

Дешевле закупка? Дороже ремонт. Рельсы? Рельсы. Шпалы? ...Не факт.



Август 2011 год



Май 2013 год

Добрый день,

Уважаемые Коллеги, Специалисты и Руководители, ответственные за УСПЕШНОЕ обеспечение ключевой составляющей в работе каждой организации и предприятия – СНАБЖЕНИЕ.

Ранее, в тест-методике **«Как узнать, что вас обманывают»**, опубликованной на нашем сайте www.rshpz.ru в разделе «О заводе: Пресса о нас», мы уже затронули тему двойных стандартов в ценообразовании на шпалопродукцию, равно и как их избежать при выборе поставщика.

Обзорная статья **«Чёрная и белая. Больше не горелая»** разместились в той же рубрике. Она посвящена анализу рынка сырья в сезон 2013 года, а именно «белой шпале» из «зелёного» леса. Таким образом, тема объективного формирования цен на гостовский шпалопродукт была продолжена.

В **данной статье** мы хотим обратить ваше особое внимание на другой, столь же важный компонент сырья, используемый при производстве шпал автоклавной пропитки. До сих пор он незаслуженно оставался в тени. Теперь же, судя по всё более частым обращениям наших клиентов за пояснениями, свидетельствующих о несомненном росте профессионализма специалистов по снабжению, пришло время и этой теме выйти из сумрака беспечной неопределённости и пролить луч света в тьму коварного вопроса. Итак, встречаем: каменноугольное масло для пропитки древесины ГОСТ 2770-74. В обиходе для краткости также используется термин «креозот».

Дабы не затеряться в сложных перипетиях технологических формулировок, воспользуюсь примером из нашей с вами повседневной жизни.

Последние время, возвращаясь с работы, покупаю в одном и том же магазине давно понравившийся хлеб одного и того же, как говорят, проверенного временем производителем из ценовой категории «средний - выше среднего». Пару недель назад решил взять хлеб другого, мне неизвестного, но в качестве гарантии надёжности, как я полагал, чуть более дорогого производителя. Увы, разочарование не заставило себя ждать. Буханка при резке буквально разваливалась на куски, а через пару суток по ней пошла плесень.

Вывод очевиден: недобросовестный производитель, прикрывший свой продукт широко известной ещё со времён СССР маркой хлеба и накрутив за её счёт соответствующую цену, при этом беззастенчиво сэкономил на сырье, получив суперприбыль. Правда, очевидно и то, что второй раз потребитель на эти грабли уже не наступит. Похоже, когда продажи обвалятся, придётся нечистым на руку дельцам менять одно ООО на другое, чтобы попытаться повторить фокус.

Схожая картина наблюдается и на рынке пропитанной шпалопродукции. Тему макалок мы закрыли ещё в 2011 году и как откровенную подделку под ГОСТовский продукт сейчас не рассматриваем. Речь идёт о другом виде лукавства, основанном на заманчивом на первый взгляд посыле «Если нет разницы, то зачем платить больше».

Действительно, шпалосырьё заявляется как гостовское, автоклавная пропитка тоже по госту, тоже гостовским каменноугольным маслом со схожими в абсолютном исчислении накладными

расходами, но при заявленном равном качестве цена «гостовского» продукта у разных производителей на выходе разительно отличается. И разница эта достигает уровня в 150 – 200 и более рублей за шпалу. Откуда? – спросит дотошный снабженец. Всё оттуда же, как в примере с хлебной схемой: за счёт экономии на качестве компонентов исходного сырья.

В нашем случае, экономии на каменноугольном масле. Рязанский ШПЗ использует масло производства Челябинского металлургического комбината (ОАО «Мечел») по цене примерно 23 рубля за 1 кг, и Череповецкого металлургического комбинате (ОАО «Северсталь») стоимостью 20 рублей за 1 кг. Цены приведены на условиях самовывоза. Масло именно этих производителей, как показал богатый опыт работы последнего десятилетия, мы с уверенностью можем назвать лучшим в России.

Кроме этих заводов каменноугольное масло выпускается только Губахинским коксохимическим комбинатом (18 руб. за 1 кг), Магнитогорским металлургическим комбинатом (18 руб. за 1 кг), и Алтайским коксо-химическим комбинатом (17 руб. за 1 кг). Производство каменноугольного масла – процесс весьма сложный, требующий специального оборудования для протекания химических, газовых и термо-каталитических реакций. Он под силу лишь тем комбинатам, где происходит коксование угля для последующей выплавки металла.

Но, увы. Как это случается сплошь и рядом, вам могут предложить шпалы, пропитанные так называемым «маслом», закупленным по цене 10-15 рублей за 1 кг. Данный вид пропитки «антисептиком» подобного класса с гостовской консервацией древесины не имеет ничего общего, поскольку такой антисептик не содержит в себе достаточного количества веществ, консервирующих древесину на долгий срок: нафталин, антрацен, фенолы и проч.

Чаще всего такая «пропитка» на 80-90 % состоит из отработанного машинного масла с добавлением 10-20 % креозота для цвета и запаха. Или вообще из одного только отработанного масла. Учитывая, что каменноугольное масло хорошо растворяется в отработке, приготовить такую смесь не составляет труда в любых условиях, чтобы затем, не моргнув и глазом, выдать сей «продукт» непосвящённому потребителю как за настоящее гостовское масло. И не беда для такого «производителя», что через год «пропитка» со шпал практически исчезнет, а еще через год и сами шпалы надо будет менять. Ведь «производитель» свою быструю прибыль получил уже здесь и сейчас.

А теперь давайте немного посчитаем. ГОСТовская норма расхода масла на шпалу 8-10 кг. Даже при таких нормах расхода ценовая экономия только на одном сырье, заменяющем пропиточное масло, изготовленное по ГОСТ 2770-74, достигает дополнительной прибыли для псевдо-производителя в 100-150 рублей на одной шпале именно за счет использования вышеупомянутого псевдо-масла.

Если сюда же добавить разницу в стоимости закупки непропитанных шпал, напильных из горельника и сухостоя, которые дешевле ещё на 100-150 руб. чем шпалы, напильные из свежего леса, то суммарно мы выходим уже на показатели 200 – 300 рублей. (Для справки, на текущий момент в центральной части России цена одной шпалы из «зелёного», то есть свежего леса для 2-го типа составляет около 600 руб. за штуку, для 1-го типа 700-750 руб. за штуку.)

Так вот, именно такая сумма в 200-300 рублей с каждой шпалы (а не заявленная начально разница в 100-150 руб.) уходит из кармана потребителя в дополнительную часть прибыли поставщика. Но справедливости ради следует отдать должное таким «производителям». По крайней мере, ситуация не так очевидна как с хлебом. Очевидной она становится через год-полтора, как и демонстрируют снимки в начале статьи.

Чтобы избежать подобного и не выбрасывать деньги на ветер, при размещении заявок на поставку не забывайте интересоваться, масло какого производителя использовалось при пропитке шпалопродукции. И можно ли посмотреть на сертификат качества масла, поскольку он выдаётся производителем на каждую отгружаемую партию (железнодорожную или автомобильную цистерну).

Ну а дальше каждый сам решает, что выбрать: дешёвую закупку в комплекте с дорогим ремонтом и головной болью по поводу ежегодного повторения торжественного наступания на грабли, либо эффективное средство от этой боли, о которой вы даже не вспомните в ближайшие полтора десятка лет.

Проверочное действие. При случае задайте представителям монтажных организаций, осуществляющих ремонт и строительство ж.д. путей, вопрос: на ремонтно-строительные работы с применением шпалы какого производителя они готовы предоставить гарантию в 5-6 лет. Ещё три года назад подрядчики стремились максимально обезопасить себя предоставлением минимальных гарантийных сроков – 1 год. Сотрудничая же с Рязанским ШПЗ, сейчас они уверенно предлагают заказчику уже 6-8 лет. Ещё через два-три года, мы убеждены, гарантийный срок увеличится до 8-10 лет.

Так что вам ответили профессионалы монтажа? В чьей шпале они уверены на все 100?

11.06.2013 г.

С уважением,
Виталий Спиридонов,
отдел продаж РШПЗ.

spiridonov@rshpz.ru

тел: (4912) 30-76-01, тел/факс: (4912) 30-06-46

моб. (952) 127-37-78, (910) 562-88-89

www.rshpz.ru