

В ЧЕМ КОМПАНИИ-КОНКУРЕНТЫ ПРОИГРЫВАЮТ ПАО «ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭЛЕКТРОТЕХНИКА»?

- ▶ Компания знает отраслевые особенности своего Заказчика и свой Продукт, знает, как применить его наилучшим образом для решения задач Клиента.
- ▶ Компания использует проектный подход, решение задач Заказчика «под ключ», являясь системным интегратором с сильными инженерной и производственной составляющими, с широким комплектом аккредитаций, лицензий и сертификатов, включая отраслевые (атомный сектор, специальные службы).
- ▶ Компания обеспечивает полный цикл от проектирования, производства ряда категорий оборудования до пуска наладки и авторского надзора.
- ▶ Компания развивается без внешних заимствований, что гарантирует финансовую независимость.
- ▶ Тендеры – процедура, в которой Компания чувствует себя комфортно, оперативнее конкурентов подает качественные заявки на тендеры и закупочные процедуры, что зачастую обеспечивает получение контрактов.
- ▶ Компания предоставляет клиентам привлекательные финансовые условия сотрудничества, которые включают банковские гарантии на обеспечение участия в конкурсах, авансирование, реализацию договора, гарантийное удержание.

В ЧЕМ КОНКУРЕНТЫ МОГУТ БЫТЬ УСПЕШНЕЕ КОМПАНИИ?

- ▶ Существуют нишевые игроки, специализирующиеся на конкретных категориях оборудования, способные демпинговать по отдельным направлениям.
- ▶ Следствие проектного подхода: Компания не держит значительных складских запасов продукции, что может сказываться на сроках поставок и требует сверять ценовую политику с условиями поставщиков (вендоров).

