

ПЯТЬ «ПРАВИЛЬНО» ДЛЯ ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА РЕШЕНИЯ НА СКЛАД

Оснастить свой склад стеллажами, взвесив все за и против, а также правильно расставить приоритеты в море поставщиков вам поможет список требований, которые мы считаем наиболее важными.



Владислав Полторак
Руководитель отдела продаж
ООО «КОНСТРАКТОР РУС»

Правильный источник

Принимая решение о покупке оборудования для склада, в частности стеллажей, нужно понимать откуда вы как покупатель будете получать оборудование. Выбор пула поставщиков должен основываться на стабильности компаний-участников конкурса. Безусловно, большинство специалистов отдела логистики и закупок скажет, что выгоднее всего покупать у производителя, чем у посредника – дилера завода-изготовителя. Да, зачастую это правило работает, но реальную выгоду конечный потребитель решения в большей степени получит на крупном проекте, когда мы, например, говорим о выполнении поставки стеллажного оборудования на несколько

десятков тысяч палето-мест. Проекты по оснащению не столь крупных складских комплексов часто бывает выгоднее отдать одному из официальных партнеров производителя, которого вы считаете приоритетным. Оперативное решение каких-то небольших задач на стадии проектирования, а также последующий сервис значительно проще будет выполнить дистрибутору, чем крупному производственному предприятию. Главное, не забывать о том, что изначально выбранный поставщик не может быть фирмой-однодневкой, и даже самое крупное предприятие должно иметь высокие и стабильные финансовые показатели в течение последних лет. Сейчас экономическая устойчивость компании особенно важна!

Правильная цена

Практически все компании планируют бюджет для реализации проекта в определенном объеме и по цене, оптимальной с точки зрения желаемых сроков окупаемости решения. В связи с серьезной волатильностью не только рубля, но и основных мировых валют, а также из-за скачков цен на сталь – основного сырья при производстве стеллажного складского оборудования, нужно проводить четкий мониторинг цен рынка в привязке к планируемым датам запуска объекта. И, конечно, просить поставщика, даже если вам изначально его цены показались выше остальных, обновить стоимость своего предложения на момент, когда вы планируете принимать решение в пользу того или иного производителя.

Правильное количество

Техническое задание для поставщика решения должно основываться на рассчитанных вами определенных параметрах будущей системы хранения, к которым относится как необходимая емкость стеллажного оборудования, так и весогабаритные характеристики. Не пытайтесь заложить сверх необходимого, поскольку это напрямую повлияет на итоговую стоимость решения и сроки окупаемости проекта. Учитывайте, что вы не можете знать свой ассортимент на зубок и правильно рассчитать товаропотоки на перспективу грядущих 1–3 лет. Увеличивая нагрузку на одно место хранения, вы автоматически создадите тенденцию к удорожанию проекта. Честный производитель возьмет для расчета цены проекта именно ваши данные из технического задания, применит коэффициенты запаса прочности складских конструкций. Поставщик же, не сильно волнуясь о репутации, может понадеяться, что таких нагрузок никогда не будет в реальности и предоставит вам в итоге менее прочные конструкции. Насколько менее прочные, прогнозировать невозможно. Как результат, оптимальное решение по стоимости, но неоправданно легкое по конструкции может привести не только к огромному экономическому ущербу для заказчика, но и унести человеческие жизни при обрушении склада, что, к сожалению, иногда случается.



Правильное время

Планируйте все стадии реализации проекта запуска склада заранее. Каждое производственное предприятие, занимающееся выпуском стеллажного оборудования, имеет определенные мощности и план их загрузки. Правильно функционирующий завод строит процесс выпуска продукции таким образом, чтобы имеющиеся ресурсы компании были задействованы наиболее равномерно. Идеальная ситуация, в том числе и для себестоимости продукции, которая и формирует цену стеллажей, это постоянная работа предприятия в две-три смены и план выпуска линейки профилей и комплектующих на ближайшие 2–3 мес. или даже полгода.

Если клиент заранее обозначает планы, когда по графику должен начать работу полностью готовый и оснащенный склад, то поставщик складского оборудования сможет назвать реалистичные сроки для размещения заказа. Это позволит производителю грамотно спланировать получение сырья и составить план для поставки оборудования в срок, а значит, реализовать готовый объект без срывов. Ставя же производителя в ситуацию, когда вам стеллажи нужны были еще вчера, вы гарантированно получите риски срыва обещанных сроков, да и качество предлагаемого оборудования может оказаться не лучшим. Как известно, не бывает одновременно быстро, качественно и дешево. Придется что-то выбирать!

Правильное качество

Стандарты проектирования стеллажных систем имеют определенные отличия от строительных конструкций и целого ряда других типов оборудования. При расчете и установке складских стеллажей производители опираются на целый ряд стандартов, действующих уже многие годы. Самый известный из них – ГОСТ Р 55525, который описывает основные принципы систем хранения в России, но существуют и более строгие стандарты проектирования, к которым нужно отнести EN 15512. Несмотря на свою схожесть с государственным стандартом на стеллажи, указанный документ включает в себя целый ряд показателей, которые по результатам десятилетий эксплуатации складского оборудования в Европе и мире используются при расчете стеллажей. Учет таких дополнительных коэффициентов в первую очередь призван повысить устойчивость стеллажей при различных нестандартных ситуациях на складе. Да, этот стандарт не обязателен к исполнению в России, но способен обеспечить безопасность товара и сохранить жизни людей, сводя к минимуму риск обрушения высотных конструкций – это важно!



Telegram-канал с новостями –
СКЛАДское Оборудование