

# Предприниматель Якутии

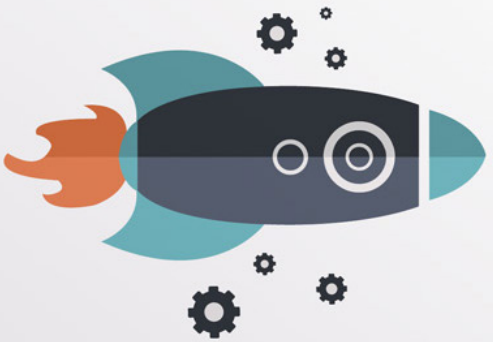


**БЫТОВЫЕ УСЛУГИ**

**ВСЁ**

**О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ  
В ЯКУТИИ**

**portal.b14.ru**



# От редакции

## Дорогие читатели!

Сфера бытовых услуг - это один из самых перспективных видов бизнеса , ведь все больше людей предпочитают обратиться за услугой к квалифицированным специалистам. Ремонт и пошив одежды, автомастерские, ремонт бытовой техники, парикмахерские и так далее - все это сфера бытовых услуг, так необходимых в наше время.

В мартовском выпуске журнала «Предприниматель Якутии» вы читаете истории и интервью предпринимателей, которые связали свою жизнь с этой сферой.

## Приятного чтения!

Учредитель:  
Министерство инвестиционного развития и  
предпринимательства РС(Я)

Издатель:  
ГКУ РС(Я) «Центр поддержки  
предпринимательства РС(Я)»

Главный редактор:  
Евдокия Ефимова

#### РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Евгений Ноговицын - первый заместитель  
министра инвестиционного развития и пред-  
принимательства РС (Я);

Зоя Седалищева – генеральный  
директор ГКУ РС(Я) «Центр поддержки пред-  
принимательства РС(Я)»;

Татьяна Коломицына - генеральный директор  
МКК «Фонд развития предпринимательства  
РС (Я)»

ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ  
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЯКУТИИ»

Адрес издателя и редакции:  
677000, город Якутск, пр.Ленина 4/2.

E-mail: predprinimatel.yakutii@mail.ru

Мнение редакции может не совпадать  
с мнением автора.

Редакция не несет ответственности  
за содержание рекламных материалов.  
Рукописи не рецензируются и  
не возвращаются.

Дата выхода: 30 марта 2018 года.

Периодичность: ежемесячно.

Журнал «Предприниматель Якутии»  
зарегистрирован в Управлении Федеральной  
службы по надзору в сфере связи, информаци-  
онных технологий и массовых коммуникаций  
по Республике Саха (Якутия) (Свидетельство о  
регистрации Эл № ФС 77 - 71585  
от 13.11.2017 г.).

# Содержание

Новости.....стр.6

В центре внимания.....стр. 9-10  
Региональную лизинговую компанию для малого бизнеса  
создадут в Якутии

В Якутске прошла биржа контактов для предпринимате-  
лей-строителей

История успеха.....стр.10  
Бизнес, жизнь, искусство и социальные проблемы в фотогра-  
фиях Милы Усенко

Бизнес на селе.....стр.13  
«Делаю то, что люблю, и зарабатываю на этом»

Бизнес-история.....стр.16  
Советы парикмахера: «Необходимо быть стрессоустойчи-  
вым в наше непростое время»

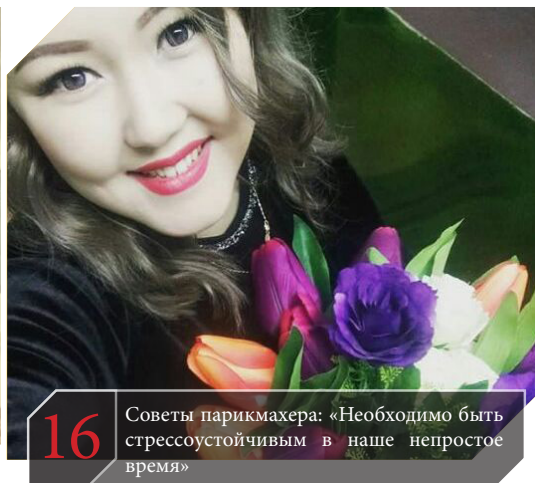
Бизнес-история.....стр.18  
Пошив одежды в Таатте или индивидуальный подход к кли-  
енту

Бизнес-история.....стр.19  
Автомастерская в районе: машины всегда будут нуждаться в  
ремонте



10

Бизнес, жизнь, искусство и социальные проблемы в фотографиях Милы Усенко



16

Советы парикмахера: «Необходимо быть стрессоустойчивым в наше непростое время»

## Бизнес-история.....стр.20

Лучше починить, чем купить новое

## Личный опыт.....стр.22

«Люди всегда выбирают лучшее, а чтобы стать лучшим, нужно всегда быть впереди»

## Личный опыт.....стр.24

Июна Левченко: успешность бизнеса зависит от самого человека

## Бизнес на селе.....стр.28

ООО «Хатан»: благоустройство и улучшение экологии в селе Чурапча

## История успеха.....стр.30

Кварц-2: услуги населению с 1992 года

## Интересно.....стр.32

«Мечтайте, верьте в себя, рискуйте и просто сделайте шаг к своей мечте»

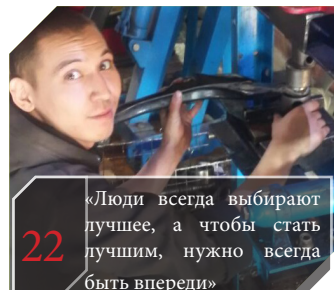
## Бизнес на селе.....стр.34

Фотография, как искусство

## Бизнес-инкубатор РС (Я).....стр.36

Красивый бизнес в Нерюнгри для всей семьи

## Инфографика.....стр.38



22

«Люди всегда выбирают лучшее, а чтобы стать лучшим, нужно всегда быть впереди»



24

Июна Левченко: успешность бизнеса зависит от самого человека



30

Кварц-2: услуги населению с 1992 года

## Антон Сафронов: крупный бизнес в Якутии готов сотрудничать с МСП



Крупный бизнес в Якутии готов сотрудничать с малыми и средними предприятиями. Об этом сказал министр инвестиционного развития Антон Сафронов на своей официальной странице в социальной сети.

«Крупный бизнес, размещая заказы для субъектов малого предпринимательства, выполняет таким образом социальную миссию и стимулирует развитие местного производства. При этом региональное правительство выступает в качестве посредника, создавая комфортные условия для того, чтобы такое сотрудничество носило системный характер», — сказал министр.

Он отметил, что этот механизм в скором будущем будет отточен и найдет большое географическое применение.

В рамках сотрудничества крупного бизнеса с МСП в Мирном пройдет установочный семинар по вопросам участия малого бизнеса в корпоративных закупках АЛРОСА и ее дочерних структур. В информационной сессии примут участие представители федеральной «Корпорации МСП» и «МСП Банка», электронной площадки «Сбербанк-АСТ». Об осо-

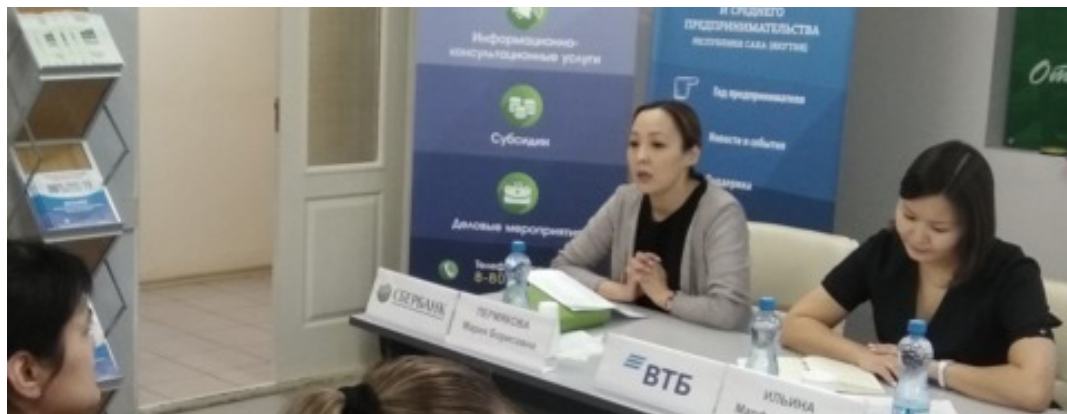
бенностях закупок также расскажут специалисты ООО «Таас-Юрях Нефтегазодобыча» и АО «РНГ» — одни из главных игроков по освоению восточных блоков Среднеботуобинского нефтегазоконденсатного месторождения.

«Отрадно, что мероприятие проводится на территории присутствия компаний-участников семинара. Это говорит о том, что они действительно заинтересованы в сотрудничестве с якутским малым бизнесом», — сказал Сафронов.

Он сообщил, что первый такой семинар прошел летом прошлого года.

«Тогда более 50 предпринимателей из Якутска и близлежащих районов узнали о закупочной политике АЛРОСА, партнерских программах и смогли получить ответы на самые разные вопросы», — сообщил Антон Сафронов, отметив, что данная практика будет продолжена с участием ВР Russia, «Алмазы Анабара», «Сургутнефтегаз» и другими представителями крупного бизнеса в Якутии, сообщается на сайте телеканала «Якутия 24».

## Банкиры рассказали предпринимателям о программе льготного кредитования бизнеса в Якутии



15 марта, Центр поддержки предпринимательства РС (Я) провел информативный практикум для предпринимателей по федеральной программе льготного кредитования малого и среднего предпринимательства под 6,5% годовых. На вопросы 55 предпринимателей ответили ведущие кредитные эксперты региональных офисов крупнейших уполномоченных по программе банков - Сбербанка, Банка ВТБ и Россельхозбанка.

На главный вопрос, интересующий предпринимателей «Правда ли, что малый бизнес получит кредиты под именно 6,5% годовых?», кредитные эксперты ответили утвердительно. При этом представители банков отметили, что потенциальный заемщик должен отвечать всем стандартным требованиям банка, в который он обращается. «Особенность Сбербанка в том, что мы рассматриваем заявки предпринимателей, ведущих свою деятельность от 3 месяцев. При этом так как льготное кредитование является мерой государственной поддержки, необходимо учитывать, что кредиты будут предоставляться только бизнесменам, не имеющим задолженности по налогам и другим обязательным сборам», — отметила Мария Пермякова, менеджер направления отдела организации кредитования клиентов малого бизнеса Якутского отделения Сбербанка.

«Как и другие банки, мы кредитруем по Программе 6,5, в том числе строительство объектов предпринимательской деятельности, будь то торговый центр или производственное помещение, но на приобретение зданий и сооружений по данной программе кредит не выдается», — уточнила Ксения Миронова, главный менеджер отдела по работе с клиентами малого и среднего бизнеса Якутского филиала Россельхозбанка. Отвечая на вопросы предпринимателей, Ксения Миронова обратила особое внимание слушателей на разрешенные и запрещенные виды экономической деятельности субъектов бизнеса, претендующих на кредит.

Начальник отдела кредитования малого бизнеса Якутского отделения ВТБ Марфа Ильина заострила внимание предпринимателей на то, что федеральной программе льготного кредитования будет осуществляться строгий контроль за целевым использованием кредитных средств на весь период кредитования. Особое внимание следует уделить своевременной уплате налогов и сборов во избежание образования задолженности, так как в случае возникновения у заемщика такой задолженности, отменяется льготная ставка по кредиту, в дальнейшем кредит будет выплачиваться по стандартной ставке банка.

## Региональную лизинговую компанию для малого бизнеса создадут в Якутии

Республика Саха (Якутия) признана победителем конкурсного отбора среди субъектов Российской Федерации для создания региональных лизинговых компаний по реализации программы льготного лизинга оборудования АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП). Решение совета директоров Корпорации МСП было принято в Москве, 28 февраля. Напомним, первая региональная лизинговая компания была создана в Татарстане, в сентябре 2017 года.

Уставной капитал региональной лизинговой компании составит 2 млрд рублей. Участниками программы лизинга могут стать индивидуальные и малые предприятия республики, имеющие потребность в приобретении в лизинг высокотехнологичного и инновационного оборудования, промышленного оборудования, а также оборудования в сфере переработки и хранения сельскохозяйственной продукции. Предприниматели смогут заключать договоры лизинга на сумму от 5 млн. рублей до 200 млн. рублей. Максимальная конечная ставка по лизингу оборудования импортного производства составит 8% годовых, отечественного производства — 6% годовых, срок договора лизинга — до 60 месяцев.

Как пояснил министр инвестиционного развития и предпринимательства РС (Я) Антон Сафронов, появление в республике региональной лизинговой компании позволит более эффективно развивать проекты местного производства. «В республике появится новый действенный механизм поддержки предпринимательской деятельности. Услугами региональной лизинговой компании в 2018 году смогут воспользоваться субъекты малого бизнеса, которые попали в региональный и федеральный реестр поставщиков товаров и услуг, что позволит им активнее участвовать в закупках крупных заказчиков», — сказал глава ведомства. Он отметил, что победа в конкурсном отборе предшествовала

кропотливая работа специалистов министерства, буквально в ежедневном формате проводились консультации с Корпорацией МСП.

Сафронов также подчеркнул, что региональная лизинговая компания будет создана до 1 сентября 2018 г. Первые договоры лизинга предприниматели смогут заключить в четвертом квартале текущего года.

Программа льготного лизинга оборудования Корпорации МСП реализуется в соответствии с паспортом приоритетного проекта «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», утвержденного Президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам.





## В Якутске прошла биржа контактов для предпринимателей-строителей

Биржа деловых контактов для предпринимателей, занятых в сфере строительства прошла в рамках XV Межрегиональной специализированной выставки «Стройиндустрия Севера. Энергетика. ЖКХ». В ее работе приняло участие порядка 30 субъектов малого бизнеса, а также специалисты отрасли. Помимо установления партнерских отношений, участники в формате «круглого стола» обсудили проблемы и успехи строительного комплекса республики.



Участники биржи контактов провели презентации, рассказали о технологических особенностях своей продукции, провели переговоры с потенциальными партнерами. Как рассказал один из участников мероприятия, руководитель компании «Экокамень» Егор Аммосов такой формат позволяет завести новые полезные знакомства, которые в будущем могут перерасти в контракты.

Еще одной особенностью выставки стала возможность задать вопросы специалистам, с которыми часто сталкиваются предприниматели. На вопросы строителей ответили представители ГКУ «Служба государственного заказчика РС (Я)», НО «Целевой фонд будущих поколений РС (Я)», Государственного комитета РС(Я) по регулированию контрактной системы в сфере закупок, а также СРО «Союз строителей Якутии». Как подчеркнул официальный дилер и партнер акционерного общества «Камаз» Леонид Амамьев, прибывший для участия в выставке из Республики Татарстан, проведение таких встреч бывает весьма полезным для всех участников строительного рынка. «Важно, чтобы после

такого диалога местные заказчики делали правильные выводы и предпринимали меры по решению проблем всей отрасли», — сказал он.

В заключительной части выступила руководитель Департамента развития местного производства, предпринимательства, инфраструктуры и туризма Министерства инвестиционного развития и предпринимательства РС (Я) Ольга Уларова, которая отметила, что несмотря на сложные экономические условия якутскому строительному комплексу удастся выдерживать лидирующие позиции среди регионов ДФО по количеству возводимых объектов, участвовать в проектах государственно-частного партнерства. Так, например, в прошлом году в 7 районах республики досрочно введены в эксплуатацию первые объекты и создано 1043 места в дошкольных учреждениях.

Напомним, биржа контактов проведена Центром поддержки предпринимательства РС (Я) при поддержке Министерства инвестиционного развития и предпринимательства Республики Саха (Якутия).

## Бизнес, жизнь, искусство и социальные проблемы в фотографиях Милы Усенко

Людмила Усенко уверена, что открыла секрет успешного бизнеса: нужно быть фанатом своего дела, вкладывать средства в его развитие, знать счет деньгам, как они достаются, и... никогда не быть равнодушной.



Она утверждает это не просто так. В 2015 году, переехав в столицу Южной Якутии из Краснодара, начала строить свой бизнес с нуля — в сфере торговли. Заодно, для души, организовала небольшую фотозону и провела первые пробные фотосессии. Фотографии в компьютерной обработке опубликовала в социальных сетях и сразу почувствовала, что в Нерюнгри данный вид услуг нужен. Поступили телефонные заявки, и вскоре Людмила уже проводила по 6-7 семейных фотосессий в день.

«Люди знают, что получают качественные, деликатно и со вкусом обработанные снимки, — рассказывает бизнес-леди, которую за доброту, сердечность и оптимизм окружающие привыкли называть Милой. — Все сделанные на фотосессии работы отдаю; чтобы добиться задуманного эффекта, не сплю ночами. Поэтому у меня не бывает, что 3 снимка

хорошие, а остальные 500 — плохие». Молодым парам так нравится творчество Милы, что нередко они соглашаются перенести дату свадебного торжества. Хотят, чтобы самое важное для них событие запечатлела только Мила! Фотография для нее — не просто бизнес. Людмила создает архивы памяти. К людям относится очень бережно, на семейных фотосессиях, где участвует старшее поколение, может заплакать...

Людмила дорожит мнением клиентов, постоянно старается придумать для них что-нибудь новое. Решив, что в городе, где зима продолжается большую часть года, нужен праздник, приобрела для северных широт диковинку — белый лимузин. Уже минувшей осенью большинство местных свадебных кортежей украшал именно этот автомобиль. «В индустрии развлечений каждый старается придумать что-то оригинальное. Катание



на машине является дополнительной услугой к фотосессиям. Но мало доставить в город красивую вещь, нужно правильно ее подать, предложить. Иначе она может остаться невостребованной. Спрос на лимузин большой, поэтому и вложение денежных средств сделано правильно», — объясняет Мила.

Сегодня Людмила Усенко владеет популярной среди нерюнгринцев «МилаАртСтудией». Съемки здесь расписаны на год вперед. Кажется, можно взять передышку. Но предприниматель не забывает, как создала свое дело: брала кредиты, расширяла площади, участвовала в отборочном конкурсе, чтобы стать резидентом бизнес-инкубатора. Людмила продолжает инвестировать в бизнес — и не только деньгами. Основы фотоискусства постигала сама. «Все понимают, что «сырая» фотография — это просто щелчок. Все знают, что такое фотошоп, но не все умеют им пользоваться», — говорит Людмила. Пожалуй, самая ценная ее инвестиция — обучение. Профессионал, она постоянно берет уроки сразу у двух талантливых мастеров: из Мюнхена и Санкт-Петербурга. Как выигрышно расставить модели, как распушить складки на юбке

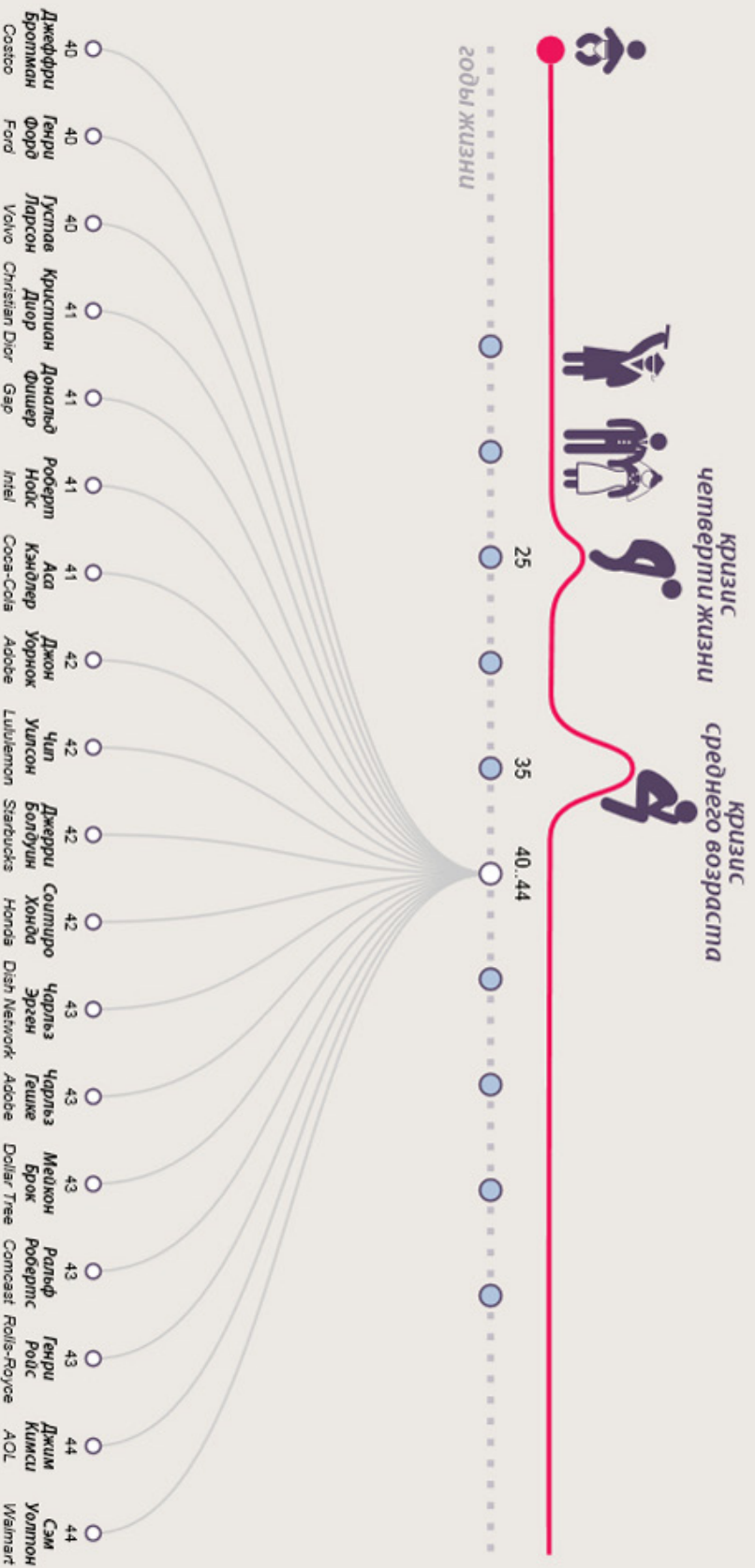
невесты, как подсветить лицо, нарисовать, словно настоящее, небо — тонкостей много. И техник, приемов не меньше: арт-обработки, тонировки, прорисовки, полупрозрачные тона...

Мила — человек разносторонний. Резидент бизнес-инкубатора, она принимает участие в семинарах для старшеклассников, рассказывает, как организовать бизнес. Важную часть в ее жизни занимают общественная работа и социально значимые проекты. Вместе с коллегами из общественной организации «Опора России» приехала в гости к обитателям дома-интерната для престарелых в поселке Чульман и с радостью продолжает их навещать. Визиты с подарками и сюрпризами, не прекратятся и в дальнейшем. Людмила Усенко является автором серий фотографий, призванных показать, что настоящее детство может состояться при любых условиях, что нельзя делить ребятишек на обычных и инвалидов, что тяжелобольные люди очень хотят жить. Думает также об организации выставок социальной фотографии.

Простое и сложное, бытовое и абстрактное, актуальное для нее самой, для отдельных людей и для общества в целом — Людмила Усенко выражает через свои фотографии. Она это умеет.



# Никогда не поздно начинать



by Анна Vital

Funders and Founders

перевод: SabWoo.com

## «Делаю то, что люблю, и зарабатываю на ЭТОМ»



### О себе и о своем бизнесе

— Я родилась в небольшом селе Абый. С гордостью могу назвать свое детство счастливым. Все необходимые составляющие для этого понятия у меня были. Мама, папа, бабушки, дедушка, три заботливые старшие сестры, два сдувающих с меня пылинки старших брата и младшенькая сестренка. Отец часто отсутствовал — работа была такая выездная: управляющий в селах Кэбэргэнэ и Сутороха, бригадир оленеводческого стада, в Абые — бухгалтер. В свое время он окончил техникум руководящих кадров. Раз и навсегда был заполнен сельским хозяйством. Отец был избран Депутатом Верховного Совета ЯАССР 10 созыва. Присутствующие во мне любовь к родным местам, памятное отношение к своему прошлому — это от отца и дедушки, живущих высокими идеалами. Моя мать из простой уважаемой семьи: бабушка славилась своим пекарским искусством, за ее ароматным хлебом приезжали за несколько километров, ее сестра, известная в народе мастерица, которая обшивала всех, кто не попросит -денеги не брала. По словам односельчан, мама была доброй женщиной, умеющей мечтать и мыслить дальше,

чем настоящее время. Когда подошло время определяться с выбором профессии, мне предоставили полную свободу. Сама я боготворила людей в белых халатах, поэтому на сестру Луизу, которая окончила медфак ЯГУ, смотрела с восхищением, возможно, поэтому, долго не раздумывая, решила пополнить ряды людей, дарующих людям жизнь, поступить в медучилище. Поселилась в Якутске в общежитии. И началась моя маленькая большая самостоятельная жизнь. Я очень боялась подвести моих родителей и поэтому училась «как сумасшедшая». Я все 2 курса провела за книгами. Самое интересное, в школе ненавидела химию, здесь же, в училище, он стал любимым предметом. Я сдала его на «отлично». Наверно, тогда пришло осознание, что ты можешь все, что надо приложить лишь усилия. Второе мое открытие — медицина прививает культуру бескорыстия.

Очень хотелось получить образование, зарабатывать деньги, чтобы обеспечивать себя, и в то же время, необходимо было уметь помочь просто за одно слово: «Спасибо». Не скрою, это было двойственное ощущение. С дипломом фармацевта я вернулась на родину и стала работать в аптеке.

— Как Вы пришли в предпринимательство?

— Сидела тогда дома с дочкой, даже несмотря на то, что Катюша отвлекала меня от грустных мыслей, меня съедала тоска, а в голове все чаще и чаще стали всплывать мысли о возможных вариантах дальнейшего моего пути. А когда ты очень хочешь найти ответ на свои вопросы, оказывается, ответ тебя находит сам. Я еще во время учебы стала увлекаться шитьем. Мне надоело носить вещи, которые я «наследовала» от трех старших сестер. И вот однажды решила положить конец этой бесконечной чехарде вещей. Взяла и сшила себе на праздник платье, позаимствовав выкройку из журнала. Меня похвалили. Соседка сразу заказала платье. Последовали заказы от родственниц, в основном, для детей. Я уже целенаправленно следила за тенденциями моды по журналу.

Поверьте, занятие интересным делом умиротворяет, успокаивает, делает счастливее. Обрадовалась, что нашла способ выразиться иначе. С прошлой профессией меня ничто больше не связывало, я решила, что нужно заняться любимым делом. Первое, что я сделала — себе сшила шубу из цигейковых шапок, они стоили тогда 20 рублей. Возни было много: распаривать, расправлять, подбирать мех по направлению ворса, раскраивать, снять мерку. Получилось. Затем из ондатры сшила 4 шубы для родственников. Работа с мехом пришлась мне по душе. Еще в детстве считали, что я пошла по стопам маминной сестры. Предсказание матери сбылось. Я понемногу стала постигать премудрости работы с мехом. Следующей была шапка из соболя для себя. Хотела отдать на пошив – не взяли. Вот и пришлось взяться самой. Попробовала обратиться к мастерам за советом, как шить.

Под разным предлогом получала отказы. Потом только поняла - была конкуренция, и секреты своего мастерства не выдавали. И на этот раз по журналам, тогда их выписывали много, по выкройкам и советам, додумывая, сшила из соболей первую шапку. Она на удивление получилась ладная — обрадовалась правильному подбору меха. Потом шапка из

рыжей лисы — для брата. Из ондатры — дяде. Из чернобурки — подруге и т.д. Мне кажется, перепробовала все меха, что примечательно, эксперименты проводила на своих родственниках. В это время перестает существовать МПМК. Геннадий без работы и без зарплаты, Анна сидит по уходу за ребенком. Но они сообща нашли выход - решили попробовать шить унты, тем более муж имел кое-какие навыки, с 10 лет он был приобщен к подшивке унтов. Его родители обеспечивали красивыми унтами весь район. После смерти отца маминны унты помогли многодетной семье выжить, а матери принесли славу. Вот и нам унты подсказали выход. «Детское» ощущение успеха возникло у меня после первой же сделки, в результате которой я не потратила, а заработала деньги. Конечно, это было наивно, но все равно чертовски приятно. Могу сказать, что благодаря унтам, смогли закрыть долги, которые появились, когда нужно было платить за совсем не дешевое сырье, коммунальные услуги, электричество и домашние расходы. И вот тогда Анна при поддержке своего мужа начала собственное дело прямо у себя в гостиной, днём возясь с грудным ребёнком, а вечером занимаясь заготовкой унтов. Затем она зарегистрировала себя в качестве индивидуального предпринимателя. Открыла расчетный счет. Это все, что сделала из организационных моментов. Так как понимала, что аренда мастерской и наем персонала на постоянной основе для них невозможны. В семье сохранилась потерянная общая тетрадь в 48 страниц, по записям в которой их услугами пользовались более 400 семей - эта более 1000 заказчиков. Тетрадь теперь — семейная реликвия. Анна говорит, что работа никогда не воспринималась ею, как тяжёлая и утомительная, скорее она была похожа на потворство своей прихоти. Её дело росло, и приходилось иметь дело с многочисленными проблемами, начиная с организации поставок, менеджмента и кончая розничной торговлей. Но дело было успешным, так как Шустовы и её команда всегда полагались на собственное мнение и здравый смысл. Растет семья. Рождается сын Саша. Квартира в базальтовом доме, что вредно сказывалось на

детях. Стал вопрос о строительстве частного дома. Денег требуется больше, так как увеличиваются расходы. Предпринимателем по доставке грузов становится Геннадий Александрович. Взвесив все «за» и «против», открыли магазин в поселке Белая Гора. Большую роль сыграли родственники, которые откликнулись и дружно организовали помощь, по-черемкински: одолжили деньги на покупку машин для перевозки груза с Якутска, нашлись напарники, отправляющие — принимающие, сменные продавцы, грузчики, и все в начальной стадии бесплатно, потому что они — родственники. И этот синтез родственных душ дает результат: Шустовы построили дом, открыли магазин в поселке Белая Гора и рабочими местами обеспечили родственников.

— Какие были Ваши первые удачи и неудачи?

— Наша самая главная ошибка- вера на слово и наивность в юридических вопросах. Помогли родственники.

## Предпринимательство и семья

На самом деле предпринимательство — очень женское дело, потому что оно направлено на созидание и улучшение пространства вокруг себя». Лично я предпринимательством занялась, потому что хотела держать себя в форме, самореализоваться, нежели зарабатывать кучу денег. Мне нравилась идея что-то создавать, формировать и развивать,— объясняет она.

Подобно большинству женщин-предпринимателей она не стремилась идти на большой риск. Они вложили в задуманное дело собственные деньги, подсобили свои, поэтому обошлись без услуг банка. Позиция Анны Иннокентьевны относительно расходов, также весьма типична. Она говорит: «Я не была женщиной, которая до этого испытывала недостатка в деньгах, не ношу дорогую одежду, не сижу за рулём шикарного автомобиля». Для неё невероятно важно сохранить атмосферу «нормальной жизни» для своей семьи,

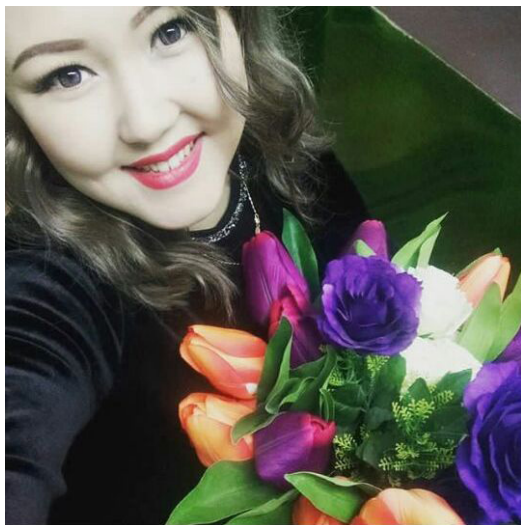
то есть иметь время для семьи. Анна и Геннадий Шустовы — одноклассники по учебе и одногруппники по дружбе. Эту детскую, группу, объединенную единством интересов, спланивала дружба, чистая, верная. И вряд ли кто догадывался, что Геннадий, их немногословный друг таит в сердце нежное чувство к Анюте. Геннадий Шустов после окончания средней школы год работал столяром в МПМК. Армейскую службу прошел в Монголии. После демобилизации устроился плотником в бригаду опытного бригадира Ефимова Ивана Петровича. Начальник Ефимов Илья Николаевич большое внимание уделял вопросу подготовки кадров. Серьезный хваткий парень сразу обратил на себя его внимание, и он направляет Геннадия учиться на шофера в г. Улан-Удэ. Практику проходит в г. Москва на заводе, выпускающем ЗИЛов — воочию наблюдает за рождением машин. Красивая школьная дружба молодых переросла в любовь. Союз Анны и Геннадия прошел проверку временем, выдержав все испытания. Они вместе успешно занимаются индивидуальным предпринимательством. Вместе работают, ездят за грузом, пишут отчеты, планы, заботятся о детях. «Вот именно, — резюмировала Анна. — Если люди друг друга действительно любят, это же сплошное удовольствие быть постоянно вместе. Это великий труд и это огромное удовольствие. Если они хотят быть вместе - они должны быть вместе».

— Дайте, пожалуйста, напутствия начинающим предпринимателям по успешному ведению дела.

— Милые женщины, вспомните, на что вы способны! Сколько всего было вами построено, шито, выучено, закручено, выстирано и выглажено, «прокоплено» и «сборщено». Тогда почему то, что когда-то было вашей мечтой, превратилось в занозы, царапающие душу? В каждой из нас живёт волшебство. По странной причине оно просыпается в нас, когда у нас есть проблемы. И мы под знаком проблем обычно становимся предпринимателями.

## Советы парикмахера: «Необходимо быть стрессоустойчивым в наше непростое время»

Весна.... Наконец-то! Весной у нас, женщин, просыпается желание быть красивыми, сбросить лишний вес, набранный за холодную зиму, сделать новую стрижку, надеть новые туфельки. Хочется быть модной. Поэтому сегодня поговорим с парикмахером, мастером своего дела.



**ПЯ:** Здравствуйте Сахайаана, расскажите немного о себе.

- Меня зовут Сахайаана Петрова. Родилась в Усть-Алданском улусе селе Борогонцы. Окончила Мюрюнскую среднюю общеобразовательную школу №1. В 2015 году поступила у ИП Местникова К.Д. на работу парикмахером. Проработав год, решила открыть свое собственное дело. Встала на учет в Центре занятости населения района и получила субсидию на первоначальные расходы. И в 2016 году официально зарегистрировалась в качестве индивидуального предпринимателя.

**ПЯ:** Как Вы поняли, что хотите быть парикмахером?

- Желание работать в индустрии красоты появилось у меня еще с детства. В школьные

годы одноклассницы, подруги всегда обращались ко мне. Для меня это было и есть видеть радость своих клиентов. Это мне приносит одно удовольствие. И конечно, желание иметь постоянную прибыль подтолкнуло стать парикмахером.

**ПЯ:** Когда Вы открыли свой собственный салон-парикмахерскую?

- В 2016 году арендовала помещение в ТЦ «Палладиум». Сейчас у нас стесненные условия и предоставляю услуги только представительницам прекрасного пола.

**ПЯ:** С какими трудностями Вы столкнулись в начале своего бизнеса?

- К счастью, особых проблем на момент начинания у меня не было.

**ПЯ:** Какой у Вас подход к своим клиентам?

- С клиентами всегда поддерживаю приятное общение, даю советы по уходу за волосами.

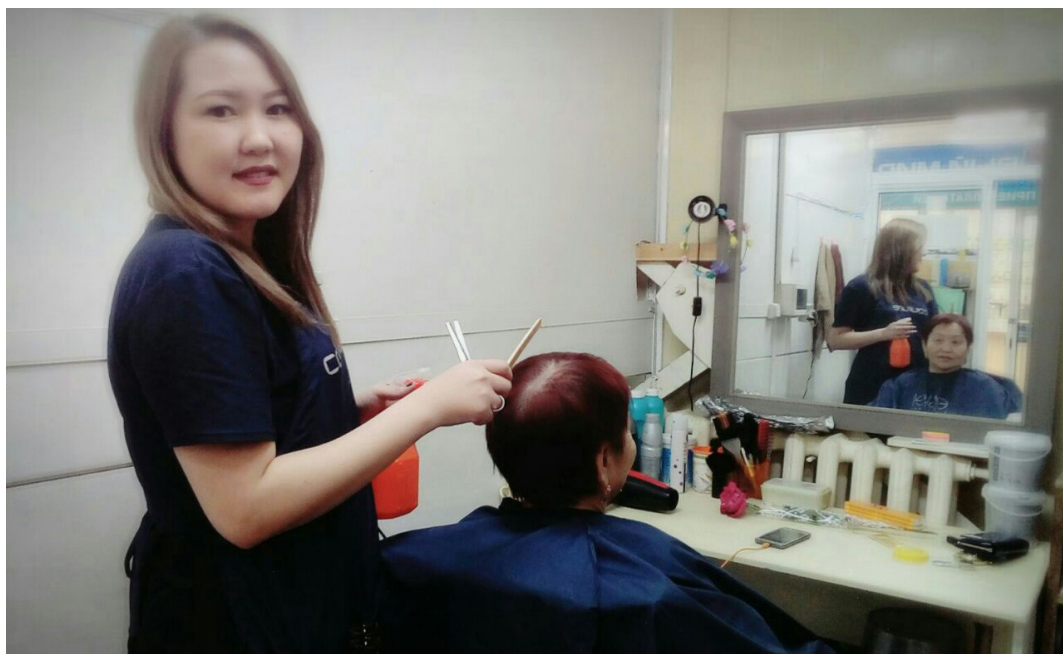
**ПЯ:** Какая сейчас прическа актуальна у женщин? Что Вы посоветуете как парикмахер?

- У каждого свой вкус. Все индивидуально, зависит от асимметрии лица, и конечно, же от пожелания клиента.

**ПЯ:** А на каких материалах, с какими инструментами вы работаете?

- Пользуюсь фирмой Estel, Ollin. Не рекомендовала бы частое осветление волос. После





него волосы становятся ломкими, тусклыми, безжизненными.

ПЯ: Профессиональные советы по уходу за волосами?

- Рекомендую подобрать по структуре волос подходящий шампунь, бальзам, масло и маску в 2 раза в неделю.

ПЯ: Как Вы считаете, какими профессиональными качествами должен обладать успешный стилист?

- Быть стрессоустойчивым в наше непростое время. Любить свою работу. Иметь терпение, так как наша работа тяжелая, всегда стоим на ногах. Умение выслушать людей, так как человек в салоне приходит получать положительные эмоции и твоя обязанность, чтобы клиент вышел довольным.

ПЯ: Что планируете в будущем?

- Планов очень много. Планирую расширить помещение с отдельными зонами, где будут услуги по маникюру, наращивание ресниц и мейк-апу. Найму работников.

ПЯ: Что посоветуете начинающим коллегам?

- Желаю ничего не бояться и начать свое дело. Идти только вперед!



## Пошив одежды в Таатте или индивидуальный подход к клиенту

Бытовые услуги всегда были актуальны и пользовались большим спросом у населения, будь то пошив одежды, ремонт обуви, парикмахерские салоны и так далее. Среди портных спросом у населения Таттинского улуса пользуется индивидуальный предприниматель Изольда Акимова. Она принимает заказы по пошиву верхней, легкой одежды, концертных костюмов, меховых изделий и другое.

Как призналась предприниматель, увлечение этим ремеслом стало делом ее жизни. В 2009 году она зарегистрировалась в качестве безработного, приняла участие в программе Центра занятости населения РС (Я), там получила субсидию для начала своего дела. В те времена энтузиазм зашкаливал, поэтому все трудности казались несущественными.

**ПЯ:** Как идет работа? Насколько выгодным является этот бизнес?

— Конечно, эта сфера не является сверхприбыльной, скажем так, на «хлеб с маслом» вполне хватает. Уже наработан постоянный контингент клиентов, также немаловажную роль играет «сарафанное радио», активно использую социальные сети (ватсап, инстаграм). Индивидуальный подход к каждому клиенту, учитываю особенности, предпочтения, пожелания клиентов.

**ПЯ:** Вы работаете одна или в команде?

— Работаю вместе с напарницей, атмосфера рабочая, совместная.

**ПЯ:** Получали ли Вы какую-нибудь помощь от государства, когда открывали свое дело?

— Да, помощь от государства получила от центра занятости в 2009 году, закупила первое оборудование, швейные машинки, оверлочные, манекены и т.д. В 2016 году получила субсидию, возмещение затрат у ГКУ «Центр

поддержки предпринимательства», за что очень благодарна.

**ПЯ:** Сколько заказов обычно поступает?

— Заказов в среднем в год 1000 единиц.

**ПЯ:** Какие планы на будущее?

— Хочу расширить свое дело, просторное, теплое помещение и в планах найти, обучить квалифицированного работника.

**ПЯ:** Ваши пожелания начинающим предпринимателям?

— Предприниматель должен быть честным, открытым к общению, коммуникабельным, трудоголиком, профессионалом своего дела, должен все время заниматься самообразованием. Прежде чем начать свое дело изучить рынок, потребителей.



## Автомастерская в районе: машины всегда будут нуждаться в ремонте

Индивидуальный предприниматель Юрий Тимофеев открыл свое дело в 2012 году. Как и у многих предпринимателей, хобби стало делом его жизни, а именно ремонт автомашин. Но первоначально он открыл у себя на малой Родине шиномонтаж, который со временем превратился в полноценный автосервис, который оказывает различный спектр услуг.

«Сейчас помимо меня в автосервисе работают два моих брата. Я их уважаю за честность, чистоту и порядок. Они у меня очень ответственные», - рассказывает Юрий.

Как признался наш герой, в Вилюйске автосервисов достаточно, и конкуренция большая. Но это лишь стимул качественно и усиленно работать, чтобы завоевать доверие и симпатию своих клиентов.

**ПЯ:** Скажите, Юрий, если такая конкуренция существует у вас, насколько этот бизнес прибыльный?

- Честно сказать, наверное, 50 на 50. Все зависит от тебя самого. Как будешь работать, сколько заказов брать. Машина все-таки вещь хрупкая, все равно надо где-то подлатать, что-то починить, поэтому работа для нас всегда найдется.

**ПЯ:** А за какими услугами люди чаще всего к Вам обращаются?

- В основном, среди населения популярен ремонт ходовой части машины, так как у нас дороги плохие, и она быстро изнашивается.

**ПЯ:** А бывают ли конфликты с клиентами?

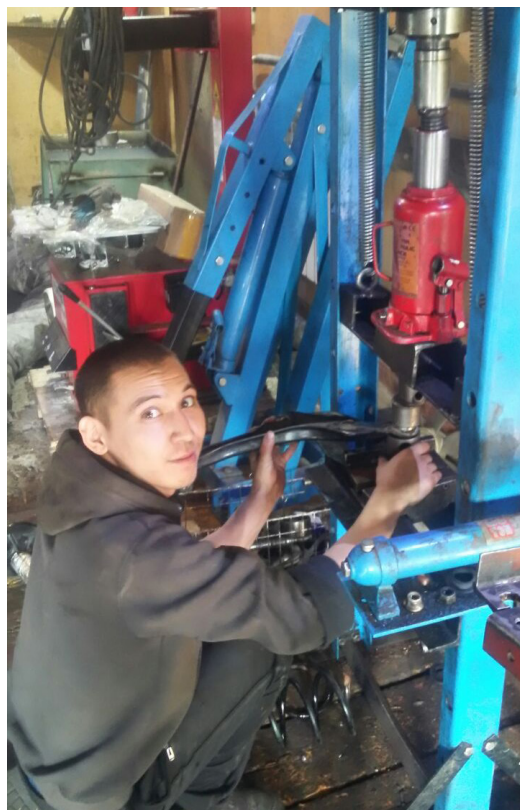
- У нас недовольных клиентов не бывает. Потому что у нас к каждому клиенту индивидуальный подход. Мы, можно сказать, работаем почти как психологи (смеется). Все-таки машина нужна для передвижения и выполняет полезные функции. Поэтому очень важно,

чтоб она была в хорошем состоянии.

**ПЯ:** Как Вы считаете, что необходимо в ведении своего дела?

- Для того, чтобы успешно вести свое дело, необходимы железные нервы и правильное общение с людьми.

**ПЯ:** Спасибо за интервью, желаем Вам успехов!



## Лучше починить, чем купить новое

Станислав Скрыбин зарегистрировался в качестве индивидуального предпринимателя в 2011 году. Начал свою предпринимательскую деятельность в городе Якутске, занял нишу в сфере предоставления бытовых услуг, а именно ремонтных работ радио-бытовой техники. В 2012 году он переехал в село Ытык-Кюель Таттинского улуса. Как признался «Предпринимателю Якутии» Скрыбин, он раньше занимался ремонтом техники исключительно в виде хобби. Но по опыту других предпринимателей, любимое хобби чаще всего превращается в дело, которое приносит доход.

**ПЯ:** Как обстоит дело с конкурентами?

- Данная сфера деятельности не является популярной, так что можно сказать, что конкуренция практически отсутствует. В селе успешно работают 4 ремонтных мастерских, но у них другая спецификация.

**ПЯ:** Является ли подобный бизнес рентабельным и прибыльным?

- Я думаю, что любой вид деятельности может быть рентабельным, если найти верный подход и любить свое дело. Самым важным является качество предоставляемых услуг, но не менее важно Ваше отношение к клиенту. Ведь так Вы нарабатываете свою клиентскую базу, а это основа бизнеса в сфере услуг.

**ПЯ:** За какой помощью люди больше всего обращаются?

- Мы оказываем услуги по ремонту телевизоров, ресиверов, сварочных аппаратов, музыкальной аппаратуры, сложных электронных устройств, бензоэлектроинструментов, стиральных машин. Если же обратиться к статистике, то чаще всего люди в нашем селе сдают в ремонт телевизоры и спутниковые ресиверы.

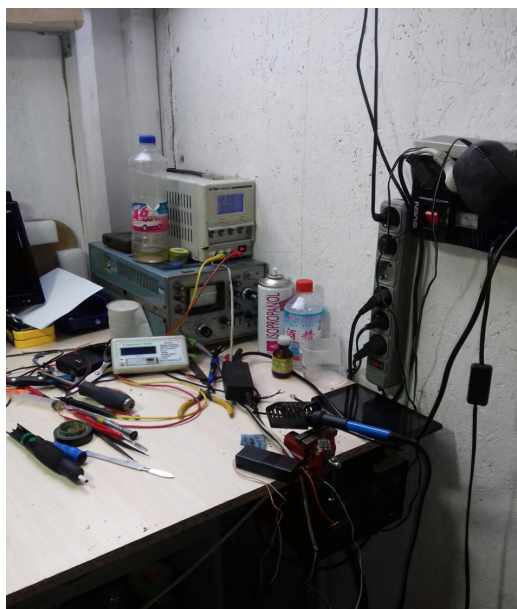
**ПЯ:** Бывают ли недовольные клиенты? Как с ними работаете?

- Недовольства в части качества предостав-

ленных услуг на практике еще не было. Бывают претензии в плане сроков исполнения, так как случаются задержки в поставке запчастей для техники. Мы зачастую заказываем их с центральных городов России и Дальнего зарубежья.

**ПЯ:** Каков Ваш девиз по жизни?

- Движение - это жизнь. Думаю, что человеку, а тем более предпринимателю, нужно занимать активную жизненную позицию. Ведь результат нашей работы напрямую влияет на качество нашей жизни. Не нужно останавливаться на достигнутом показателе, даже если вы заняли прочную позицию в своей сфере,





всегда есть простор для дальнейшего развития.

**ПЯ:** Что обычно мешает предпринимателям стать успешными?

- Я думаю, что многие молодые ребята прогорают в силу отсутствия опыта ведения бизнеса. Часто люди открывают бизнес «на авось», не изучив предварительно экономический рынок, не проработав финансовый план. А ещё успеху мешает то, что предприниматель не заинтересован в своем деле, ему оно не по душе. Ведь дело спорится, когда ты им увлечен. Этот азарт от любви к своей работе дает много внутренней энергии для реализации самых смелых идей. Поэтому нужно знать своё дело и не полениться всё рассчитать, а иначе не стоит и начинать.

**ПЯ:** Какие у Вас планы на будущее?

- В будущем хочу открыть единый сервисный центр, который будет предоставлять широкий спектр ремонтных услуг. В этом случае планирую создать рабочие места.

**ПЯ:** Какое у Вас хобби помимо предпринимательской деятельности? Как любите проводить свое свободное время?

- Свободного времени как такового у меня

почти не остается - домашнее хозяйство в сельской местности требует большого внимания и каждодневной рутинной работы. Если говорить о хобби, то я люблю рыбалку, так как она сочетает в себе несколько компонентов - красоту родных мест, тишину и азарт.

**ПЯ:** Какую пользу приносит Ваше дело людям?

- Не все люди могут приобрести новую технику в случае поломки, поэтому наличие ремонтной мастерской в селе считаю необходимой. Ведь иначе жителям приходилось бы ездить в город, а это уже дополнительные расходы и потраченное время. К тому же я предоставляю скидки пенсионерам, инвалидам и многодетным семьям.

**ПЯ:** Какие советы Вы могли бы дать начинающим предпринимателям?

- Предоставлять только качественные услуги и заниматься только тем, что вы действительно умеете и любите! Один великий мудрец сказал: найди себе работу по душе, и ты ни один день не будешь работать. Никогда не сдавайтесь, не бросайте начатое дело на полпути. Преграды и сложности только закаляют характер и дают бесценный опыт.

## "Люди всегда выбирают лучшее, а чтобы стать лучшим, нужно всегда быть впереди"

В жизни обувь является не только необходимой вещью, но и красивым аксессуаром. По обуви можно определить, опрятный человек или нет, каков его социальный статус и даже какой возраст. Получить профессию обувщика может каждый, но стать талантливым и востребованным специалистом удастся не всем. Усердие, усидчивость, внимательность, трудолюбие и любовь к своей профессии являются важными качествами профессионала в этой сфере. Умение общаться с клиентом, внимательность и коммуникабельность делают работу обувщика успешной. «Предприниматель Якутии» провел интервью с индивидуальным предпринимателем Айталиной Доховой-Старостиной.



ПЯ: Когда начали свой бизнес и кто работает у Вас?

- Мы открыли свой маленький семейный бизнес, который действует с 26 августа 2015 года и реализовывает на месте широкую гамму унтов, подшивку унтов, выделку оленьих лапок (камусов). А также ремонт любой обуви. Занимаемся пошивом и ремонтом обуви. Мой муж – Дохов-Старостин Ефрем Валерьевич – прошел обучение, работал и имеет опыт мастера обувщика. Стаж его работы

составляет 10 лет, это нас и подтолкнуло открыть мастерскую.

ПЯ: Была ли оказана Вам финансовая поддержка и кем?

- В декабре 2015 года я выиграла муниципальный конкурс и получила грант для начинающих предпринимателей на создание и развитие собственного бизнеса, что и послужило стартовой финансовой точкой для развития моей предпринимательской дея-



тельности. Очень хорошо, что государство оказывает такие финансовые поддержки, а консультацию по открытию собственного бизнеса получила в Центре поддержки предпринимательской деятельности Булунского района. На реализацию идеи ушло 2 месяца. Это оформление необходимых документов, приобретение нужных материалов и оборудования.

**ПЯ:** Какую обувь обычно заказывают клиенты?

- С мужем ездили в Якутск, приобрели машинку для замены молний и кожаных изделий, также приобрели натуральную кожу и материалы для изготовления обуви из кожи. Если рассказывать об услугах, которые мы предоставляем населению, то это – пошив обуви (ботинки, унты, сапоги) на заказ. В будущем планируем начать пошив якутской национальной обуви, тогда мы сможем принимать коллективные заказы по усмотрению и желанию наших клиентов.

**ПЯ:** Как Вы относитесь к конкуренции?

- Что касается конкуренции, то она должна быть всегда, ведь конкуренция – это отличный стимул для достижения лучших результатов.

**ПЯ:** Из каких материалов делается обувь? Дизайн сами разрабатываете?

- Клиенты зимой заказывают унты из камусов, а весной сапожки, ботинки из натуральной кожи. Дизайн разрабатывает муж Ефрем Валерьевич, а иногда сами клиенты.

Мы осуществляем индивидуальный пошив женской, мужской и детской качественной и удобной зимней обуви. Шьем унты из камуса домашнего и дикого оленя, лося, различных размеров, моделей, цветов. Каждая пара уникальна!

У нас сможете приобрести как готовые унты, так и оформить пошив и подшивку по индивидуальному заказу. Срок изготовления по индивидуальному заказу – 2 дня.

**ПЯ:** Какие советы Вы могли бы дать новичкам, только планирующим открывать свой бизнес в этой сфере?

- Люди всегда выбирают лучшее, а чтобы стать лучшим, нужно всегда быть впереди. Тем, кто планирует открыть свой бизнес, хотелось бы пожелать не откладывать дело в долгий ящик, ускорить исполнение желаний, и если есть уверенность в себе, то ничего не нужно бояться и всегда идти вперед!

## Июна Левченко: успешность бизнеса зависит от самого человека

Прачечная «Ариель» распахнула свои двери четыре года назад. Владелица прачечной Июна Левченко рассказала «Предпринимателю Якутии» о тонкостях бизнеса в сфере бытовых услуг.



же является предпринимателем. Мы были ориентированы как прачечная для юридических лиц, то есть на рестораны и гостиницы. Но сейчас мы переквалифицировались. Прачечная в данное время обслуживает лечебные учреждения.

ПЯ: То есть Вы сейчас работаете исключительно с медицинскими учреждениями?

- В данное время так. Мы участвуем в закупках и выигрываем контракты, так как предлагаем наиболее выгодные условия для заказчика.

ПЯ: Насколько сложно было открывать подобный бизнес? С какими трудностями вы столкнулись?

- На самом деле было очень сложно. Потому что на тот момент я поняла, что я плохой предприниматель, если обратиться к опыту работы в сфере торговли. Поэтому я решила испытать свои силы в другой стезе. Изучив рынок, я решила остановиться на сфере оказания бытовых услуг. Решила открыть прачечную. Первичная документация, которую я изучила, привела меня к выводу, что все ограничивается СанПиН-ом (Санитарные правила и нормы). На тот момент я не знала, как участвовать в закупках, об этом нигде не было открытой, публичной информации, которая бы послужила начинающему предпринимателю своего рода гидом. Также не было готовых примеров, все приходилось искать самой, в тот период становления было очень сложно. Но всё это теперь позади. Сейчас у меня еще детский сад есть, а также небольшое оконное производство.

ПЯ: Как Вы начинали свою предпринимательскую деятельность и пришли к прачечной?

- Свой предпринимательский путь я начала с деятельности в сфере торговли, у меня было четыре магазина. В 2014 году я решила занять новую нишу – открыла прачечный бизнес. В течение 4 лет наша прачечная находилась в здании Центра кластерного развития «Якутия». Мы арендовали помещение почти под 250 кв.метров. Начальный капитал для старта в новой сфере дал мне мой муж. Он так-



ПЯ: Сколько времени ушло на изучение всего этого?

- На изучение санитарного законодательства ушло довольно много времени из-за нехватки доступной информации и наличия административных барьеров. Пришлось методом проб и ошибок пройти все инстанции - получить санитарные заключения, подписать договор с Санэпидемстанцией на производственный контроль, подать уведомление в Роспотребнадзор о том, что мы работаем по данному адресу ит.д.

ПЯ: Что изменилось за 4 года существования прачечной?

- Изменилось очень многое. Я знаю всех коллег, мы очень тесно общаемся, поддерживаем друг друга, даем советы. Также ведем работу в рамках деятельности Ассоциации бытовых услуг. Когда мы только открывались, мы установили у себя прачечное оборудование российского производства – это Вяземский машиностроительный завод (г. Вязьма). Не знали тогда все минусы и плюсы, просто ориентировались по цене и доступности. Очень большой минус оказался в том, что у этой очень крупной компании не оказалось сервисных центров. То есть возникла проблема того, что некоторые расходники, которые подлежали замене, не находили рук квалифицированных специалистов в городе. В итоге за 4 года эксплуатации оборудования пришлось отправить на утилизацию большую часть расходных материалов. Сейчас для меня сейчас важно, чтобы оборудование работало стабильно, чтобы инженер, который обслуживает это оборудование своевременно подходил и своевременно проводил профилактические работы. В 2017 году мы заключили договор с мировым лидером прачечного оборудования – немецкой компанией «Miele». Главным критерием, который был важен для меня при подписании договора было наличие обученного специалиста компании в нашем городе. И того факта, что сервис может быть осуществлен на месте.

ПЯ: Какой у Вас принцип работы в коллективе?

- Принципом нашей компании является ориентированность на нужды клиента, нам важно чтобы клиент всегда был доволен результатом нашей работы. Даже в том случае, если это в ущерб предприятию. Я сама трудолюбив, мой рабочий день начинается в 8 утра и заканчивается в 8 вечера. Я всегда на связи, могу приехать в любой момент, знаю каждый инвентарь, каждого заказчика.

ПЯ: Сколько организаций вы сейчас обслуживаете? Насколько обширна Ваша клиентская база?

- Основной заказчик – это Республиканская больница №2. Сейчас объем работы заполнен на 80%.

ПЯ: Как предприятия узнают о вас? Как вы себя рекламируете?

- Как я говорила, мы участвуем в тендерах. Поэтому в рекламе как таковой мы не нуждаемся. В закупках предусматривается регламент 44-ФЗ и 223-ФЗ, которые гарантируют защищенность заказчика, но не исполнителя. На мой взгляд, как предприниматели, мы ничем не защищены. Заказчику гарантировано предоставление услуги, обеспечение условиями контракта, плюс он может запросить документы об опыте работы и т.п., которые я своевременно предоставляю.

ПЯ: Сколько существует в нашем городе прачечных? Есть ли конкуренция?

- Конкуренция высокая. Для примера – по контракту с Республиканской больницей №2 нам пришлось снизить цену на 60% от начальной цены контракта. Думаю, что это ясно обрисовывает ситуацию с конкуренцией. Прачечных в городе много. А тех, кто работает с медицинскими учреждениями – пять. С некоторыми из них мы общаемся достаточно близко. Кто-то работает уже на протяжении 20 лет, кто-то недавно, кто-то уходит, кто-то

открывается.

**ПЯ:** Насколько прачечный бизнес рентабелен?

- Я думаю, что успешность бизнеса не зависит от вида деятельности, а по большей мере это зависит от самого человека, от типа характера, его мотивации. Если бы не моё чувство ответственности, мои амбиции и сила воли, то вряд ли бизнес был бы рентабельным. Я работаю без праздников и выходных, так как предприниматель должен иметь желание много работать и зарабатывать, иначе нет смысла заниматься бизнесом. И важно относиться к своему делу с душой.

**ПЯ:** Были ли у Вас такие моменты, когда хотелось опустить руки?

- Конечно, были такие моменты, и довольно часто. Но нужно уметь брать себя в руки и двигаться дальше. В 2016 году, когда мы находились на территории ЦКР «Якутия» у нас случился пожар. Причину пожара я оставлю без комментариев. Но тогда сгорел зал, где стояло 90% оборудования. Но тогда для меня стояла одна задача – восстановиться.

**ПЯ:** Какие перспективы Вы видите в будущем?

- Я думаю, что именно в прачечном бизнесе есть куда развиваться. Можно многому научиться у западных коллег, привить такую культуру обслуживания и у нас. Я могу похвастаться, что на Дальнем Востоке мы одни из первых, кто сотрудничает с немецкой компанией «Miele». Качество стирки намного отличается.

**ПЯ:** Помимо работы чем Вы любите заниматься?

- Я многодетная мать. Являюсь самой настоящей мамой 24 часа в сутки. Первое место в моей жизни занимает моя семья. Все, что касается детей – я туда прямо с головой. Выходит, что основное – это только семья и

работа. Но вместе с тем занимаюсь большой общественной работой. Явлюсь членом Всероссийской организации предпринимателей «Опора России». Мы создаем реестры, пытаемся помочь начинающим предпринимателям. Поэтому обращаюсь к предпринимателям - не бойтесь выходить на связь с общественными организациями, не бойтесь стучаться в кабинеты, просить о помощи. Мы все сотрудничаем друг с другом, пытаемся помогать и поддерживать.

**ПЯ:** Сложно ли совмещать работу и семью?

- Бывает сложно. Благодаря только тому, что я трудоголик, получается совмещать. Плюс еще мой муж меня очень поддерживает, хотя когда-то он был против, когда я только начала заниматься предпринимательством. Ведь ему, как и каждому мужчине, хотелось видеть жену-домохозяйку.

**ПЯ:** Чего не хватает в сфере предпринимательства у нас?

- Исходя из своего опыта могу сказать, что для начинающих предпринимателей была бы полезна помощь в сфере подготовки документации, помощь в выборе режима налогообложения ит.п. Ведь в бизнес приходят и вчерашний учитель, и медсестра. И даже если мы и имеем хоть какое-то представление о бухгалтерии, о кредитах, мы не всегда разбираемся в этом хорошо. Было бы замечательно, если можно было получить какие-то курсы для начинающих предпринимателей.

**ПЯ:** Чтобы Вы пожелали будущим предпринимателям?

- Не бояться, быть смелыми. Надо больше общаться, искать, не сдаваться и начинать свой бизнес.

# Бизнес Инкубатор

- льготная аренда для начинающих предпринимателей
- сопровождение и продвижение бизнеса
- консультационные и образовательные услуги

*От идеи  
к успешному бизнесу!*

677001, г. Якутск, пер. Энергетиков 2а  
тел/факс: 8(4112) 21-08-69, 21-08-74  
e-mail: [gbubi@b14.ru](mailto:gbubi@b14.ru)  
сайт: [www.incubator.ru](http://www.incubator.ru)

## ООО «Хатан»: благоустройство и улучшение экологии в селе Чурапча



Общество с ограниченной ответственностью «Хатан» было создано 27 января 2010 года. Первоначальной идеей создания организации было благоустройство села Чурапча и улучшение экологии внутри самого села.

"Мы планомерно ведем работу по вводу благоустройства в многоквартирные дома с. Чурапча. Когда только начинали работу количество благоустроенных многоквартирных домов (МКД) составляло 16% от всего числа МКД. Сейчас благоустроено до 95% МКД с. Чурапча. Реализация идеи заняла 7 лет. Вся эта работа проделана благодаря поддержке местной администрации и населения села Чурапча, - рассказывает директор предприятия Владимир Сивцев - На сегодняшний день в предприятии работает 45 человек. Из них АУП 8 человек, 17 работают в автохозяйстве предприятия, 20 работников – сантехники, уборщицы, дворники, сварщики.

ПЯ: Как Вы подбираете свой персонал?

- Когда мы нанимаем людей к нам в предприятие, то смотрим, в первую очередь, на опыт

работы и образование. Главное требование для рабочих - добросовестный ежедневный труд. Основной костяк работников предприятия сформировался еще в 2010 г.

ПЯ: Является ли Ваше предприятие единственным в районе или есть конкуренты?

- В нашем селе мы являемся единственной управляющей компанией.

ПЯ: Является ли подобный бизнес рентабельным и прибыльным?

- При правильном планировании работы любая отрасль будет рентабельной.

ПЯ: Какие услуги населению предлагаете?

- Для населения и предприятий предостав-



ляем коммунальные услуги, такие как водоснабжение и водоотведение, вывоз мусора.

ПЯ: Бывают ли недовольные клиенты? Как с ними работаете?

- У нас принцип - клиент всегда прав. В нашей сфере деятельности всегда есть недостатки, но мы, по мере сил, стараемся, как можно оперативнее реагировать на обращения жителей.

ПЯ: У вас есть формула успеха?

- Я считаю что хозяйственник - это не тот, кто много разговаривает, а тот, кто много работает.

ПЯ: Какие ошибки допускают начинающие предприниматели?

- На мой взгляд, ошибка состоит в том что, некоторые начинающие предприниматели первые прибыли направляют на себя, а не на развитие бизнеса.

ПЯ: Как вы видите себе перспективы дальнейшего развития вашего бизнеса?

- В будущем мы видим улучшение качества предоставляемых услуг, повышение уровня качества жизни населения путем введения новых технологий в сфере ЖКХ.

ПЯ: Какую пользу приносит ваше дело людям?

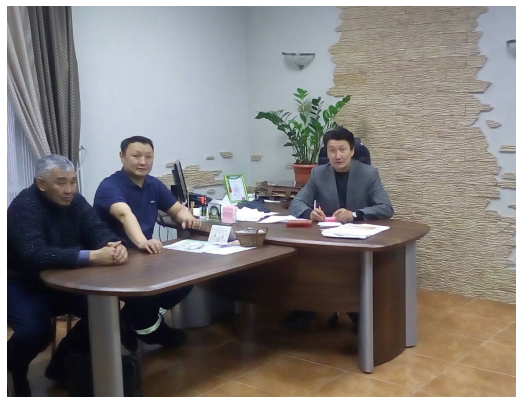
- От нашей работы зависит качество жизни жителей села.

ПЯ: Каких принципов Вы придерживаетесь при ведении своего дела?

- Придерживаемся совместной работы с населением сообщества с местной администрацией

ПЯ: Какие советы Вы могли бы дать новичкам, только планирующим открывать свой бизнес в этой сфере?

- Стоит признать, что в сфере ЖКХ быстрой окупаемости вложенных средств нет. В этой сфере работают люди, которые по настоящему желают улучшить жизнь людям.



## Кварц-2: услуги населению с 1992 года

Часы – не только прибор для измерения времени, но и стильный аксессуар. И бывает весьма обидно владельцам, если они ломаются. Тогда ему необходимо обратиться в мастерскую по ремонту часов. Мастерская индивидуального предпринимателя Валентина Щелчкова «Кварц-2» оказывает услуги по ремонту часов населению города Якутска.



**ПЯ:** Расскажите немного о Вашей предпринимательской деятельности и как Вы начинали.

- В Якутске я родился и вырос. Работаю уже 57-й год. После школы поступал в речное училище, но не получилось, поэтому пошел учеником часового мастера в рабочем городке. Там я и выучился. Самостоятельно мы с коллегами занимаемся нашей деятельностью с 1992 года, когда зарегистрировались как ТОО (Товарищество с ограниченной ответственностью), а раньше работали как гарантийная в ювелирной мастерской, вскоре мы отделились и начали работать сами. С молодых лет это было нашей профессией, поэтому и решили организовать это. Нас 9 мастеров, все мы соучредители этого предприятия, зарегистрировались как ИП, я как директор – юридическое лицо.

Коллектив у нас дружный, семейные пары есть – муж с женой Гришаевы работают уже около 30 лет. Да и сами мы как семья, всегда поддерживаем друг друга. С момента открытия как было у нас 9 человек коллектив, так и остался с тех времен.

**ПЯ:** Есть ли у вас конкуренты?

- С нами конкурировать сложно. Мы - единственная в республике часовая мастерская, где люди могут получить услуги начиная с ремонта небольших часов, кончая настенными, напольными часами, антиквариатом, кварцевыми и электронными. Также, когда по России ездил, то видел только в Санкт-Петербурге мастерскую с 4-5 людьми в коллективе, остальные, в основном, по одному сидят в разных точках и занимаются небольшими исправлениями, а такого крупного ремонта как

у нас, когда мы с нуля начинаем разбирать часы, находим причину неполадок, исправляем – таких мастерских по России осталось очень мало. Мы считаемся как комплексная мастерская.

**ПЯ:** Вы так долго работаете, произошли ли какие-то изменения за 57 лет?

- Прогресс, конечно, шагает впереди. Чувствуется, что немного профессия угасает. У всех телефоны, в которых все есть: и будильники, и часы, и диктофоны, технологии различные. Но пока, несмотря на это, деятельность наша остается актуальной. Есть еще люди, которые предпочитают носить часы. Но часовой механизм, как и вся техника, ломается. Благо, специалисты у нас все квалифицированные, опытные, все качественно могут починить.

Сложных часов очень много, антикварные нам приносят, напольные часы очень сложные. В такие моменты мы всем коллективом думаем, как починить часы. Приходится самим как-то все находить, думать. Раньше-то хоть ездили, обучались в другие города в часовые мастерские на заводах.

Еще раньше День работников торговли, бытового обслуживания населения и коммунального хозяйства хорошо отмечали, каждое третье воскресенье марта – и вечера у нас были, встречи, сейчас все это как-то ушло, каждый сам по себе. Поэтому стараемся никуда не выходить сильно, все самим делать. Привыкли на себя надеяться. Никакими государственными услугами не пользуемся, стараемся выживать сами. Работаем просто – выполняем заказы клиентов.

**ПЯ:** Возникали ли у вас какие-нибудь сложности при ведении бизнеса?

- Наша мастерская находится в центре города, поэтому было очень много и других заинтересованных лиц на наше место. Раньше помещение мы арендовали, а потом вышел ФЗ о «Приобретение в собственность (приватизация) арендованного государственного или муниципального имущества», и я обратился

в Министерство имущественных и земельных отношений. Наше предприятие не имело каких-либо нарушений, всегда все оплачивали вовремя, поэтому собрали документы и выкупили помещение. Сейчас мы являемся собственниками.

Еще есть, конечно, проблемы с запчастями. В России когда-то было 17 заводов, а сейчас один Чистопольский часовой завод «Восток» остался.

**ПЯ:** Нравится Вам Ваша работа?

- Ну, а как бы я проработал 57 лет здесь? Конечно, нравится (смеется). Работать интересно. Люди, как и часы – все разные. Работник службы быта – психолог. Он видит, как разговаривать с клиентом. Ситуации ведь разные в жизни бывают, человеку испортили настроечное где-то, он приходит к нам напряженный, недопонимания получаются, в таком случае просто подходим спокойно, разговариваем, человек сразу на контакт идет без всяких конфликтов. Мы знаем свою работу, наших клиентов. Да и если не преданность и любовь к своему делу, то столько и не проработаешь на одном месте. Будем стараться сохранить и поддерживать наш бизнес несмотря на то, что современный мир неумолимо развивается. Будем перестраиваться под новые технологии, новые подходы изучать. Трудности были и будут, но мы всегда справлялись, куда деваться. Это – наша жизнь.



## «Мечтайте, верьте в себя, рискуйте и просто сделайте шаг к своей мечте»

Виктория Моисеенко — молодой начинающий предприниматель п. Тикси Булунского улуса. Свою деятельность начала с 2017 года по виду деятельности «парикмахерские услуги». Имела небольшой опыт работы по данному делу, ранее училась на парикмахера. Процесс открытия своего дела был долгим, осознанным, хорошо просчитанным. И сегодня созданный свой бизнес приносит Виктории только радость.



ПЯ: Как Вы воплощали идею от ее замысла до конечной реализации?

— Конечно, я понимала весь риск, надо было уволиться от основной работы, я теряла зарплату. Потеряв зарплату, я ставила под удар свою семью, так как нужно было оплачивать ипотеку, кредиты. Реализация идеи открытия парикмахерской заняла 7 месяцев. В марте я узнала, что в центре поселка Тикси в аренду сдается помещение. Договорилась с субарендатором, посмотрела само помещение и в апреле мы заключили договор. С нуля открывать парикмахерскую не так просто. В первую очередь, я составила примерный бизнес-план, сделала смету, посчитала расходы на весь капитальный ремонт, оборудования, материалы. Встал, на мой взгляд, самый основной вопрос: «Откуда взять деньги на первоначальный капитал?». Мне помогли мои родители и брат, которым я безмерно благодарна. Оборудование заказала с Москвы, ремонтно-отделочные и рабочие материалы закупила с Якутска. Взяли в аренду контейнер с ЛОРП г. Якутска и отправили п. Тикси. С сентября 2017 года наняла бригаду ремонтников, которые за короткий срок сделали качественный капитальный ремонт всего помещения. И вот, 23 октября 2017 года я начала свою парикмахерскую деятельность. Этот бизнес требует официального оформления соответствующих документов, заключения договоров с Роспотребнадзором, Санэпидстанции, пожарной безопасности. Конечно, я все это сделала.

ПЯ: Расскажите о своем предприятии?

— Меня зовут Виктория Моисеенко. В 2009 году я прошла курсы парикмахерского искусства на мастера-универсала в Якутске. Работала 3 года мастером-универсалом в сети парикмахерских «Нефертити». Для меня стричь волосы, делать прически, укладки было только хобби. В 2012 году я переехала в Булунский улус, три года я не занималась своим хобби, так как основная работа требовала больше времени. Но в душе я всегда мечтала начать что-то свое, и в октябре 2017 года я воплотила свою мечту в реальность, открыв парикмахерскую «Viktoria». Парикмахерская нацелена на граждан со среднего достатка, т.е. пенсионеры, работники бюджетной сферы, школьники. Например: мужская и женская стрижка от 400 рублей.



**ПЯ:** Если говорить о работе, что для Вас на первом месте?

— В моей работе, самое главное - это мои клиенты, их довольные лица, создание качественного и красивого образа, ведь человек когда приходит в парикмахерскую он приходит измениться, стать красивым и ухоженным, проконсультироваться, иногда поговорить. Для своих клиентов я устраиваю акции «Счастливые часы», также планирую запуск благотворительных акций для ветеранов войны, труда, пенсионеров, инвалидов.

**ПЯ:** На чем можно сэкономить в первые годы бизнеса и на чем экономить не стоит?

— Ни в коем случае нельзя экономить на косметическом материале, краска, оксигенты, супра должны быть профессиональными, качественными, стойкими. Я работаю с продукцией OLLINprofessional. И шампуни, бальзамы, маски, спреи подбираются под структуру волос каждого клиента. Также нельзя экономить на технику. Фен, ножницы, плойки, утюжки, машинки для стрижки. Ведь именно от этих нюансов зависит все и качество стрижки, и настроение клиента.

**ПЯ:** Как Вы видите себе перспективы дальнейшего развития бизнеса?

— Конечно же, в будущем я планирую расширить бизнес, хочу взять одного ученика с перспективой дальнейшего трудоустройства в моей парикмахерской, хочу сделать зону для маникюра, также трудоустроить мастера маникюра, найти более просторное помещение, расширить перечень услуг и для реализации этих планов нужно участвовать в различные программы субсидий, грантов. Также обязательно планирую развиваться проходить курсы повышения квалификации, вечерних причесок, азы колористики, стильных стрижек, лечения волос.

**ПЯ:** Что Вы можете сказать о конкуренции в вашем бизнесе?

— Здоровая конкуренция дает силу и стимул для реализации новых нововведений и инноваций.

**ПЯ:** Какое у Вас хобби помимо предпринимательской деятельности? Как любите проводить свое свободное время?

— Хобби - это моя работа. Каждое утро я иду на свою работу с радостью, потому что моя работа мне нравится, мне нравится создавать, творить красоту. А в свободное от работы время всю себя отдаю семье, моим двум дочерям и мужу. Ведь именно они зарядили и помогли мне воплотить в реальность мою мечту.

**ПЯ:** Какие советы Вы могли бы дать новичкам, только планирующим открывать свой бизнес в этой сфере?

— Мечтайте, верьте в себя, рискуйте и конечно же просто сделайте шаг к своей мечте. Шаг за шагом вы придете к результату. Хобби становится бизнесом, будь это парикмахерская, ателье, кулинария и.т.д., главное, чтобы это нравилось делать.



## Фотография, как искусство

Проблема занятости молодежи в сельских населенных пунктах, особенно в северных улусах, стоит весьма остро. Очень сложно найти свое место в жизни, свой творческий потенциал, а нередко люди опускают руки и теряют веру в себя. А вот мой сегодняшний герой нашел выход из этой проблемы и преуспевает. Увлечение компьютерами и фотографией стало для него не просто хобби, но и средством для зарабатывания денег.



Егор Дмитриев – молодой предприниматель, занимающийся деятельностью в области фотографии. Это тот человек, про которого говорят «мастер своего дела», он занят с утра до вечера, но никогда не жалуется на отсутствие свободного времени, потому что он занимается своим любимым делом.

Фотосалон – замечательная идея для бизнеса. С одной стороны, такое дело не требует особых финансовых затрат на старте, а работать в салоне может и сам владелец бизнеса. А с другой – фотосалон может стать отправной точкой для творчества, и со временем превратиться в известную фотостудию.

ПЯ: Егор, расскажите о своем бизнесе. Как Вы начинали?

— Я предпринимательскую деятельность

начал совсем недавно, в июне 2017 года. Со стоял на учете по безработице в Центре занятости населения. Прошел курс обучения «Основы предпринимательской деятельности» и далее зарегистрировался как индивидуальный предприниматель. Основным видом деятельности выбрал фото услуги. В настоящее время делаю фото на документы, постановочные фото. По заказу изготавливаю календари, виньетки, блокноты, плакаты и тому прочее.

ПЯ: Почему Вы выбрали именно этот вид деятельности?

— Я с детства люблю фотографировать. Много снимал природу, тундру Анабарского района. Мой отец был охотником, и он брал меня с собой на охоту. И я с радостью с собой



брал фотоаппарат и снимал дикую природу: оленей, зайцев, песцов. Любил фотографировать, как отец охотился. В тот момент у него всегда было очень серьезное и выразительное лицо. Поэтому фотографии с ним очень хорошо получались. Ну, а позже у меня появился свой компьютер, и я все свое время уделял, как все мальчишки, компьютеру.

ПЯ: Егор, скажите, фотография – это искусство или техника?

- Я, думаю, что это — искусство. Они похожи с живописью, с изобразительным искусством, но вместо кисти используется фото-техника.

ПЯ: Как Вы относитесь к популярности фото? Ведь в настоящее время стало популярным сниматься у профессионального фотографа?

- Если вы взяли в руки камеру и нажали на кнопку – вы уже фотограф. Но есть любители и профессионалы. Любитель снимает для себя, профессиональный фотограф снимает, чтобы заработать. При этом у любителя фотографии могут быть лучше, т.к. он делает для себя, для своего самовыражения, а не на заказ.

А популярность фотографии — естественный процесс в связи с распространением цифровой техники. Фотография стала технически простой, но качество в сравнении с 50-летней давностью не стало лучше.

ПЯ: Нужно ли фотографу высшее образование для достижения успеха?

- Я считаю, не обязательно. Базовый уровень знаний, в т.ч. технических, необходим. Но 95% — это практика, навыки, опыт.

ПЯ: Каковы перспективы развития Вашего бизнеса? Какие планы? Какие трудности встречаешь на своем пути?

- На данный момент я арендую помещение в Центре бытового обслуживания в с. Саскылах. Аренда меня устраивает. Трудностей пока никаких не встречаю, но было бы куда интереснее работать без бумажной волокиты. Я, конечно, понимаю, что вопросы, связанные с налоговым органом, пенсионным фондом, бухгалтерией и т.д. должны быть, но все-таки я люблю делать свою работу, нежели терять свое время и ресурсы на решение таких проблем.

ПЯ: Пользовались ли Вы программой государственной поддержки?

- Да, в 2017 г. получил грант на открытие собственного дела. Я рад, что государство поддерживает программу развития малого и среднего предпринимательства, многим предпринимателям такие гранты и субсидии служат толчком для работы.

# Красивый бизнес в Нерюнгри для всей семьи

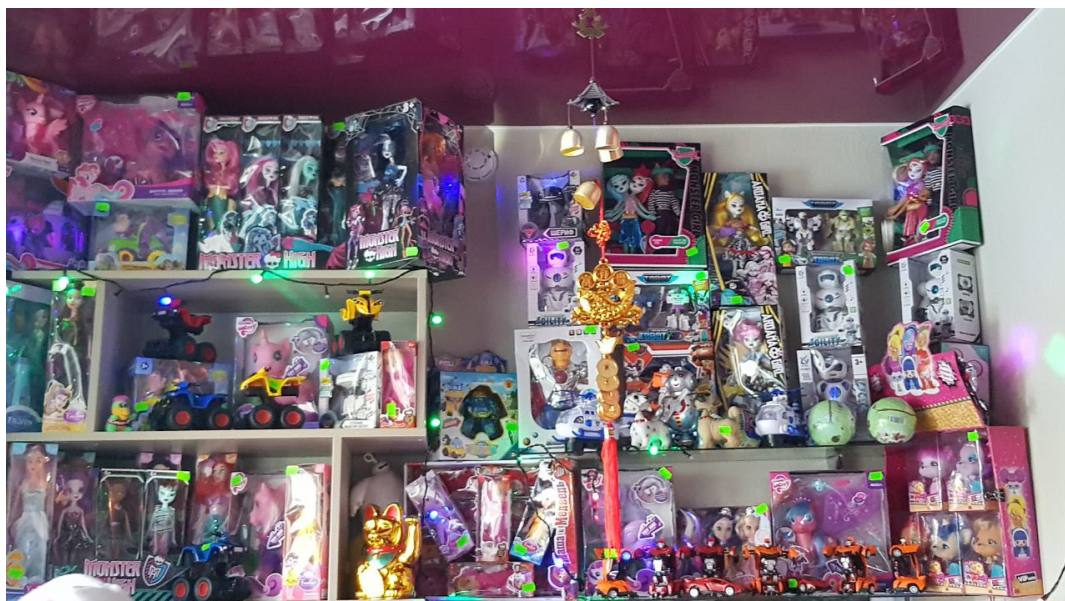
С 2016 года в сфере услуг города Нерюнгри появилось новое направление – детская парикмахерская Beautiful Child «Красивый ребенок».



Нестандартную для Южной Якутии идею реализовала дружная семья Черепковых. Мама Наталья – администратор, оформитель-дизайнер. Креативность салона красоты – это ее замысел. Папа Юрий ведет документацию, отвечает за обслуживание и ремонт оборудования. Сын Виталий – директор. Он занимается продвижением бизнеса в социальных сетях и средствах массовой информации, придумывает рекламные акции. Ну, а младший, 15-летний Александр, его заместитель, помогает всем и во всём, с удовольствием постигая секреты бизнеса. Как развивать и продвигать бизнес дальше, решают на общих советах. Принимают во внимание каждое предложение, обсуждают, если надо – дополняют, а затем воплощают в жизнь.

Много ли трудностей? Для семьи Черепковых – нет. Династия талантливых предпринимателей настолько увлечена своим делом, что с интересом решает любые вопросы. Открытые, гостеприимные люди, атмосферу добра и радости они создают не только вокруг себя, но и в похожей на сказку парикмахерской. Сюда хочется приходить еще и еще. Яркие стены, изображения популярных героев, детские кресла в виде чудесных машинок, а также любимые мультяшки для маленьких клиентов сразу настраивают на хороший лад. В парикмахерской предлагают услуги и взрослым – в отдельном, не менее комфортном зале.

Черепковы сами придумали и создали этот удивительный мир. Особую нотку привно-



сят изделия, выполненные своими руками. По мнению Черепковых, природу следует беречь, поэтому в ход идут и бутылки – те самые, которые обычно бросают прямо на улице. Впрочем, их трудно узнать в ярких солнечных пальмах. Приветливо улыбающихся миньонов помогла раскрасить племянница Натальи - Елена Попова. Наприлегающей территории устроена альпийская горка, где летом растут цветы. Замечательно оформлена площадка - для развлечения маленьких посетителей. Черепковым отдали первое место в муниципальном конкурсе благоустройства «С Новым годом, Нерюнгри!»

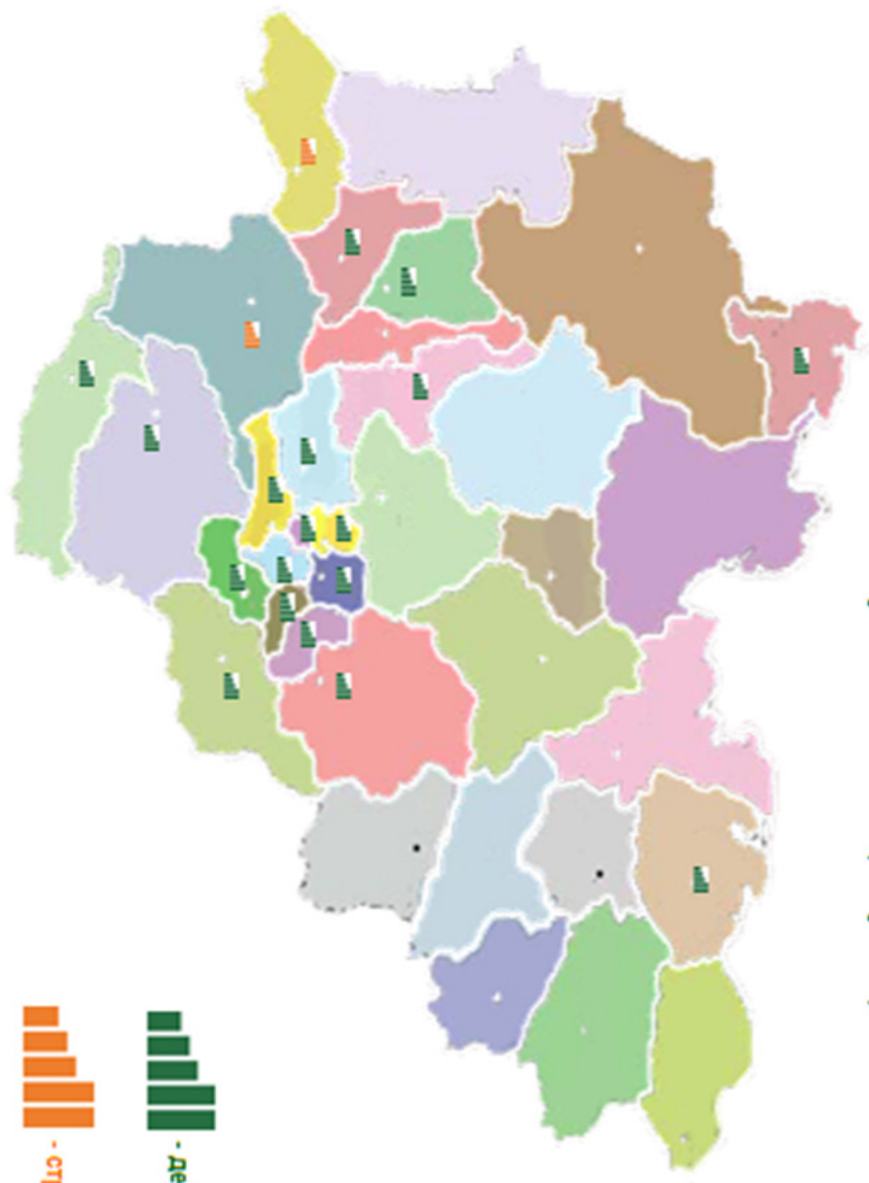
Особое место в жизни предпринимателей Черепковых занимает благотворительность. На торжественной церемонии открытия салона они обещали приглашать в парикмахерскую детей из детских домов. И слово свое держат. 24 декабря, перед новогодними праздниками, они подстригли и поздравили детей из социально-реабилитационного центра «Тускул». 15 января на безвозмездной основе стригли и делали прически воспитанницам интерната, расположенного в поселке Серебряный Бор.

Ну, а чтобы визит в парикмахерскую Beautiful Child стал настоящим праздником, детей угощают сладостями, много общаются,

искренне смеются, дарят сладкие подарки. В такие запоминающиеся моменты Черепковым важно сознавать, что дети, оказавшиеся в сложной ситуации, ничем не отличаются от обычных посетителей. Тут одинаково рады всем. Профессионализм мастеров салона настолько высок, что они оказывают услуги даже детям с ограниченными возможностями.

Надо отдать должное официальным структурам. В свое время они обратили внимание на перспективность проекта и оказали содействие в открытии бизнеса. Во многом благодаря консультационной поддержке начальника Управления потребительского рынка и развития предпринимательства Нерюнгринской районной администрации Елены Комарь, менеджера проектов бизнес-инкубатора города Нерюнгри Светланы Бушель, Черепковы воспользовались мерами государственной поддержки и получили грант в размере 300 тысяч рублей. Чтобы расширить свой бизнес, Черепковы продолжают обращаться к ним за советом. Сейчас осваивают смежное направление: реализуют гелиевые-воздушные шары и сопутствующие товары на местных праздниках.

# Региональная сеть бизнес-инкубаторов Республики Саха (Якутия)



МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

# “Бизнес в Якутии”



- **Новости**
- **Гид предпринимателя**
- **Интерактивный календарь**
- **Бизнес-инструкции**
- **и многое другое**

доступно в IOS и Android

*Четкая цель — первый шаг к любому достижению.*

*У. Клемент Стоун*

ЧИТАЙТЕ БЕСПЛАТНО  
НА [PORTAL.B14.RU](http://PORTAL.B14.RU)

*Все о бизнесе и карьере*