

СВОЁ ДЕЛО

№ 11

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ВЫПУСК

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС НОВОГО УРЕНГОЯ

Успех приходит к тому, кто много работает

Анжелика Ильина

Первых заказчиков фирма по установке и обслуживанию пластиковых окон «Окос» приняла в 2000 году. За одиннадцать лет предприятие зарекомендовало себя как надёжный бизнес-партнёр, основными принципами в работе которого являются соблюдение качества и сроков работ, долгосрочное сотрудничество как с частными лицами, так и крупными ремонтными компаниями.

В 2000 году фирму «Окос» основали супруги Александр и Галина Ярмоченко. Когда брэнд предприятия в городе себя зарекомендовал, семейная пара решила развивать своё дело дальше. Их следующий шаг - наладка производства по изготовлению пластиковых окон в Тюмени - упрочил позиции пары на этом рынке. Ныне супруги работают в областной столице, а в Новом Уренгое на протяжении пяти лет фирмой руководит исполнительный директор Денис Фартыгин. Компания давно заняла свою нишу в бизнес-пространстве города и имеет постоянных клиентов.

- Сегодня идёт конкуренция за заказчика в первую очередь качеством, а затем - ценой, - говорит Денис Владимирович. - Человек должен быть уверен, что ему окажут услуги на высоком уровне. Надо быть честным перед людьми и собой.

А вот фирм-однодневок новоуренгойцам стоит остерегаться. Они появляются в нашем городе, как правило, летом, с одной лишь целью - заработать лёгкие деньги, а затем исчезнуть. Заманивают клиентов дешёвой услугой. Многие на это клюют. Само собой, никаких гарантийных обязательств они не несут, поэтому, как только ударяет северный мороз, в квартирах горожан, сэкономивших на качестве, нередко становится холодно, а поскольку на звонки недобросовестные коммерсанты не отвечают, люди обращаются в фирмы с незапятнанной репутацией, в том числе и «Окос».

- Фирму-однодневку сложно отличить от добросовестной, поскольку наша деятельность сегодня не лицензирована, - рассказывает Денис Фартыгин. - Самый действенный способ не попасть в их сети - доверять рекоменда-



Фото Елена Фёдоровой

циям знакомых, друзей, родственников. К нам, например, воспользовавшись рекламой «сарафанного радио», обращаются 90 процентов заказчиков. А вот помочь переделать чужую работу мы не всегда в силах, поскольку у нас есть свои партнёры.

Основой деятельности фирмы «Окос» является удовлетворение нужд клиентов. С каждым в обязательном порядке сотрудники заключают договор, предварительно обсудив все нюансы, и в течение 10 - 14 дней выполняют заказ. В холодное время года предприятие занимается монтажными работами при температуре до -15 градусов. Компания специализируется только на пластиковых окнах, поскольку деревянные не зарекомендовали себя на Севере. Избыток влажности летом, перепады температур зимой - и через год-полтора их начинает «вести». Слишком уж много возникало гарантийных случаев.

Со временем предприятие решило не ограничиваться профильным направлением в работе, решив освоить новые, а именно: изготовление стеклянных и алюминиевых перегородок, дверей, витражей, получивших сегодня широкое распространение благодаря эстетичному виду, практичности и прочности.

Мировой экономический кризис, затронувший практически все сферы жизнедеятельности, не мог не коснуться и малых предприятий. В первое время и у фирмы «Окос» не было привычного ажиотажа. Зато сейчас в городе возобновилось строительство до-

мов, объектов социального назначения. Ситуация стабилизировалась. Многие новоуренгойцы, кстати, уже меняют пластиковые окна на более новые и современные. Пластконструкции тоже совершенствуются, поддаются веяниям моды. Да и цены стали ниже, чем когда услуга только появилась на рынке. Многие могут позволить себе «перделку».

Самое главное достижение в период кризиса, считает руководитель, в том, что за редким исключением удалось сохранить коллектив предприятия, и это несмотря на сезонность работ. Нужно уметь не только требовать, но и беречь, уважать своих подчинённых. Есть бригады, которые трудятся круглогодично, а есть те, кто на зиму уезжает из города, поскольку объёмы работ снижаются. Но весной, как правило, они возвращаются обратно. Всего в фирме трудятся около двадцати человек.

Сегодня, анализируя результаты своей деятельности, руководство предприятия радуется успехам, делает выводы из недочётов и ищет резервы, чтобы подняться ещё выше.

- В наших планах - развиваться дальше и по возможности осваивать новые виды смежной деятельности, - делится своими соображениями Денис Фартыгин. - Но это пока лишь наметки. Москва тоже не сразу строилась. Любой цели можно добиться, если к ней планомерно идти. Мелкими шажочками, но дойдёшь. Все люди - строители своей судьбы. Успех приходит к тому, кто много работает.

Такси, такси, вези, вези...

В Салехарде водителям легковых такси вручили первые разрешения на перевозку пассажиров и багажа.

Как рассказал заместитель генерального директора Управления по обеспечению содействия федеральным органам государственной власти и деятельности мировых судей ЯНАО Виктор Медведев, в субботу такие же разрешения вручат в Ноябрьске, а в последующие дни - в остальных городах и районах.

- Люди знают все требования и оперативно реагируют. Наибольшее количество разрешений будет выдано в ближайшее время в Салехарде - около тридцати. По округу разрешения будут выдаваться бесплатно всем желающим до 2014 года. Есть ограничения по количеству, но их введут, если посчитают нужным. Кроме того, внесены поправки в закон,

касающиеся перечня документов. В частности, убрали лишние требования и оставили перечень, который легко собрать, - отметил он.

Напомним, положение о выдаче разрешений на осуществление деятельности по перевозке пассажиров и багажа легковым такси вступило в силу первого сентября этого года. В соответствии с законом разрешение будет действительно не менее пяти лет. Оно выдаётся на каждое транспортное средство, используемое в качестве легкового такси. Согласно положению, легковое такси должно проходить государственный технический осмотр каждые шесть месяцев, иметь на кузове цветографическую схему, на крыше - опознавательный фонарь оранжевого цвета и быть оборудовано таксометром.

Высокий старт

В Губкинском прошёл третий бизнес-курс для молодёжи «Высокий старт».

Его участниками стали тридцать конкурсантов - студентов Удмуртского государственного университета, учащиеся профессионального училища и старшеклассники. Во время курса их ознакомили с маркетингом и менеджментом.

Все участники курсов подготовили на творческий конкурс свои бизнес-проекты и защитили их. Первое место присуждено Яне Коломиец за проект «Утеплитель для автодвигателей» (фольгированный кожух). Второе место за-

нял проект по созданию в городе зоологического центра с гостиницей для животных и ветеринарной клиникой при нём. Дипломом третьей степени отмечен проект строительства нового мужского тренажёрного зала. В числе проектов, не вошедших в тройку призёров, были проекты спортивного бара, кофейни, салона оптики.

Бизнес-курс для молодёжи «Высокий старт» уже третий год организуют Губкинский центр занятости населения, некоммерческая общественная организация «Фонд поддержки предпринимательства» и филиал Удмуртского государственного университета.

Для человека и природы

Два проекта губкинской студии красоты ООО «Афродита» включены в перечень объектов окружной инновационной программы.

Один из проектов связан с применением косметологической технологии с использованием ультразвуковой кавитации. Это наноэстетичная операция (без скальпеля), в ходе которой с помощью специального аппарата удаляются жировые отложения, в том числе целлюлит. Этим ап-

паратом также проводится коррекция дефектов липосакции, удаление жировых липом и камней из почек. Применяется он и в стоматологии.

На выставке-презентации научных разработок и технологий ямальского форума «Инновации для человека и природы» проекту губкинской предпринимательницы Дианы Нестеровой присуждено первое место в номинации «Лучшие инновационные проекты в сфере здравоохранения».