



## Проблемы отдела закупок контрактного производства

г. Москва, ул. Балтийская, д. 13  
+7 (495) 651-06-26  
[www.zetal.ru](http://www.zetal.ru)  
[info@zetal.ru](mailto:info@zetal.ru)

**Кондратьев Дмитрий Олегович**  
Начальник отдела закупок  
ООО «Завод «Эталон»



- Изготовление опытных образцов электронных модулей и узлов аппаратуры.
- Серийное производство изделий электроники.
- Модернизация устаревших электронных модулей.
- Изготовление корпусов, шасси для аппаратуры, сложных механических узлов.
  
- **11** лет на рынке.
- Свыше **200** сотрудников предприятия.
- **10 000** м<sup>2</sup> производственных помещений.
- До **300 000** электронных модулей производится ежемесячно.

- Просчет проектов.
- Умение отдела закупки предложить замену заказчику со склада.
- Четкий контроль цен, сроков, предлагаемых замен.
- Срок получения и оплаты поставщикам.
- Ведение бюджета.
- Все работает благодаря внедренной ERP-системе, позволяющей четко контролировать процесс закупки менеджерам проектов.

**Большое количество разнородных проектов (кассовая техника, навигационное оборудование, охранные системы, космонавтика, автомобильное оборудование).**

- Каждое направление требует определенного набора знаний от отдела закупки.
- Своя специфика работы по каждому из направлений.
- Жесткость следования ТЗ.
- Возможность применения замен, порядок их согласования.

**Большое количество разного вида номенклатуры порождает большое количество поставщиков и производителей с которыми приходится работать.**

- **10** основных российских поставщиков.
- **30** основных российских.
- **65** импортных поставщиков и производителей.
- Большое количество различных условий работы по договорам.



## Работа с поставщиками

- Отказ поставщиков двигаться по цене - так как конечнику дали минимальную цену.
- Отгрузка поставщиком кратно катушкам - замораживание денег на складе. Цена у заказчика на тоц.
- Требования заказчика по кредитованию.

- Государственные контракты в рублях - поставщики в рублях не фиксируют цену.
- Повышение цен многими поставщиками в связи с ростом затрат.
- Прекращение предоставления кредитной линии.



## Договариваться с поставщиками?

На фоне общего спада производства в связи со скачками курса поставщиков можно понять.

Это их бизнес со своими затратами, они на этом живут.

## Прекращать комплектовать проекты и переходить на давальческое сырьё?

Это неизбежно приведёт к:

1. ещё большему разрыву отношений с поставщиками;
2. финансовому провалу всего предприятия, т.к. монтаж - это не более 10% от всего объема стоимости готового изделия;
3. абсолютно не контролируемому плану производства.

## Менять российских поставщиков?

Поставщиков не так много и все друг друга знают.

А условия работы в России поменялись у всех.



- Благодаря нескольким крупным проектам, которые производились в Европе и Китае, началась работа с глобальными дистрибьюторами.
- После короткого периода времени были даны отсрочки и достаточные для нас кредитные линии.
- Это стало конкурентным преимуществом, благодаря которому Завод Эталон может проходить в практически любой проект по цене.
- По старым проектам и срочным заказам со склада также активно ведётся работа с российскими поставщиками.
- Благодаря кризису 2014 года, а также «другим» не российским проектам Завод Эталон смог выйти на качественно новый уровень работы по проектам.



**Спасибо за внимание**