

эксперты



Елена Калдина директор производства туалетной бумаги

Белая и серая, с перфорацией и картинками, с втулками и без — все это о видах туалетной бумаги. Именно такой выбор сейчас предлагает почти любой магазин. И «мертвым грузом» на полках этот товар не залеживается. Отсюда и уверенность, что производство туалетной бумаги — это гарантия успеха. Во многом это правда, но как и в любом деле, не обходится без трудностей.

Жители нашей страны еще помнят, что 20 лет назад туалетная бумага была дефицитом. И достать хоть один рулончик было праздником. А уж если удавалось «заполучить» штук 10, то, как дорогое украшение, рулоны, нанизанные на веревку, надевались на шею. Сейчас бумага продается в каждом магазине. И может возникнуть ощущение, что конкуренция на этом рынке огромная. Но, как делится Елена Калдина, производители специализируются на разных видах продукции, а их очень много, поэтому особого соперничества среди определенного типа этого гигиенического средства нет.



Есть крупные производства, которые изготавливают всевозможные типы туалетной бумаги, а также другие одноразовые товары из бумаги — салфетки, бумажные полотенца, скатерти и т.д. Они же постоянно внедряют различные интересные новинки. Как правило, такие производители находятся в Москве, создавая представительства своей компании в различных городах страны. Помимо столичных компаний, рынок наполняют иностранные производители. И конкурировать с такими гигантами практически невозможно. Если бы не одно «но»: цены у «заморских» рулонов заоблачные, и даже отличное качество вкупе с красивой упаковкой не делают их популярными у массового потребителя. Для Нижнего Новгорода это особенно актуально.

«Больше всего нижегородцы любят дешевую продукцию, — рассказывает Елена Калдина. — А кроме того, дорогие упаковки с многослойной бумагой быстро заканчиваются, что тоже не склоняет покупателя в их сторону». Производители отмечают, что спрос на бумагу неизменно растет. Объясняется это тем, что люди все чаще отказываются от использования газет, журналов и других, непригодных для туалетной гигиены, материалов. Такое распространение бумаги санитарно-гигиенического назначения не может не радовать производителей данной продукции.

## **Больше метров**

Для открытия цеха по изготовлению бумаги потребуется 1 млн. руб. Обратные средства в таком производстве составят не менее 500 тыс. руб. Половина стартового

капитала уйдет на оборудование — покупку перемоточного и отрезного станка, столы для оклейки и упаковки. А производству, где изготавливается бумага «с отверстием», потребуется втулочный станок. Елена Калдина рассказывает, что наши станки совсем не хуже иностранных аналогов. В чем-то даже лучше, например, очень просты в управлении.

Неотъемлемая строка расхода любого бизнеса — аренда. Для производства туалетной бумаги потребуется площадь около 150 кв. м. Вся территория делится на три зоны — непосредственно цех по производству и 2 склада: для сырья и для готовой продукции. От расположения производства будет варьироваться и стоимость метража: от 15 до 40 тыс. руб. в месяц.

### **Самый большой рулон**

Отдельная статья расходов — закупка сырья. Его можно приобретать и в соседних регионах, и в Нижегородской области. Выбор поставщика зависит от того, продукт какого качества и какого вида планируется изготавливать. Ежемесячные затраты на сырье составят 200 тыс. руб., именно столько стоит 12-тонный рулон. Из него в дальнейшем будет нарезано 120 тыс. рулонов туалетной бумаги.

Конечно, без упаковки и этикетки продавать товар невозможно. Изготовление этикетки — дело типографии, расходы на которую составят не меньше 25 тыс. руб. за 400 кг этикеток. Такого количества хватает в среднем на год.

### **Четверо, не считая бухгалтера**

Внести в первоначальный бюджет нужно и расходы на заработную плату для сотрудников. Работы, непосредственно связанные с изготовлением бумаги, могут выполнять четыре человека. То есть, каждый производственный процесс требует одну пару рук. В месяц такой коллектив может производить до 240 тыс. рулонов туалетной бумаги. Нельзя забыть о бухгалтере, уборщице, кладовщике и водителе. Наличие транспортного средства и водителя очень важно, потому что не все покупатели имеют свои средства передвижения.

Клиенты здесь крупные — торговые точки, сетевые магазины, оптовые базы. Как правило, для их поиска используется метод телефонного обзвона. «Масштабной рекламной акции не требуется, — отмечает Елена Калдина, — достаточно интернет-рассылки с коммерческим предложением, размещения рекламных блоков в печатных каталогах или скромной рекламы на оптовых рынках».

Наценка на готовую продукцию не бывает менее 30%, точная цифра определяется объемом закупки. Для небольшой торговой точки наценка будет больше, так как доставлять им 2-3 упаковки — недешевое занятие.

«Производство туалетной бумаги окупится через год, — подводит итог Елена Калдина. — И начнет приносить хороший доход, если предприниматель будет постоянно искать новые возможности сбыта, расширять производство, а в дальнейшем изготавливать сырье». Производство материала своими силами во многом может увеличить доходность. Приобретение и установка оборудования для переработки макулатуры обойдется в сумму от 500 тыс. руб. Покупка самой макулатуры потребует затрат в 8-11 тыс. руб. в месяц, оправдает себя такое расширение производства уже через полгода, а в дальнейшем будет приносить дополнительные 150 тыс. руб. ежемесячно.