



# Kontraktowa produkcja elektroniki

## Jak efektywnie współpracować z dostawcą usług i zmniejszyć koszty?

*Istnieje wiele czynników, które bezpośrednio lub pośrednio wpływają na funkcjonowanie firmy. Wśród tych najważniejszych możemy wskazać strategię i zarządzanie, otoczenie zewnętrzne oraz partnerów B2B, czyli dostawców realizujących usługę produkcji elektroniki dla producentów urządzeń elektronicznych. Ocena współpracy z partnerami biznesowymi wymaga wielowymiarowej analizy ale może przynieść wymierne korzyści.*

Czy potrafimy biznesowo ocenić współpracę z partnerami B2B? Czy potrafimy w mierzalny i wielowymiarowy sposób podsumować naszą dotychczasową kooperację z danym dostawcą elektroniki? I w końcu, czy taka współpraca okazała się dla naszego biznesu efektywna i opłacalna? Jak to przeanalizować i chociażby częściowo policzyć, aby móc oszacować ewentualne dodatkowe koszty i straty, które mogą się pojawić w wyniku współpracy z partnerem EMS? Zakres i obszary takiej oceny prezentujemy w dalszej części artykułu.

### **Partnerzy B2B – jakie czynniki wpływają na udaną współpracę?**

Każdy przedsiębiorca poszukuje takiego dostawcy, któremu może zaufać. U podstaw zaufania leżą twarde dane na temat np. realizacji

#### **Więcej informacji:**

Printor Sp z o.o.  
tel. 42 652 79 44  
eprintor@printor.pl, [www.printor.pl](http://www.printor.pl)



wcześniejszych zamówień – przede wszystkim w zakresie dotrzymania gwarantowanej wysokiej jakości, terminowości realizacji czy zakresu usług, który będzie pokrywał się z naszymi oczekiwaniami. Wskazane czynniki najczęściej mają mierzalny wpływ na operacyjną działalność przedsiębiorstwa produkcyjnego, jego poszczególne procesy i działania, które w pewnym zakresie możemy wyrazić po stronie dodatkowych kosztów operacyjnych, czy strat.

### **Czy współpraca z nierzetelnym dostawcą może być kosztowna oraz narazić nas na straty?**

Najczęściej można usłyszeć, że do tej pory nikt tego nie kalkulował i nie analizował, lub, że koszty zmiany dostawcy byłyby większe, więc firma kontynuuje „kulejącą” współpracę. Jednak takie decyzje mają wymierną wartość. Wystarczy przyjrzeć się temu w sposób wielowymiarowy – **tabela 1**.

Wymienione czynniki, które wpływają na dodatkowe koszty operacyjne lub określone straty firmy produkcyjnej są w większości

względnie łatwe do oszacowania. Jest to prosta droga do oceny efektywności współpracy z Partnerem EMS i optymalizacji kosztów. Pamiętajmy, że jeśli korzystamy z wielu dostawców na raz, to jeden nierzetelny, może znacząco wpłynąć na cały proces, powodując opóźnienia, straty finansowe czy idąc dalej, wizerunkowe. Często w procesie wyboru dostawcy kluczowym czynnikiem jest jedynie cena oferowanej usługi, natomiast koszty, o których mowa powyżej pojawiają się w trakcie współpracy i nie zawsze są dostrzeżone przy



ocenie realizacji danego projektu. Warto zatem przeanalizować poświęcony czas i zakres dodatkowych czynności, które wiązały się z obsługą opóźnionych zamówień, reklamacji, czy koordynacji dostaw od kilku dostawców. Wszystko to przekłada się na finalną wielkość zysku z danego projektu, dlatego też proponujemy usługę kontraktowej produkcji elektroniki, czyli minimalizowanie ryzyka i optymalizację procesów, które pozwolą w pełni skupić się na rozwoju własnego biznesu.

Zapraszamy do współpracy

**Tabela 1. Ocena kosztów współpracy z nierzetelnym dostawcą**

	Proces/działanie/problem	Jak ocenić, przeanalizować, policzyć koszty? Jakie mogą pojawić się straty?
1	Planowanie produkcji uwzględniające koordynację pracy wielu dostawców (każdy realizuje odrębny zakres usług)	Liczba roboczogodzin poświęcona na koordynację współpracy z wieloma dostawcami × średnia stawka wynagrodzenia specjalisty.
2	Koszty zewnętrzne, np. projektant, inżynier	Liczba dodatkowych godzin × średnia stawka wynagrodzenia specjalisty.
3	Wydajność procesu produkcyjnego	Analiza wpływu niedostępności podzespołów z powodu opóźnień w dostawach, czy złej jakości na wydajność procesu produkcyjnego.
4	Wzrost wartości magazynu – zamrożone środki	Jaki jest koszt wartości finansowania i przechowywania? Jaki jest koszt obsługi nadwyżek magazynu? Jaka jest strata w terminach ważności?
5	Ryzyko błędnej produkcji (partia przeznaczona do utylizacji, bądź „reworku”)	Koszt całkowity partii produkcji przeznaczonej do utylizacji, bądź „reworku”. Koszt analizy, u którego dostawcy powstała usterka (liczba roboczogodzin × średnia stawka wynagrodzenia specjalisty)
6	Opóźnienia, przestój w produkcji	Koszt przestoju linii produkcyjnej oraz koszt utraconych korzyści.
7	Dodatkowe czynności administracyjne, wyjaśniające, np. w dziale zakupów, logistyki	Liczba roboczogodzin × średnia stawka wynagrodzenia specjalistów.
8	Przyspieszenie niektórych działań np. wysyłki do Klienta ostatecznego	Dodatkowe koszty logistyczne będące następstwem opóźnień na etapie produkcji, np. wysyłki ekspresowe.
9	Reputacja i wizerunek dostawcy u swoich Klientów, np. kary umowne, brak kolejnych zamówień	Wartość kar umownych, strata związana z brakiem nowego projektu, kontraktu. Koszty wizerunkowe.
10	Koszt utraconych możliwości, wynikający ze zwiększonego zaangażowania operacyjnego	Liczba opóźnionych nowych projektów, w wyniku niedostępności specjalistów, którzy są zaangażowani w procesy operacyjne.
11	Koszty kontroli jakości materiałów/podzespołów przychodzących	Liczba roboczogodzin × średnia stawka wynagrodzenia specjalisty.

REKLAMA

**Printor**

Electronic Manufacturing

Jesteśmy w branży od 1981 roku

## Kontraktowa produkcja elektroniki

Gwarantujemy niezawodność,  
wspieramy Twój biznes

+48 42 652 79 44  
eprintor@printor.pl

Printor Sp. z o.o.  
ul. Szczecińska 59a, Łódź

→ [www.printor.pl](http://www.printor.pl)

- ✓ Produkcja płytek PCB
- ✓ Montaż SMT i THT
- ✓ Montaż końcowy
- ✓ Kompletacja elementów
- ✓ Testy