Топ-5 продуктов питания с самой высокой наценкой

Горловский Медиа Портал
17.09.10 15:16



«Нет такого преступления, на которое не пойдет капиталист ради 300% прибыли». Так уничижал хищную суть бизнесменов Карл Маркс сотню лет назад. Выучив его труды в институтах и партшколах (а кто и в других «институтах жизни») наши бизнесмены начали воплощать утверждение классика в жизнь. Кто-то из них взял в качестве исходного материала металл, кто нефть и газ, а кто-то решил торговать едой. Где и как можно «наварить» пресловутые «300%» на продуктах питания?

Красная икра на развес. Люди, знакомые с эти бизнесом, говорят, что рентабельность в этом деле может составлять 400-500%. Правда, при этом уточняют, что «грязный» доход может перешагнуть порог и в тысячу процентов. Уж очень специфичный бизнес.

Эксперты уточняют, что закупочные цены на объектах производства той же лососевой икры могут составлять 1,25-1,50 долларов за килограмм. В Украине же эта продукция продается по цене не ниже 50 долларов. *«Я бы не сказал, что такие уж там большие затраты на доставку и взятки. Но высокая рентабельность, как известно, приводит в такие сферы криминал»,* - пояснил *«proUA»* один из украинских экспертов.

Кстати, не намного ниже рентабельность и в смежном бизнесе – торговле красной морской рыбой. Во многих случаях здесь используются те же лососевые, «отходы» после «икорной операции». Но вместо этого они попадают на украинские прилавки. В основном из Америки и Норвегии.

Вода в бутылках. У воды и водки много общего. И не только исторического (от уменьшительного названия «водичка» и появилось само имя для алкогольного напитка) или гастрономического. Считается, что водочный бизнес и бизнес на воде – одни из самых рентабельных. Правда, говорят эксперты, ныне продавцам напитков в ПЭТ-таре удалось обогнать в своих прибылях водочников.

Рентабельность у производителей воды, лимонадов и газировки зачастую может достигать трех сотен процентов. Даже с учетом необходимости тратиться на обслуживание кредитов и доставки. По подсчетам экспертов, затраты при производстве в этой отрасли одни из самых низких. *«Мы видим, что когда торговая сеть под своим собственным брендом продает минеральную воду, она может быть вдвое дешевле по цене от продукции «раскрученного» производителя. А это и говорит о «себестоимости» такого бизнеса. Даже если учесть затраты на рекламу, у крупных производителей «воды» рентабельность около 300%»,* - рассказал один из участников рынка.

Колбасные изделия. Сегодня не редкость, когда рентабельность отечественного мясокомбината находится на уровне 200-250%. Хотя многие производители официально говорят вообще о работе в убыток. Дескать, сырье дорогое, а возможности потребителя очень ограничены.

В то же время, эксперты отмечают, что сегодня большинство предприятий работают по собственным рецептам. Это технические условия, которые разрабатываются мясокомбинатами в рамках законодательства о безопасности продуктов. А там не запрещается использовать низкокачественное мясное сырье или добавки-заменители. Именно эти «технологии» сегодня и позволяют говорить о прибыли в несколько сотен процентов.

Грунтовые помидоры. Как и любой аграрный бизнес, выращивание овощей очень зависимо не только от технологий и средств, а и от погодных условий. Но иногда и погода не может влиять на гарантированно высокую рентабельность бизнеса. Правда, как зачастую случается в аграрном секторе, прибыль подсчитывают посредники-продавцы. Особенно нравится им иметь дело с помидорами, выращенными на грунте.

Правда, в этом году жара несколько снизила заработок посредникам – производители помидоров подняли закупочные цены до 1-1,5 гривны за кило. Хотя некоторые фермеры продавали продукцию и вдвое дешевле.

С учетом затрат на доставку, взятку и рыночный сбор, «сентябрьские» помидоры предлагаются на украинских рынках по 3-4 гривны. Эксперты говорят, что «поднять» сотню процентов рентабельности на таком бизнесе – вообще не вопрос.

Кофе. Пытаются не уступать производителям в своем занятии подсчета прибыли и заведения общественного питания. По признаниям людей, которым доводилось заниматься этим бизнесом, себестоимость чашки кофе находится на уровне 30 копеек. Правда, покупателю отведать напиток дешевле четырех гривен не удастся.