

эксперты



Станислав Дадонов частный предприниматель

Уборка снега — бизнес, который живет всего пять месяцев в году. Однако предпринимателям из смежных отраслей имеет смысл задуматься о нем. В «мертвый» зимний сезон борьба со снегом помогает не только удержаться на плаву, но и неплохо заработать.

В XXI веке чистим снег лопатой

Уборка снега — сезонный бизнес. Сезон длится с конца ноября по март. Поэтому открывать свое дело нужно с небольших вложений, чтобы они окупились за такой короткий период. Иначе невыгодно за это браться. Когда я начинал, старался свести к минимуму все расходы.

Основную их часть, конечно, составляла покупка оборудования, а именно снегоуборочных машин. Без них можно работать только на дворовых территориях. Заказчиком вашим будет ТСЖ, которое, в свою очередь, станет брать деньги с жильцов. Если взять среднестатистический многоквартирный дом, платеже-способными из его обитателей окажутся только 70%. А прибыль из-за этого терять вам! Чтобы хоть как-то расти в этом деле, надо искать клиентов в офисных центрах, на автопарковках, стоянках. Это по-настоящему денежные заказы. Но ведь автостоянку быстро одной лопатой не вычистишь — у нее огромные площади! Да и временной отрезок, когда она пустует или частично заполнена, очень короток.

Я подсчитал, что для того, чтобы выбраться из «двора», нам необходимо два снегоуборочных агрегата. У меня семейный бизнес, в бригаде я и трое моих сыновей. Вышло, что на одной единице техники работают по двое: один управляет, второй помогает обычной лопатой. Рассчитывали приобретать один профессиональный уборщик (65 тыс. руб.) и второй, так сказать, «любительский» (20 тыс. руб.). Но оба они не подошли нам по весу, так как у нашего автомобиля (УАЗ-452) грузоподъемность довольно низкая. А иного способа транспортировать технику по городу, кроме как на личном автомобиле, нет.



Я стал многое читать по своей проблеме в Интернете. Решение нашел на одном из профессиональных форумов. Один предприниматель из Ульяновска реализовывал технологию канадских фермеров на отечественном рынке. Она неплохо адаптирована к полноприводным «уазикам». Суть технологии заключается в том, что к машине крепится снегоочистительная лопата из стекловолокна размером 2*2,5 метра. При необходимости лопату можно снять минут за пять, а автомобиль использовать дальше для повседневных целей. На приобретение этой технологии я затратил средств вдвое меньше, чем потратил бы на закупку снегоуборочной техники. Сэкономленную сумму

денег пустил на закупку инвентаря (ломы, лопаты, метлы) и спецодежды. В бушлатах и валенках работают во дворах, а серьезный заказчик любит, чтобы любой работник на его территории выглядел достойно.

Без стоимости автомобиля инвестиции в дело составили 80 тыс. руб. Окупили мы их за 1,5 месяца. Обычно где-то за два месяца такая сумма отбивается. Но прошлой зимой были серьезные морозы, у многих снегоуборочная техника не заводилась. У нашей бригады, наоборот, время работы сократилось благодаря новой технологии. Поэтому в прошлый сезон мы смогли взять больше заказов.

эксперты



Николай Воробьев администратор фирмы, специализирующейся на фасадных работах (ИП Окунев В.И.)

Ждем «горячего» сезона на крыше

Наша фирма специализируется на ремонте фасадов зданий. Наш «горячий» сезон — с апреля по октябрь. Зимой объем заказов падает, поэтому многие бригады промышленных альпинистов берут заказы на уборку крыш от снега. Крыши современных зданий часто имеют сложную конструкцию, поэтому и уборка их является опасной задачей. Для того, чтобы убирать снег на крышах, необходимы навыки промышленного альпинизма и особое альпинистское оборудование, которое позволит выполнить работу без риска и в кратчайшие сроки.

Зимой спрос на эти работы огромный. Ведь уборка снега, сосулек, наледи не только ликвидирует угрозу жизни и здоровью людей, находящихся поблизости от здания, но и защищает от повреждений кровельное покрытие, карнизы и водостоки, а также закрепленные на стенах зданий кондиционеры. Даже новичок «с нуля» может найти себе 5-6 заказчиков, которые будут кормить его в зимний сезон.

Никаких особых лицензий на то, чтобы очищать крыши не требуется. Бригаде промышленных альпинистов необходимо лишь закупить дополнительный инвентарь, который используется в работах. На нашу бригаду из 6 человек мы потратили 15 тыс. руб.

Пожалуй, главное, что необходимо помнить новичку, — ни в коем случае не ограничивайтесь устной договоренностью. Сначала подпишите документ, оговаривающий условия сотрудничества, и лишь после этого можно начинать работы. Сейчас бригады альпинистов работают по двум типам договоров: договор на абонентское обслуживание и разовый. В первом случае заказчик ежемесячно вносит

абонентскую плату, и промышленные альпинисты контролируют состояние крыши здания, самостоятельно следят за погодными условиями, выезжают на объект при первой необходимости. Во втором договоре надо отдельно прописать плату за экстренность, поскольку звонок от заказчика может поступить в любой момент. В договоре нужно учесть и объем работ. Может быть, заказчик желает почистить крышу от снега целиком, а можно быть — по периметру, сбивая опасные сосульки и освобождая края от снежных наростов. Метраж убираемой площади в каждом случае будет разный. А расценки за услуги бригад как раз и формируются в зависимости от площади. Например, месяц обслуживания кровли площадью 1000 кв. м будет стоить около 40 тыс. руб., разовая чистка кровли от снега и наледи — 12–15 тыс. руб. Цена зависит не только от метража, но и от местонахождения здания. Если оно располагается на людной улице и возле него паркуются автомобили, бригаде сначала нужно освободить прилегающую территорию. Оградить площадку, чтобы с нее постепенно убрали машины, а пешеходы привыкли к слегка изменившемуся маршруту. На это уходит 1-2 дня. Только потом бригада приступит к работам. Некоторые крыши вообще требуют поэтапной уборки. Сугробы сначала приходится перекидывать на соседний дом и лишь потом на землю. В этом случае цена будет зависеть не только от метража, но и от сложности проделанных работ.