



Как узнать, что Вас обманывают.

Людам всегда хочется слышать правду. Увы, но человеческая природа такова, что в собственных ли интересах, в интересах ли родных и близких людей, и даже в интересах страны и государства, а также и в силу сложившихся обстоятельств (ложь во благо), люди порой скрывают или избегают говорить друг другу всю правду.

И это вполне естественно. Не случайно старая японская мудрость гласит: Если ты прошёл с человеком сто шагов, и он тебе ни разу не соврал, избегай его и не имей с ним дела. Иными словами, радикальная честность ещё никого до добра не доводила.

Но если бытовое враньё на уровне, скажем, семейных отношений типа «Где ты был всю ночь?» - «С

друзьями в шахматы играл» носит локальный характер и грозит своими последствиями только лишь двум супругам, то хорошо завуалированная ложь, например, при переговорах о заключении крупной сделки на уровне топ-менеджеров компаний приведёт пострадавшую от неправды сторону к широкомасштабным и самым негативным последствиям. Цена вопроса здесь совсем другая, и ставки слишком высоки.

Как вовремя распознать, что вас обманывают? Киногероем популярного американского сериала «Обмани меня» (или «Теория лжи»), доктору Кэлу Лайтману в исполнении известного актёра Тима Рота (он пристально всматривается в вас со снимка) это всегда удаётся. Ведь у него есть особый дар, а также возможность прямого контакта с «подозреваемым во лжи». Доктор Лайтман может различить правду и ложь на основе анализа поведения человека: мимики лица, телодвижений, голоса и речи...

А как справиться менеджеру или руководителю отдела снабжения с похожей задачей, не обладая полумифическим даром и без прямого контакта, когда в вашем распоряжении лишь коммерческое предложение от потенциального поставщика товаров и услуг. Доктор Лайтман, очевидно, попал бы в затруднительное положение. Но только не мы с вами.

Итак, речь пойдет о простом и эффективном механизме распознавания обмана на этапе предложения к поставке деревянной гостовской шпалопродукции автоклавной пропитки.

Мы давно не делаем никаких секретов из того, что наши цены выше, чем у других поставщиков шпалопродукции, как и из того, каким образом они складываются.

Первое. Это отборное исходное сырьё по ГОСТ 78-2004 (шпала) и ГОСТ 8816-2003 (брус), на которое у нас, это важно учитывать, также и самые высокие закупочные цены. Соответственно, и приёмка сырья по ГОСТу самая жёсткая из всех известных.

Второе. Это автоклавная пропитка по ГОСТ 20022.5-93 с соблюдением всех нормативов расхода и поглощения антисептика - каменноугольного масла обязательно ГОСТ 2770-74, а не какой-либо смеси неопределённого состава, лишь по цвету и запаху отдалённо напоминающей оригинал.

Теперь как это выглядит в цифрах на примере шпалы 1-го и 2-го типов.

Закупка белой шпалы 1 типа – 690 руб. за шпалу, 2-го типа – 580 руб. с НДС соответственно.

Проверочный пример: 10 шпал 1 типа = 1,24 м3, 10 шпал 2 типа = 1,01 м3. Посмотрите цену за кубометр обрезного пиломатериала на рынке и вы убедитесь в том, что наши закупочные цены соответствуют действительности и качеству исходного материала – 5600-5800 руб./м3 .

Стоимость операции автоклавной пропитки из расчёта поглощения каменноугольного масла 8,5 кг на шпалу с учётом энергетики и накладных расходов – 280-290 руб. (на первый тип из-за большей площади шпалы и расход несколько выше).

Проверочный пример: Отпускная стоимость каменноугольного масла – 20 000 руб./т . С доставкой на производство – 25 000 руб./т или 25 руб./кг. Норма расхода масла на шпалу 8,5-9,0 кг x 25 = 212-225 руб. на шпалу + 65 руб. энергетика и накладные расходы с НДС.

Итого с учётом НДС:

690 + 290 + 8,5% рентабельности = 1 070 руб. 1 тип

580 + 280 + 8,5% = 930 руб. 2 тип

За счёт чего можно удешевить цену? Только за счёт снижения качества продукта. Исходный материал – белые шпалы – будущий поставщик-производитель может купить не по госту, а что попроще. Мы называем это «дровяные отходы», которые обходятся в европейской части страны рублей по 250-450 за штуку. Потом их можно пропитать из расчёта 2-3 кг каменноугольного масла (тоже есть термин для такого явления – «100 рублёвая пропитка» называется) или вообще макнуть в ванночку с отработанным машинным маслом.

В итоге клиенту предлагают продукт с себестоимостью 350-600 руб. по цене в 750-850 руб. и он считает, что ему «здорово повезло». Хотя срок службы таких «шпал» - год, от силы, два. После дождя или

таяния снега они становятся белыми, лопаются со всеми вытекающими последствиями, гнивают к следующему сезону. И приходится снова покупать по «дешёвой» цене. И так каждый год. С ГОСТовской шпалой автоклавной пропитки такое невозможно в принципе и срок службы у неё, как минимум, 6-8 лет при среднем сроке эксплуатации 12-15 лет.

НО. Также хочу предостеречь от другой крайности. На Урале, в Сибири 850 руб. за шпалу 1 типа на складе завода – цена вполне реальная, поскольку сырьё там под рукой. Везти его так далеко как к нам, в центральную часть европейской России не надо. А вот если везти уже пропитанную шпалу, тогда дорогая логистика уже не делает уральскую шпалу столь привлекательной.

И тут также следует быть осторожными, если клиент не знает или не уверен, как на предприятии ведётся приёмка сырья – белой шпалы. Пропитка может оказаться вполне приемлемой, а вот исходное сырьё – типоразмеры, допуски по обзолу, трещинам, гнили, сучкам не соблюдены вообще.

Что тут можно посоветовать? Следует обратить внимание, прежде всего, на деловую репутацию предприятия, с которым Вы планируете работать и провести две – три контрольные закупки партий товара, растянутые во времени на 2-3 месяца. Часто всё становится ясным сразу после поступления первой партии товара. Иногда же контрольные закупки проходят успешно, но когда заключается контракт на большой объём, начинаются реальные проблемы с качеством.

К чему ведётся речь. Если предприятие или организация планируют сотрудничать с уральскими и дальше на восток поставщиками шпалы для отгрузки в те же регионы – это нормально по логистике. Остаётся подобрать надёжного партнёра по качеству продукта.

Если компания занята выбором поставщика шпалопродукции в европейской части России, то неплохо бы знать особенности местного ценообразования.

ПРИМЕР: Если вам предлагают пропитанную шпалу по цене 850 руб. 1 типа со склада предприятия, отнимите 8-9% рентабельности, а затем 290 руб. на гостовскую пропитку. В итоге вы получите закупочную цену белой шпалы – 490 руб. Теперь вам ясно, что вашей компании сватают «дрова». Более того, коль скоро выяснилось, что сырьё имеет уровень качества «дров», то нет и смысла в пропитке этих «дров» по госту. В реальности вы получите либо макалку, либо «100 рублёвую» пропитку, что не слишком сильно отличает их друг от друга в итоге. Так за счёт несведущего покупателя недобросовестный поставщик извлекает для себя дополнительную прибыль.

Вас также могут сознательно ввести в заблуждение, не называя цену на складе, а пряча её в цене с доставкой. Тут вам уже сложнее вычислить подвох. Запрашивайте цену на складе. А далее всё просто.

Для потребителей шпалопродукции в европейской части России. Механизм распознавания обмана.

1. При поставках пропитанной шпалы из европейской части России.

Наименование	Цена на складе, руб./шт. с НДС	Уровень рентабельности	Стоимость пропитки по гост	Стоимость белой шпалы, руб./шт.
Шпала 1 типа	Вставить цену	Минус 8-9%	Минус 290 руб.	Больше или равно 650
Шпала 2 тип	Вставить цену	Минус 8-9%	- 280	Больше или равно 550

2. При поставках пропитанной шпалы с Южного Урала.

Наименование	Цена на складе, руб./шт. с НДС	Уровень рентабельности	Стоимость пропитки по гост	Стоимость белой шпалы, руб./шт.
Шпала 1 типа	Вставить цену	Минус 8-9%	Минус 260 руб.*	≥550 руб.
Шпала 2 тип	Вставить цену	Минус 8-9%	- 250	≥450 руб.

*с учётом меньшей стоимости доставки от производителя каменноугольного масла компании «Мечел», г. Челябинск

3. При поставках пропитанной шпалы с Урала.

Наименование	Цена на складе, руб./шт. с НДС	Уровень рентабельности	Стоимость пропитки по гост	Стоимость белой шпалы, руб./шт.
Шпала 1 типа	Вставить цену	Минус 8-9%	Минус 260 руб.*	≥500 руб.**
Шпала 2 тип	Вставить цену	Минус 8-9%	- 250	≥400 руб.

** с учётом меньшей стоимости доставки сырья - белой шпалы

Теперь в вашем профессиональном арсенале - опасное для нечистых на руку дельцов оружие, надёжный инструмент, который позволит вам самостоятельно, легко и своевременно узнать, обманывают ли вас. И без всякой на то помощи доктора Кэла Лайтмана ☺

С уважением,

Виталий Спиридонов, spiridonov@rshpz.ru тел: (4912) 30-76-01 тел/факс: (4912) 30-06-46 моб. (952) 127-37-78, моб.(910) 562-88-89