

эксперты



Андрей Овсянников начальник коммерческого отдела студии мебели «STM»



Наталья Дмитриева производственный менеджер ООО «Мебель-НН»

По оценкам специалистов, сегодня на российском мебельном рынке работает свыше 6000 производителей. По сравнению с 2006 г., когда на рынке присутствовало лишь 2500-3000 компаний, эта цифра увеличилась более, чем в два раза. Однако эксперты утверждают, что начать мебельный бизнес легко, а вот удержать его — значительно сложнее.

Привлекательность мебельного производства объясняется сравнительно небольшими денежными вложениями и отсутствием сертификации, но в то же время вся мебель подлежит декларированию соответствия. Декларирование — это такая же обязательная форма, как и сертификация. Необходимо оформить декларацию соответствия и санитарно-эпидемиологическое заключение.

Для начала работы важно найти подходящее производственное помещение, которое должно быть сухим, просторным, иметь удобный подъезд для грузовых машин. По мнению Андрея Овсянникова, на первых порах достаточно будет 150 кв. м., Наталья Дмитриева называет более солидную площадь — 600 кв. м. Аренда 150 кв. м. производственных площадей обойдется предпринимателю в сумму 25-50 тыс. руб. в месяц, точная цифра будет зависеть от месторасположения и состояния помещения. Конечно, собственное помещение — это неоспоримое преимущество, но для покупки производственных площадей за городом понадобится, как минимум, 3 млн. руб., а такие затраты не всегда по карману индивидуальным предпринимателям.

Из оборудования потребуются форматно-раскроечный и кромкооблицовочный станки. Их покупка обойдется около 350 тыс. руб. Затраты можно сократить вдвое, если довольствоваться бывшими в употреблении станками. Помещение необходимо оснастить 2-3 столами для сборки мебели. Не стоит забывать и об инструменте. «Для одной бригады сборщиков, состоящей из двух человек, необходимы дрели, желательно профессиональные, профессиональные шуруповерты, конформатные сверла, ручной инструмент (отвертки, ножи и т. д.), ручной фрезер и перфоратор на весь цех», — рассказывает Наталья Дмитриева. Инструмент для шести рабочих — по словам Андрея Овсянникова, именно столько сборщиков необходимо для начала работы нового предприятия, — будет стоить еще порядка 100 тыс. руб.



Однако самая большая статья расходов — фонд заработной платы. Помимо шести рабочих, нужно нанять начальника производства, конструктора, руководителя отдела

продаж и не менее трех менеджеров. Если предприниматель возьмет на себя ведение бухгалтерской отчетности, тогда минимальный штат сотрудников будет состоять из 12 человек. Рабочие получают сдельную зарплату (15% от выполненного заказа), в среднем за месяц получается 15-25 тыс. руб. У начальника производства стабильная заработная плата. Конструктор зарабатывает 3% от заказа за разработку конструкции, чертежи и замеры, это примерно 15-20 тыс. руб. В зависимости от объема продаж, менеджеры получают 15-25 тыс. руб., как и рабочие. Таким образом, владелец мебельного бизнеса должен быть готов ежемесячно тратить на зар-плату порядка 250 тыс. руб.

Древесные материалы для производства мебели закупают преимущественно у российских производителей. Например, ламинированную ДСП изготавливают в Сыктывкаре, Санкт-Петербурге и Твери. А вот фурнитура и пластик импортные — итальянские, немецкие, чешские, китайские. В Нижнем Новгороде есть производители алюминиевых профилей для торгового оборудования, а также профилей и фурнитуры для шкафов-купе. В основном, это небольшие компании, которые работают по лицензии зарубежного производителя, например, итальянского.

Для доставки мебели понадобится автотранспорт. Андрей Овсянников считает, что небольшой компании будет достаточно бортовой тентованной ГАЗели с водителем-экспедитором. Можно воспользоваться и наемным транспортом, стоимость таких услуг составляет 400 руб. в час.

На первом этапе мебельное предприятие может обойтись без оборотных средств. Как правило, заказчик делает предоплату — 50-60% от общей стоимости заказа. На эту сумму можно приобрести необходимые материалы, выполнить работу, выплатить зарплату сотрудникам и быть в нуле. Однако Андрей Овсянников считает, что лучше всего иметь в обороте приблизительно 500 тыс. руб. «Оборотные средства нужны нам для того, чтобы предоставлять рассрочку на нашу мебель. И с частными, и с корпоративными клиентами мы заключаем договор, в котором прописываем график платежей. И пока никаких проблем с заказчиками у нас не возникало», — рассказывает эксперт.

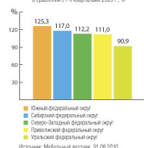


Вначале производителю лучше выбрать узкую специализацию, постепенно наращивая ассортимент изготавливаемой мебели. Андрей Овсянников: «Мы производили только кухонные гарнитуры и ориентировались на частного покупателя. Кризис вынудил нашу мебельную студию расширить специализацию. В конце 2008 г. началось сотрудничество

с детскими садами. Сейчас мы занимаемся полным оснащением детских дошкольных учреждений — изготавливаем всю корпусную мебель, закупаем текстиль и посуду. Еще одно новое интересное направление бизнеса — производство бескаркасной мебели. Это детские сухие бассейны, мебель для релаксационных комнат, оборудование для дидактических помещений в детских садах. В то же время мы продолжаем работать с частниками, они составляют 30% наших клиентов».

Доходность мебельного бизнеса достаточно высока — 20-40% чистой прибыли за вычетом всех расходов и амортизации оборудования. Как правило, мебельный бизнес окупается за год, однако при покупке помещений этот срок увеличится до трех лет. Необходимое условие для успешной работы — высокое качество и выполнение всех обязательств перед заказчиками.

В 2010 г. производство мебели в РФ выросло на 11%  
Данные по производству мебели в России с 1 квартала 2010 г.  
в сравнении с 1-м кварталом 2009 г., %



«Небольшие мебельные фабрики имеют серьезное преимущество — они быстрее реагируют на требования потребителей. Ни одно крупное производство не имеет возможности работать по индивидуальным заказам. Как правило, от разработки новой модели мебели до запуска ее в серийное производство у производителей затрачивается от двух до четырех месяцев. А малый мебельный бизнес зачастую подобными индивидуальными заказами решает возникшие финансовые трудности, получая быструю и гарантированную прибыль», — подытоживает Наталья Дмитриева.