

## Расчет пластиковых окон

Предварительные прикидки грядущих затрат на покупку — норма поведения потребителя. Так было, так есть и так будет всегда. Если покупка довольно мелкая, то вполне можно обойтись легкой приценкой. В случае же приобретения чего-то важного, да еще и под заказ, да еще и со всякими замерами-установками в комплекте, определить эффективность затрат для покупателя подчас просто невозможно. И тут перед ним сам собой встает вопрос: а как удостовериться, что продавец не пользуется необознанностью покупателя и не дерет с него «три шкуры»?

Как бы там ни было, но, совершая достаточно дорогую покупку, не лишним будет поинтересоваться общими параметрами формирования цены. Для производства пластиковых окон они будут примерно такими:

- Стоимость основных материалов — ПВХ профиля, армирующих профилей, стекла, фурнитуры, пленки и т.д.
- Стоимость подоконников, отливов, противомоскитных сеток и других аксессуаров, не входящих в перечень основных элементов оконной конструкции.
- Затраты на аренду/содержание производственных помещений и офиса.
- Заработная плата рабочих и управляющего персонала.
- Амортизационные отчисления (износ, ремонт/модернизация) оборудования.

Кроме этого, на цену продукции также оказывает влияние:

- Соотношение ручных и механизированных операций в общем процессе изготовления.
- Уровень организации производства: наличие или отсутствие простоев в работе цеха, эффективность использования рабочей силы и другие показатели производительности, зависящие от «умелости» руководства фирмы.
- Маркетинговая стратегия предприятия.

Стоит ли говорить о том, что крупная компания имеет намного больше возможностей к достижению наиболее оптимальных показателей среди всех вышеперечисленных, чем мелкие фирмы? На сегодняшний день одной из ведущих фирм, предлагающих **окна в Алматы**, является Мастер Град, чьи

показатели производственных и бизнес-процессов максимально близки к оптимальным. Это соответствующим образом сказывается на цене их продукции, признанной большинством покупателей наиболее приемлемой ценой на **окна в Казахстане**. Это — один из самых надежных ориентиров для потребителя.

Вдобавок ко всему, весьма жесткая конкуренция на рынке пластиковых окон не дает возможности компаниям получать сверхприбыли и заставляет максимально оптимизировать свои бизнес-схемы и минимизировать затраты на производство. Это очень хорошо играет на руку покупателю, для которого разница в ценах на пластиковые окна по большей части определяется разницей в стоимости материалов и комплектующих.