

март 2015

8-800-500-8-777

ГОСТ на пластику?

Все мы привыкли руководствоваться установленными стандартами. Так удобно узнать размеры, допуски, правила хранения и транспортировки, требования к упаковке, а главное - стандарты, установленные для определения качества материала. Не знаю как вы, но мы постоянно «спим с ГОСТами и ТУ». На мой взгляд это одно из идеальных изобретений для технических специалистов. И фраза на паспорте качества о том, что материал соответствует тому или иному ТУ или ГОСТ, сразу открывает двери в бесчисленные потоки информации.

Но что же делать, когда материал импортный? Эти постоянные ссылки: «материал соответствует DIN» или «испытания проводились согласно EN, ASTM», порой вводят в ступор. Мало того, что подавляющее большинство этих стандартов не существует на русском языке, так еще и разберись, какой стандарт к чему относится и где его можно найти. Не могу сказать за все стандарты, но те, которые относятся к продвигаемым нами материалам, возможны к получению только на коммерческой основе.

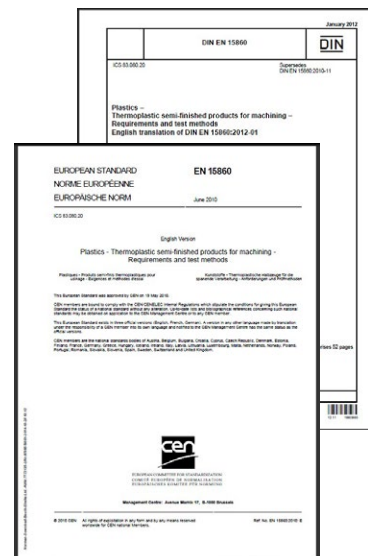
Для полного понимания установленных требований и существующих нормативов мы приобрели один из основных стандартов, установленных для полимерных заготовок - DIN EN 15860:2012-01. Данный стандарт установлен для заготовок (листов, стержней, втулок, профилей), предназначенных для дальнейшей механической обработки, из следующих полимеров: ABS, ECTFE, PA6, PA6C, PA66, PA12, PA12C, PA46, PA6/12C, PBT, PC, PEEK, PE-HD, PE-EL, PE-UHMW, PEI, PESU, PET, POM-C, POM-H, PP-B, PP-H, PP-R, PPE+PS, PPS, PPSU, PSU, PVC-C, PVC-HI, PVC-U, PVDF и их модификаций.

В начале 2015 года мы перевели DIN EN 15860:2012-01 на русский язык и теперь с радостью можем сообщить, что мы в состоянии ответить практически на любой вопрос, связанный с установленными требованиями к полимерным заготовкам, произведенным в соответствии с вышеупомянутым DIN.

Итак, какого рода информацию мы в состоянии предоставить:

- Размеры и допуски
- Внешний вид поверхности
- Овальность, концентричность и прямолинейность
- Состояние материала во время поставки
- Физические свойства
- Стабильность размеров после термообработки
- Методы тестирования
- Подготовка образцов
- Маркировка и упаковка

Единственное, что мы не можем сделать для вас - предоставить **полностью** данный документ ни в русской, ни в английской версии. Дело в том, что при приобретении данного стандарта нами было подписано соглашение о нераспространении данного документа. Однако мы уверены, что это никак не повлияет на суть процессов, ведь мы можем ответить на ваши вопросы и без предоставления оригинала документа в полной версии.



По своей сути DIN EN 15860:2012-01 аналогичен привычным нам ГОСТам и ТУ и содержит все необходимые разделы. Документ, выдаваемый на партию поставляемой продукции (паспорт качества), содержит ссылку на данный стандарт.

Итак, по отдельности или в связи друг с другом, **следующие документы подтверждают, что полимерные заготовки изготовлены в соответствии со стандартами и установленными нормами:**

- Сертификат соответствия РОСС DE .МЕ04.Н02114
- Сертификат соответствия РОСС DE .МЕ04.Н02113
- Сертификат соответствия РОСС DE .МЕ04.Н02112

→ Паспорт, установленного образца, на партию изготовленной продукции выдается вместе с поставкой (копия и перевод)

- ISO 9001-2011 (9001-2008) на производителя
- ISO 9001-2011 (9001-2008) на импортера

А для специальных продуктов, предназначенных для эксплуатации при контакте с пищевыми продуктами, тканью или кровью человека мы предоставляем следующие документы:

→ Экспертное заключение о возможности применения пластика в пищевом оборудовании (для материалов групп TECAFORM, TECAPET, TECAMID, TECAST)

→ Письмо о соответствии FDA (для материалов, предназначенных для контакта с пищевыми продуктами)

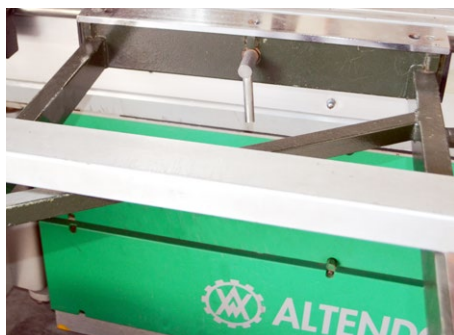
→ Заключение производителя установленной формы о контроле и соблюдении всех процессов при изготовлении отгружаемой партии материала, предназначенной для использования при контакте с кровью или биотканями человека (выдается на платной основе, пожалуйста, не забывайте говорить о необходимости данного документа в момент направления заказа)

У вас еще остались вопросы?

Не стесняйтесь спросить нас 8-800-500-8-777.

Ирина Антипова
27.03.2015г. ①

Прошлое, настоящее, будущее...



Любимый Altendorf уже у нас, март 2015



Деньги ли это?



Склад в Екатеринбурге, март 2015



Марина Клишина - новый сотрудник отдела отгрузки, март 2015



Будущий новый офис в Ростове-на-Дону, март 2015

Мы можем

Благодаря подарку Ensinger мы теперь можем производить распил в размер полимерных листов толщиной до 90мм. Очень умный форматно-раскroечный станок фирмы Altendorf позволяет резать листы практически из любых пластиков с минимальными допусками и с превосходной производительностью. Теперь наш станочный парк пополнился что, надеемся, позволит еще лучше и больше удовлетворять вашим потребностям. Сейчас мы проводим монтажные и пуско-наладочные работы и планируем запустить в работу эту умную машину в апреле 2015г.

Большая тема

В конце 2014 г. и начале 2015 г. мы не успевали переустанавливать цены. С уведомлениями от производителей о повышении цен, а порой и без этих уведомлений, мы сталкивались с увеличением отпускных цен практически каждый день. Некоторые предприятия поднимали прайс два и три раза за квартал. Конечно же понятна ситуация с импортными материалами или материалами, где высоко содержание импортных составляющих, но совсем не понятна ситуация с товарами, которые на 100% состоят из российского сырья. Почему же и на них так взлетели цены, порой даже больше, чем на иностранные? Обидно. Время идет и стоимость евро, доллара падает, а никто из производителей цены не снижает. Впрочем, как всегда. Вы помните хотя бы одно повышение цен в нашей истории, которое после стабилизации имело бы обратный характер? Я - нет.

Хватаясь за голову, но сдерживая рост цен своими силами, мы ничего не смогли сделать существенного и по цепочке подняли наши отгрузочные цены. Однако, понимая ситуацию и тяжесть бремени российских потребителей, мы со своей стороны снизили наценку настолько, насколько это было возможным, дабы хоть как-то поддержать вас. Теперь же, когда рубль немного окреп, мы не только снижаем цены на импортные товары, но и продолжаем работать в зоне минимальных наценок. Как говорят: «Не было бы счастья, да несчастье помогло».

Что же может годовалый ребенок?

Ровно год прошел с тех пор, как в Екатеринбурге заработало подразделение «Элмики». За этот год сделано многое. Отлажены поставки и отгрузки, усовершенствованы внутренние процессы обмена информацией, на складе поддерживается большой ассортимент полимерных материалов. В программу отгрузки из Екатеринбурга включены не только пластики Ensinger, Simona, но и востребованные Оргстекло, Винипласт, Фторопласт-4. Год назад мы вошли в пустые помещения, без коммуникаций и инструментов труда, сейчас же есть все - от стеллажей и погрузчика, до современных систем телекоммуникаций, но главное - мы стали ближе к вам! Осталось только пополнить нашу молодую команду специалистами.

Особую благодарность хочется выразить Роману Осипову - руководителю подразделения в Екатеринбурге. Этот, в прямом смысле южный человек, не только быстро адаптировался к новым функциональным обязанностям, но и акклиматизировался за прошедший год :)

Рады познакомиться

Наши дружные рабочие ряды пополнила Марина Клишина, которая с января 2015 года работает в отделе продаж в должности сотрудника «back office» (подразделение «Оптовый склад», РО). Кроме выставления счетов она контролирует комплектации, оформление сделок и отгрузок, производимых сотрудниками Оптового склада и Главного склада. Мы надеемся, ее отличный опыт работы позволит сократить время отгрузок, а приветливость и доброжелательность скрасят те минуты ожидания, пока оформляются документы на отгрузку.

Ни дня без покоя

Непривычно теплый февраль и март подарили нам возможность продолжить строительство нового офиса и склада в Ростове-на-Дону раньше запланированного срока. По состоянию на март возведен первый этаж здания и если погода позволит и дальше производить работы, мы планируем завершить строительство нового объекта в конце апреля 2015 года. Новый офис и склад в Ростове-на-Дону мы планируем официально открыть во второй половине 2015 года.

Семинар о пластике и не только о них

Если в этот раз аэропорт не закроют на ремонт и ничего непредвиденного не случится, мы проведем семинар «Полимеры ТЕСА» в Ростове-на-Дону в первой половине июня 2015г. Мы два раза переносили данное мероприятие по объективным причинам и теперь, надеемся, все будет хорошо. Пожалуйста, ознакомьтесь с приложенной анкетой. Стать участником семинара очень просто - заполните анкету и пришлите на sale@elmica.ru до 10.04.2015г. (пожалуйста, в теме письма напишите «Семинар»), дождитесь подтверждения от администратора мероприятия. Дополнительная информация - 8-800-500-8-777 или sale@elmica.ru, Ивита Варичева.

Один день работы или мешок проблем на 10 000 000

Тема, о которой речь пойдет далее, уже поднималась нами много лет назад и даже нашу статью неожиданно опубликовали в одном из профессиональных журналов. Время прошло, чувства улеглись, и вроде все стало на свои места, или нам просто так стало казаться.

Ниже рассказана одна из реальных историй, которая произошла совсем недавно, и которая вновь заставила задуматься о... о решении, которое нужно найти. Мы не можем найти это верное решение, поэтому решили поделиться с вами и узнать ваше мнение.

Обычный рабочий день, точнее только его начало. По плану нужно решить три «горящие» проблемы, которые возникли в отделе закупок еще вчера в конце рабочего дня.

Итак, задача номер один - определить местонахождение товара, который и без того идет с задержкой да еще и непонятно где находится и обеспечить его доставку в Екатеринбург на один из наших складов. Материалы были заказаны на заводе еще в начале января со сроком отгрузки в наш адрес в начале-середине февраля. Естественно потребителям был озвучен срок прихода машины с запасом - середина-конец февраля. Через пару дней начало марта, а где товар никто не знает. Письмо с просьбой отгрузить материалы, было отправлено нами в середине февраля. Несколько раз уточняли у отправителя, он говорил, что все по плану «завтра грузим». Но почему-то это долгожданное завтра никак не наступало. Дозваниваемся в очередной раз отправителю, но никого на месте нет - все в командировках, есть кто-то, кто ничего не знает и обещает все узнать и перезвонить. В итоге неоднократных звонков получаем ответ - все по плану «на днях отгружаем». Спрашиваем: «Когда конкретно»? Ответ: «Послезавтра». Сообщаем подразделению в Екатеринбурге – ждите, пожалуйста, два дня отгрузки плюс семь дней в пути, т.е. девять дней и все будет у вас на складе. Ответ из нашего екатеринбургского подразделения озвучивать не буду, передам только корректное - «покупателям материалы нужны срочно, все сроки прошли».

Чтобы уложиться в сроки остается только самолетом груз доставить, да и тут беда – никто нас на склад отправителя не пустит, склад на аутсорсинге и поэтому нужно ждать пока сам отправитель сдаст груз на терминал транспортно-экспедиционной компании.

Забегая вперед, скажу, что когда все-таки груз пришел в Екатеринбург, транспортная компания еще трое суток его не выдавала, потому что то ли оплаты не могла найти, то ли машины не было... А объяснение по поводу задержки отгрузки самого отправителя передавать не буду, слишком они уж невразумительные.

Специфика материала

Данные материалы поддерживаются на наших складах постоянно, хотя и не являются высоковостребованными. Однако количества, запрошенные потребителями, в десятки раз превышали наши стандартные запасы материалов данных марок.

Резюме

- Заказ сформирован вовремя и корректно
- Подтвержден заказ вовремя
- Письма на отгрузку направлены вовремя
- Счета за доставку оплачены вовремя
- В течение поставки постоянно контролировали ситуацию (не забыли ли вы, когда отгрузите, отгрузили ли и т.п.)

Результат

- Материалы поступили на склад с задержкой 2 недели

Вопрос

- Что нужно предпринять чтобы в будущем исключить задержку в 2 недели?

Варианты ответов

- Не заниматься поставками данных материалов вообще
- Увеличить складские остатки данных материалов в десятки раз
- Увеличить сроки поставки для потребителей
- Не работать с данным поставщиком (сменить поставщика)
- Потребовать у поставщика уплаты неустойки
- Не работать с данной транспортно-экспедиционной компанией (сменить транспортную компанию)
- Другое

Задача номер два - разобраться с поступившим материалом от другого завода и оформить возврат. Но возврат оформить невозможно, т.к. отгруженное не совпадает с оформленным, да еще и с заказанным, ни по количеству, ни по качеству. После третьей проверки данных, предоставленных складской службой, подтверждается – поступившие материалы не соответствуют накладной, не соответствуют нашему заказу ни по количеству, ни по наименованиям. Так же материалы не соответствуют ТУ, что видно даже при первичном осмотре и подтверждается в результате произведенных измерений. Возникает только одно желание – вот так бы взять все скопом поместить обратно в ящики и вернуть на завод. Да не можем мы этого сделать, потому что часть материала уже выписана покупателями. Вот и приходится разбираться что наше, а что не наше, что отвечает стандартам, а что нет. Все ничего, но времени все это отнимает уйму. В итоге, после двух суток разбирательств, все «ненужное» и «плохое» отложили, письмо производителю написали и стали ждать ответ.

Специфика материала

Востребованный материал с высокой степенью популярности и доступности, но с определенной специфичностью по качеству (много некачественного материала на рынке), поэтому долгосрочный договор заключен с проверенным производителем.

Резюме

- Заказ сформирован вовремя и корректно
- Подтвержден заказ вовремя
- Отгрузка произошла вовремя
- В течение поставки постоянно контролировали ситуацию

Результат

- Часть материалов не поступила на склад, часть материалов поступила ненадлежащего качества

Вопрос

- Что нужно предпринять, чтобы в будущем обеспечить стопроцентное поступление материалов надлежащего качества на склад?

Варианты ответов

- Не работать с данным поставщиком
- Не заниматься поставками данных материалов вообще
- Увеличить сроки поставки для потребителей
- Потребовать у поставщика уплаты неустойки
- Другое

Третья задача - разобраться с количеством паллет. Наш груз из Европы стоит на границе республики Беларусь и не может пересечь ее без письма от нас. А письма-то нет. Дело в том, что по нашим данным должно быть отгружено 40 паллет, а по данным отправителя и транспортной компании - 41 паллета. Но этого не может быть. У нас уже были подобные прецеденты, и мы специально «дописали» программу, которая отслеживает ошибки. Думаю не нужно рассказывать, чем грозит «лишняя» паллета при растаможке. В итоге, после длительных уговоров и даже маленького шантажа, что сорок первую паллету «выгружать на таможене в Ростове-на-Дону не будем», повезете ее обратно, удалось выбить истину. На самом деле загружена нам была одна лишняя паллета, которая предназначалась другому получателю, который находится за экватором и с нетерпением ждет эту паллету уже не первый день. В итоге вся фура возвращается обратно в Европу, что бы выгрузить эту лишнюю паллету. В результате все документы и экспортную декларацию нужно переоформлять, а это опять же время. Естественно, те российские покупатели, которые ждали получение товаров в начале марта, получили их только в конце месяца.

Специфика материала

Редкие, очень редкие и специфичные материалы, а так же стандартные популярные материалы.

Резюме

- Заказ сформирован вовремя и корректно
- Подтвержден заказ к поставке вовремя
- Первичная отгрузка произошла вовремя
- В течение поставки постоянно контролировали ситуацию

Результат

- Материалы поступили на склад с задержкой в 6 дней

Вопрос

- Что нужно предпринять, чтобы в будущем обеспечить сво-

временное поступление материалов на склад?

Варианты ответов

- Не работать с данным поставщиком
- Не заниматься поставками данных материалов вообще
- Увеличить сроки поставки для потребителей
- Потребовать у поставщика уплаты неустойки
- Не работать с данной транспортной компанией
- Другое

Во время урегулирования описанных выше ситуаций слышу телефонный разговор сотрудника, который сидит напротив. Сотрудник общается с очередным производителем-поставщиком материалов. Там ситуация еще интересней.

Еще в декабре 2014 года нами оплачен счет, материал по которому должен был быть изготовлен в течение 30 дней (согласованный срок в течение переговоров и закрепленный в счете на оплату). Только почти 60 дней прошло, а материала мы так и не получили. Потребитель, который ждет этот материал, «уже стоит», т.к. вышли все сроки поставки. Сначала наш поставщик говорил о том, что часть сырья из Украины выйти не может. Потом говорил, что они подумали, что нам материал не нужен, так как цена существенно выросла в январе (замечу, счет оплачен нами в декабре и при чем тут возросшая в январе цена совсем не ясно). Ну а самым замечательным был третий, по нашему настоянию уже официальный, ответ о том, что 50 кг они не могут изготовить, что минимальная партия для изготовления этого материала 1 000 кг и нужно подождать еще. И на наш вопрос, почему мы в вашем предварительном предложении и счете на оплату, который нами оплачен своевременно и согласован, указано совсем обратное, ответ мы до сих пор не получили.

В конце концов, материал был отправлен в наш адрес, но, что удивительно, не вместе с текущим заказом, а отдельно. В один день оформлены документы, но сдан материал к перевозке в разные дни друг за другом. Наверное, для того что бы мы два раза за доставку заплатили или что бы мы этот груз еще где-нибудь на доставках поискали?

Специфика материала

Материал с редким размером и сокращенным гарантийным сроком хранения.

Резюме

- Заказ сформирован вовремя и корректно
- Счет оплачен вовремя
- В течение поставки постоянно контролировали ситуацию

Результат

- Материалы поступили на склад с задержкой 36 дней

Вопрос

- Что нужно предпринять, чтобы обеспечить своевременное поступление материалов на склад?

Варианты ответов

- Не работать с данным поставщиком
- Не заниматься поставками данных материалов вообще
- Увеличить сроки поставки для потребителей
- Потребовать у поставщика уплаты неустойки
- Другое

И Вы думаете, рабочий день на этом закончился? О, нет. Самое интересное случилось напоследок. Вас ждет пятая история, произошедшая в этот же день, еще с одним производителем-поставщиком.

Разместили мы у постоянного поставщика очередной заказ, в том числе один из материалов в количестве 8 штук, в подтверждение чему нами получен счет. Тут же мы подтвердили этот заказ, но вдруг оказалось, что на складе у поставщика есть только 3 шт вместо 8. Наученные горьким опытом и не раз, мы попросили, цитирую: «пойти на склад и посмотреть размеры и количество» материала. Далее мы получили информацию, что все отлично - размеры соответствуют, материал есть на складе и, конечно же, его отправят в количестве 3 шт вместе с текущей поставкой. А спустя сутки, в день отгрузки получаем сообщение о том, что с минуты на минуту произойдет отгрузка экспедитору и мы срочно должны согласиться на длину материала в 500мм, вместо 300мм, которые мы заказывали. Получается, что вчера материал усох с восьми штук до трех, потом пошли и на него «посмотрели» (по нашей просьбе)

и подтвердили поставку, а сегодня в день отгрузки материал вырос с трехсот миллиметров до пятисот! Естественно, мы отказались от поставки и «с собаками искали по России» чем «закрыть эту дырку» (извините, рабочее выражение).

Специфика материала

Материал с редкими размерами

Резюме

- Заказ сформирован вовремя и корректно
- Заказ подтвержден вовремя
- В течение поставки постоянно контролировали ситуацию

Результат

- Материалы не поступили на склад от данного поставщика

Вопрос

- Что нужно предпринять, чтобы в будущем обеспечить поступление заказанных материалов на склад?

Варианты ответов

- Не работать с данным поставщиком
- Не заниматься поставками данных материалов вообще
- Увеличить сроки поставки для потребителей
- Потребовать у поставщика уплаты неустойки
- Другое

Самое ужасное

Наши бессонные ночи, внеплановые отгрузки, переплаты за отдельные прямые машины, поставки в убыток (лишь бы «дырку закрыть»), временные потери, переделка таможенных деклараций, излишние финансовые и трудовые затраты - ничто, в сравнении с потерей репутации в глазах наших покупателей. И потребителю все равно кто и где ошибся, у него есть предприятие, которое не может остановиться из-за ошибок, невнимательности или даже лености нашего поставщика. В итоге потребитель получает материалы с задержкой, нарушаются производственные процессы, снабженцы выслушивают немало претензий от руководства, людей лишают премий и т.д. За всем этим стоят жизни сотен и даже тысяч людей; их спокойные ночи; выходные, которые они должны были провести с близкими; финансовые издержки. Мы это понимаем, поэтому при возникновении чрезвычайных ситуаций ищем решения, несмотря ни на стоимость сделки, ни на дополнительные расходы. Выполнить то, что обещали - мы руководствуемся лишь этим.

Вы думаете, мы не ошибаемся? Ошибаемся, конечно же. Мы ведь тоже люди и человеческий фактор не обошел и нас. Но почему-то наши ошибки редки, да и решаем мы их быстро и без глобальных потерь. Но вот как сделать так, что бы все вокруг внимательнее и с уважением относились к поставкам, я не знаю. Может, знаете вы?

Выше не рассказано о том, что все поставщики проверенные и являются производителями, что у нас не только долгосрочные контракты, но и длительные и глубокие взаимоотношения. Мы хотим сказать, что это не случайные производители, а те, которые годами сотрудничества подтверждали не только высокое качество, но и превосходные свойства поставляемых материалов.

И еще одно

Мы не продаем материалы, точнее мы не продавцы в чистом виде. Мы подбираем материалы, предлагаем решения и замены. А там, где все известно и понятно, нет экстремальных условий или сложных задач, мы как муравьи, которые получают тонны материалов, распиливают, мотают, разливают, пакуют, отправляют по «килограммчикам и центнерам» все и по всей стране. Покупая тоннами, растамаживая фурами, мы получаем хороший дисконт от производителей материалов, делаем небольшую наценку и распределяем далее. При этом мы всегда в курсе всего в нашей сфере и знаем что лучше, а что хуже, что работает, а что нет. Мы знаем это из практики - потому что каждый день общаемся с вами. Своего рода мы оператор, который понимает вас и принимает на себя риски. По крайней мере, мы в это верим и к этому стремимся.

Решение?

Этот рассказ не жалоба и не оправдание. Просто попытка объяснить ситуацию и спросить вас: «Может быть, вы знаете решение?» Мы уверены в том, что ситуация вам знакома и не понаслышке. Явно и вы сталкиваетесь с подобными ситуациями. Если у вас было успешное решение, поделитесь с нами, пожалуйста. (8-800-500-8-777, irina@elmica.ru, Ирина Антипова)