

Я – предприниматель

Социально значимый проект Ибресинской районной газеты «Сёнтёрүшён» («За победу»)

Стартовал прием заявок на проект

В республике начался прием заявок на участие в программе «Мама-предприниматель», организованной Минэкономразвития России. Участники проекта получают комплексные знания для открытия своего дела, а для лучших бизнес-идей в каждом регионе предусмотрен грант в 100 тысяч рублей на реализацию. Подать заявку можно уже сейчас, заполнив онлайн-форму.

«Программа «Мама-предприниматель» – популярный, востребованный проект, который дает возможность женщинам сделать свой старт в бизнесе более комфортным, преодолеть барьеры, с которыми можно столкнуться в начале пути: нехватку знаний о ведении бизнеса и отсутствие стартового капитала. В этом году в программе примут участие более 1500 женщин. Помимо главного приза, успешным проектам будет оказана дополнительная поддержка – бюджеты на продвижение своих товаров или услуг на рекламных поверхностях и в социальных сетях», – отметила заместитель министра экономического развития РФ Татьяна Илюшникова.

В Чувашской Республике проект «Мама-предприниматель» пройдет с 7 по 11 августа на базе центра «Мой бизнес» в Чебоксарах. Участие является бесплатным. Участниками проекта могут стать женщины в декретном отпуске или с несовершеннолетними детьми, включая приемных матерей, усыновителей, опекунов. Наличие предпринимательского опыта не обязательно.

Обучение проходит в формате пятидневного тренинга-интенсива с погружением в деловую среду, разработкой бизнес-планов и менторской поддержкой. Заключительный этап обучения – конкурс бизнес-проектов участниц. Экспертное жюри оценивает их экономическую обоснованность, оригинальность и социальную значимость.

Программа реализуется в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство», который инициировал Президент и курирует первый вице-премьер Андрей Белоусов.

Проект «Мама-предприниматель» реализуется в России на протяжении 10 лет. Его участниками за это время стали около 7000 женщин, 247 из них были признаны победительницами конкурса. В рамках программы проведено более 250 тренингов в 73 регионах России. Подробную информацию о проекте можно найти на сайте мампредприниматель.рф.

Социальный контракт на открытие бизнеса

Социальный контракт – это соглашение между органом соцзащиты и гражданином. В рамках контракта учреждение разрабатывает персональную «дорожную карту» действий для гражданина, обратившегося за помощью, а гражданин обязуется выполнить мероприятия, прописанные в соглашении. Это может быть открытие бизнеса, трудоустройство, переобучение и др.

Есть несколько направлений, по которым государство оказывает социальную помощь в формате социального контракта. Для достижения определенной цели предусмотрена финансовая поддержка. Если на обучение выделяется не более 30 000 руб., то на открытие бизнеса можно получить единовременную выплату в размере до 350 000 руб. Социальный контракт заключается на срок от 3 до 12 месяцев в зависимости от цели. Например, срок действия контракта на открытие бизнеса составляет 12 месяцев, на поиск работы – 9 месяцев, на преодоление сложной жизненной ситуации – максимум на 6 месяцев.

Невыполнение условий социального контракта – это основание для его прекращения и, соответственно, приостановки выплат. Если в период действия контракта по инициативе предпринимателя прекращается деятельность ИП, то придется вернуть деньги, полученные у государства.

Цветочный салон – и бизнес, и искусство

Амур Шарипов вот уже 30 лет в предпринимательской деятельности. Своеобразный юбилей. Для бизнеса дата вполне солидная. В поселке и за его пределами все знают – он владелец цветочного магазина «Салон цветов у Амура», который находится на территории рынка «Ярмарка» п. Ибреси.

С чего все начиналось?

День, когда Амур Шарипов стал индивидуальным предпринимателем, ему запомнился навсегда. Так совпало, что в 1993 году он зарегистрировал ИП в день поселка Ибреси – 6 августа. Тогда он занимался продажей видео- и аудио-кассет, компакт-дисков. Время не стоит на месте, оно очень быстро меняется. Вместе с ним сменяются поколения, изменяются взгляды, вкусы, восприятия, технологии. С появлением Интернета, кассеты и диски постепенно становились невостребованными. Перед Амуром Ильгизаровичем стал вопрос: чем торговать? Вернее, в планах уже была идея попробовать начать реализовывать цветы, и сложившаяся ситуация дала толчок для воплощения задуманного в жизнь.

«Салон цветов у Амура»

С 2007 года – это официальное название магазина. Цветы – это всегда положительные эмоции. Даже несколько цветов в вазе задают настроение и делают комнату красивее, уютнее. Букетом можно и поздравить, и сказать спасибо, и красиво попросить прощение. В магазине всегда большой выбор. Предприниматель, практически, все знает о цветах. «Чтобы букет радовал вас дольше, воду в вазе желательно менять каждый день, – делится советом Амур Шарипов. – Вода должна быть прохладная, не теплая. Перед тем, как поставить цветы в вазу, каждую ножку нужно подрезать примерно на 1 см. В среднем букет срезанных цветов может простоять от 5 до 10 дней, но бывает и больше. Тут не угадаешь, цветок тоже с характером, ему может не понравиться перепады температур или еще что-то. У каждого цветка свои предпочтения». Амур Ильгизарович знает и любит свою работу – это и бизнес, и искусство. Он очень дорожит репутацией своего магазина. Цветы – скоропортящийся продукт, поэтому его нужно реализовать быстро, но в то же время дать клиенту только самое лучшее. Цветы поставляют в достаточном количестве 3 раза в неделю, поэтому здесь они всегда только свежие.

Продавец хорошего настроения

На первый взгляд, работать в цветочном магазине очень приятно, а главное – вокруг такая красота, словно каждый день праздник! Быть продавцом в салоне цветов – это не только находиться круглый день среди благоухающих ярких цветов. В холодильной камере, где стоят цветы, всего лишь 10-12 градусов. Вода в вазах холодная, время от времени ее надо менять, колбы и камеру мыть – нужна физическая сила. Кроме того нужно быть творческой натурой. Еще – это работа с покупателем. Клиенты бывают разные, и всем надо угодить. А в праздничные дни даже и присест некогда. Здесь могут работать только те, кто действительно очень любит свою работу. Главным флористом этого магазина стала супруга предпринимателя Елена Михайловна. Вот уже много лет она создает букеты, которые не оставляют равнодушными никого. «Разнообразие цветов позволяет собирать шикарные букеты, даже и не из дорогих цветов, – говорит Елена. – Цветы можно дарить по самым разным случаям. Самое главное, уточнить вкусы и предпочтения того, кому предназначен букет. Допустим, лилии очень красивые, но не все любят их аромат. Цветы в горшках лучше дарить по предварительной договоренности – не все готовы ухаживать



за растениями, и вместо радости вы прибавите человеку только хлопот. Основной вывод, который я сделала за годы работы – нужно уметь услышать клиента, – делится опытом работы Елена Шарипова. – Если клиент не любит хризантемы, то не надо объяснять ему, что это сейчас модно. Если клиенту не нравится роза, не нужно доказывать, что она хороша к любому мероприятию. Нужно слышать клиента и делать красивые букеты по его вкусу и желанию». В магазине вот уже 10 лет работает продавец Милена Карпова. Она всегда приветлива, умеет находить общий язык с любым клиентом.

В период пандемии...

Когда в стране разбушевалась пандемия коронавирусной инфекции, многие бизнесмены были в затруднительном положении. «Кризис мы пережили за счёт работы в онлайн. Благо, в современном мире существует Интернет. У нас есть группа в ВКонтатках, с нами можно связаться по Ватсап. Через эти приложения мы принимали заказы на букеты и доставляли их адресатам. В наше время, будь ты хоть на краю земли, можно напомнить о себе и порадовать любимых и родных в знаменательный день – заказать букет. Заявки на доставку бывают со всей страны: от Владикавказа до Магадана. Звонят или пишут в группу, заказывают для любимых, родных, близких. Мы высылаем фотоотчёт клиенту. Когда становишься участником чей-то радости – на душе становится приятно, а когда благодарят за выполненную работу – приятнее вдвойне».

Какие цветы в моде?

Кто был в магазине «Салон цветов у Амура», тот знает, что здесь всегда много цветов и свежесрезанных, и в горшочках под любой бюджет. Несколько сортов роз, хризантем – они, как и раньше, всегда востребованы. «Сейчас публика очень искушенная, многие любят, чтобы цветы были в тон платью, подарку, стенам в ресторане. Вариантов много, все зависит от заказчика. Если сравнить с тем, когда только-только начинал заниматься этим бизнесом, то сегодня ассортимент очень богат. Благодаря холодильной камере, есть возможность сохранить цветы свежими намного дольше. Цветы привозим в салон 3-4 раза в неделю. Заключаю

договора только с проверенными поставщиками. Не могу сказать, что именно какой-то цветок более модный. Каждый на любителя. Но вот по определенным праздникам, например на 8 марта больше просят тюльпанов, на день Семьи, Любви и Верности (кстати, его отмечают 8 июля – не забудьте поздравить любимых!) – ромашки. Конечно же, это стараемся учитывать. А ещё сейчас актуально собирать «букеты» из продуктов и фруктов. Нам тоже поступают такие заказы, делаем мужские, женские наборы». Чтобы в праздничные дни не остаться без букета или не стоять и ждать, лучше сделать предварительный заказ. Это позволяет экономить время и работников, и клиентов.

Весенний сезон – время для рассады

В это время года у Амура Ильгизаровича хлопот прибавляется вдвое – нужно приготовить грунт, засеять семена, организовать полив, пересадить рассаду несколько раз... Выращивание рассады – трудоемкое дело, но предпринимателю нравится, и, тем более, его рассады пользуются спросом. На своем участке он поставил теплицу, где выращивает цветы до начала сезона. Те, кто были в доме Шариповых, знают, что у них очень ухоженный и красивый сад, который утопает в цветах. Есть и бассейн, и искусственный пруд с рыбами. Видимо, в него самой природой заложена огромная любовь ко всему прекрасному и живому. Кстати, в магазине Амура Ильгизаровича можно купить и попугаев, и аквариумных рыбок, сами аквариумы разных размеров, грунт, корм.

Что изменилось за 30 лет?

– За 30 лет бизнес, конечно же, изменился. Возможность выйти на рынок стал более доступным, – делится Амур Шарипов. – Сегодня молодых начинающих предпринимателей поддерживает и государство. И это, конечно же, здорово. Но есть и то, что неизменно: главными качествами предпринимателя всегда были и сейчас остаются способность находить смелые решения, брать на себя ответственность и уметь работать с людьми. Это и есть тот самый дух предпринимательства, которому невозможно научить, он просто должен быть. Те, кто имеет такие качества, смело может открывать свое дело.