

## АНКЕТА ПОСТАВЩИКА / ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

| №  | Вопрос  | Ответ |
|----|---|-------|
| 1. | Какой гарантийный срок предоставляется на Вашу продукцию? Каким документом у Вас он регламентируется?<br>С какого момента он отсчитывается?   |       |
| 2. | Какой период претензионности принят на Вашем предприятии?   |       |
| 3. | Страхуете ли Вы свою продукцию?<br>Если "Да", то на какой срок и что (покрытие каких рисков) включено в страховой пакет?  |       |
| 4. | Есть ли у Вас специальные условия / требования / ... по эксплуатации (применению) Вашей продукции (в т.ч. отличные для данного ГОСТа (ТУ), по которому изготавливается Ваша продукция)?   |       |
| 5. | Является ли обязательным при продаже Вашей продукции, выпущенной по ГОСТу (ТУ), опрос трейдером конечного потребителя о цели применения последним данной продукции?<br>Если "Да", то на что это влияет при заказе продукции и возможной последующей претензионной работе?   |       |
| 6. | Какие документы и т.п. (список) необходимо предоставить приобретателю Вашей продукции в случае возникновения у него (или у последующих приобретателей) претензии по поставленной продукции (по ее качеству)?<br>И в какие сроки их нужно предоставить (относительно приобретенной продукции, возникновения претензии и т.д.)?     |       |
| 7. | Предоставляете ли Вы при дополнительном запросе трейдера заверенный Вами сертификат на используемое сырье (подкат, штрипс) и другие документы?<br>Как быстро (в рабочих днях)?  |       |
| 8. | Как быстро (в рабочих днях) Вы рассматриваете претензию?<br>Есть ли у Вас соответствующий регламент по данной теме, с которым мы можем ознакомиться на стадии согласования и заключения договора работы с Вашим предприятием?   |       |
| 9. | Имеете ли Вы возможность самостоятельно (на Вашем предприятии) провести комплексные испытания / экспертизу продукции в рамках претензионной работы?<br>Каковы их стоимость (в т.ч. для трейдера) и средняя скорость проведения (в рабочих днях)?<br>Есть ли у Вашей лаборатории необходимая для подобной экспертизы аккредитация? |       |

| №   | Вопрос   | Ответ |
|-----|--|-------|
| 10. | <p>Выезжаете ли Вы (в случае необходимости) на объект, где возникла претензия по качеству уже смонтированной продукции Вашего производства?<br/> Если "Да", то в какой период времени относительно момента приобретения продукции у Вас?</p>   |       |
| 11. | <p>Гасите ли Вы регресс от трейдера? (сумму, которую трейдер вынужден выплатить конечному покупателю за некачественную продукцию)?<br/> Как быстро (в рабочих днях)?<br/> И каком виде (Ваша практика): продукцией, деньгами, скидками и т.д.?<br/> Как учитывается здесь мнение трейдера?</p> |       |
| 12. | <p>С какой вероятностью Вы можете отличить свою продукцию от продукции другого производителя?</p>  |       |
| 13. | <p>Какие требования нужно соблюсти, чтобы была возможность идентифицировать продукцию Вашего производства?</p>   |       |
| 14. | <p>Планируете ли Вы маркировать свою продукцию?<br/> Если "Да", то когда? И насколько Ваша продукция станет дороже?<br/> Какой при этом должен быть минимальный заказ (в тоннах или п.м) и для какого ассортимента труб возможна маркировка?</p>   |       |
| 15. | <p>Какие виды испытаний Вы сейчас осуществляете с производимой трубной продукцией?<br/> Какой процент труб испытывается?<br/> Какие новые современные испытания по контролю качества планируете внедрить в ближайшем будущем?</p>  |       |
| 16. | <p>Какие из вышеперечисленных пунктов могут быть включены в договор поставки с Вашей организацией?</p>   |       |
| 17. | <p>Есть ли у Вас уже накопленная претензионная статистика?<br/> На что необходимо обратить внимание Вашему трейдеру при работе с клиентами?</p>  |       |
| 18. | <p>Ваши другие предложения по претензионной работе?</p>  |       |
| 19. |  |       |
| 20. |  |       |