



Для малого бізнесу з великими амбіціями

МІЙ БІЗНЕС

№16
листопад 2014

П Р А К Т И Ч Н Е В И Д А Н Н Я Д Л Я П І Д П Р И Є М Ц І В

4

Мій Банк

ЕНЕРГІЯ МАЙБУТЬОГО

26

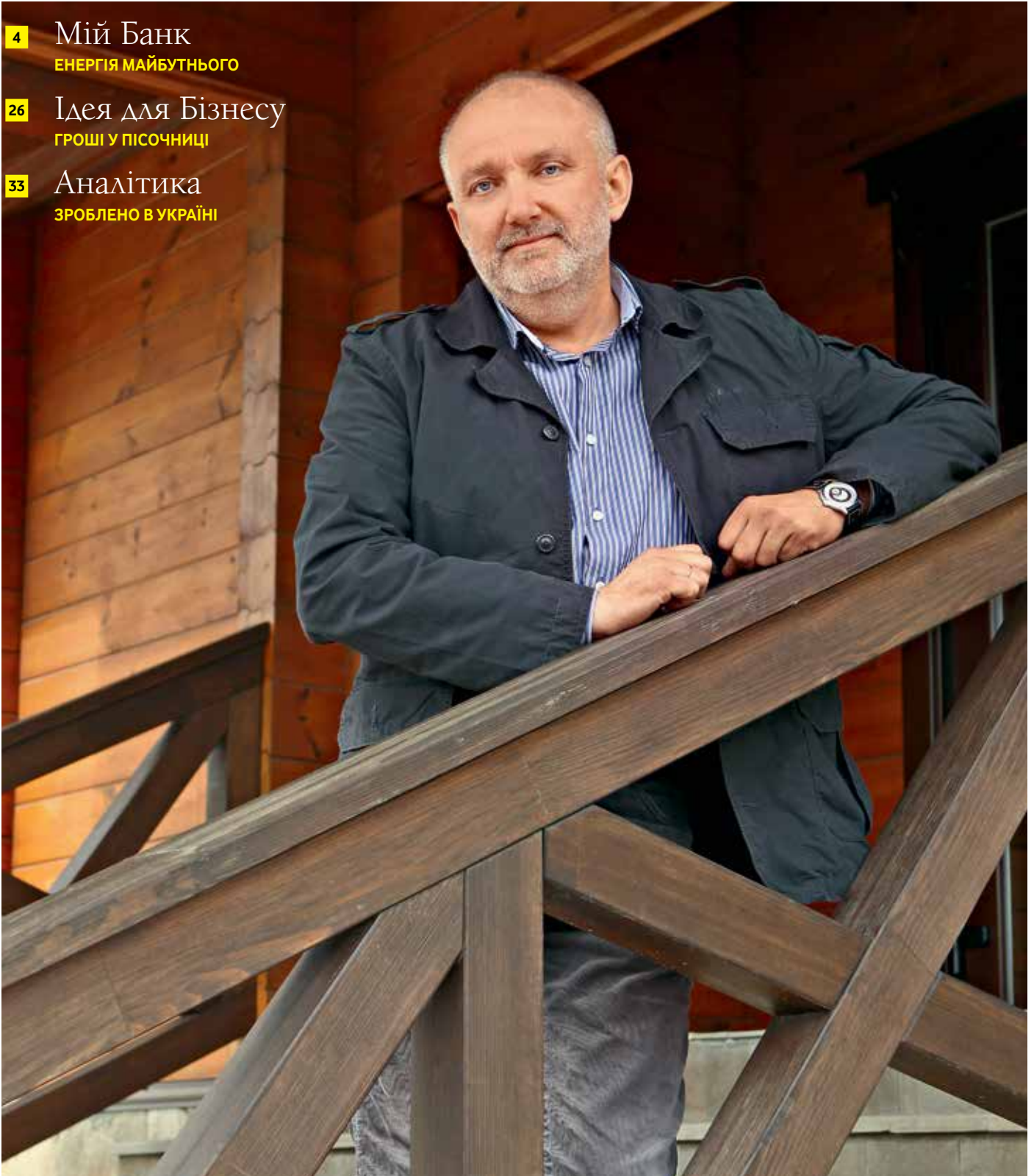
Ідея для Бізнесу

ГРОШІ У ПІСОЧНИЦІ

33

Аналітика

ЗРОБЛЕНО В УКРАЇНІ



Власний досвід

Інтерв'ю з клієнтом Банку
Олександром Загребінім

20



Дерев'яних справ майстер

ПРО ТЕ, ЯК ОРГАНІЗУВАТИ
БІЗНЕС У ГАЛУЗІ
ДЕРЕВООБРОБКИ ТА,
УСВІДОМИВШИ ОБМЕЖЕНІ
МОЖЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОГО
РИНКУ, ПЕРЕОРІЄНТУВАТИ
БІЗНЕС НА ЄВРОПУ І
НАЛАГОДИТИ 100%-ИЙ
ЗБУТ СВОЄЇ ПРОДУКЦІЇ
ЗАХІДНИМ КОМПАНІЯМ,
«МОЄМУ БІЗНЕСУ» РОЗПОВІВ
ОЛЕКСАНДР ЗАГРЕБІН,
ДИРЕКТОР І СПІВЗАСНОВНИК
КОМПАНІЇ «АВАНТАЖ»

Історія компанії «Авантаж» почалася 2000 року, коли Олександр Загребін із двома компаньйонами вирішив організувати власний бізнес. У минулому інженер лісового господарства, Олександр все життя займався лісом, тому вибір бізнес-ніші був очевидним. Також у нього був досвід роботи експертом з деревини в італійській компанії. Його обов'язком було контролювати якість продукції, виробленої в Україні на експорт. Цей період дав майбутньому бізнесмену розуміння світового ринку деревини, а також дозволив налагодити контакти з європейським бізнесом.

Головний офіс «Авантажу» розташований під Києвом у селі Нові Петрівці. Виробничий цех – на півночі Одеської області у смт Саврань, у місці дислокації сировинної бази – дубових лісів.

На час заснування компанії, 15 років тому, для відкриття бізнесу підприємцю потрібно було близько \$15 тис. Левова частка

цієї суми пішла на закупівлю обладнання. А нині, за оцінками Загребіна, треба не менше \$150-200 тис.

Рівень рентабельності бізнесу натепер становить 3-5%. До 2010 року цей показник не падав нижче 15%.

Напрямки діяльності

Основний напрямок діяльності компанії – виробництво дубових заготовок різного гатунку. Особливістю є те, що вихід ліквідної продукції складає 20-25% із загального об'єму сировини. «Це впливає на вартість сировини, яка досить висока. Нині український споживач не готовий платити адекватну вартість. Тому платить Захід. Нам дуже пощастило налагодити довгострокові відносини з європейськими партнерами. Наявний пул ми напрацьовували 15 років. Це забезпечує нам гарантований збут, що дозволяє разом з основною діяльністю запускати паралельні напрямки», – говорить Олександр Загребін.



Другий напрямок – виробництво клеєного профільованого бруса із сосни, ялини, ялиці, модрина, який використовується для будівництва дерев'яних будинків, зрубів котеджного типу, дачних будинків, бань. А також розробка конструкторів будинків «збери сам» і зведення житла під ключ. Однак сьогодні не найсприятливіший період для цієї сфери. «Ніхто не готовий зараз зводити будинки і купувати для цього брус. Сподіваємося, що незабаром ситуація зміниться і люди знову почнуть будувати, зокрема й відбудовувати зруйноване», – розказує директор компанії.

Нещодавно компанія започаткувала ще один напрямок – виробництво комплектуючих для внутрішнього оздоблення



НАШ БІЗНЕС

ПОВ'ЯЗАНИЙ З НАЯВНІСТЮ
У ЛЮДЕЙ ПЕРСПЕКТИВ НА
МАЙБУТНЄ. ЯКЩО ЇХ НЕМАЄ,
ТО НЕМАЄ СЕНСУ ЗВОДИТИ
БУДИНКИ»

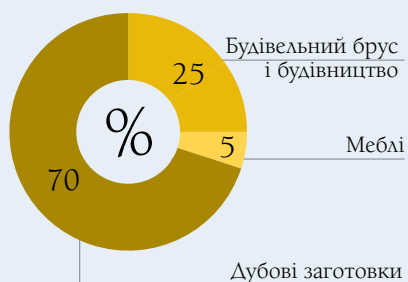
будівель з різних порід дерева, а саме: дверей, терасної та паркетної дошки, меблів. Обсяги тут невеликі, виробництво працює в режимі «є замовлення – працюємо».

Якщо говорити про структуру продажів, то на сьогоднішній день 70% обсягу приносять дубові заготовки, будівельний брус і будівництво – 25%, меблі та інше – 5%.

При цьому до 2012 року на будівельні матеріали в загальному обсязі припадало 50%. «Шойно ми розпочали бізнес зі зведення будинків 2004 року, цей сегмент давав щорічне зростання близько 10%. До 2008-го він досяг свого піку – половини від загального обсягу продажів – і протримався



Структура продажів деревини



Співпраця з Райффайзен Банком Аваль

Олександр Загребін: «Наша співпраця з Райффайзен Банком Аваль почалася під час кризи 2008 року. Інший банк, з яким ми на той момент співпрацювали, заморозив наші рахунки без об'єктивних причин. Нам це не сподобалося, і ми перейшли на обслуговування до Райффайзен Банку Аваль, який такими «іграми» не займався. Серед банківських продуктів користуємося розрахунково-касовим обслуговуванням, зарплатним проектом. Також нині для нас важливим є овердрафт. Ми не щомісяця ним користуємося, але його наявність зігриває душу. Завжди є підстраховка».