

Свой бизнес: завод по производству свечей

Идея этого бизнеса не нова. Тем не менее, бытовые и декоративные свечи до сих пор пользуются большим спросом. Но если вы заинтересовались этой бизнес-идеей, заранее оцените все ее преимущества и недостатки. Прежде всего, рентабельность свечного производства не столь велика, как говорят. Впрочем, этот показатель все равно выше, чем у других видов производств, и достигает 200-500%. Кроме того, конкуренция в этом сегменте довольно высокая, и пробиться на рынок новому производителю будет весьма непросто.

С другой стороны, свечи – это ходовой товар, который всегда востребован (правда, это касается лишь оригинальной сувенирной продукции, которую охотно покупают в подарок и для украшения интерьера). Помимо этого, свечи обладают длительным сроком хранения (при соответствующих условиях), поэтому потери на производстве будут незначительными даже в том случае, если вам не удалось распродать запланированные объемы продукции. И наконец, самый большой плюс свечного производства – отсутствие больших первоначальных расходов на его организацию.

Для начала работы достаточно будет небольшого помещения площадью 10 кв. м под установку станка для отливки свечей и дополнительной площади для хранения готовой продукции. Однако существуют определенные требования к производственному цеху. Он должен быть оборудован хорошей вытяжкой и вентиляционной системой. Кроме того, в нем должна поддерживаться низкая температура (иначе в жаркое время года ваша продукция начнет таять). Большое значение имеет и чистота в помещениях, особенно если вы производите свечи всех видов, в том числе и для украшения кондитерских изделий.

Технология производства бытовых свечей простая: измельченный парафин плавится при высоких температурах, заливается в формы, куда заранее вкладывается фитиль, и охлаждается. Затем готовая свеча извлекается из формы и упаковывается в полиэтилен или картонные коробки. Оборудование для отливки свечей выпускается в нашей стране – в Москве и в Новосибирске. Его стоимость составляет около 250-300 тысяч рублей, а производительность – около тонны продукции в неделю. Оборудование иностранного производства стоит дороже (примерно 500-600 тысяч рублей), но, по отзывам специалистов, оно значительно превосходит по качеству российское. Можно сэкономить и приобрести подержанное оборудование. Но в этом случае велик риск, что вы больше средств потратите на его ремонт и отладку. Для работы на производстве понадобится минимум два рабочих (при работе в две смены).

Заметим, что на технологическом оборудовании можно производить только простые свечи, которые еще называются хозяйственными. Сложные фигурные, декоративные и цветные свечи льются вручную.

Первая партия сырья (воск, парафин, хлопчатобумажные фитили, пигменты для окрашивания, наполнители и пр.) обойдется в 150 тысяч рублей. Стоимость парафина составляет около 70 рублей за килограмм, шнура для фитиля – 2 рубля за метр, пигмента – 1500 рублей за килограмм, наполнителей (ароматические добавки, сухоцветы и пр.) – 3-5 тысяч рублей за килограмм. Для производства свечей нередко используется технический или пчелиный воск. Сам по себе пчелиный воск слишком жесткий, но при плавлении он дает приятный запах. Поэтому в него обычно добавляют пластификатор. Технический воск более эластичный, но его ароматизируют дополнительными добавками.

В любом случае, приготовьтесь к долгим экспериментам с расходными материалами. Приобретение готовой проверенной технологии обойдется в круглую сумму, да и не всегда это возможно. Практически все предприниматели, которые работают в этой сфере, находят свою рецептуру методом проб и ошибок, используя воск, парафин, стеарин, церезин и другие компоненты в разных пропорциях. Кроме того, имейте в виду, что качественные характеристики одного и того же сырья, выпускаемого под одним и тем же ГОСТом, могут существенно различаться.

Наибольшим спросом пользуются сувенирные свечи в виде различных фигурок, именные, ароматические, круглые свечи в гильзе для аромаламп, романтические и подарочные гигантские свечи. Изготовление свечей под заказ может стать дополнительным источником прибыли. Крупные компании нередко заказывают свечную продукцию в качестве сувениров, визитки-свечи и свечи с рельефными логотипами и другой фирменной символикой. Если вы планируете производить такие свечи, вам не обойтись без помощи художника, который будет заниматься разработкой эскизов. Перед тем, как запускать свою продукцию в массовое производство, изготовьте несколько образцов. С их помощью вы сможете рассчитать, сколько времени и средств уходит на производство одной свечи, и поймете, рентабельно ли это.

Заранее продумайте, куда вы будете сбывать готовую продукцию. Как правило, это сувенирные магазины, рестораны и кафе, рынки и магазины, специализирующиеся на эзотерических товарах. Штучные свечи ручной работы чаще покупают молодые люди. Также их используют для украшения интерьера. Продукцию для такой целевой аудитории можно рекламировать в интернете – на местных сайтах и форумах. Не забывайте и про собственный сайт с качественными фотографиями и описанием производимых вами свечей.

Свечной бизнес подвержен влиянию фактора сезонности. Наибольшим спросом свечи пользуются в период с ноября по март-апрель. Пик продаж приходится на время новогодних праздников. Летом, как правило, такую продукцию практически не покупают (кроме кондитерских свечей). Розничная стоимость одной свечи составляет от 50 рублей и выше. Декоративные подарочные свечи и свечи, изготавливаемые под заказ, продаются по цене от 500 до 1000 рублей за штуку. Средняя цена многоцветной ароматизированной декоративной свечи составляет в рознице около 25-300 рублей. Ее оптовая стоимость редко превышает 100 рублей за единицу.

Если вам удалось наладить каналы сбыта, то окупить все расходы на производство и начать получать стабильную прибыль можно будет уже через полгода после начала работы.

Лилия Сысоева

www.openbusiness.ru - портал бизнес-планов и руководств