

Доклад

Успешное партнерство ЗАО «КОНАР»
и ЗАО «Серебряный мир 2000»

г. Челябинск

20 октября 2008г

СОДЕРЖАНИЕ

1. Вступление
2. История развития компании ЗАО «Серебряный мир 2000»
3. Выбор пути развития компании и поставщиков
4. Клиенты ЗАО «Серебряный мир 2000»
5. Динамика развития
6. Планы развития ЗАО «Серебряный мир 2000»
7. Итоги партнерства с ЗАО «Конар»
8. Преимущества работы
9. Пожелания в работе
10. Благодарность за работу
11. Спасибо за внимание

Серебряный мир это компания, которая стремится с наименьшими затратами достичь максимальных результатов и создающая комфорт в деталях самому предвзятому заказчику.

Уважаемые коллеги!

От лица коллектива компании «Серебряный мир 2000» я рад приветствовать вас на сегодняшнем мероприятии.

Я искренне рад, что наша компания принимает активнейшее участие в сегодняшнем обсуждении итогов сотрудничества и перспектив развития нашего партнера - ЗАО «КОНАР».

История развития компании

ЗАО «Серебряный мир 2000» уже на протяжении 10 лет занимает одну из ведущих позиций среди компаний Уральского региона по комплексным поставкам элементов трубопроводов и трубопроводной арматуры для предприятий нефтегазодобывающего и перерабатывающего комплекса.

С 1995г наша компания занималась реализацией черного и нержавеющей металлопроката. Нашими клиентами были многие заводы и коммерческие организации. Развитые зачетные схемы заставляли заниматься различными видами товаров, в том числе отводы, тройники, переходы и фланцы (как основной соединительный элемент).

ЗАО «Конар» как завод производитель, мы узнали с 1996года. Это и стало началом плотного сотрудничества. Анализируя рынок производителей фланцев, мы выделили ЗАО «Конар», как производителя, который стремится стать лучшим в своей области и соответствовать всем требованиям времени по качеству продукции и обслуживанию клиентов. Нас очень устраивало, то, что завод находится рядом, но при этом создавало определенные трудности, так как всем клиентам изначально предлагались равные условия, а транспортные расходы являлись незначительными. Следствием этого и стало, то, что только по прошествии 10(десяти) лет совместной работы мы получили Сертификат Дилера за №7 от 10 марта 2008г.

Выбор пути развития компании

В 2000г занимаясь поставками черного и нержавеющей м/проката мы поставляли детали трубопроводов. Анализируя продажи и рынки, с которыми мы работаем, было принято решение об увеличении объемов продаж в области соединительных элементов и освоении рынка нефтегазового комплекса России. Развивающийся нефтегазовый комплекс открывал большие перспективы развития для нас. Ниша солидной комплектующей организации на Уральском регионе была ещё не занята. Поэтому мы приняли решение- стать лучшим и представлять интересы передовых заводов производителей на Уральском регионе. На сегодня наша

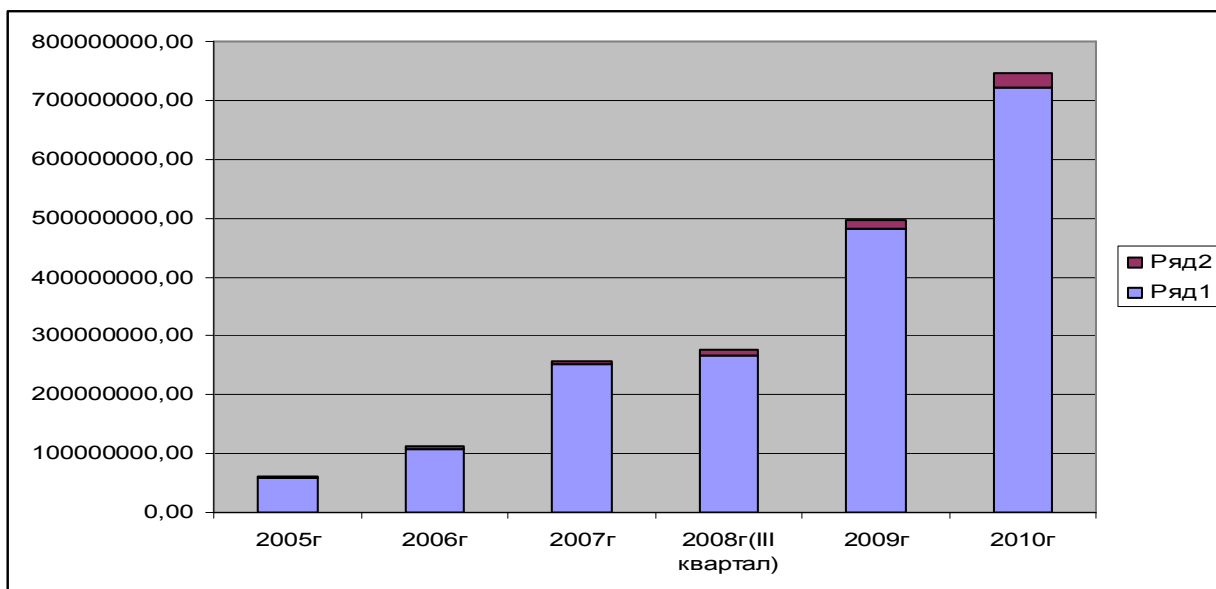
Наша компания работает на следующих рынках по поставкам СДТ:



На сегодняшний день нам доверяют поставки более 1500 клиентов со всей России. Это крупнейшие нефтяные и газовые компании такие как: ООО «Новатэк-Юрхаровнефтегаз», ОАО «Сибуртюменьгаз», ОАО «Томскгазстрой», ООО «Строительно-монтажный трест», ООО «Лукойл-Пермьнефтеоргсинтез», ООО «Лукойл-Западная Сибирь», ООО «СМУ-4», ЗАО «Вектор», ОАО «Славнефть-ЯНОС», ОАО НСП «Нова», а также более 500 предприятий машиностроения, жилищно-коммунального хозяйства, сельского хозяйства, черной и цветной металлургии, строительной индустрии.

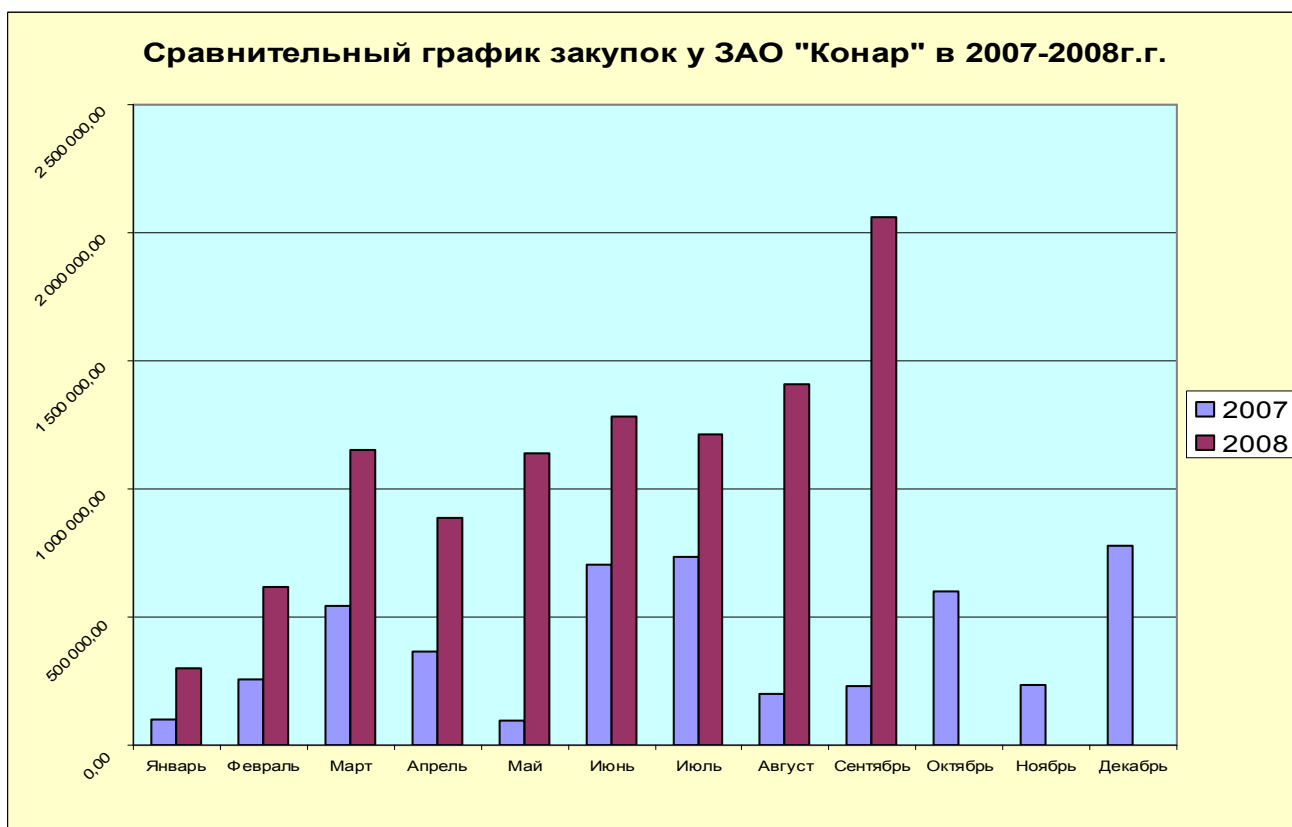
Мы все понимаем, что заказчику нужно при выполнении заказа комплексное решение от одного поставщика, в кратчайший срок и по ценам завода изготовителя. Сроки выполнения заказов на сегодня 45-60 дней. Дилерство дает возможность уменьшить и гарантировать этот срок до 30 дней. Так же мы понимаем, что применение систем управления инновациями на предприятии дает толчок для развития систем продаж.

График продаж СДТ ЗАО «Серебряный мир 2000» с 2005г и предполагаемые пути развития до 2010года.



	общ продажи	фланцы
2005г	57 508 293,29	3 810 253,12
2006г	107 657 413,72	4 316 389,88
2007г	253 060 740,67	4 917 642,03
2008г(III квартал)	267 212 000,14	10 060 368,71
2009г	480 980 254,00	16 197 193,62
2010г	721 471 050,00	24 619 734,24

Изменение объемов продаж после получения Сертификата официального представителя.



Планы развития ЗАО «Серебряный мир 2000»

В этом году планируем увеличить штат менеджеров отдела продаж. Произвести обучение весной всех сотрудников компании. В конце ноября открыть новый, оборудованный по последним требованиям крытый склад площадью 1200м.кв. и открытых площадей 2000м.кв. Это даст принятие более широкого ассортимента продукции ЗАО «Конар» и СДТ на склад. Планируется увеличение парка погрузо-разгрузочной техники и авто парка машин. Со стороны нашего поставщика ЗАО «Конар» хотелось бы видеть продолжение четкой работы, дальнейшее соблюдение сроков поставки и качества продукции. Со своей стороны мы рассматриваем увеличение объемов продаж фланцевой продукции от общей реализации с 3,5-4,0% до 12%.

Итоги партнерства

Это 10лет совместной работы

Отгрузка более 360 тн продукции ЗАО «Конар» нашим поставщикам

Работа с клиентами (27%), которые используют только продукцию ЗАО «Конар»

Получение Сертификата Дилера №7 от 10 марта 2008г.

Преимущества работы

высокое качество продукции

высокое качество обслуживания

удобное местоположение поставщика

активная позиция в продвижении компании на рынке

постоянный курс на взаимовыгодное партнерство

квалифицированный персонал

Пожелания

Расширение линейки сталей для производства 12x18н10т, 12x1мф, 20с и 20а (все это должно быть с разрешительной документацией)

Фланцы по ГОСТу 12820-80 и 12822-80.

Уменьшение сроков расчета заявок как стандартной продукции, так и по чертежам;

Уменьшение сроков выполнения заказов и отгрузки.

Доставка.....

Благодарность

Руководству ЗАО «Конар» Бондаренко Валерию Вячеславовичу и Полеву Юрию Владимировичу за доверие и веру в нашу организацию

Менеджерам Станчевскому Сергею и Шульгину Дмитрию за четкое ведение своих должностных функций.

Спасибо за внимание