

## Мы в курсе событий!

Общество с ограниченной ответственностью «Заполярьеэнергорезерв» почти 12 лет обеспечивает электрической энергией объекты обустройства нефтегазоконденсатных месторождений на территории ЯНАО. Пройдены Уренгойская, Ново-Уренгойская и Восточно-Уренгойская строительные площадки. Продолжается работа на Заполярном, Бованенковском, Южно-Тамбейском и Береговом месторождениях. Ведётся подготовка к монтажу энергоучастка на территории Ново-Уренгойского газохимического комплекса.

За большой вклад в развитие Ямала генеральный директор ООО «Заполярьеэнергорезерв» Сергей Бравичев награждён почётной грамотой Губернатора ЯНАО. В нынешнем году он стал лауреатом Всероссийской премии «Руководитель года-2011», учреждённой межрегиональной организацией предпринимателей, а руководимое им предприятие - лауреатом ежегодной премии «Лучший налогоплательщик года», учреждённой Всероссийским фондом содействия развития предпринимательства.

В 2010 году ООО «Заполярьеэнергорезерв» оказало финансовую поддержку льготной категории граждан, а именно - помогло нашей общественной организации «Дети, опалённые войной 1942 - 1945 гг.» в организации подписки на 2011 год на суботный выпуск газеты «Правда Севера» в количестве 58 экземпляров. В нынешнем году, по уже складывающейся традиции, также обещает помочь в подписке на главную газету города.

*Выражаем благодарность руководству предприятия за полученную возможность читать местную прессу, знакомиться с последними новостями, быть в курсе городских событий и желаем коллективу ООО «Заполярьеэнергорезерв» дальнейших успехов в нелёгком труде.*

**Галина Никоненко,**  
председатель общественной организации  
«Дети, опалённые войной 1941 - 1945 гг.»

## Благотворительность начинается с отзывчивости

Примеров отзывчивости и благотворительности в нашем городе немало, и «Правда Севера» постоянно освещает такие события. О самом «свежем» мне стало известно от председателя общества инвалидов Любови Валентиновны, искренне радующейся каждой подобной демонстрации доброты и сострадания.

Просьба о помощи отозвалась в сердцах наших горожан, индивидуальных предпринимателей. Вот их имена:

- индивидуальный предприниматель *Лариса Михайлова* помогла приобрести по несколько комплектов одежды 56-ти инвалидам;

- индивидуальные предприниматели *Лариса Новицкая* и *Валентина Куликоская* приобрели для Общества необходимую посуду;

- индивидуальный предприниматель *Евгений Филимонов* заменил жалюзи на окнах помещения общества инвалидов.

Есть также те, кто оказывает людям с ограниченными возможностями помощь много лет, как, например, *Дмитрий Гуреев* и *Юрий Лисовский*, которые уже более десяти лет безвозмездно снабжают общество хлебом. Разовую посильную помощь оказывают также индивидуальные предприниматели: *Хайдар Хафизов, Рафаэль Лукманов, Евгения Цыганова, Хасан Утакаев, Лейла Абисултанова, Евгений Лукаш, Александр Сидаш, Вадим и Ирина Чиркины*. Вклад этих людей, конечно, не решает всех проблем, но он всегда очень искренний и чрезвычайно важный. *Общество инвалидов выражает огромную благодарность предпринимателям, оказывающим поддержку и посильную помощь. Низкий им поклон!*

Сегодня многие люди очень увлечены коллекционированием, повсеместно пошла мода собирать, например, монеты. Это интересно, но радость от этого кратковременна. А так хочется, чтобы люди гордились коллекцией благотворительности, которую постоянно пополняет наша главная городская газета. Эти факты дорогого стоят, о них надо регулярно писать и постоянно говорить, ими надо открывать каждое новое утро, и тогда оно будет непременно добрым, счастье полным, а радость бесконечной.

*От всей души присоединяюсь к выражению благодарности всем добрым людям и хочу пожелать удачи отзывчивым предпринимателям и сотрудникам общества инвалидов в их нелёгком благородном труде.*

**Рита Крючкова**

Анна Мочалова

# Шить и не тужить...

«Куда идти и что делать?» - этим вопросом задаются многие, желающие реализоваться на предпринимательском поприще. Наша история об одной женщине, которая мечтала открыть своё ателье, но так и не решилась, потому что не знала правил игры. А началось всё в 80-х годах...

В то время она жила в Тюмени. Окончила техническое училище по специальности «Модельер-закройщик». Потом устроилась в ателье, находившееся в центре города, и рисовала модели одежды, ориентируясь на пожелания женщин, которые выстраивались в очередь с раннего утра. Количество тюменских модниц ничем не уступало веренице, стоявшей «на приёме» к вожде в Мавзолей. Ещё моя героиня с неохотой работала манекенщицей в ДК «Нефтяник» (в то время считалось, что этот род деятельности принижает достоинство советского человека).

Однажды, одурев от бесконечных придинок сварливых заказчиц, модельер задумалась: как жить дальше? И тут младшая сестра натолкнула её на мысль своей надоевшей просьбой: «Сшей мне юбку, на дискотеку идти не в чем». А ведь этим же вопросом в то «голое» время задавались многие тюменцы. Мама моей героини работала заместителем директора учебного комбината и в нагрузку заведовала складом. С этого склада она иногда приносила дочкам несколько рулонов ткани.

Для начала сёстры сшили две пары штанов модного тогда фасона «бананы» и пару юбок (младшая сестра была в подмастерьях). На рынке их товар раскупили моментально, и неудивительно, ведь на вещах красовались липовые импортные лейблы. Цены девчонки ставили немалые: одна юбка стоила 20 рублей. При средней зарплате советского гражданина

Практически все крупные бизнесмены добились высот, начиная с малого. Например, многим известна банальная история об американских миллиардерах, которые в молодости торговали газетами, а уж потом стали владельцами заводов, газет, пароходов... Кстати, во многих книгах, якобы написанных самими миллионерами о том, как они карабкались вверх, нет точных формулировок и не расписано, что конкретно нужно сделать, чтобы сколотить состояние и безмятежно курить бамбук на островах...



в 100 рублей можно представить, какой это был удар по кошельку. Но дело шло с бешеной скоростью. Молодые коммерсантки не успевали шить - их изделия разбирали мгновенно. Народ жаждал красиво одеваться! Ассортимент вскоре расширился. Однажды мужчине досталась последняя джинсовая куртка с коричневым пятном (оказалось, что на ткани изначально был брак). Младшая не растерялась и гордо заявила: «Пока везли из Болгарии, я на неё «Колу» пролила». Дефицит на дефиците - где такое видано. Куртку купили без разговоров. Вскоре люди стали узнавать «звёзд» толкучки на улицах Тюмени и цеплялись с вопросами о новинках. Девчонки даже убегали от назойливых покупателей.

В месяц они зарабатывали по три тысячи рублей. Мечты сбывались! Но именно тогда нужно было откладывать деньги на будущее. О собственном ателье девушки подумывали, но было не до того. Довольствовались малым: комнатой в родительской квартире, оборудованной для шитья, и своими умениями.

Прошло больше тридцати лет. Сёстры давно разъехались по разным городам. Моя героиня продолжает шить на дому индивидуально для обеспеченных клиентов, причём её услуги ценятся на высшем уровне, несмотря на то, что в городе несколько хороших ателье. А что дальше? Кроме кройки и шитья она ничего не умеет.

### **P.S.** По оценкам экономистов, открытие собственного швейного ателье - занятие достаточно выгодное, однако, чтобы преуспеть в швейном бизнесе, одного желания недостаточно. Всё должно быть рассчитано и подкреплено хорошей материальной базой. Средний срок окупаемости швейного ателье составляет примерно полтора-два года. Основную роль в организации этого дела играет бизнес-план ателье, который занимается распределением творческого потенциала и выбором собственного направления в бизнесе.

Определившись с видом услуг, можно приступать к закупке оборудования, поиску подходящего помещения, мебели и инструментов и подбору соответствующих кадров. Бизнес-план ателье должен включать в себя смету и перечень необходимого для работы оборудования.

К его приобретению нужно подойти ответственно, то есть покупать минимальное количество техники (это могут быть две-три швейные машины и одна вязальная с оверлоком, парогенератор, гладильная доска, закройный стол), которая необходима для успешного старта. Швейные машины следует приобретать самого высокого качества.

Недавно в одном из новоуренгойских ателье милые мастерицы по ошибке пришли пуговицы на моей дублёнке не на правую, а на левую (мужскую) сторону. Поэтому **подбор персонала для ателье** - один из самых важных аспектов успешного ведения бизнеса. Чем профессиональнее мастера, тем больше качественных заказов и довольных клиентов, ведь ни для кого не секрет, что самая эффективная реклама - это «сарафанное радио». Для начала проекта достаточно двух швей и администратора, с расширением бизнеса можно постепенно вводить новые должности.

Бизнес-план ателье также должен быть сформирован на целевом сегменте рынка, при этом важно чётко определить основных потребителей услуг.

Выбор помещения для аренды самым кардинальным образом может повлиять на развитие бизнеса. Открыть ателье в сердце города в главном торговом центре - это большой плюс, позволяющий за счёт большого потока посетителей очень быстро охватить значительную долю рынка услуг и привлечь много клиентов. Однако высокая стоимость аренды может свести на нет все положительные моменты этой затеи.

Несмотря на масштабность бизнеса, стартовый капитал для открытия дела может быть минимальным. Основные расходы пойдут на юридическое оформление бизнеса, рекламу, аренду и ремонт помещения. Приобретать оборудование, инструменты и комплектующие можно с отсрочкой платежа или в кредит, а можно взять в аренду с правом последующего выкупа.

**Перечень документов, необходимых для открытия ателье:** свидетельство о государственной регистрации в качестве юридического лица; свидетельство из налоговой инспекции о постановке на учёт; договор аренды; коды Госкомстата; договор на вывоз мусора; документы, подтверждающие наличие соответствующих помещений, принадлежащих на праве собственности или других законных основаниях; заключение Государственного пожарного надзора; заключение Роспотребнадзора.

Единственная проблема во всей этой истории - это перестать думать, что ничего не получится. Все миллионеры с чего-то начинали.