

эксперты



Юлия Каликина ЧП Каликина

По экспертным оценкам, рынок бытовых услуг в последние несколько лет ежегодно прирастает на 25-30%. И хотя эти данные в большей степени применимы к московскому рынку, в нижегородском регионе также наблюдается значительный рост. Пока в Нижнем Новгороде рынок химчисток еще не насыщен. Если у предпринимателя есть желание работать на нем, то сейчас самое время для этого. Россияне уже начали покупать качественную офисную одежду. Через десять лет они перестанут одеваться на рынках и в сомнительных магазинах, завозящих барахло из Турции. Тогда мы придем к тому же, к чему уже давно пришли в Европе: дома они стирают только те вещи, в которых ездят на уик-энд. Имиджевая одежда европейца подвергается исключительно профессиональному уходу. Пусть у человека всего два костюма в гардеробе, но чистит он их в химчистке как положено – раз в три недели. Поэтому потенциал отрасли химчисток в Нижнем Новгороде просто огромен: на этот рынок нужно заходить и накапливать опыт работы, хотя бы и на малых мощностях.

Проблема помещения

Однако не стоит забывать, что собственная химчистка — бизнес со множеством нюансов. Открыть его не так просто: существуют жесткие требования и к помещению, и к оборудованию. Найти первое будет очень непросто. Для химчистки необходимо помещение площадью от 100 кв. м. Лучше, если оно будет находиться в густонаселенном районе, а поблизо-сти не окажется конкурентов. Согласно требованиям безопасности, химчистка может располагаться только на первом, цокольном или подвальном этажах общественных зданий или отдельно стоящих построек. При этом расстояние от химчистки до жилых зданий должно быть не менее 80 м, а высота выбранного помещения - не ниже трех метров. Кроме того, в помещении, где планируется химчистка, необходимо наладить бесперебойную подачу воды и электроэнергии, хорошо оборудовать стоки, систему отопления и вентиляции.

Больше инвестиций, но меньше проблем

Проблему поиска идеального помещения можно обойти, если предприниматель собирается открыть химчистку с большими мощностями. Тогда подойдет любое строение на периферии города, в густонаселенных районах достаточно будет открыть пункты приема. Оборудование большой химчистки обойдется не менее чем в 300 – 350 тыс. евро (средняя фабрика, ближе к мини-производству, «стоит» 150 тыс. евро), а открытие одного приемного пункта с 2-3 тыс. евро. Но в этом случае предприниматель сразу увеличивает оборот и получает доступ в места, куда конкурентам, совмещающим пункт приема с производственным цехом, доступ закрыт. Как показывает столичная практика, именно такие сети химчисток наиболее жизнеспособны.



Затраты на оборудование обернутся рентабельностью

Когда помещение выбрано, можно начинать оформлять документы и закупать оборудование. Для нормального функционирования химчистки необходимы: пятновыводная кабина, машина химчистки на перхлорэтилене, гладильные паровоздушные манекены для верхней одежды и брюк, универсальный гладильный стол, компрессор, парогенератор, установки для упаковки и хранения одежды. Приблизительная стоимость этого оборудования составляет порядка \$70 тыс. Установка и отладка оборудования обойдется в 5-10% от стоимости оборудования, и, если предприниматель никогда не работал в химчистках, экономить на этой статье расходов не стоит.

Говоря про расходы, нельзя не упомянуть, что химчистка потребляет огромное количество электроэнергии, воды и расходных материалов. Затраты на моющие средства составляют примерно 8 – 12% от оборота компании. Стоимость одной бочки с химикатами может достигать до 15 тыс. руб. Однако и окупаемость у этого бизнеса всего 1,5-2 года, а рентабельность колеблется на уровне 30-40%.