

98 % оказываются просто любопытствующими, а не классическими предпринимателями с присущими им чертами разумного риска. Тратить на них фирменное время или нет, решает каждый продавец самостоятельно.

С другой стороны, при доминировании в России так называемого «рынка покупателя», постараемся уяснить общие закономерности в их предпочтениях по категории оборудования B2B (business to business).

Специалисты на выставках-ярмарках оборудования и технологий заняты поиском чего-то, первоначально возникшего в голове. Чаще – поиском информации об оборудовании, реже – конкретной задачей приобретения оборудования, приемлемого по соотношению «цена – качество». В итоге, как правило, цена далеко не обеспечивает ожидавшегося качества по причине все тех же искаженных собственных представлений.

Посмотрим на структуру цены оборудования, или за что платят деньги при его покупке. Учтем при этом соотношение цен на аналогичное отечественное и иностранное оборудование – примерно 1:5. Иными словами, если единица отечественного продается по цене 100 тыс. руб., то импорт из Швеции, Швейцарии, США, Германии и т.п. по цене 500 тыс. руб. (см. таблицу 2).

Зачастую получается, что дорогое импортное оборудование «кормит» многих, занятых лишь в процессе его передвижения от продавца к покупателю, без ориентации на результат у потребителя.

Экономические же выгоды возникают не от единицы оборудования, а от разумного организационного сочетания капитальных затрат с текущими и рабочей силой при гарантирован-

Таблица 2. Примерная структура цены приобретаемого оборудования

№ п/п	Наименование «Ожидания» покупателя»	Отечественное оборудование	Импортное оборудование	Примечание
1	Качественное выполнение полезной функции	48 000	115 000	Эти три показателя обеспечивают окупаемость приобретаемого оборудования
2	Надежность и ремонтпригодность	6 000	40 000	
3	Удобство управления этим оборудованием	5 000	30 000	
		59 000 (59 %)	185 000 (37 %)	
4	Возможность оперативного вызова представителей изготовителя в сложных случаях	3 000	10 000	Страховые ожидания
5	Красивый внешний вид (дизайн)	4 000	25 000	
6	Торговая марка известной фирмы (бренд)	6 000	40 000	Рыночная составляющая
7	НДС и растаможивание, в т.ч. и по импортируемой технике	18 000	175 000	Доля государства
8	Содействие выбору (комиссионные посредникам)	2 000	20 000	Рыночная составляющая
9	Финансирование именно этой покупки (откат)	8 000	50 000	Коррупционная составляющая
10	Гарантированная окупаемость при заявленных показателях	–	–	Нет в договорах поставки
ИТОГО:		100 000 руб.	505 000 руб.	

ной загрузке предприятия сырьем и надежном сбыте готовой продукции. Получается, что никак нельзя увлечься отдельно взятым насосом, гомогенизатором, сепаратором, пастеризатором и т.п., так как полезные функции в каждом них невелики, а платить приходится еще и за многое другое. Много раз надо взвесить и решить для себя: надо ли приобретать новую технику, особенно если она не влияет на количество и качество выпускаемой продукции?

Основным для собственника является правильный технико-экономический расчет производства в пространстве и времени с учетом массы постоянных и текущих факторов производства – бизнес-план. Главное в нем – это не расписывание преимуществ конкретной техники, а

обоснованная схема движения денег от первоначальных и текущих вложений средств к получению прибыли. Типовой грех наскоро составленных бизнес-планов – это «подгонка» их под заданные конечные результаты. Суровая правда объективно рассчитанного бизнес-плана может оказаться неприятной: либо это предприятие нецелесообразно строить (реконструировать), либо аппетиты по вложениям никогда не обернутся прибылями, либо конкурентный рынок не позволит реализовать произведенную продукцию. Главное – правдиво отразить риски до того, как будет принято решение о движении в намеченном направлении.

Вот за правильное отражение факторов риска и выбор лучшего варианта следует платить прежде всего. 💧



РАСХОДОМЕРЫ: НАДЕЖНО И ЭФФЕКТИВНО

ЗАО «КвадроТек», являясь официальным партнером SIEMENS, поставляет электромагнитные расходомеры SITRANS FM MAGFLO, разработанные специально для пищевой промышленности. Данные расходомеры используют большинство молокоперерабатывающих предприятий, входящих в компании «Вимм-Билль-Данн-Продукты Питания» и «Юнимилк».

Корпус первичного преобразователя MAG 1100 FOOD выполнен из нержавеющей стали, имеет футеровку позволяющую использовать CIP-мойку или промывку трубопроводов паром. Погрешность измерения: 0,25 % или 0,5 %. Диаметры SITRANS FM MAGFLO: 10 – 100 мм; питание: 24В или 220В; присоединение к трубопроводу: резьбовое или сварное; монтаж расходомеров может быть компактным или разнесенным. Товар сертифицирован.