

ÕMBLUS

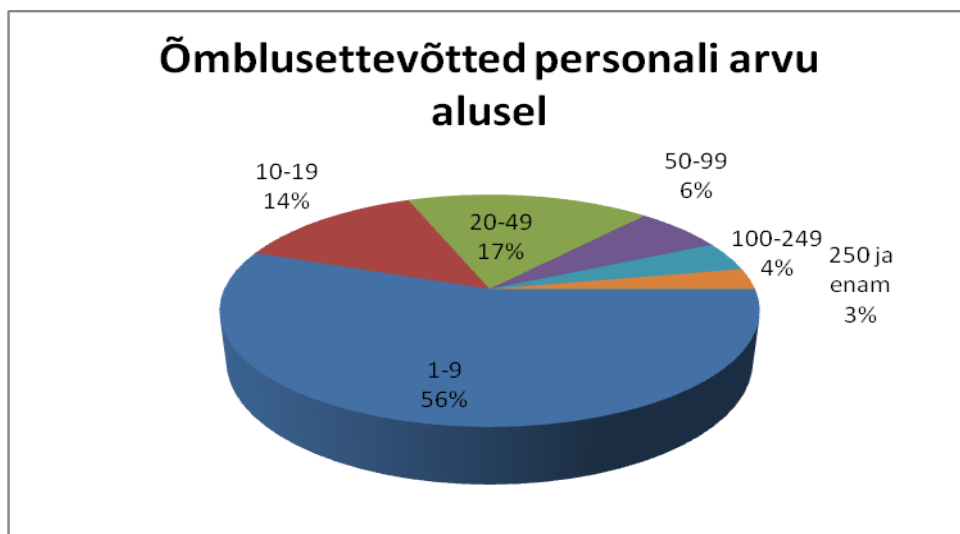


VALDKONNA KESKMISE ETTEVÕTTE PROFIL

Väiksemad õmblustöödega tegelevad ettevõtted võib jagada kaheks. Nendeks on õmblustöökojad, kus täidetakse suuremale rõivatööstuse ettevõttele allhanke korras tellimusi. Teiseks võimaluseks on pakkuda individuaalõmblusi eraisikutele. Selliseid ettevõtteid nimetatakse tavapäraselt rätsepatöökodadeks või õmblussalongideks. Vähesel määral leidub ettevõtteid, mis pakuvad kaubandusele mõnda enda poolt valmistatud lõpp-toodet. Sageli on pakutavateks toodeteks eri- või vormirõivad, voodipesu, käterätid jms. Ligikaudu 70% Eesti valmistatud õmblustööstuse toodangust eksporditakse Euroopasse, peamiselt lähiriikidesse (Soome, Rootsi).

Töötajad

Töötajate arv sõltub konkreetse õmblusettevõtte suunitlusest ning tellimuste mahust. Rohkem kui pooltes õmblusettevõtetes töötab 1-9 töötajat (56%), 10-19 töötajat on 14% valdkonna ettevõtetes ja 20-49 töötajat 17% ettevõtetes.



Peamised majandusnäitajad

Kuni 20 töötajaga õmblusettevõtete käive oli 2007. aastal ligikaudu 2-3,4 miljonit krooni. Väga väikeste, kuni 2 töötajaga õmblusettevõtete käibed jäävad mõnikord ka alla 300 000 EEK. Keskmiselt annab üks töötaja käivet 95 000 kuni 220 000 krooni aastas. Müügikate (käive miinus materjali ja kauba kulud) on keskmiselt 40%-50% käibest. Müügikate on tunduvalt väiksem väikestes õmblusettevõtetes. Kõige madalama kattega töötavad need õmblusettevõtted, kus töötab 1-9 töötajat. Mida rohkem on ettevõttel töötajaid, seda suurem on ka müügikate. 2007. aasta majandusaruannete alusel olid kõige suurema kasumi ja rentaabluusega need ettevõtted, kus töötas 9-20 töötajat. Väga väikesed ettevõtted olid



tagasihoidliku kasumiga (20 000-100 000 EEK). Samas leidis erineva suurusega ettevõtetes seas neid, kes lõpetasid majandusaasta ka kahjumis.

Kulude struktuur

Kulude struktuuris on kõige suurem kululiik peamiselt kulu toormele ja materjalidele – 49-51% kogu kuludest. Teise väga suure kululiigi moodustavad tööjõukulud, mis erinevates ettevõtetes jääb vahemikku 30-59%. Suur erinevus tööjõukulude osas on tingitud nii regionaalsetest palgaerinevustest kui ka ettevõtte tüübist. Mitmed ettevõtted tasustavad töötajaid tükitöö või tunnihinna alusel. Suurem tööjõukulu on ka nendes ettevõtetes, kes peamiselt ekspordivad oma tooteid välisriikidesse, peamiselt Skandinaaviasse.

Muud kulud (pindade rent, transporditeenused jms) moodustavad kuludest keskmiselt kuni viiendiku.

ORIENTEERUVAD KÄIVITAMISE KULUD

Kulud ruumide ettevalmistamisele ja seadmetele

Ruumide ettevalmistamisel tuleb peatähelepanu pöörata tööstusvoolu olemasolule, kuna kõik õmblustööstuse seadmed töötavad elektriga. Vajatav elektrivõimsus sõltub kasutatavate masinate võimusest ning töötajate arvust.

Suurim kulu alustavale ettevõtjale on eeldatavasti vajalike seadmete soetamine.

Mõned näited vajalike masinate ja vahendite hindadest:

- Õmblusmasinad (hind sõltuvalt tootjast ja masina tehnilisest tasemest 4000 EEK kuni 45 000 EEK);
- Kompuuterõmblusmasinad (hind 5800 EEK kuni 22 000 EEK);
- Programmid kompuuterõmblusmasinale (hind alates 8000 EEK);
- Tikkimismasinad (hind alates 7900 EEK kuni 110 000 EEK);
- Masinad, mis nii tikivad kui õmblevad (hind alates 38 000 EEK);
- Overlok masinad (hind alates 4000 EEK);
- Katteõmblusmasinad (hind alates 5700 EEK);
- Töötool ja kohtvalgusti (hind keskmiselt 2200 EEK);
- Käärid (hind 140-320 EEK).



TÖÖTAJATE VÄRBAMINE

Töötajate valikul on väga oluliseks kriteeriumiks nende varasemad praktilised oskused ja kogemused. Töötajate arvu planeerimisel tuleb eelkõige arvesse võtta teostavate tellimuste arvu ja nende täitmiseks kuluvat aega. Töötajate leidmiseks tuleks välja kuulutada avalik konkurss, mille käigus tavaliselt nõutakse ka proovitöö tegemist ning hinnatakse sellele kuluvat aega. Sobiliku personali valimise protsessile kulub tavaliselt mõni kuu. Lisaks õmblejatele on tavaliselt õmblusettevõtetes tööl ka nn vanemõmbleja või meister, kes koordineerib tööjaotust ja kontrollib kvaliteeti.

MATERJALIDE HANKIMINE

Õmblusettevõttes suuri materjalivarusid reeglina ei ole. Allhanketeenuse pakkujaid varustab kangaga enamasti tellija. Ka rätsepatöökojas toob kanga kas tellija või hangitakse see peale tellimuse saamist. Vaid siis, kui tooted kavatsetakse peale nende valmimist maha müüa, tekib vajadus kangas eelnevalt suuremas koguses sisse osta. Siiski on mõistlikum valmistada väike kogus tooteid (näiteks padjapüüre, tekikotte), leida neile edasimüüja ja alles siis osta kangas sisse suuremas koguses. Nii maandatakse risk, et toore jääb lattu seisma. Toorainet ehk kangast on laos tavaliselt vaid alla 10% aastakäibe mahust. Kuigi laovarud on suhteliselt väikesed, tuleks käivitamiskuludele lisada ka kulud materjalidele ja kaupadele, kuna reeglina maksab klient alles siis, kui toode on valmis. Materjalide eest tuleb väikeettevõttel aga kohe ära maksta.

TURUNDUSMATERJALID

Kui peamiselt soovitakse teha allhanketöid, siis on väga oluline leida ja kontakteeruda ise potentsiaalsete tellijatega. Selleks vajab alustav ettevõtja ülevaadet võimalikest koostööpartneritest. Alustav ettevõtja võiks omada oma teenust ja võimalikke tootenäidiseid tutvustavaid materjale, näiteks tootelehti või kataloogi. Selle põhjal saab tellijale näidata, millise keerukusastmega ning millises mahus ollakse valmis töid teostama. Kindlasti võiks kaaluda ja osalemist erialamessidel ja näitustel (ka väljaspool Eestit), kohalikele võimalikele tellijatele sobib ka otsepostitus. Samuti võiks ettevõtjal olla koduleht, kust leiab kiirelt lisaks kontaktidele ka võimalike teenuste nimekirja.



ERIALALIIT VÕI MUU TUGIORGANISATSIOON

Rõivatootjate tugiorganisatsiooniks on Eesti Rõiva- ja Tekstiiliit (www.textile.ee). 2008. aastal kuulub liidu liikmeskonda 76 ettevõtet. Liit on rõiva- ja tekstiilitootmisega tegelevate füüsiliste ja juriidiliste isikute vabatahtlik mittetulunduslik ühendus, mille põhieesmärgiks on rõiva- ja tekstiilitööstuse arengu edendamine ning Eesti rõiva- ja tekstiilitootjate ühiste huvide esindamine ja kaitsmine. Eesti Rõiva- ja Tekstiiliidu liikmeskonnas on nii väikeettevõtteid, keskmise suurusega kui ka suureettevõtteid. ERTL liikmesettevõtetes töötab ühtekokku ligi 14 000 töötajat, nende poolt valmistatakse üle 75% Eesti rõiva- ja tekstiilitoodangust.

SEADUSANDLUSEST TULENEVAD NÕUDED, TEGEVUSLOAD, LITSENTSID, TERVISEKAITSE JMS

Juhul, kui tooteid kavatakse müüa ise lõpptarbijale, peab ettevõtja ennast registreerima Majandustegevuse registris (vt www.mkm.ee/mtr ja www.riigiteataja.ee). Kindlasti peaks alustav ettevõtja läbi mõtlema tekstiilijäätmete ladustamise ja prügiveo. Samuti on oluline tagada töötajatele turvaline ja ergonoomiline töökeskkond, kus on piisavalt valgust, müratase vastab normile jms. Vaata täpsemalt Tervisekaitseinspeksiooni (www.tervisekaitse.ee) ja Tööinspeksiooni (www.ti.ee) kodulehtedelt.

SEKTORI VALDAV ETTEVÕTLUSVORM

Õmblusteenuse pakkumist võib alustada füüsilisest isikust ettevõtjana. Kui palgatakse lisatööjõudu, renditakse tootmisruumid ja hangitakse seadmeid, on soovitatav registreerida osahing. Kõige levinum on siiski osahingumoodustamine.

TEGEVUSE KINDLUSTAMINE, KOHUSTUSLIKUD KINDLUSTUSED

Ettevõtjal tuleks kindlasti kindlustada ruumides olev vara ja seal hoitavad materjalid ning ka valmis- ja pooltooted.

TEENUSTE ISELOOMUSTUS JA HINNATASE

Allhanget tegevad õmblusteenused osutavad konkreetset õmblusteenust, mida teine ettevõtte tellib. Hinnad on kokkuleppelised ja sõltuvad peamiselt kuludest, mis on vajalikud töö teostamiseks, tellimuse või konkreetse lepingu pikkusest ja ka töö teostamise tähtsusest.



Rõivatööstuse ettevõtted on suures osas spetsialiseerunud järgmiste toodete tootmisele:

- pealistrõivad,
- spordi- ja vabaajarõivad,
- töö-, ameti- ja vormirõivad,
- aluspesu, sokid,
- beebi- ja lasterõivad,
- lapseotel emade rõivad,
- meeste- ja naisterõivad rätsepatöona.

Õmblustööde hinnad varieeruvad väga suures ulatuses ja ei sõltu oluliselt sellest, kas õmblusteenust pakub füüsilisest isikust ettevõtja või osaühing. Suurem on erinevus piirkonniti. Tallinnas on õmblustööde hinnad kallimad kui mujal Eestis. Allpool on toodud erinevate toodete õmblemise madalaim ja kõrgeim hind ilma materjali hinnata.

- seeliku õmblemise madalaim hind 300 EEK, kõrgeim hind 700 EEK;
- pükste õmblemise madalaim hind 290 EEK, kõrgeim hind 1100 EEK;
- voodrita jaki õmblemise madalaim hind 400 EEK, kõrgeim hind 3000 EEK;
- voodriga jaki õmblemise madalaim hind 650 EEK, kõrgeim hind 4200 EEK;
- pluusi õmblemise madalaim hind 280, kõrgeim hind 450 EEK;
- kleidi õmblemise madalaim hind 375 EEK, kõrgeim hind 1000 EEK;
- voodriga kleidi õmblemise madalaim hind 650 EEK, kõrgeim hind 3300 EEK;
- pool- või kerge mantli õmblemise madalaim hind 1200 EEK, kõrgeim hind 5000 EEK;
- talvemantli õmblemise madalaim hind 1500 EEK, kõrgeim hind 5000 EEK

Tööriiete (sisetööd ja suveriietus) õmblemise hind jääb vahemikku 125 – 800 EEK, väliriiete korral 295 – 1100 EEK.

Õmblustöid pakuvad ettevõtted pakuvad samas ka mitmesuguseid väiksemaid teenuseid nagu näiteks äärte palistamine, nõõpaukude tegemine, nõõpide õmblemine, rõivaste lühemaks tegemine, parandamine jms.

- palistuse hind jääb vahemikku 70 – 100 EEK;
- nahkjope lukuvahetus maksab orienteeruvalt 120-250 EEK.

Kiirtöö on reeglina 25% võrra tavatellimusest kallim, kohapeal teostatav ekspresstöö koguni 100% kallim.

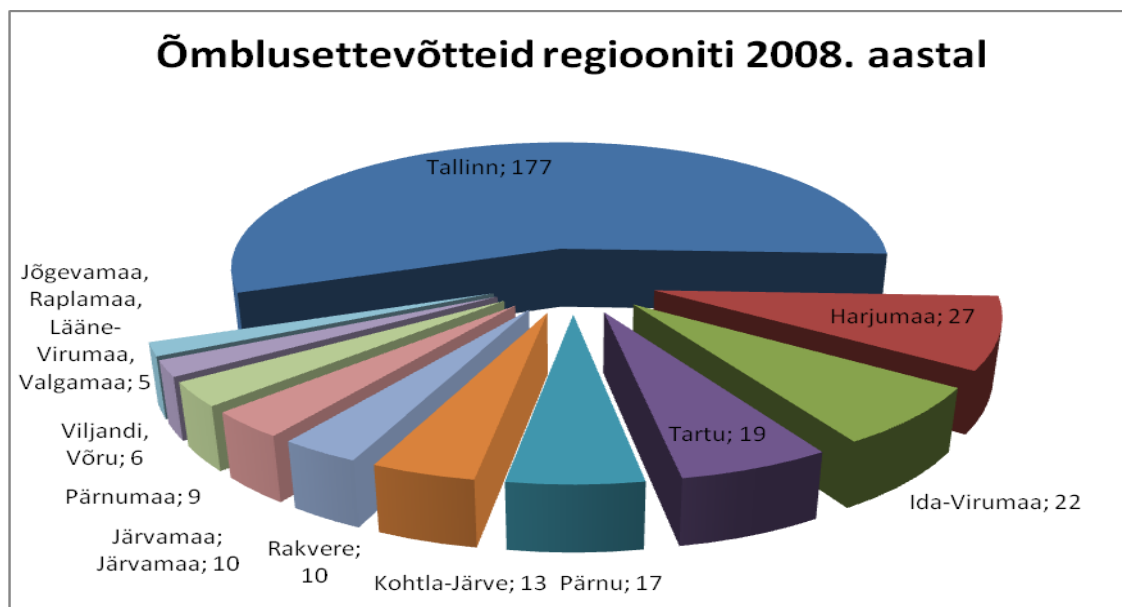
Nahkriiete õmblemine on tavakangast esemete valmistamisest 50%-100% kallim.



KONKURENTS VALDKONNAS

Eestis tegutseb 2008. aastal Äriregistri andmetel 361 õmblusteenust pakkuvat ettevõtet. Viimastel aastatel on oluliselt suurenenud väike-ja keskmise suurusega ettevõtete arv, kes pakuvad vaba aja ja spordirõivaste toomise teenust. Veelgi enam on tõusnud nende ettevõtete arv, kes on spetsialiseerunud töö-ja ametirõivaste ning erinevate vormiriiete õmblemisele.

Allhanget tegevad õmblusteenused konkureerivad omavahel enamasti hinna, aga aasta-aastalt enam ka stabiilse töö kvaliteediga. Olulisteks on ka tellimuste täitmise kiirus.



KLIENDIPROFIIL, TARBIVA HARJUMUSED, NÕUDLUS TEENUSE/TOOTE JÄRELE

Õmblusteenuste asutamisel tuleks arvesse võtta, et viimastel aastatel on küll sissetulekute protsentuaalselt kulutused rõivastele Eestis vähenenud, kuid masstoodete tarbimine on tõusnud märgatavalt. Aina enam tarbitakse välismaist kiirmoodi, mida pakuvad paljud maaletoojad. Individuaalsete õmblusteenuste vajadus on vähenenud.

Rätsepatöökoja teenuse valib klient tavaliselt juhul, kui ta soovib väga kindlat rõivaeset, mida pole võimalik kaubandusest leida või tal on muid erisoove või -tingimusi. Sellisteks toodeteks on tavaliselt healõikelised kostüümid, pintsakud, ülikonnad, kleidid, sh pulmakleidid. Individuaaltellimusi eelistav klient hindab eelkõige töö kvaliteeti ning valmiva toote originaalsust ning isikupära. Selle eest on klient nõus välja käima ka tavalistest poes müüdavatest toodetest kõrgemat hinda.

Enamasti ostab klient kanga juba enne õmbleja juurde minemist, väga eksklusiivsete ja eriliste riietusesemete valmistamisel aitab aga sageli sobiliku kanga ja muud vajalikud materjalid (nt lisandid) leida ka õmbleja ise. Väga head ja oskuslikud õmblejad on tavaliselt ka ise disaineri rollis ning aitavad kliendi soove konkreetseks mudeliks vormistada. Suuremates individuaalõmblust pakkuvates ettevõtetes on tööl ka spetsiaalsed disainerid. Kõige

ahvatlevamaks kliendisegmendiks on õmblusettevõtete jaoks kõrgklassi ja kõrgemasse keskklassi kuuluvad inimesed, kes väldivad masstoodangut. Nad eelistavad õmblussalonge, kus neid personaalselt teenindatakse.

PERSONAL

Teeninduse Kutsenõukogu on kehtestanud kutsestandardid õmblejatele. www.kutsekoda.ee, mis on abiks töötaja oskuste kindlakstegemisel.

Ka Eesti Rõiva- ja Tekstiililiidu kodulehelt (www.textile.ee) leiab moedisaineri, modelleerija, rätsepa, erinevate õmblejate, õmblusala juhi, õmblusmeistri, rätsepa, rõiva- ja tekstiiliala ostu- ja müügispetsialisti, tekstiiliseadmete operaatori, tekstiilitehnoloogi ja tekstiilitootmise meistri kutsestandardid.

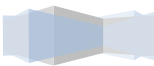
PALGATASE

Töötajate keskmine ametlik brutopalk antud sektoris majandusaasta aruannete põhjal oli 2007. aastal oli alla 5000 krooni. Selle põhjuseks võib olla palga arvutamine nii tunnitasu või ka tükitöö alusel, välistud pole ka maksupettus.

Keskmise palga suurus ei erinenud väga oluliselt erineva suurusega ettevõtetes. Kõige madalam oli keskmine palk väikestes õmblusettevõtetes, ületades vaid veidi miinimumpalka. Samas leidis ka suuri ja keskmisi ettevõtteid, kes maksid sarnast töötasu.

SOOVITUSED ALUSTAVALE ETTEVÕTJALE

1. Investeerides masinatesse ja seadmetesse võiks mõelda pikemaajalisele arengule. Sageli on vaja 1-2 aastat tegutsenud ettevõtjal soetada keerukamaid masinad ja seadmed, et pakkuda lisaks ka natuke teistsuguseid tooteid ja teenuseid. Sellised investeeringud on aga väga kulukad ning seetõttu peaks enne masinate soetust kaaluma, kas need on vajalikud ja sobilikud ka mõne aasta pärast.
2. Pakkudes allhanketöid, võiks ettevõtte valida pikaajalise, kindla ja usaldusväärse koostööpartneri. See tagab positiivse rahavoo ja maandab riski, et ettevõttel puuduvad tegevuskuludeks vajalikud vahendid.
3. Viimastel aastatel on väga kiiresti kasvanud tööjõukulud. Siiski on valdkonnas märgata tendentsi, et palgakasv on sektoris hetkel pidurdumas ja töötajad ei vaheta töökohta vaid mõnisada krooni suurema palga tõttu ja mitmeid kordi aastas. Töötajad on hakanud väärtustama pikaajalist koostööd, lisaks palgale hinnatakse ka töökeskkonna ja aina enam ka töökorraldust.



PEAMISED EBAÕNNESTUMISE PÕHJUSED JA RISKID

Sõltuvus üksikutest tellijatest – peamiselt allhanke teenust pakuvad ettevõtted on väga sõltuvad lepingutest, mis võivad küll olla lühiajaliselt väga suured ja kasumlikud, kuid pikemas perspektiivis pole sageli koostöö võimalik. See on alustavale ettevõtjale väga suur risk juhul, kui ettevõtja on sõlmunud õmblejatega pikaajalised töölepingud. Riski vähendamiseks võiksid väikesed õmblusettevõtted otsida partneriteks stabiilse vajadusega tellijaid ning nn kiireloomuliste ja suurte tellimuste teostamiseks võtta vajadusel tööle lisatööjõudu tähtajalise lepingu alusel.

Madal teenuse kvaliteet – aasta-aastalt on allhankijad muutunud aina nõudlikumaks töö kvaliteedi suhtes. Mitmeid peamiselt eksportivaid Eesti õmblusteenuse pakkujaid eelistakse mitte ainult hinna, vaid pigem kvaliteedi tõttu. Kõrgekvaliteediliste toodete jaoks on kindlasti ettevõttel vaja investeerida masinatesse ja seadmetesse, mis on väga suur investeering.

Väga tihe konkurents – see puudutab nii allhanget pakkuvaid ettevõtteid kui ka individuaalõmblusteenuseid pakkuvaid rätsepatöökodasid. Viimaste aastatega on väga paljud ettevõtted alustanud rõivaste, sh erirõivaste ja vormide ning ametiriiete tootmist, samuti on lisandunud rätsepatöökodasid.

NB! Individuaalõmblustöökojad arvavad sageli, et nende konkurentideks on teised sarnase profiiliga ettevõtted, kuid tegelikult konkureeritakse ka jaekaubanduses pakutavate importrõivastega. Unustatakse, et moesuundi ei dikteeri enam mitte moesalongid, vaid kaubandusketid.

