы и возможности при работе с крупными заказчиками. Ниже будут представлены лишь некоторые из вызовов, с которыми сталкивается современный поставщик спецодежды.





ПРОВЕРЯЮЩИЕ

В настоящий момент для исполнения контракта Производитель должен предусмотреть сразу несколько дополнительных рабочих мест – для проверяющего и сопровождающего его специалиста.

Такой метод контроля не популярен у иностранных компаний – он затратен и малоэффективен.

СЕРТИФИКАЦИЯ

Ранее средняя стоимость Сертификата составляла 50 000-70 000 рублей на каждый вид изделия, сейчас этот показатель равен 120 000-150 000 рублей.

Исходя из существующих тенденций, цены на эти документы будут расти, а услуги монополизироваться.

Решением проблемы может быть **разработка** собственных Технических Описаний, сохраняющих уникальность внешнего вида, а также **следование** требованиям ТРТС, содержащих все необходимое по техническим условиям, в Сертификате.





ШТРАФЫ И БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ

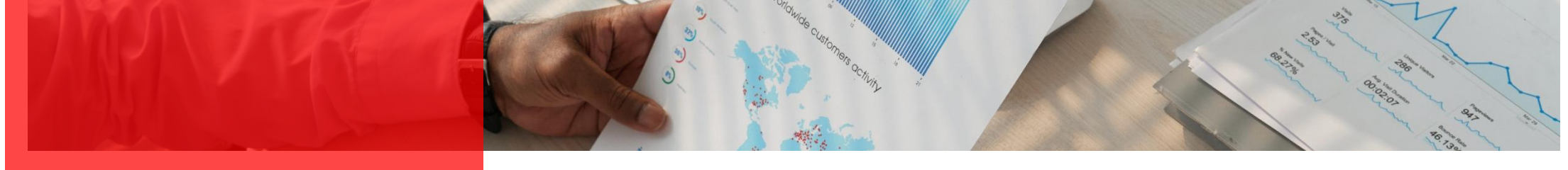
В нынешних условиях действующая система штрафов не учитывает определенные особенности производства. Сложная система взаимодействия предполагает множество нюансов – например, несоответствие лекал Заказчика линейным измерениям ТУ, невозможность поставок необходимого материала в срок и т.д. Таким образом, согласование всех деталей отнимает много времени и автоматически влечет за собой претензии по срокам и списание банковских гарантий.



ВЫВОД

Решением в сложившейся ситуации может быть только налаживание открытого диалога между Заказчиками и Поставщиками.





РОЛЬ КРУПНЫХ ЗАКАЗЧИКОВ

Хотелось бы подчеркнуть особую роль Крупных заказчиков в наше время. Они могут стать источником развития текстильной промышленности. Рассмотрим эту ситуацию на конкретном примере.





РОЛЬ КРУПНЫХ ЗАКАЗЧИКОВ.

Пример

Исполнение контракта с Роснефтью повлекло за собой увеличение производства в 3 раза менее, чем за полгода. Это резкий и стрессовый способ, однако для нас эта возможность была уникальной, и мы ей воспользовались.

Такой пример взаимодействия выгоден не только для Поставщика, но и для Заказчика, так как «выращивание» адекватных лояльных Поставщиков с прогнозируемым уровнем качества - это то, чего сейчас не хватает.

БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ!

НАШИ КОНТАКТЫ:

+7 (495) 120-27-11

info@textilm.com

www.textilm.ru

