

эксперты



Татьяна Загребина руководитель ИП «ТРИО-НН»



Сергей Потемкин заместитель директора ЗАО «Технезис»

Когда в большом городе отключается электричество, выражение «конец света» перестает быть фигуральным. Тысячи офисов и жилых домов погружаются во мрак. Встают предприятия, ведь система электропитания является неотъемлемой частью современного производства. И только агонизирующие мобильные по всему мегаполису шумно сигналият, тщетно требуя зарядить батарею. Как показывает опыт, практически любой элемент системы электроснабжения может отказаться в самый неподходящий момент. А посему те, кто способен вернуть свет в жизнь людей, еще долго не останутся без дохода.

От и до

Большая часть заказов на электромонтажные работы поступает в марте-ноябре. Но услуги по ремонту и монтажу электрооборудования в помещениях пользуются спросом, независимо от сезона и экономической ситуации в стране. Убытки в период кризиса понесли, главным образом, крупные электромонтажные компании, напрямую зависящие от развития строительства в регионе. Частных заказов не убавилось: даже в трудные времена нижегородцы несогласны жить без электричества.

Между тем, предприятие по монтажу электросетей больших вложений не требует. По словам Татьяны Загребиной, руководителя ИП «ТРИО-НН» (юридически фирма открылась 21 июня 2010 г.), для одной бригады электромонтажников достаточно стартового капитала в размере 40-50 тыс. руб. Примерно столько же должно находиться в обороте. Если начинать предприятие «с нуля», основные средства пойдут на покупку инструментов. В бригаде, как правило, два-три специалиста, которых необходимо вооружить дрелями, перфораторами, шуруповертами, штроборезами. «Инструменты прежде всего должны быть качественными, лучше всего произведенными в Германии, - говорит Татьяна Загребина. — Сэкономив на дешевой продукции китайского производства, предприниматель обрекает себя на гораздо большие затраты в будущем».

Все, что нужно для работы — кабель, розетки, выключатели и прочие материалы — без труда поместится в легковой автомобиль. Если заказ достаточно крупный, поставщик электроматериалов за умеренную плату сам доставит все необходимое на объект. Фирме, регулярно закупающей большое количество материалов, не обойтись без грузового транспорта, который выгоднее покупать, чем нанимать.

Информацию о поставщиках оборудования и материалов для электромонтажа публикуют специализированные журналы. Есть такие сведения и в Интернете. Отечественные материалы примерно на 30% дешевле импортных. При этом, по словам Татьяны Загребиной, российские производители нередко предлагают элект-рооборудование хорошего качества, например, электросчетчики. Поначалу материалы закупаются под конкретный заказ. По мере расширения клиентской базы Татьяна Загребина рекомендует выкроить, например, уголок в гараже, чтобы хранить там небольшой пополняемый запас самого необходимого.

Электромонтажная фирма может оказывать дополнительные услуги по установке кабельных систем и локальных вычислительных сетей, систем видеонаблюдения и контроля доступа, а также кондиционеров, пожарной и охранной сигнализации. Стоит

учесть: если кабель способен проложить и электромонтажник, то для работы с противопожарным, охранным оборудованием и системами вентиляции придется привлекать отдельного специалиста. Или отправлять имеющихся сотрудников на обучение. «Большой плюс для организации, если один специалист может выполнять все виды работ», — говорит Татьяна Загребина.

В силу высокой конкуренции на рынке, чтобы иметь успех, фирме выгодно оказывать полный комплекс услуг по ремонту и отделке помещений. Клиенту, вставшему перед необходимостью отремонтировать помещение «с нуля», удобнее сотрудничать с организацией, которая выполнит все работы от начала и до конца. Исходя из опыта Татьяны Загребиной, вложения в бизнес, ориентированный на индивидуальных заказчиков, окупятся уже через два месяца. Для дальнейшего развития нужно расширять клиентскую базу.

Организовать предприятие по монтажу электросетей вряд ли придет в голову человеку несведущему. Такие фирмы обычно создают профессионалы, которые знают, кому могут предложить свои услуги. Далее Татьяна Загребина советует прибегнуть к рекламе — хотя бы недорогой: в газетах бесплатных объявлений и в Сети.

«Если фирма готова довольствоваться мелкими частными заказами, ей достаточно газетной рекламы. Компания, ориентированная на корпоративных клиентов, должна быть представлена в Интернете, — считает Татьяна Загребина. — На собственной страничке в Сети можно разместить прайс-листы, фотоотчет о проделанной работе с отзывами заказчиков. Информация о том, с кем работает фирма, позволит потенциальным клиентам оценить ее опыт и качество предоставляемых услуг».

Рекомендации и положительные отзывы прежних клиентов — реклама эффективная и притом совершенно бесплатная. Небольшую электромонтажную фирму они могут обеспечивать новыми заказами на 60-70%.



Другой масштаб

В соответствии с федеральным законом «О саморегулируемых организациях», ведение строительных и проектировочных работ на территории России возможно только при наличии свидетельства, выданного некоммерческим партнерством. Небольшие компании занимаются монтажом электросетей и без разрешения саморегулируемой организации. Для фирмы, рассчитывающей на крупные заказы, членство в некоммерческом партнерстве станет едва ли не главной статьей расходов.

По словам Сергея Потемкина, заместителя директора ЗАО «Технезис», вступление в СРО обойдется приблизительно в 350 тыс. руб. Помимо электромонтажа, планируете заниматься проектированием — умножьте эту цифру на два. Итого, для создания

фирмы, ориентированной на крупных заказчиков, необходим стартовый капитал не менее 400 тыс руб. Порог вхождения на рынок проектно-монтажных услуг — около 700 тыс. руб.

В последнем случае потребуются также штатные проектировщики — для начала хотя бы один. Если средняя зарплата электромонтажника составляет 15 тыс. руб., то проектировщику придется платить не менее 20 тыс. руб. Для обслуживания корпоративных клиентов потребуется включить в штат бухгалтера и сметчика. Чтобы выполнять электромонтажные работы «под ключ», нужны главный инженер и главный энергетик. Электромонтажники почти все время проводят на объектах, но остальным сотрудникам понадобится офис площадью порядка 18 кв. м. Не забудьте о складе для материалов и оборудования (от 25 кв. м).

Для прокладки воздушных линий электропередач нужна специальная машина, оборудованная вышкой. Три часа аренды такой техники стоят 3-5 тыс. руб., покупка — и вовсе дорогое удовольствие (от 500 тыс. руб.). Вдобавок, на использование машины с вышкой нужно получить разрешение в Ростехнадзоре.

Если организация заключает с клиентом договор на 100% предоплату, то дополнительных средств на материалы не понадобится. «Большинство крупных компаний оплачивают электромонтажные работы в течение двух-трех месяцев после их завершения, следовательно деньги на закупку материалов должны иметься у исполнителя», — предупреждает Сергей Потемкин.

При наличии заказов, вложения в крупный электромонтажный бизнес окупятся за 1-3 года. Прибыль организации будет составлять порядка 15% от суммы договора.

Компания, выполняющая электромонтажные работы, конечно, старается свести сроки последующего гарантийного обслуживания к минимуму, т. е. до года. Клиент, напротив, добивается их увеличения. По словам Сергея Потемкина, предприятия с иностранной собственностью, как правило, требуют гарантии на три года. Типовой договор с администрацией устанавливает пятилетний срок.