На дворе 21 век. На смену устаревшим технологиям приходят новые разработки. Не обошла стороной эта тенденция и сферу строительства. В последние годы всё большее распространение получают различные композитные материалы. Например, на смену железной арматуре приходит стеклопластик. У композитной арматуры есть несколько важных преимуществ по сравнению с железной. Во-первых, стеклопластик является коррозиестойким материалом. Железо же довольно быстро начинает ржаветь и при неблагоприятных условиях не сможет долго прослужить. Тут мы и подошли ко второму преимуществу – сроку службы. У стеклопластиковой арматуры он составляет до 80 лет. Как говорится, и на внуков хватит. Кроме того, композитная арматура (АКС) гораздо прочнее и легче, чем стальная. К примеру, 16-миллиметровая АКС по запасу прочности и расчётным нагрузкам сопоставима с 20-мм железной. Стеклопластиковая арматура при одинаковых нагрузках может быть на 2-4 мм тоньше стальной. Ещё один плюс – это цена. У композитов она пониже, чем у железного собрата. Так 10-мм стальная арматура а-3 стоит 65 центов за метр, а 7-мм стеклопластик, который может её заменить – 37 центов.

С каждым годом композиты становятся всё более востребованными, через 5-10 лет они вытеснят с рынка железо. Но вы ещё успеете занять свою нишу в производстве стеклопластиковой арматуры, если начнёте заниматься этим в ближайшее время.

**Организация производства и поиск клиентов**

Скажу сразу: организация производства стеклопластиковой арматуры – дело нелёгкое и довольно затратное, поэтому если вы новичок в бизнесе или не располагаете довольно большим объёмом средств – это дело не для вас. Хотя, как знать, ведь многие новички делают крутые предприятия. Но без денег вам точно не обойтись.

Перед тем, как начать создание предприятия, внимательно изучите сферу деятельности, перспективы предприятия и рынки сбыта. Если вы не сможете выйти на самоокупаемость в первые 3-6 месяцев после открытия – поищите другой регион или другой бизнес.

В первую очередь, вы сможете продать свой товар различным строительным магазинам, супермаркетам, оптовым базам стройматериалов. Так что перед покупкой производственной линии пробегитесь по ним и постарайтесь заключить максимальное количество договоров о поставке.

Также создайте сайт компании, через который предусмотрите возможность оптовой и розничной продажи товара. Не забудьте прокачать сайт у СЕО-специалистов, иначе о вашей фирме в интернете так никто и не узнает.

Допустим, вы нашли рынки сбыта продукции. Пора переходить к организации производства.

Первым делом подыщем помещение. Для производственной линии необходимы некоторые условия, поэтому можете сразу забросить куда подальше идею сделать высокотехнологичный цех у себя в сарае. Помещение должно иметь длину не менее 25 метров. Желательно, чтобы потолки были по 3 м и выше, но не менее 2,5 м. Перепад высот в месте размещения производственной линии не должен превышать 4-5 см. В цехе должна поддерживаться температура от 16-17 градусов. Кроме того, необходима хорошая вентиляция с оттоком воздуха не менее 0,25 куб.м/мин. Также не забудьте подыскать помещение для складирования готовой продукции. А её будет много, ведь мощность среднего производства – от 1 до 10 метров в минуту или от нескольких десятков до нескольких сотен тысяч метров арматуры в месяц.

После того, как нашли помещение, начинайте подбирать линию. Средняя цена комплекта оборудования для производства стеклопластиковой арматуры – 30 000 – 35 000 долларов. В комплект входит несколько станков, печей и лент – всего около десятка именований.

Сам процесс производства следующий: стекловолокно пропитывается смолой, после чего подаётся в станок для получения стержней нужного диаметра. Затем материал полимеризуется в печи, после чего наносится финальное покрытие. В зависимости от производственной линии и её возможностей технологический процесс может отличаться от вышеуказанного.

После того, как линия будет куплена и установлена, ищем персонал. Желательно подобрать людей с инженерным или техническим образованием и обучить их у производителя линии. Также можно подыскать людей с опытом работы, но найти их будет довольно трудно. Для обслуживания производственной линии потребуется 2-3 человека в смену.

**Затраты и окупаемость**

Средний период полной окупаемости такого производства – от нескольких месяцев до года. Затраты на его открытие и поддержание работы весьма внушительны. На покупку линии уйдёт 30-35 тысяч у.е., на аренду помещения ежемесячно будет уходить до 5 тысяч долларов, на зарплаты 2-3 сотрудникам – до 3 тысяч. Для производства 200 000 метров арматуры диаметром 4 мм потребуется сырья и энергии на 17-20 тысяч у.е. Также стоит учесть возможность покупки дополнительного оборудования (до 10 000 у.е.) и прочие расходы (налоги, взятки, реклама и т.д.), которые при столь крупном производстве могут составить несколько тысяч долларов. То есть, расходы на открытие могут составить 35-50 тысяч у.е., а ежемесячные затраты могут достигать 30 000 долларов.

Пугающие цифры, не правда ли? Но в большом бизнесе оперируют большими цифрами. Поговорим о доходах. С реализации 200 тысяч метров 4-мм арматуры по цене 0,2 – 0,3 у.е. за метр мы получим 40 – 60 тысяч долларов. То есть, чистая прибыль достигает 10 – 30 тысяч долларов в месяц. Но это при условии полной реализации произведённого товара. Самоокупаемость производства будет достигнута при продаже 120 км арматуры.

**Вместо заключения**

Сложный производственный процесс, новый рынок, современные материалы, огромные объёмы продукции, большие суммы денег… Казалось бы, одни препятствия. Но бизнесменов от простых смертных отличает умение видеть в любом препятствии новые дороги, в любой трудности – предпосылки к успеху. И кто знает, может этот бизнес выстрелит именно у вас, и через 10 лет вы станете крупнейшим производителем композитной арматуры в СНГ.