

эксперты



Андрей Зольников директор оптовой базы «Строительная помощь»

Стартовый капитал для открытия оптовой базы строительных материалов составляет порядка 3 миллионов рублей. Однако, через какой срок вложенные в бизнес финансовые средства окупятся, судить достаточно сложно. На эффективность работы имеет прямое воздействие ряд факторов.

Развитие строительного сектора

Основными клиентами оптовых баз являются крупные строительные компании и рынки, а также магазины, реализующие стройматериалы в розницу или мелким оптом. Поэтому на развитие сектора дистрибуции стройматериалов оказывает большое влияние жилищное строительство, индустрия производства строительных материалов, а также рост благосостояния населения.

В результате воздействия этих факторов рынок строительных материалов Нижнего Новгорода (и российского в целом) сейчас переживает трудное время. Кризис 2009 года напрямую ударил по строительному бизнесу. «Заморозка» большинства строительных объектов послужила причиной для общего спада продаж строительных материалов, вплоть до 60%.

Месторасположение базы

Как впрочем и для любого другого бизнеса, удачное место для оптовой базы служит отличным инструментом стимулирования сбыта. Важным фактором считается наличие удобных подъездных путей для большегрузных автомобилей. Кроме этого, будет очень удобно, если оптовая база располагается вблизи железнодорожных путей, так как доставка груза вагонами гораздо дешевле, к тому же один вагон везет 60 тонн, а автомобиль - 20 тонн.

Ориентируясь на эти требования, можно уверенно говорить, что в нагорной части нашего города практически невозможно найти такое помещение. Поэтому большинство оптовых баз строительных материалов располагают в заречной части или удаленных районах города.

Стоит также отметить, что, если выбирать между арендой и покупкой помещения для оптовой базы, наилучшим вариантом окажется покупка. Приобретение помещения - весьма рискованное вложение оборотных средств, но выплата аренды «съест» у предпринимателя добрую половину заработанной прибыли.



Оборудование и отделка помещения базы

Ошибочно думать, что для успеха в бизнесе отделка оптовой базы является фактором успеха. Во-первых, это существенная статья расходов предприятия, а, во-вторых, евроремонт будет неуместен. Кроме того, вложенные в отделку средства никак не повлияют на объем продаж. Главное, чтобы помещение было сухое, чистое, аккуратное и удобное для сотрудников. Обязательно наличие санузла и комнаты отдыха. По требованиям пожарной безопасности в помещении должен быть запасный выход. Важную роль в организации оптовой базы строительных материалов занимает наличие погрузчиков. В собственном парке оборудования одной базы необходимо два-три наименования подобной техники, которая позволяет без задержек производить отгрузки и погрузки продукции.

Формирование ассортимента

Прежде, чем открывать оптовую базу строительных материалов, предприниматель должен определиться с направлением работы: какую группу товаров он будет представлять. Конечно, весьма привлекательным остается торговля широким ассортиментом, но для этого необходимы не только площади, но и крупные вложения. Для вхождения на рынок более приемлемо выбрать одно направление и представить по нему максимум стройматериалов.

Кроме этого, каждый товар должен быть представлен продукцией разных производителей и предлагаться в разных ценовых категориях. Как правило, 60-70% ассортимента составляют товары средней ценовой группы, по 15-20% - самые дешевые и самые дорогие товары. Продукция отечественных производителей занимает 99% от общего ассортимента базы.

На заметку предпринимателю

Для того, чтобы открыть собственную оптовую базу по продаже строительных материалов, необходимо:

Стартовые инвестиции - от 3 млн. руб.

Оборотные средства -10 млн. руб.

Срок окупаемости - 2,5 года.

Штат сотрудников - от 4 человек.

Площадь - от 1000 кв. м.