



ГФ-021: КОГДА ЭКОНОМИЯ ВЫХОДИТ БОКОМ...

«Скидки» – это слово действует на нас магически. 30- или 50-процентное снижение стоимости продукта заставляет многих покупателей забыть обо всем на свете. Кажущаяся выгода легко затмевает собой здравый смысл.

Акции, проводимые на рынке лакокрасочных материалов, мало отличаются от распродаж в обычных гипермаркетах. Опытные специалисты по рекламе хорошо знают слабые места своих потенциальных клиентов. Одним из основных аргументов, с помощью которого можно побудить клиента к покупке, является цена. Сомнительное качество, непроверенный производитель и даже очевидный брак – эти и другие недостатки в ряде случаев можно легко компенсировать сниженной стоимостью товара. Несмотря на скептическое отношение к различным скидкам и распродажам мы допускаем, что в ряде случаев компании могут продавать изделия хорошего качества по привлекательным ценам. Однако в случае с лаками и красками такое встречается нечасто.

«Выгодное» предложение

Потребители, заинтересованные в покупке лакокрасочных материалов, часто сталкиваются с ситуациями, когда один и тот же материал у фирм стоит по-разному. Относительно небольшой разброс цен (5–15%) можно хоть как-то объяснить ценовой политикой компании, желаемой прибылью продавца, а также многолетними деловыми отношениями с производителем и просто реалиями жизни.

Между тем куда больший интерес вызывают случаи, когда цена эмали или шпатлевки отличается от средней по рынку в 1,5–2 раза (в меньшую сторону). На первый взгляд, такое предложение выглядит привлекательно и выгодно, поскольку сулит клиенту существенную экономию средств. Но так ли это на самом деле?

Почему дешевле?

Действительно, первый вопрос, возникающий при взгляде на ценник с большой скидкой, должен звучать именно так! Это вполне логично, поскольку большинство изготовителей, производящих аналогичный товар, берут его стоимость отнюдь не с потолка.

Снижение себестоимости является одним из залогов успеха любого производства, но одно дело, когда подобная оптимизация происходит за счет внутренней работы предприятия. Другое – когда существенное снижение цены производится с помощью использования менее качественного сырья и оборудования, а также работников с низкой квалификацией.

К сожалению, большинство компаний, предлагающих грунт ГФ-021, который мы взяли в качестве примера, а также любые другие лакокрасочные материалы по бросовым ценам, идут по второму пути.

Работаем над рецептурой

Специалисты, обладающие профильными знаниями в области химии и занимающиеся разработкой ЛКМ, хорошо знают, насколько важно правильно составить рецептуру продукта.

Разработка этого документа является одной из самых сложных задач при производстве любой краски, грунта или шпатлевки.

При создании материала необходимо правильно подобрать массовое содержание компонентов, а также учесть их взаимное влияние. Сделать это на профессиональном уровне непросто даже опытным сотрудникам, но предприимчивым людям под силу и не такое! Для уменьшения затрат (цены) будущего материала горе-технологи самостоятельно «улучшают» или «оптимизируют» рецептуру грунта, удаляя из нее ненужные компоненты. В погоне за стоимостью, они не забывают и про удешевление оставшихся в рецептуре компонентов.

Просто добавь воды!

На наш взгляд этот комичный лозунг больше подходит для лапши быстрого приготовления, чем для качественных лакокрасочных материалов. Между тем вода и вправду является одним из распространенных способов понижения стоимости различных ЛКМ.

Стоит отметить, что составить полный перечень «оптимизированных» компонентов довольно сложно, поскольку каждый производитель использует свой секретный набор. Одно можно сказать точно: такие эксперименты не сулят ничего хорошего.

Покупка дешевых ЛКМ – лотерея без шанса на выигрыш

К покупке лотерейного билета многие относятся скептически. Система устроена таким



СНИЖЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ЗАЛОГОВ УСПЕХА ЛЮБОГО ПРОИЗВОДСТВА, НО ОДНО ДЕЛО, КОГДА ПОДОБНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИСХОДИТ ЗА СЧЕТ ВНУТРЕННЕЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ. ДРУГОЕ – КОГДА СУЩЕСТВЕННОЕ СНИЖЕНИЕ ЦЕНЫ ПРОИЗВОДИТСЯ С ПОМОЩЬЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕНЕЕ КАЧЕСТВЕННОГО СЫРЬЯ И ОБОРУДОВАНИЯ, А ТАКЖЕ РАБОТНИКОВ С НИЗКОЙ КВАЛИФИКАЦИЕЙ.

образом, что выиграть большую сумму практически невозможно. Покупка удешевленного описанным выше способом грунта ГФ-021, в отличие от игры в лотерею, не имеет абсолютно никаких шансов на «выигрыш». Покупатель заранее должен понимать, что приобретенный материал, вероятно, не прослужит заявленного времени и создаст ряд проблем, связанных с его нанесением.

Приведем самые распространенные дефекты удешевленного материала:

- ▶ слабая адгезия к поверхности;
- ▶ проблемы с высыханием (материал очень долго сохнет);
- ▶ вспучивание покрытия;
- ▶ невысокие антикоррозионные свойства, из-за нарушенной рецептуры пленка грунта пропускает влагу.

Такой разный ГОСТ

Тара с надписью ГОСТ у многих покупателей ассоциируется с высоким качеством продукции. Этим обстоятельством активно пользуются недобросовестные производители и продавцы красок. Стоит понимать, что не всегда продавцы обманывают своего клиента напрямую. Формально качество и состав краски может соответствовать ГОСТу, однако под этим подразумевается не стандарт на конкретную эмаль или грунт, а общие требования, предъявляемые ко всей аналогичной продукции. Будьте внимательнее!

Реальная стоимость оригинального грунта ГФ-021

Одним из главных показателей качества грунта ГФ-021 является его цена. Таким образом, зная ориентировочную себестоимость качественного материала, можно легко отсеять сомнительные варианты. Чтобы не быть голословными, мы приводим подробный расчет цены компонентов оригинального грунта ГФ-021, изготовленного по ГОСТ 25129-82 (табл. 1).

Суммировав стоимость отдельных компонентов грунта ГФ-021, можно сделать вывод о реальной себестоимости данного материала. Так, цена одного килограмма ГФ-021 составляет 67,8 руб. Разумеется, не стоит воспринимать эти значения как истину в последней инстанции, поскольку стоимость составляющих грунта у разных поставщиков может отличаться. Тем не менее указанные данные вполне могут являться своеобразным ориентиром, позволяющим определить оригинальность продукции.



Конечно же, полная себестоимость продукции включает не только стоимость сырья и компонентов, а еще оплату труда работников и начисления на нее, затраты на производство (амортизация основных средств и оборудования, электроэнергия и пр.), расходы на хранение, транспортировку, тару и упаковку. Не забываем и про налоги (так как хотим спать спокойно) и наценку, потому что навряд ли производитель готов реализовывать продукцию без учета своей нормы прибыли. И если на пути к покупателю стоят посредники, добавим к цене производителя еще чуть-чуть...

После всех подсчетов становится ясно, что стоимость сырья и компонентов в конечной цене товара (в данном случае грунта ГФ-021) должна составлять в лучшем случае 50% от конечной цены, а то и меньше, то есть стоимость грунтовки, сделанной по ГОСТ, составит 140–150 руб.

Так откуда берутся такие низкие цены? Производители экономят на всем, и очень часто в ущерб качеству продукции. Как говорится, выводы делайте сами...

Фотоматериалы предоставлены ООО «МИК», mik-group.ru

Таблица 1. Расчет цены компонентов оригинального грунта ГФ-021, изготовленного по ГОСТ 25129-82

Наименование компонента	Стоимость компонента за 1 кг, руб.	Грунт ГФ-021	
		Расход на 1 кг	Стоимость в рецептуре, руб.
Лак ГФ-01 или ПФ-053	68	0,47	31,96
Пигмент красный железистоокисный	73	0,11	8,03
Белила цинковые	252	0,01	2,52
Микротальк	18	0,09	1,62
Ксилол каменноугольный	72	0,08	5,76
Микробарит	50	0,133	6,65
Сиккатив ЖК-1	170	0,04	6,80
Уайт-спирит	63	0,07	4,41
Итого			67,8 руб./кг