

Кризис на пользу

С НАСТУПЛЕНИЕМ кризиса 2008 года у многих производителей возникли проблемы с арендуемыми площадями, особенно производственными. Средств на аренду не хватало, и нами было принято решение полностью вывезти производство из Москвы. Мы выкупили часть здания (1000 кв²) в Тульской области. При этом снизились расходы на аренду и оплату труда более чем в 2 раза. Нет такой текучки кадров, работники, местное население, не нарушаем миграционное законодательство. Ни для кого не секрет, что в Москве на производстве задействованы в основном не россияне.

Конечно, пришлось набирать полностью новый штат сотрудников и обучать их. Специалистов в области полиграфии практически нет. Самое сложное оказалось, найти непьющих мужчин и сломать советский менталитет, там еще СССР. «Советский» человек хочет ничего не делать и получать все больше и больше, приходиться и уходить точно по стрелочке часов, даже если он на сделке, зарплату нужно привезти и выдать день в день, иначе байкот, банковским картам не доверяют. Самым «идейным» сотрудникам не сложно дойти до пенсионного фонда и проверить: перечисляют ли налоги. В общем, вначале было весело.

Желая снизить расходы на материалы для бумажных пакетов, мы стали закупать шнур напрямую у производителя, но почему-то в этом сегменте рынка нас ждали всегда неудачи. Основные сложности, постигшие нас при работе с различными производителями:

- 1) находиться очень далеко от Москвы и имеют необоснованные амбиции;
- 2) не соответствие толщины шнура, прикрывались весом продукции, а не заявленным диаметром;
- 3) по приезду часа через три, мы еще не сделали» или «Приезжайте завтра, мы грузим фуру»
- 4) у других все отлично, но менеджер неуловимый.

Все это сильно раздражало — Москва не деревня, за пять минут не доехать, а в Подмосковье по деревням ехать совсем сложно. Предложенный альтернативный вариант — встреча в метро, кажется совсем плохой идеей.



В предновогодний сезон 2010 года купить темно-синий шнур казалось не реальным.

Сложив вместе 3 фактора: большие площади, перебои со шнуром, наличие офиса и склада в Москве, решили открыть новое направление — производство полипропиленового шнура.

И как всегда — тернист наш путь. Вначале нам подсунили бывший в употреблении станок модернизированный запчастями от жигулей, без инструкций и сертификатов, 1 головка была погнута. Доказать поставщику, что он не прав удалось не сразу, но аргументы в законодательстве нашлись.

С поставщиками сырья тоже не просто: нужно закупать большие объемы каждого цвета, находятся они не в Москве. Отчасти нам повезло — поставщика нашли по соседству с Тульской областью, но он делает не все цвета, а это не дает возможности расширить ассортимент. В общем, пришлось решить множество проблем.

Сейчас мы производим вязаный шнур 4 и 5,5 мм самых ходовых цветов: белый, черный, красный, голубой, темно-синий, оранжевый, серебро и бронзу. Продаем шнур от 100 метров. Есть шнур в намотке по 100 метров и свободным падением в коробах от 1000 метров. Пакетчикам конечно удобнее в коробах — не надо разматывать шнур перед порезкой. На складе в Москве все вышеупомянутые цвета есть. Являемся платильщиками НДС. В другие города отправляем транспортными компаниями, до которых доставляем бесплатно. В офисе можно получить бесплатно образцы шнура.

Компания «ЗОМЕР»,

г.Москва

www.zomer.ru,

www.shnurz.ru



The crisis for good

Representatives from cord manufacturing company "Zomer" (Moscow) according to their own example tell us how the crisis affected the production processes optimization and costs reduction: "We partly bought a building (1 000 sqm) in Tula region. And at the same time rental and labor costs reduced by 2 times and more. There is no employee turnover, all employees are locals and we don't violate immigration laws..." This article is about possible problems transferring manufacturing lines to the province.