

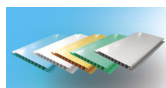
эксперты



Марина Шелапухо — начальник отдела оптовых продаж ТПК «Форсаж»

Эксперты отмечают, что, несмотря на требовательность и избирательность нынешнего покупателя, в России спрос на панели ПВХ в последние 3 года неуклонно растет. Еще 10 лет назад желающие отделать свое жилище стеновыми панелями могли купить только импортную продукцию. Сегодня же на рынке в изобилии представлены отечественные панели ПВХ. Крупнейшие российские производители находятся в Москве и Подмосковье, в Санкт-Петербурге. Занимаются изготовлением стеновых панелей и в Нижнем Новгороде. Компания «Форсаж» запустила собственное производство пластиковых термопечатных панелей в 2005 г. С момента своего открытия в 2001 г. компания занималась только торговлей отделочными материалами из ПВХ и МДФ — панелями ПВХ, сайдингом, подоконникам и т.д. «Собственное производство вагонки ПВХ и пластиковых термопечатных панелей мы выбрали как наиболее актуальное направление на рынке отделочных материалов на тот момент, поскольку ниша производителей в нашем регионе была абсолютно свободна. На рынке присутствовала лишь продукция других регионов», — рассказывает Марина Шелапухо, начальник отдела оптовых продаж торгово-производственной компании «Форсаж».

Следует отметить, что изготовление панелей ПВХ — весьма сложный и технологичный процесс. Самая затратная статья расходов при запуске производства приходится на покупку специального оборудования. Минимальный перечень включает экструзионную линию на основе двухшнекового экструдера, миксерную установку на основе двухстадийного смесителя, состоящую из миксера и кулера, автоматический подъемник, холодильную установку (чиллер), экструзионный инструмент, аппаратуру автоматической заправки ПВХ композиции из кулера в приемный бункер экструдера, компрессорное оборудование, насосное оборудование, термоупаковочную линию.



Марина Шелапухо: «Стоимость такого оборудования составит примерно 3,5-4 млн руб. Безусловно, что она будет зависеть от фирмы-производителя. Наша компания работает на оборудовании турецких и корейских фирм. Конечно, можно приобрести оборудование уже бывшее в употреблении. Это позволит снизить стартовые вложения на 25-30 %».

Величина оборотных средств зависит от объема производства. Ее можно рассчитать из стоимости сырья. Сегодня она колеблется в пределах 50 руб. за кг. При производительности линии 41,5 тыс. штук в месяц его потребуется 45,7 т. Марина Шелапухо подчеркивает, что нестабильность на российском рынке ПВХ-сырья — основная проблема для производителей панелей ПВХ, влекущая за собой резкие взлеты цены на продукцию, особенно в сезон.

Что касается производственных площадей, то кроме самого цеха желательно иметь хотя бы небольшую ремонтную мастерскую с токарным, фрезерным, сверлильным и заточным станками, склад готовой продукции, склад поливинилхлорида и наполнителя, склад химических добавок, развесочную камеру с приточно-вытяжной вентиляцией.

Марина Шелапухо: «Сегодня в нашей компании объем производства панелей ПВХ составляет более 100 000 кв. м в месяц. Основным является производство наиболее востребованных на рынке панелей шириной 250 мм толщиной 8 мм, окрашенных методом термопечати, т.е. с помощью нанесения специальной термопленки на панель. Данный способ позволяет создать многообразие расцветок. У нас их около 130. С начала 2010 г. компания производит также термопечатные панели толщиной 5 мм, а с сентября запущена новая линия по производству белых лакированных панелей и панелей, окрашенных методом офсетной печати («мрамор», «оникс» и т.д.)».

На производстве стеновых панелей должно быть задействовано не менее 15 сотрудников. «В нашей компании на производстве работают около 20 специалистов, в том числе опытные химики-технологи, без которых не обойтись, — продолжает эксперт. — Именно они следят за соблюдением технологического процесса, а также трудятся над тем, чтобы сохраняя высокое качество, изделия не поднимались в цене».

Основные потребители нижегородских пластиковых панелей — магазины-посредники, реализующие продукцию по Нижегородской области и доставляющие ее до конечного частного потребителя, и компании, занимающиеся отделкой различных объектов: производственных, торговых, офисных и других помещений.

В среднем прибыль с одной панели сегодня составляет примерно 20 руб. Таким образом, если к затратам на покупку оборудования и зарплату персоналу прибавить расходы на аренду, налоги, транспорт, упаковку, окупаемость такого производства, в зависимости от рынка сбыта, составит примерно год — полтора.

## **На заметку предпринимателю**

Для открытия производства стеновых панелей ПВХ необходимо:

Стартовые инвестиции – 3,5-4 млн руб.

Оборотные средства – 2-3 млн руб.

Срок окупаемости – 12-18 месяцев.

Штат сотрудников – 15-20 человек.