

## Оценка стоимости фрез.

Обеспечение производителей окон инструментом и оснасткой в России в основном осуществлялось и продолжает осуществляться через поставщиков профиля. Свободной продажи инструмента и оснастки практически нет. При этом, что бы привлечь на свою сторону клиентов, поставщики профиля идут на бесплатное обеспечение инструментом и оснасткой при первой покупке профиля, не обременяя покупателей большими объемами закупок. Даже мелкий клиент может получить при начале работ с профилем комплект инструмента и оснастки практически бесплатно.

Поскольку инструмент и оснастку клиент хотя бы один раз получает бесплатно, то вопрос о качестве этого инструмента не стоит. В тоже время, поставщику профиля закупать дорогостоящий, качественный инструмент и раздавать его большому кругу мелких потребителей невыгодно. В результате, качественный инструмент немецких фирм, на российский рынок практически не поступает, а его место занял дешевый инструмент польских, украинских, турецких, и российских производителей, готовых в ущерб качеству поставлять дешевый инструмент. Поставщики профиля снизили свои издержки, но уровень качества используемого инструмента и оснастки стал весьма низок.

В результате изготовитель окон фактически лишен выбора, он практически ничего не знает о качественном инструменте и оснастке, ему просто не с чем сравнить, а сложившийся уровень низких цен, сформировал у него устойчивую иллюзию об экономической нецелесообразности использования качественного, но дорогого инструмента. Даже когда он имеет возможность сам купить инструмент, он не знает к кому обратится, скорее купит его вновь у поставщика профиля. В результате возникла ситуация, когда большая часть российских производителей не производят качественного инструмента, а те фирмы, которые могут и производят качественный инструмент и оснастку испытывают значительные трудности в его реализации и испытывают сильнейшее давление со стороны украинских и польских производителей. Турецкие фрезы не называем, поскольку качество их настолько низкое, что не компенсируется даже сверхнизкой ценой.

С другой стороны, такая «халява» взрастила значительную часть мелких фирм изготовителей окон, не желающих вкладывать деньги в развитие своего производства. Зачем тратить деньги на новый инструмент и оснастку, обучение персонала и повышение его квалификации, если достаточно быстро «убить» полученный даром комплект инструмента для работы на одном из профилей, а затем обратится к новому поставщику другого профиля и вновь получить новый комплект.

Новый поставщик из кожи лезет, обучая персонал премудростям сборки своих окон, а руководство «хитрой» фирмы, имитируя активность, подсчитывает свои доходы.

К счастью, среди предпринимателей есть люди, для которых девиз - «На малое замахиваться, только кулак отшибать!» есть руководство к действию. Однако, и они большую часть своих приобретений делают в Германии, а не в России.

Минимальная стоимость комплекта из трех фрез рамы, створки и импоста колеблется от 760 до 900€. Тот же комплект с соблюдением стандарта по параметрам качества из сплава ВК8 российского производства стоит 1000 ... 1100€, из с

применением особомелкозернистых сплавов Шведской фирмы «SANDVIK» 1100 ...1200€. Если смотреть только на стоимость, то разница ощутимая.

Вместе с тем, надо учитывать стойкость фрез. Известно, что дешевый инструмент, выполненный с применением сплава ВК8, едва выдерживает сезон, из особомелкозернистых импортных сплавов минимум 2 сезона. За это время дешевые фрезы обработают 22 000 мм<sup>2</sup> окна, дорогие 44000 м<sup>2</sup>. Если мы хотим оценить эффективность своих вложений, то должны поделить стоимость комплекта инструмента на выпуск продукции и получить затраты на тысячу кв. метров окна. При использовании дешевого инструмента, затраты на фрезы, составят - 34,5 ...40,9€ на одну тысячу квадратных метров окна. При использовании дешевого инструмента – 25 ...27,3€. Теоретически, такие выкладки должны интересовать изготовителя окон, а поставщика профиля нет. Теоретически да, а практически нет. Теоретически клиент, получив бесплатно комплект инструмента, и целый пакет услуг не должен уходить от поставщика профиля. Теоретически, клиент должен бережно относиться к использованию выданного ему инструмента и, если он уходит с профиля, то должен вернуть инструмент. Однако, как показывает практика, возвращать нечего. Теоретически, после износа первого комплекта инструмента клиент остается на профиле и покупает себе новый комплект взамен изношенного. Фактически бросает все и уходит на новый профиль.

Поэтому, качественный и дорогой инструмент дает поставщику профиля гарантию того, что минимум два сезона один клиент будет покупать профиль и никуда не уйдет. Это увеличивает объемы реализации профиля. Затраты на инструмент на одного клиента в пересчете на год сократятся с 760 ...900€ до 550 ...600€. Другими словами, поставщик профиля на каждом клиенте имеет экономию 110 ...300€ в год только на инструменте, плюс снижение затрат на привлечение дополнительных клиентов.

Изготовители окон, имеют свои дополнительные плюсы, которые иногда трудно выразить в денежном выражении. Например, использование качественного инструмента, позволяет делать окна более высокого качества при снижении затрат на их производство из расчета на тысячу кв.метров окна. Это привлекает клиентов и увеличивает прибыли. Качественный инструмент меньше изнашивает оборудование, следовательно, затраты на его ремонт также сокращаются.

Качественный инструмент позволяет обрабатывать профили с меньшей толщиной стенки, при высоком качестве обработки, чего практически невозможно достичь при использовании дешевого инструмента.