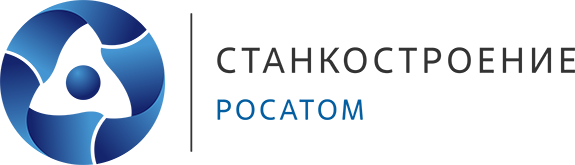
****

**АО «ИПН Станкостроение»**

Телефон (495) 504-28-98

E-mail: [info@ipnstankostroenie.ru](mailto:info@ipnstankostroenie.ru)

ОКПО 22092250, ОГРН 1177456104638,

ИНН 7457008611, КПП 745701001

**Уважаемые партнеры!**

АО «ИПН Станкостроение» является интегратором ГК «Росатом», созданным для реализации программы импортозамещения и создания новых продуктов мирового уровня в области станкостроения. Пройдите опрос, чтобы мы могли узнать потребности и разработать лучшие решения для качественного достижения Ваших целей и задач!

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Наименование организации | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Электронный адрес | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Номер телефона | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Регион | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Город | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Отрасль | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. К какому сегменту относится предприятие? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Микропредприятие  (не более 15 чел., выручка не более 120млн.руб, доля сторонних организаций не более 25%) | | | | |  | | | | | | | | Крупный бизнес  (более 251 чел., выручка более 2млрд.руб) | | | | | |  | | | | |
| Малое предприятие  (не более 100чел., выручка не более 800млн.руб, доля сторонних организаций не более 25%) | | | | |  | | | | | | | | Госкорпорации | | | | | |  | | | | |
| Среднее предприятие  (от 101 до 250 чел., выручка до 2млрд.руб, доля сторонних организаций не более 25%) | | | | |  | | | | | | | |  | | | | | |  | | | | |
| 1. Какие типы станков используются на предприятии? Проставьте значения от 1 до 5 (где 5-больше, 1-меньше)? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Токарные | | | | | |  | | | | | | | | | Строгальные | | | | | |  | | |
| Сверлильные | | | | | |  | | | | | | | | | Разрезные | | | | | |  | | |
| Шлифовальные | | | | | |  | | | | | | | | | Протяжные | | | | | |  | | |
| Полировочные и доводочные | | | | | |  | | | | | | | | | Резьбообрабатывающие | | | | | |  | | |
| Зубообрабатывающие | | | | | |  | | | | | | | | | Аддитивные | | | | | |  | | |
| Фрезерные | | | | | |  | | | | | | | | | Вспомогательные и др. | | | | | |  | | |
| 1. Оцените степень важности критериев при выборе оборудования и поставщика проставив значение от 1 до 10 (где 1-критерий не важен, 10 – очень важный критерий) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Надежность | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Эксплуатационные характеристики | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Точность обработки | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Наличие запасных частей | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Возможность своевременного решения возникших проблем | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Наличие системы заводского обслуживания станков и технической поддержки | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Легкость работы на станке и удобство доступа к нему | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Возможности системы ЧПУ | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Наличие в данном регионе сервисной службы поставщика и системы технической поддержки | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Простота эксплуатации станка | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Полная документация, поставляемая вместе со станками | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Время цикла обработки и скорость проведения операции | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Возможность телефонной связи с поставщиком | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Длительная гарантия на поставляемый станок | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Возможность обучения операторов работе на станке у поставщика | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Термостабильность станка | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Стоимость запасных частей | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Финансовая устойчивость поставщика | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Стоимость станка | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Установка станка силами поставщика | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Лидерство поставщика в области технологии | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Опыт отношений с поставщиком | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Помощь в установке и эксплуатации со стороны заводских инженеров | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Возможность программирования станка в цехе | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Высокая квалификация технических представителей поставщика | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Сроки поставки станка | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Обеспечение поставки «под ключ» | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Наличие у станка системы дистанционной диагностики | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Широкое присутствие поставщика в мире | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Скидки со стороны поставщика в процессе переговоров о закупке | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Поставщик восстанавливает старые станки своего производства | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Внешний вид станка | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Поставщик обеспечивает финансирование | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| 1. Станки какой степени точности необходимы для предприятия напишите от 1 до 5 (где 5-потребность больше, 1-меньше)? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Нормальной | | | | |  | | | | | | | | | Особо высокоточные | | | | | |  | | | |
| Повышенной | | | | |  | | | | | | | | | Особо точные | | | | | |  | | | |
| Высокой точности | | | | |  | | | | | | | | |  | | | | | | | | | |
| 1. Напишите несколько типов станков, которые Вы считаете наиболее перспективными | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Станки каких производителей используются на производстве | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| DMG Mori |  | HERMLE | | | | | | | | | | | | | |  | EMAG | | | | | |  |
| OKUMA |  | MAZAK | | | | | | | | | | | | | |  | FFG | | | | | |  |
| DOOSAN |  | САСТА | | | | | | | | | | | | | |  | Напишите производителя | | | | | |  |
| HYNDAI |  | EMCO | | | | | | | | | | | | | |  | Напишите производителя | | | | | |  |
| СТАН |  | NILES-SIMMONS | | | | | | | | | | | | | |  | Напишите производителя | | | | | |  |
| 1. Какими каналами поиска оборудования Вы пользуетесь? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Через поисковики (напр. Яндекс или Google) | | | | | | | |  | | | | | | | Справочники (напр.2ГИС) | | | | | |  | | |
| Запрашиваем у региональных органов исполнительной власти | | | | | | | |  | | | | | | | Рекомендации партнеров | | | | | |  | | |
| 1. Если поиск осуществляется через механизмы не указанные выше, напишите их | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Пользуетесь ли Вы электронными площадками для собственных закупок? Какими? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Отметьте действующие регламенты по закупочной деятельности: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 44-ФЗ | | | | | | |  | | Собственный регламент по закупкам | | | | | | | | | | | | | |  |
| 223-ФЗ | | | | | | |  | | Нет конкретного регламента | | | | | | | | | | | | | |  |
| 1. Как Вы считаете, процедура закупки позволяет приобретать оборудование, согласно приоритетным критериям, указанным в вопросе №6? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Да | | | |  | | | | | | Нет | | | | | | | | | | | | |  |
| 1. С кем из поставщиков у вас сложились наиболее устойчивые взаимоотношения? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Почему вас устраивает работа с ними? (какие сильные стороны вы можете отметить) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Существует ли у Вас годовой план закупок? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Да | | | |  | | | | | | Нет | | | | | | | | | | | | |  |
| 1. Существует ли на данный момент потребность в новых станках, комплектующих или сервисном обслуживании? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Да | | | | |  | | | | | Нет | | | | | | | | | | | | |  |
| 1. Как часто происходит закупка оборудования, комплектующих? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ежеквартально | | | |  | | | | | Несколько раз в год | | | | | | | | | | | | | |  |
| Раз в пол года | | | |  | | | | | Один раз в год | | | | | | | | | | | | | |  |
| 1. Как проходит обслуживание станков? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Самостоятельно | | |  | | | | | | Через сервисную компанию | | | | | | | | | | | | | |  |
| 1. Планируется ли в ближайшее время замена устаревшего оборудования? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Да | | |  | | | | | | | | Нет | | | | | | | | | | | |  |
| 1. Отметьте какие финансовые инструменты чаще всего используются при приобретении станкоинструментального оборудования | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Собственные средства | | |  | | | | | | | | | Субсидии не государственных фондов | | | | | | | | | | |  |
| Кредит | | |  | | | | | | | | | Частные инвестиции | | | | | | | | | | |  |
| Лизинг | | |  | | | | | | | | | Субсидии государства | | | | | | | | | | |  |
|  | | |  | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | |  |
| 1. Часто ли ваше оборудование выходит из строя, требует проведения технических работ? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Интересно ли вам сотрудничество с другими поставщиками по вопросам технического перевооружения? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Есть ли у вас проекты в области станкостроения, которые мы могли бы совместно реализовать? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Как по вашему, какие факторы сдерживают развитие станкостроения в России на сегодняшний день? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Что необходимо сделать для преодоления этих факторов? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Хотели бы вы поучаствовать в конференции посвященной теме «Станкостроение»? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Да | | | |  | | | | | | | Нет | | | | | | | | | | |  | |
| 1. Напишите несколько тем, которые вы бы хотели обсудить в рамках конференции: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. Готовы ли Вы выступить с докладом по предложенным темам? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Да | | | |  | | | | | | | Нет | | | | | | | | | | |  | |
| 1. Укажите данные для связи с Вами: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ФИО: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Должность: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Телефон: | | | | | | | | | | | | | | | | | E-mail: | | | | | | |

Контакты для направления заполненной анкеты: [chindin@ipnstankostroenie.ru](mailto:chindin@ipnstankostroenie.ru)



Для удобства Вы можете заполнить анкету в онлайн формате. Для этого пройдите по ссылке или используйте QR-код:

Ссылка: <https://forms.gle/LgTqhbE2e6f1mtb39>

**Спасибо за уделенное внимание!**