ВЕЛИКІ ІСТОРІЇ МАЛОГО БІЗНЕСУ

UNDP
Україна

ДОСВІД ПІДПРИЄМЦІВ ЗІ СХОДУ

Збірник «Великі історії малого бізнесу» створено Програмою розвитку ООН в Україні (ПРООН) за фінансової підтримки урядів Польщі та Японії. Погляди, висловлені у цій книзі, належать автору(-ам) і можуть не збігатися з офіційною позицією урядів Польщі, Японії або ПРООН.

Polish aid

From
the People of Japan

UNDP
Ukraine

@PolishEmbassyKyiv

@embassyofjapaninukraine

@UNDPUkraine

Гідна праця та економічне зростання: досвід ПРООН на сході України

З 2015 року Програма розвитку ООН в Україні (ПРООН) надає фінансову (або грантову) допомогу мікро-, малому та середньому бізнесу, який постраждав від конфлікту. За цей час програму підтримували чотири міжнародні донори: уряди Японії, Польщі, Великобританії та Чехії.

Допомога надається через конкурс бізнес-грантів, у межах якого всі охочі можуть подати бізнес-план і отримати безповоротне фінансування на його реалізацію. Обсяг допомоги залежить від кількості робочих місць, які передбачається створити згідно з бізнес-планом (від одного до чотирьох), та орієнтовно становить 75 000 грн у розрахунку на одне робоче місце, що створюється. Максимальний розмір гранту на останньому конкурсі складав 250 000 гривень, за проектом створювалося не менше чотирьох робочих місць.

Різноманітність сфер підприємницької діяльності та географічне охоплення бізнесів, які підтримала ПРООН, є надзвичайно широкими. Одні з найпомітніших підприємств, підтриманих ПРООН з 2015 по 2018 рік, – це виробництво і друк на 3D-принтерах, медичні та психологічні центри, студії веб-дизайну, рекламні агентства, архітектурні бюро, майстерні з виготовлення керамічних і соляних виробів. Водночас близько 30 бізнесів були підтримані в містах та селищах, розташованих дуже близько до лінії зіткнення: Щастя, Попасна, Станиця Луганська, Гірське, Золоте, Красногорівка, Торецьк та Авдіївка.

На кожен конкурс бізнес-грантів, який проводився, нам надходило в середньому по 2000 заявок. Ми регулярно отримуємо звернення від підприємців і простих людей, які шукають можливості участі в нашому конкурсі. ПРООН планує продовжувати надавати фінансову підтримку підприємництву на сході України. Черговий етап конкурсу бізнес-грантів буде організований в разі підтримки його міжнародними донорами.

Станом на зиму 2019 року підприємці отримали загалом близько 5 000 000 доларів у вигляді грантів. Було створено або розвинено вже близько 650 підприємств по всій Україні, переважно в Донецькій і Луганській областях. Завдяки цьому було створено близько 3300 нових робочих місць. Крім того, підприємцям надається підтримка у вигляді безкоштовних тренінгів, консалтингу. Ми також допомагаємо з просуванням бізнесу на виставках «Схід-Експо», які організовує ПРООН спільно з партнерами.

У цій книзі, названій «Великі історії малого бізнесу», зібрані 50 історій звичайних людей, які змогли створити власний бізнес, дати роботу іншим та розвинути свої громади. Через ці історії ми також демонструємо досягнення східних областей – Донеччини та Луганщини – у відбудові та розвитку свого регіону.

UNITED NATIONS
UKRAINE

ГЛОБАЛЬНІ ЦІЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

2015
2030

Зміст

Гідна праця та економічне зростання: досвід ПРООН на сході України 3
Мрія, втілена у дитячому центрі 6
Стартап у 75: жінка відкрила єдиний хостел у Рубіжному 8
Підприємець із Луганщини відбудовує дороги у зоні конфлікту інноваційним методом 10
Handmade-дива від Таші Подєлкіної 12
Від страхування до пошиття тентів: бізнес-історія колишніх переселенців 14
Сири світового рівня у місті хіміків – це можливо! 16
Переселенець знайшов нішу та годує якісною курятиною місцеву громаду на Донеччині 18
Кав'ярня-шоколадниця сім'ї переселенців у Маріуполі 20
Перша інноваційна студія 3D-друку в Маріуполі 22
Маріуполець запустив власний бренд з виготовлення металевих виробів 24
Переселенець відкрив першу студентську їдальню в Маріуполі 26
Підприємниця підкорила Лисичанськ найсмачнішими млинцями 28
Підприємець з Луганщини відбудовує своє місто та робить його кращим 30
Коріння на новому місці: переселенець створив розсадник декоративних рослин 32
Скромні та успішні «молочні» підприємці з Новопскова 34
Від бухгалтерії до клінінгових послуг: новий бізнес колишньої працівниці ДАП 36
Як влаштувати звичний бізнес в іншому місті – досвід переселенця з Дебальцевого 38
Як відкрити у селі «міський» салон краси 40
Неймовірне переселення дончан до молочної ферми 42
Речі французьким модницям шиють у Попасній 44
Колишній спортсмен створив перше в Маріуполі еко-кафе 46
Розважати з користю: школа робототехніки у шахтарському містечку 48
Творець соляних печер з Часового Яру 50
До власної кав'ярні-пекарні у Нью-Йорку йшла 20 років 52
Підприємство-переселенець на Луганщині робить унікальну техніку 54
Смак не підробиш: переселенка готує унікальні пряники у Дружківці 56
Ремонт авто на лінії зіткнення 58
З донбаською керамікою – до Європи 60
Веломонополіст зі Станиці Луганської 62
Відновлювати рідне місто з вигодою для власного бізнесу 64
Як відновився зруйнований розсадник рослин у Слов'янську 66
Сучасна медицина для віддаленого райцентру на Луганщині 68
Деревообробне підприємство без відходів у Дружківці 70
Весільні сукні з Краматорська для наречених всієї країни 72
Почати все з нуля – історія заводу-переселенця з Харцизька 74
Неймовірна мовна школа «Аурінко»: вчити мову через гру 76
Вижити та стати краще – досвід краматорського заводу 78
Жінки у бізнесі: творчість і кава на Донеччині 80
«3D Farm» доводить необхідність інноваційних технологій у Краматорську 82
Секрет успіху мебляра з рубіжного – у широкому асортименті 84
Дизайн інтер'єрів: зазираючи на 15 років уперед 86
Підприємці створили моду на вірменські лаваші у Рубіжному 88
Сєвєродонецька школа виховує в дітях креативність 90
Від міської поліклініки до власної стоматології 92
Подружжя переселенців створює мережу фітнес-залів на Луганщині 94
Підприємниця з Попасної відновила бізнес з руїн 96
Переселенка знайшла своє покликання в іграшках 98
Підприємець відкрив унікальний формат кав'ярні з іграми у Лисичанську 100
«Країна див» у Слов'янську – успішний дитячий центр від переселенки з Горлівки 102
Студія танцю зі Слов'янська підкорює Київ 104

МРІЯ, ВТІЛЕНА У ДИТЯЧОМУ ЦЕНТРІ

Рубіжне – місто у 50 кілометрах від лінії розмежування, час від часу тут чутно артилерійські залпи. Але тут вже мирне життя. У місті працюють кілька дитячих розважальних центрів, найбільший серед них – «Світанок». Він став невід'ємною частиною життя міста, і важко уявити, що два роки тому його не існувало.

Час зустрічі із творцями цього куточку радості для малечі узгодити було непросто через щільний графік дитячих свят.

«Це була мрія моєї дружини Світлани. Сьогодні головні напрямки – ігровий простір, активні розваги для дітей, анімація та організація святкувань», – розповідає Антон Зінченко, власник Творчого центру «Світанок».

Починали з однієї кімнати на 60 квадратних метрів: з одного боку – ігрова зона з лабіринтом, з іншого – за столами йдуть зайняття. Майже одразу стало зрозуміло: коли десь іде гра, займатися англійською чи образотворчим мистецтвом діти не зможуть. Тепер студія малюнку отримала окремий клас.

Перший крок – це не страшно

Антон Зінченко раніше працював бухгалтером у сільському господарстві (на диво, і зараз суміщає цю працю з роботою у «Світанку», зокрема, й аніматором). Світлана керувала поштою у селі Кудряшівка. Вона мріяла відкрити дитячий центр, чоловік же вагався. Вирішальним став тренінг Програми розвитку ООН за підтримки уряду Японії, каже жінка.

«У нас були гроші, ми приблизно знали, як це робитимемо. Але все упиралося в рішення братися до справи, потрібен був перший поштовх. На таких зайняттях на простих прикладах бачиш: що страшного у тому – зробити перший крок? Вони дають сміливості», – згадує Антон Зінченко.

Вже з курсів вони телефонували виробникам дитячих лабіринтів, яких знайшли через інтернет. «Жанр» свого дитячого центру коригували у процесі роботи. Розваги та послуги додавали

поступово, відповідаючи на бажання відвідувачів.

Люди запитували, чи можна провести дитяче свято у «Світанку»? Чи є аніматори? Провести можна, аніматорів не було. Відвідувачі запрошували сторонніх артистів, і подружжя Зінченків вирішило не втрачати гроші – почали освоювати нову роботу. На стіні – кілька сертифікатів про проходження тренінгів.

«Ми постійно вчимося. Ми вчимося анімації, вивчаємо дитячу психологію, аби працювати з дітьми різного віку», – говорить Світлана.

Зараз у репертуарі близько десятка програм. Деякі сценарії Світлана Зінченко пише сама, і навіть коли використовує заготовки, отримані на тренінгах, шліфує та перекроює їх власноруч.

Надати усе й одразу

Що заробляють, Антон та Світлана Зінченки вкладають у розвиток своєї справи.

Діти завжди бажають чогось новенького. Тож народилася ідея зробити батутну арену. На щастя, по сусідству знайшлося велике порожнє приміщення, де і змонтували батути у лютому 2018-го. Далі закупили приставки для відеоігор, придбали аерохокей.

«Світанок» першим у Рубіжному запропонував паперове шоу. Подивившись на тренінгах на використання техніки в анімаційних програмах, вже придбали лазер для шоу – тепер треба до нього дим-машину.

«Ігрова кімната, анімація, аквагрим, мильні бульбашки, шоу паперових стрічок, надувних кульок, фотозона з декором – усе це можна у нас отримати одразу. Коли відкривалися, ми не були впевнені, скільки люди готові витрачати на дитячі розваги. Тепер бачимо, що вони готові платити і тисячу, і дві за свято для дитини», – розповідає Світлана Зінченко.

Зараз у Творчому центрі «Світанок» працюють подружжя Зінченків, ще дві дівчини та викладачка малювання. Світлана говорить: хочеться відкрити секції танців, ритміки. Обговорюють в родині послуги для мам – дехто висловлює побажання про відкриття під цим самим дахом манікюрного салону.

Слідом за «Світанком» у Рубіжному відкрилися ще кілька дитячих центрів, та подружжя Зінченків конкуренції не боїться. Крім вигідного місця, найкращого у місті приміщення з високими стелями та «комплексної пропозиції», у них є любов до своєї справи та бажання розвиватися.

Відео:

СТАРТАП У 75: ЖІНКА ВІДКРИЛА ЄДИНИЙ ХОСТЕЛ У РУБІЖНОМУ

Після початку бойових дій на Донбасі місто Рубіжне перетворилося на транзитний вузол. Через його залізничну станцію щодня сотні людей з непідконтрольної уряду території прямують до «великої землі» – на Харків, Київ та далі на захід України. І стільки ж у зворотний бік. Єдиний хостел у місті – той, що відкрила 75-річна Євдокія Мілашова за підтримки гранту Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН).

«Міні-готель. Хостел. Зручні номери від 70 гривень. Ми завжди чекаємо на вас!» – ця реклама зустрічає приїжджих на залізничному вокзалі Рубіжного.

На потяги, які прибувають та відходять у зручний час, квитки купити проблема, отже, багатьом пасажирам доводиться ночувати у місті напередодні від'їзду або після прибуття. Через Рубіжне їдуть жителі як підконтрольної уряду частини Луганщини, так і неконтрольованої. І тим, й іншим, бува, доводиться ночувати, а з готелями у Рубіжному біда.

«Ось дивіться, нові кімнати одразу робили з туалетом, душем, обігрівачем. Щоб все було як годиться – телевізор, холодильник, шафа для одягу», – показує Євдокія Мілашова.

Відкривши хостел минулого року, вона відкладала прибуток, аби вкласти гроші знову в свій бізнес. І цього року вона подвоїла кількість місць у міні-готелі: у нових шести кімнатах – 26 місць. Потроху хостел виходить на новий рівень. Крім великих номерів на багато постояльців, тепер додалися два номери «люкс».

Досвід та здоровий глузд

Думка про щось на кшталт гуртожитку давно була у Євдокії Мілашової. Перші два поверхи у цій чотириповерховій будівлі належать їй. На першому – магазин та інші орендатори, другий стояв порожній роками. Потроху замінили вікна на металопластикові, та зробити з приміщень міні-готель грошей не було.

«Дочка побачила в інтернеті оголошення про грантовий конкурс ПРООН. Без отримання цього гранту від уряду Польщі (*майже 200 тис. грн*) я, звісно, не потягнула б. Ремонт, обладнання, меблі, благоустрій – це для мене були завеликі гроші. Ремонтували потроху, сама теж брала участь», – розповідає пані Євдокія.

Досвіду готельної справи Євдокія Федотівна не мала, але їздити вивчати, як працюють інші в цій сфері, не стала. Крім досвіду життя в готелях у ролі гості, в неї було дещо інше – 22 роки роботи головою профспілкового комітету.

«У нас був дитячий оздоровчий табір, профілакторій, тому страху не було – ті самі ліжка, постільна білизна, ті самі гості, яких треба селити, приділяти увагу», – каже власниця хостелу.

Розраховувала кількість обладнання, інвентарю та меблів, спираючись на той досвід та здоровий глузд. Дизайн інтер'єрів створювала на свій смак.

«Люди – це найголовніше»

Та на семінари пані Мілашова попри поважний вік їздить. Найбільш важливим, каже, було навчання, як працювати з людьми. Хоча, завдяки досвіду, у підборі персоналу вона рідко помиляється.

«Людей примітила, щойно на грант подалася. Люди – це найголовніше, ти маєш знати, що людина чесна, добросовісна, ніколи не образить інших. І щоб працівники самі бачили, де що потрібно зробити, щоб поводилися як хазяїва. Наприклад, моя старша адміністраторка колись прийшла підробити на зовсім іншу посаду, і я одразу побачила, що вона – саме така, як мені треба», – говорить Євдокія Мілашова.

Зараз пожильців не бракує. Крім проїжджих, у хостелі подовгу живуть люди у відрядженнях. Номерів поки вистачає, та потік гостей потроху збільшується, і є думки про розширення. Великим попитом користуються номери на 1-2 людини, такі номери можна було б розмістити на наступному, третьому поверсі. «Якщо зможу придбати його», – уточнює Євдокія Федотівна.

«Що сказала б людям, які лише починають власний бізнес? Не варто боятися, треба просто ваше бажання зробити щось краще. Я не відчуваю, що щось велике роблю. Мені головне – дати ночівлю людині», – каже Євдокія Мілашова.

Відео:

ПІДПРИЄМЕЦЬ ІЗ ЛУГАНЩИНИ ВІДБУДОВУЄ ДОРОГИ У ЗОНІ КОНФЛІКТУ ІННОВАЦІЙНИМ МЕТОДОМ

Розбиті дороги – біда багатьох міст. Вадим Любченко з Сєвєродонецька знайшов такий спосіб ямкового ремонту, що латок майже не помітно. Швидко, дешево для замовників і вигідно для себе. Ідеї, каже, лежать на поверхні. З них він будує плани розвитку свого бізнесу.

Це виглядає майже як диво. Плаский агрегат, розміром приблизно метр на півтора, ставиться на ушкоджене дорожнє полотно, кілька хвилин – його відставляють, розжарений асфальт парує. Нагріте покриття згрібають просто граблями, досипають свіжого асфальту, перемішують, розрівнюють і починають трамбувати віброплитою. За півгодини на місці колишньої вибоїни лежить свіжий рівний асфальт, і це не нагадує звичні латки.

До серпня 2018 року бригада Вадима Любченка відремонтувала вже таку площу, як за весь сезон минулого року. За розрахунками, мають принаймні подвоїти показники. Та й на зиму, час вимушеної паузи в дорожніх роботах, підприємець вже придумав для своєї бригади заробіток.

«З міста не відпускають – та я й не хочу»

Вадим Любченко розповідає, як досліджував властивості асфальтобетону, розігріваючи його вдома на пательні. Потім читав про досвід переробки й повторного використання знятого фрезою асфальту для ямкового ремонту за кордоном. Ідею оформив у бізнес-план і подав її на конкурс Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН) та отримав грант у сумі 176 тисяч гривень від посольства Великої Британії на купівлю обладнання.

«Гроші пішли на придбання насамперед нагрівального елементу. Потім докуповували ще, хоча насправді вони мене не зовсім задовольнили, довелося дещо змінювати конструкцію самотужки», – розповідає Вадим.

Замовники – і приватні особи, й ОСББ, і міська рада Сєвєродонецька. Минулого року працювали й на виїзді – у Рубіжному, Кремінній, у Слов'янську Донецької області. Цього року були пропозиції зі Старобільська та Крама-

торська, але мала батьківщина не відпускає.

«Ціна в нас 300 гривень за квадратний метр, у конкурентів – 560-580 грн/кв. м, тому мене з міста й не випускають. Кажуть з мерії: «Ти не поїдеш нікуди». А мені й не хочеться – ми тут живемо, щодня їздимо», – каже Любченко.

Наступного року планує набрати другу бригаду. Потужності власного виробництва асфальту має вистачити – 600 кілограмів на годину, катків два, нагрівачів та іншого обладнання теж достатньо. Двома бригадами за сезон можна відремонтувати близько 10 тисяч квадратних метрів дорожнього покриття, – це майже уся потреба міста в ямковому ремонті. Три місяці зимової перерви підуть на навчання працівників для другої бригади.

Зимова робота для дорожників

Своїм теперішнім робітникам Вадим Любченко вже придумав, як заробити взимку. Він планує купити машину, яка обрізане гілля ріже на чурочки 15-20 сантиметрів. На обрізку й омолодження дерев у Сєвєродонецьку є запит, та виконавців нема. Навіть коли на суботниках обпиляють сухі гілки, у мерії спробуй допросися, аби вивезли це сміття. А тут – і підряд від міста, й можливість продажу порізаного гілля! Є на прикметі й села поблизу, де можна взятися до прочистки фруктових садів. Бізнес – нескінченний.

«У перспективі – ще кілька напрямів, які обіцяють бути успішними»

«Я був головою ОСББ, ми встановили на дім лічильник тепла. Сам з товаришем утеплив труби, якими йде теплоносій. Витрати на утеплення склали 4000 гривень, а економія на опаленні – близько 30 тисяч на будинок на місяць! Люди почули про таке, і в мене вже є замовлення. Це реальний бізнес», – говорить Любченко.

Або послуги з чистки вентиляційних та каналізаційних каналів, каже, – з сучасним обладнанням можна відпрацювати 9-поверхівку за день. Тобто свій невеликий зараз бізнес Вадим Любченко бачить у майбутньому як багатопрофільне підприємство з надання комунальних послуг.

«Якщо хтось забажає займатися таким бізнесом – я йому все розповім. Бо я розумію різницю між поганими й нормальними дорогами, життям у занехаяному місті й комфортному», – каже сєвєродончанин.

Відео:

HANDMADE-ДИВА ВІД ТАШІ ПОДЄЛКІНОЇ

Диво трапляється на очах. Наталка Кравцова зачищає шкуркою дощечку, вкриває її сумішшю олії й воску, і на очах текстура деревини набуває яскравості й глибини. Та це не єдине диво у майстерні під назвою «Таша Подєлкіна».

На полицях у офісній частині майстерні – великі й маленькі машинки, паровозики, літачки, фігурки звірят, кілька різновидів постерів для малюків. Поруч – зразки інших виробів: іменні лінійки, прикраси для іменинних тортів, дерев'яні елементи декору, набори заготовок для дитячої творчості…

«Планувала займатися виключно іграшками, але виявилося, попит на них дещо менший, ніж очікували. Проте з'явилися інші замовлення», – розповідає Наталя Кравцова.

Колись вона займалася рекламною поліграфією, дизайном, але хотілося чогось нового. Бізнес з'явився з хобі та за допомогою гранту, отриманого від Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН) та уряду Польщі. У роботу з деревиною Наталка вкладає душу, і це відчувається у кожному її витворі.

Хобі для переселенця

На початку був невеличкий побутовий електролобзик. Наталя з чоловіком Олександром у рідному Сєвєродонецьку мали невеликий бізнес. У 2014, коли місто опинилося у зоні військового конфлікту, переїхали до Черкас і пішли найманими працівниками на підприємства. Несподівано з'явилися вихідні, чого раніше майже не бувало, а з ними – час на хобі.

Спочатку іграшки та інші цікавинки робив за допомогою електролобзика Олександр, а згодом долучилася й Наталя. Повернувшись додому, жінка потрапила на тренінг ПРООН і вирішила, що це її майбутня справа – працювати з теплим органічним матеріалом та дарувати радість малюкам.

«Найважчим було податися на отримання гранту. Дуже хвилювалася. Виявилося, за 7 днів треба написати бізнес-план.

Я не спала тиждень! Врешті-решт грант отримала, закупила обладнання та оформила на роботу до себе працівника – чоловіка», – згадує Наталка Кравцова.

Грант у сумі 96 тисяч гривень дав можливість придбати електролобзик (вже професійний), стрічкову пилку, свердлильний верстат, шліфувальний, токарний, промисловий пилосос для роботи зі стружкою, компресор.

Іграшки та товари для творчості (скрапбукінгу, декупажу тощо) Наталя продає переважно через інтернет. Замовники – з усієї України та не лише. Відсилала продукцію навіть за океан, до США, Канади та Австралії.

Нові замовлення – прикраса портфоліо

Пізніше вже на зароблені гроші Наталя придбала верстат з числовим програмним управлінням для розкрою більш товстої фанери.

«Це – наступний крок. На цьому верстаті я робитиму товари, які планую у нас продавати у магазині. Іграшки я роблю вручну сама, а тут можу якусь партію наштампувати й відправити на реалізацію. Це можуть бути стаканчики для канцелярського приладдя, коробочки, лінійки, циферблати, дитячі лялькові меблі – у мене є креслення вже. Навіть замовлення є», – говорить майстриня.

Крім іграшок, є й інші запити. Зараз, каже, цікаве замовлення на аксесуари для кафе. Підставки, стійки, дерев'яні літери, таці, скриньки на столи для виделок, ножів та серветок, теки для рахунків клієнтам тощо.

Про свою роботу жінка говорить із захопленням. Працювати на себе їй подобається, особливо у порівнянні з досвідом найманої праці. Але ж радити іншим відправлятися у «вільне плавання» не не поспішає. Адже все залежить від особистих здібностей.

«Тим, хто хоче здійснити мрію, – є багато варіантів зробити це безпечно, спробувати, не відмовляючись від попередньої роботи. Щодо хендмейду – є велика кількість майданчиків, де можна продавати роботи. Якщо купують добре – тоді так, починати власну справу. А на допомогу можна розраховувати – на плідну ідею стовідсотково можна знайти грантодавця», – вважає Наталя Кравцова.

Відео:

ВІД СТРАХУВАННЯ ДО ПОШИТТЯ ТЕНТІВ: БІЗНЕС-ІСТОРІЯ КОЛИШНІХ ПЕРЕСЕЛЕНЦІВ

Подружжя з Сєвєродонецька – Олена та Олексій Винокурови – створило підприємство з випуску торгівельних палаток, а згодом, отримавши грант, налагодило виробництво тентів для вантажівок. З новим обладнанням освоїли й більш складні вироби та перемагають у тендерах. Зокрема – для Міністерства оборони України.

«До війни надавали консультації з банківських послуг, кредитування та страхування. У мережі було 20 точок у Луганській та Донецькій областях, понад 30 співробітників. Коли почалися події 2014 року, банки обмежили надання послуг у нашому регіоні. Треба було шукати нову справу», – згадує Олена.

Ідею підгледіли: торгові палатки, намети, парасолі для літніх майданчиків користуються попитом. На останні гроші купили швацьке обладнання для середніх та важких тканин. Справа пішла, замовлення надходили з різних регіонів.

По «граблях» – до успіху

Рік напрацьовували досвід та репутацію. Час від часу у молодої фірми цікавилися, чи виготовляють тенти на кузов вантажівок? Та тенти роблять з ПВХ, полівінілхлориду, який не шиється – його паяють. Це змусило замислитися, бо ж з ПВХ можна багато чого запропонувати замовникам. Це і навіси, і піддашшя, й басейни.

«Але за рік роботи ми не змогли зібрати достатню суму на обладнання для роботи з ПВХ. Відкрити цех з роботи із цим матеріалом ми змогли завдяки гранту, отриманому через Програму розвитку ООН від уряду Польщі (понад 222 тис. грн). Це була справжня революція», – розповідає Олена Винокурова.

Хоча шиють з тканини та паяють з ПВХ наймані працівники, власникам бізнесу й самим довелося ретельно вивчати технологічні питання. Багато читали, дивилися навчальні відео в інтернеті.

«Відверто – було дуже важко. Вчилися з нуля, наступали на усі граблі, які тільки можна. Та зрештою, доки сам не зробиш, – не навчишся. І тепер, коли беремося до нового виробу, збираємо консиліум, міркуємо разом з робітниками», – каже Олексій.

«Накачуємо бізнес грошима»

Підприємство Олени та Олексія вступило до Торгово-промислової палати, вони подали заяву на реєстрацію товарного знаку «СпецТент». Саме у ТПП порадили подати тендерні пропозиції у системі Prozorro.

«Я думала, в нас з тендерами все так, як було раніше, – ніби людина зі сторони нізащо не отримає підряд. Так от: я помилялася. Наприкінці 2017 року ми отримали підряд на пошив чохлів для половини атракціонів харківського Центрального парку культури й відпочинку. Це було перше велике замовлення та ще й на нові вироби, а не на звичні торгові палатки. Ми хвилювалися, чи зможемо», – згадує Олена.

Змогли. Далі були ще перемоги у тендерах, зокрема, на пошив наметів. Подружжя каже, що це була найскладніша робота, бо в наметах довелося комбінувати тканину з ПВХ, була купа нюансів – двері, вікна, вентиляція, москітні сітки та інше.

«Усе, що заробляємо, вкладаємо знов у справу. Раніше купували матеріал під конкретні замовлення, а це – кілька днів на доставку ПВХ чи тканини. Клієнти не бажають чекати. Тому беремо матеріали рулонами, хоч це й дорого, формуємо склад. Фактично ми накачуємо зараз бізнес грошима», – ділиться Олексій.

До повного циклу не вистачає цеху з виготовлення металоконструкцій. Винокурови планують його відкрити найближчим часом. Це зменшить витрати (не треба замовляти на стороні), прискорить роботу та ще й дасть можливість робити нестандартні конструкції.

Також думають про придбання широкоформатних принтерів для друку на тканині та ПВХ. І хоча це обладнання за десятки тисяч доларів поки що придбати не можуть, подружжя налаштоване рішуче.

«Ми прагнемо опанувати всі види робіт, і це буде однією з головних переваг перед конкурентами», – впевнена Олена Винокурова.

Відео:

СИРИ СВІТОВОГО РІВНЯ У МІСТІ ХІМІКІВ – ЦЕ МОЖЛИВО!

Сир халумі потрохи завойовує Україну, та все ще лишається екзотикою. Крім імпорту з історичної батьківщини – Кіпру, – його виробляють і кілька українських фірм. Близько року тому власний халумі з'явився у Сєвєродонецьку. Скуштувати його можна переважно у місцевих ресторанах. Або ж – придбавши у сироваpa Едуарда Харлана.

«Це унікальний сир, такого більше у світі нема. Халумі стоїть осторонь від твердих та свіжих розсільних сирів. Його варять у гарячій сироватці, і він змінює структуру, перетворюючись на тугоплавкий сир. Він універсальний – його можна з'їсти сирим, можна обсмажити на пательні, можна на грилі, можна в олії, як картоплю фрі. Він всередині стає ніжний, пухкий, ззовні – коричнева підсмажена, ніби скоринка», – захоплено розповідає Едуард Харлан.

На цьому сирі він зупинив вибір саме тому, що халумі мало хто виробляє в Україні. Вільна ніша, як виявилося, приховувала й проблему. Спочатку покупцям доводилося пояснювати, що їм взагалі пропонують. Однак тепер вже складнощів зі збутом нема.

Стрибок у невідоме

У класичний кіпрський халумі додають м'яту, Едуард Харлан готує ще кілька різновидів – з калінджі (це чорний кмин) та з кунжутом. Останній – для тих, хто любить менш яскраві смаки. Крім цього сиру, Едуард Харлан робить і тверді сири – як звичайний, так і з додаванням паприки, чаберу, того ж калінджі, італійських трав, сушеної журавлини.

«Тверді сири – це відкладений заробіток, їм треба дозрівати принаймні місяць. А халумі – це швидкий смачний сир та швидкий обіг грошей: купив молоко, приготував, продав, знову придбав молоко», – говорить Едуард.

Досвіду власного бізнесу у нього не було, коли подав документи на конкурс бізнес-грантів Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН). Проте тверді й навіть елітні сири з пліснявою Едуард Харлан готував вдома. Зрештою бізнес-план він захистив, отримав майже 150 тисяч гривень від уряду Польщі на обладнання і започаткував власну справу.

«Робити сир мені до душі. Мабуть, тому я зважився облишити роботу у фірмі, що торгувала хімпродукцією, де я працював 20 років. Хотілося чогось свого. Почув про програму ПРООН і зрозумів, що, напевно, настав час», – розповідає сировар.

Майбутня перлина гастротуризму

Спочатку покупцями ставали друзі, знайомі. Потім халумі стали потроху брати місцеві ресторанчики. Продажі довелося нарощувати влітку – молока у господарстві-постачальнику побільшало, коли корови пішли на випас. Робили по дві варки сиру на добу. Тепер варять через день.

«Шукаю зараз постачальника додатково. Взимку молока стає менше, а люди вже розкуштували, попит на сир зростає. Кафе, ресторани подають замовлення на халумі, маю забезпечувати», – каже Едуард Харлан.

Нині сироварня базується в орендованому приміщенні у промзоні на третьому поверсі. Кожна варка – це 100 літрів молока, які треба підняти нагору. Однак це не єдина причина, чому Едуард замислюється над переміщенням виробництва до сільської місцевості.

«Є плани придбати якусь хатинку в селі, зробити ремонт і займатися сироварінням там. Тоді б можна було проводити екскурсії, приймати гастротури. Альтанка велика зі столом – люди приїхали, продегустували один сир, другий, третій, випили кави з сиром. Придбали, що сподобалося. Це було б шикарно», – розповідає майстер.

Приглядається зараз до села Боровеньки неподалік від Сєвєродонецька, – саме там знаходиться ферма, де Едуард закуповує молоко. Там прекрасні місця, річка, ліс. Можливо, ці плани здійсняться вже скоро. Тому що Едуард Харлан вважає: довгі роздуми народжують сумнів. Як є задум, треба брати й робити.

Відео:

ПЕРЕСЕЛЕНЕЦЬ ЗНАЙШОВ НІШУ ТА ГОДУЄ ЯКІСНОЮ КУРЯТИНОЮ МІСЦЕВУ ГРОМАДУ НА ДОНЕЧЧИНІ

Свою ферму з 400 бройлерами та 200 породистими несучками Олександр Чепак вважає маленькою. Проте зараз господарству лише кілька місяців – і це початок шляху. Попит на його продукцію поки вищий за потужність виробництва. Найближчим часом, крім збільшення поголів'я бройлерів, Олександр планує охопити й деякі суміжні виробництва.

Найважчим випробуванням виявилося підключення електрики до майбутньої ферми. Підприємець придбав будівлю у травні 2017, а підвели електрику у січні 2018. Без електрики багато не зробиш – ані ремонт почати, ані тим більше вивести курчат у інкубаторі, каже Олександр. Проте навіть ці труднощі не зупинили чоловіка від втілення давньої мрії – відкриття власної справи.

«Ця курка дітям до вподоби»

По дорозі від Волновахи до ферми у селі Дмитрівка – кілька колишніх ферм. Їх розбирають на будматеріали. Колись тут було свинарство, розводили корів, качок. Олександр Чепак каже «не розумію», бо птахівництво – вигідне.

Просто біля входу до його пташника – станок для виготовлення комбікорму, поруч розстелений власне комбікорм. Йому треба протряхнути.

«Закуповую компоненти, самі готуємо, так дешевше виходить. Поки що працюємо з коліс – взяв, привіз, на 5 днів зробили. Згодом кормову лінію перенесемо до оцього куту, отам буде зерносховище», – показує Олександр.

До 2014 року нинішній фермер не мав стосунку до сільського господарства. Родина жила у Донецьку, він заробляв обслуговуванням систем опалення. З початком конфлікту на Донбасі сім'я

Чепаків переїхала до Херсону, зрештою повернулася ближче до рідних, у Волноваху. Через Програму розвитку ООН в Україні (ПРООН) він отримав грант на 196 тисяч гривень від уряду Польщі на створення власної ферми.

«Моїм дітям це м'ясо подобається. Наша курка справді дуже відрізняється від курятини великих виробників. Продаю через магазини, на ринку та за замовленнями. Усі, з ким я спілкувався у процесі отримання гранту, – міськрада, райрада, центр зайнятості – тепер купують курятину. Але поки часто буває, що телефонують – а везти нема чого, розібрали», – каже Олександр.

Удвічі більший заробіток на кожній курці

В інкубаторі – чергова партія яєць, у загорожах – кілька поколінь бройлерів: курчата, дещо більші та дорослі курки. Вітчизняне яйце дешевше за імпортне, та ростуть краще курчата з яєць мадярської селекції.

«Спочатку поступово нарощую поголів'я, а потім – технічну базу. Все пов'язане. Ростиш більше птиці – треба більш капітальне місце для забою і розділки, спеціальні столи, міні-лінії. Разом з цим треба встановлювати систему охолодження м'яса», – пояснює логіку розвитку Олександр Чепак.

За місяць-два планує ставити коптильню, щоб вже займатися не виробництвом сировини, а переробкою. Заробіток на тому самому обсязі м'яса майже подвоюється, бо додана вартість більша. Без цього за гігантами, каже Олександр, не вженешся.

«Ось це приміщення буде поділене. З одного боку поселиться домінант блакитний, а отут – адлер сріблястий. Несучку не на яйце триматиму, а на генетику – вигідніше. Яйце столове середнє беруть по 1,4₴ за штуку, а якщо на інкубацію – по 8₴. Є різниця», – розповідає фермер.

Утім, і стосовно бройлерів у Олександра є подібні плани – збирається створити власне батьківське стадо, аби не залежати від постачальників і виводити курчат з яєць власного виробництва. Попереду роботи ще багато, та Олександр Чепак вже зрозумів, що 1000 квадратних метрів, яких сягає його пташник, – це для сільського господарства не площа. І час для розширення прийде.

КАВ'ЯРНЯ-ШОКОЛАДНИЦЯ СІМ'Ї ПЕРЕСЕЛЕНЦІВ У МАРІУПОЛІ

«Ми ніколи не ставили за мету бути топовим закладом – на це в нас просто не було ресурсу. Та нас все ж порівнюють з найкращими у місті», – каже Поліна Леконцева. Кафе-кондитерська «Lekontina» знаходиться в центрі Маріуполя. Інтер'єр у лавандових тонах – елегантний та простий водночас, створений нею й чоловіком Дмитром власноруч. Аромати солодощів і кави, привітні усмішки зробили це місце улюбленим для багатьох маріупольців.

На підвіконнях – ретро-фотоапарати, ляльки, на полицях – настільні ігри та книжки. Класика, детективи, пригоди, потроху додається сучасна література. Поліна з Дмитром хочуть привабити інтелектуальну молодь. Жанр кафе як сімейного визначився сам собою: подружжя принципово не включало до меню алкоголь.

«Перші місяці бувало по одному-двоє людей на день, були навіть думки закритися. Тепер, через півтора роки роботи, – до 50 чеків на день, а чек не завжди з одного гостя. Обертаєшся і думаєш: воно було того варте! Так, ми зробили це. Але ж мова взагалі не про гроші, не про десерти. Мова про те, що, якщо ти дійсно хочеш, – візьми, почни щось!» – каже Дмитро.

З весілля – в евакуацію

Багато знайомих не вірили, що таке можливо. Поліна та Дмитро півтора роки жили у притулку для переселенців. До Маріуполя приїхали з Красного Луча (нині перейменований на Хрустальний) на весілля до друзів, без речей. І довелося лишитися, бо дім опинився у зоні конфлікту.

Там Дмитро мав грибну ферму, яку потім розграбували мародери. Родина не була певна, чи варто пускати коріння на

новому місці. А коли вирішили лишатися, постало питання: чим заробляти? Справу підказали захоплення та мрія.

«Чоловік дуже любить каву і хотів спробувати себе у цьому. А я з дитинства мріяла бути шоколатьє. Про програму ПРООН дізналися за тиждень до закінчення терміну подачі заявок. Я, хоч і працювала викладачем у мовній школі, за фахом економіст. Це допомогло написати бізнес-план, і ми отримали грант від уряду Польщі *(124 тис. грн)*», – розповідає Поліна.

У житті все вийшло інакше, ніж на папері. Планували невеличку кав'ярню, де людина могла б зайти, погрітися, постояти, а зробили кафе з великим залом. Спочатку були кава й шоколад. Тепер це повноцінне кафе з кондитерським цехом, де готують тістечка й торти на замовлення. Стартували з побутовою кавоваркою – тепер за стійкою професійна кава-машина з величезними можливостями для бариста.

Простий секрет привабливості

Поліна хотіла б вчитися у знаменитій кулінарній школі «Кордон блю», та поки можливості нема. Тому – майстер-класи з інтернету, вебінари та YouTube-каналах французьких кулінарів.

Є люди, які приходять зранку в певний час, розповідає Поліна Леконцева. Вона бачить у вікні, що людина йде, і ставить готуватися напій: гість заходить – кава вже ллється в горнятко. Дмитро каже, що до створення «Lekontina» не мав уявлення про маркетинг. Утім, проста річ – показати відвідувачам, що їм раді, чекають саме на них.

«На наш літній майданчик сідали люди з придбаними у сусідів бургерами. Я придумав виносити їм воду. По-перше, у спеку ми виявляємо піклування про людину. По-друге, вона розуміє, що її помітили. Водночас, у людей є можливість замовити щось у нас. І це частіше за все спрацьовувало. Деякі з них стали постійними клієнтами», – розповідає Дмитро.

Подружжя каже, що хотіли би робити щось корисне для суспільства. Для цього потрібні гроші, тому своє кафе розглядають як джерело для майбутніх проектів – або благодійних, або соціальних.

Відео:

ПЕРША ІННОВАЦІЙНА СТУДІЯ 3D-ДРУКУ В МАРІУПОЛІ

Започаткувати бізнес одночасно із написанням магістерського диплому, стати першопрохідцем у новій для міста справі, робити прифронтове місто європейським. Це – про Олександра Бондаренка, який створив першу у Маріуполі студію 3D-друку.

У невеличкій кімнаті із тихим гудінням кладуть шар за шаром пластик три принтери. Хазяїн Олександр Бондаренко просить не знімати цю роботу: це замовлення має бути сюрпризом для жителів Маріуполя, його презентуватимуть на День міста. Це буде макет майбутнього храму, зараз друкуються стіни з архітектурними прикрасами. Потім надруковані окремо елементи будуть поєднані у великий макет.

«У цьому випадку нам надали готову 3D-модель, але я роблю тривимірні моделі для друку й сам», – розповідає Олександр.

Спочатку багато жителів міста навіть не уявляло, чим особисто їм може бути корисною ця технологія.

Подвійний захист

3D-друком Олександр зацікавився чотири роки тому, на III-му курсі інституту. Викладач після поїздки до бельгійського технічного університету був вражений розвитком 3D-друку в Європі і зміг передати своє захоплення декому зі студентів.

«Моя спеціальність раніше називалася інженер-механік, по-новому я – магістр металургійного обладнання. Ми вивчали конструювання й проектування металургійних машин та транспортного обладнання. Побудова 3D-моделей також входила до курсу», – каже Олександр.

Бізнес-план для подання на грантовий конкурс Програми розвитку ООН в Україні підготував під час навчання

у магістратурі, на канікулах між V та VI курсами. А про те, що став переможцем та дістав підтримку уряду Японії у розмірі майже 150 тисяч гривень, дізнався, коли писав дипломну роботу.

«Таке навантаження було! Реєструватися як фізичній особі-підприємцю, проводити тендери, закуповувати обладнання довелося одночасно із написанням диплому та підготовкою до захисту. Магістерську врешті захистив на 5, отримав червоний диплом», – розповідає молодий підприємець, та без надмірної пихи.

Напевно, самотужки Олександр не впорався би із втіленням ідеї. Від самого початку все робив разом з Ганною, дівчиною, з якою зустрічається. Разом писали бізнес-план, захищали його, впроваджували проект. Аня ще студентка, вона суміщає навчання з роботою в їхньому спільному бізнесі.

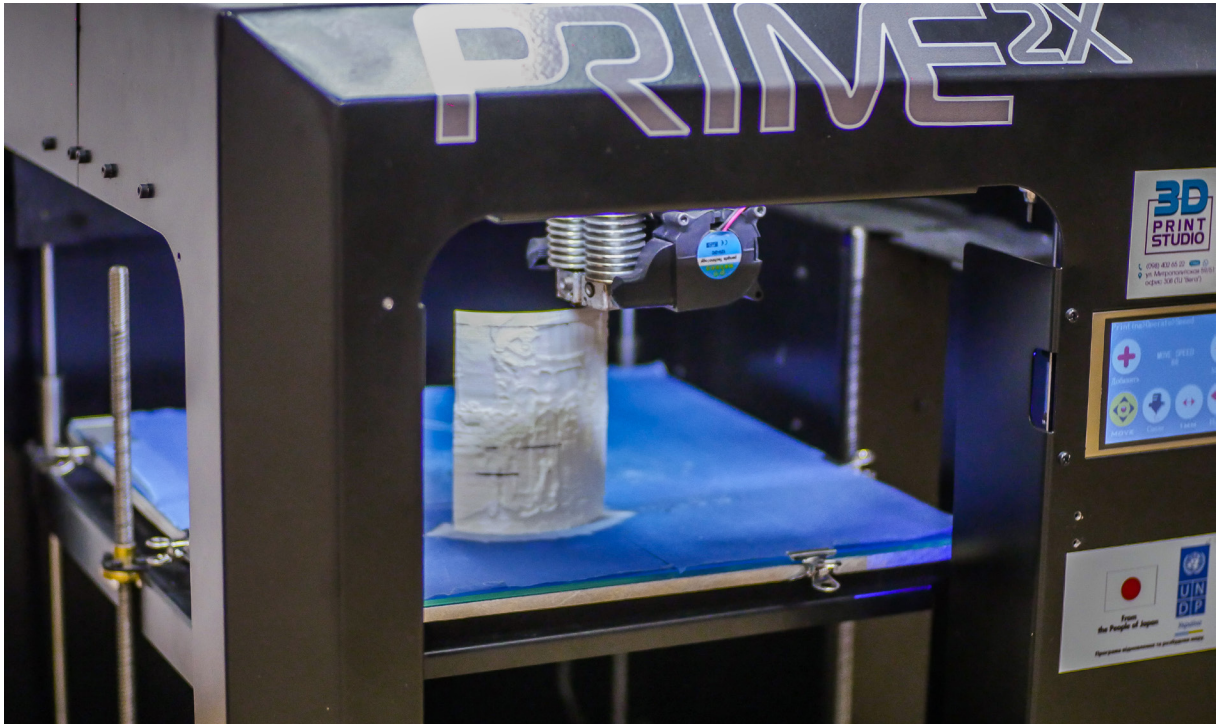
Цікаво і для підприємців, і для приватних осіб

«В Маріуполі 3D-принтери є, та справжньої професійної студії до нас не було», – каже Олександр.

Промоції Сашко й Аня приділяють велику увагу. Беруть участь у міських заходах, розповідають про себе й можливості 3D-друку, наводять приклади застосування, дають учасникам можливість спробувати працювати з 3D-ручкою. І люди цікавляться, звертаються.

Спочатку були невеличкі замовлення від знайомих. Потроху справа пішла, з'явилися постійні клієнти. Зокрема, пекарі й кондитери, яким потрібні цікаві вирубки для виготовлення печива або прикрас на святкові торти. З великих виробництв замовляють друк прототипів виробів, звертаються сервісні центри, приходять приватні особи по запчастини для ремонту авто.

Архітектурні макети теж роблять, та вони вимагають більше часу через велику кількість елементів декору. Аби займатися такою роботою більш професійно, Олександр пройшов навчання на курсах архітектурного дизайну.



Сьогодні до двох грантових 3D-принтерів Олександр докупив іще один – вже на зароблені гроші. Думає про придбання нового обладнання, наприклад, верстата для лазерної різки та гравірування. Бізнес розвиватиметься, лише якщо дослухатися до запиту клієнтів.

МАРІУПОЛЕЦЬ ЗАПУСТИВ ВЛАСНИЙ БРЕНД З ВИГОТОВЛЕННЯ МЕТАЛЕВИХ ВИРОБІВ

Від невеличкої майстерні у гаражі до цеху з плазмовим різаком із виробництва високоякісної продукції. Маріуполець Іван Мокрик любить робити з металу красиві, міцні та надійні речі. Завдяки йому сучасні технології металообробки стали доступні у цьому місті будь-кому.

«Працюючи з металом, я давно дивився на плазмові різаки з програмним управлінням. Дивився просто з цікавості, мені подобається, що з металу можна зробити таку цікаву річ. Але я розумів, що грошей на таке устаткування немає і навряд чи вдасться заробити», – згадує Іван.

Вони з товаришем мали невелику майстерню, виконували переважно разові замовлення. Зварювали решітки на вікна, виготовляли теплиці. Потім почали робити тренажери, побачили зацікавленість у людей. Хотілося підвищити клас, і тут на очі потрапила афіша про грантовий конкурс Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН).

«Маючи зварювальний апарат, можна зробити тренажер і в гаражі. Та не такий, – показує Іван Мокрик один з тренажерів. – Тут потрібна машина, комп'ютер, вартісне устаткування, яке ми отримали через грант від уряду Польщі *(197 тис. грн)*».

Найцікавіша робота – зараз

Найцікавішою роботою за два роки власник цеху називає замовлення, над яким працює зараз. Це ажурні поруччя для приватного будинку. Основу для дизайну знайшли в інтернеті, багато працювали над нею, і от програма майже готова. Іван відкриває зображення на моніторі і додає: «Давно хотілося зробити подібне».

А в цей саме час у цеху програмний верстат нарізає довгі полоси з товстезного листу сталі. Це замовлення від одного невеликого підприємства, з цих полос зберуть підйомний механізм потужністю до 110 тонн. На сторонні замовлення Іван Мокрик недарма розраховував, коли писав бізнес-план. Однак головною продукцією, як і планувалося, лишаються деталі декору для інтер'єру та спортивне знаряддя.

«Зараз я дивлюся на бізнес-план, і мені здається, що нічого складного в цьому нема. А коли писав, довго не міг розібратися. Тепер бачу: вимоги до бізнес-плану у ПРООН не зависокі. Якщо людина розуміється на своїй справі, зможе це зробити», – каже Іван.

Замовлення на спортивне обладнання отримують переважно від приватних осіб, але обладнали й декілька спортзалів. Конструюють тренажери самі, беручи щось від одних моделей, щось від інших. Спочатку ескізи, потім малюнки перетворюються на креслення, згодом на готових тренажерах з'являється надпис – «ROVAN». «Є два товариші – Іван та Роман, от з наших імен і вийшло ROVAN», – пояснює майстер.

В Україні такого не робить ніхто

«Найраніше додому потрапляю о восьмій вечора. Частіше – о десятій або навіть опівночі. Родині це не подобається, але – поки так. Прагну досягнути певного рівня, тоді, може, приходитиму о сьомій», – говорить Іван Мокрик.

Перспективу він бачить не стільки у збільшенні обсягів, скільки у виході у преміум-сегмент. Щоб, витрачаючи той самий час на виробництво, отримувати більший прибуток. Це стосується насамперед тренажерів. Також Іван показує стильні гантелі з декоративними дерев'яними вставками та буковою ручкою. Зараз він веде перемовини з однією всеукраїнською торговою мережею, ціну збирається ставити удвічі вищу за звичайні сталеві гантелі.

«В Україні таких не виробляють. Тримаєш в руці – відчуття, погодьтеся, інші, ніж від резини, пластику або металу. От для дівчат трохи легші гантелі для фітнесу. Якщо увійдемо з цими гантелями до тієї мережі, буду купувати ще токарний верстат, щоб не замовляти токарні роботи на стороні», – ділиться планами хазяїн цеху.

Відео:

ПЕРЕСЕЛЕНЕЦЬ ВІДКРИВ ПЕРШУ СТУДЕНТСЬКУ ЇДАЛЬНЮ В МАРІУПОЛІ

Найбільшою проблемою початківців є неготовність до того, що їх очікує після відкриття своєї справи, каже підприємець Олександр Патяка. Ключем до успіху він вважає грунтовні знання того, чим починаєш заробляти, наявність «фішки», яка привабить клієнтів, і – кмітливих робітників. Його їдальня «Чорниця» в центрі міста за півтора роки набула великої популярності.

До рідного Маріуполя Олександр з родиною повернувся у 2014-му як переселенець. Донецьк, де він прожив 30 років, опинився по той бік лінії розмежування.

У Маріуполі роботи не було. Бізнес закляк через близькість до зони конфлікту. За своє життя Олександр Патяка був і держслужбовцем, і найманим робітником, і бізнесменом. Настав час починати щось нове.

Думав шукати долі у Києві, коли зустрів давнього знайомого, який займався виробництвом сиру в Маріуполі. Вирішили працювати разом, розширивши справу, й у пошуках нового приміщення знайшли цю площу в будівлі університету.

«Я побачив приміщення і сказав: жодних сирних цехів, тут – тільки їдальня. З цього історія й почалася», – каже Олександр.

Отримати грант – лише початок

Можливості для отримання грошей на розбудову бізнесу переселенець з Донецька шукав цілеспрямовано. Паралельно підготував бізнес-план майбутньої їдальні. Крім ділового досвіду, йому стала у пригоді освіта: Донецький торгівельний інститут у середині 80-х він закінчив за фахом «Технологія й організація громадського харчування». Зрештою цей бізнес-план він успішно захистив перед Програмою розвитку ООН в Україні (ПРООН) та отримав 200 тисяч гривень від уряду Великої Британії.

«Я всіх переконав, тому що я знав, чим збираюся займатися. Головна проблема

у багатьох претендентів на грант – вони хочуть щось робити, але не знають, як реалізувати це. Адже отримання гранту – це лише початок», – розповідає Олександр Патяка.

Договір на оренду приміщення у Фонді держмайна отримав за два тижні до запланованої дати відкриття (процедура тривала місяців 7-8). Аби встигнути привести до ладу приміщення у встановлений умовами гранту термін, працювали навіть вночі.

«Вирішуєш одне питання – постає нове. Персонал! У Центрі зайнятості пообіцяли зібрати зустріч. 150 людей обдзвонили, 50 зголосилися прийти, прийшли 11, з них осіб 7 більш-менш підходили. Проте зацікавилася одна лише жіночка, навіть не від Центру зайнятості – просто повз проходила. І от Світлана вже підтягла свою подругу, вони обдзвонили знайомих – так ми підібрали людей для старту», – згадує Олександр.

Кухарі усі пройшли горнило заводських їдалень. Повар з ресторану не витримає такого навантаження. Зараз працюють 4 працевлаштованих особи, 3 на стажуванні, 4 студенти.

«Сарафанне радіо» – найефективніше

Меню обкатали, новинки час від часу випробують і зараз. Страви у їдальні «Чорниця» приготовані «як для себе». Господар щодня дегустує кілька страв, заходить до кухні з вердиктом, де щось треба поміняти у рецептах.

Студенти вишу, в якому знаходиться їдальня, заповнюють зал у велику перерву – з 11 до 12. Решта часу відвідувачі – з сусідніх офісів, закладів та установ: з прокуратури, суду, готелю. Реклами майже не було – клієнти йдуть завдяки «сарафанному радіо».

«Ціни в нас демократичні. У мене навіть нема мети заробити купу грошей. На цьому етапі завдання – не залишитися в мінусі й працювати. Зараз ми підходимо до цифр, які я ставив у бізнес-плані. За півтора роки це непогано», – вважає Олександр Патяка.

Паралельно власник їдальні займається виробництвом сиру сулугуні (на окремому майданчику) та планує відкрити ще один заклад неподалік від «Чорниці». Це буде млинцева, приміщення Олександр вже взяв в оренду, робить ремонт.

«Головне її зробити так, щоб вона була класна. Є купа ідей, я спілкувався з кількома шеф-кухарями: меню буде бомбезне. Коли ви наступного разу приїдете до Маріуполя, ми там працюватимемо», – обіцяє Олександр.

Відео:

ПІДПРИЄМНИЦЯ ПІДКОРИЛА ЛИСИЧАНСЬК НАЙСМАЧНІШИМИ МЛИНЦЯМИ

Лисичанськ – непросте місто: великі підприємства стоять, грошей у людей небагато, тож і сфера обслуговування переживає скрутні часи. За таких умов зробити стартап, який досяг успіху і приносить гроші, – неабияке досягнення. Наталя Черненко від невеличкого кіоску з фаст-фудом «виросла» до справжнього бістро – й далі рухається впевнено.

Коли відкрили бістро, переїхавши з кіоску, відвідувачі казали: «Нам вас не вистачає». Багато з них ладні йти кількасот метрів далі, аби купити млинці, які їм до вподоби, вже у новому місці під тією ж вивіскою – «Матусині млинці».

«Чому починали з млинців? Легше за все було прорахувати їхнє виробництво. Крім того, на тому місці потрібно було запропонувати людям щось швидке у приготуванні, смачне й ситне. Місце пожвавлене, багато організацій поруч», – каже Наталя.

Раніше бізнесом вона не займалася, працювала у банку. А коли вирішила щось почати й потрапила на тренінг Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН), навіть конкретних ідей не було. Тепер вона збирається розширювати свій бізнес уже вдруге.

Помилки, на яких вчимося

«Найскладніше було – захистити проект. Бізнес-план писала сама, із цифрами я працювати вмію добре, ідея зрозуміла. Але коли перед тобою сидять шестеро людей, забуваєш навіть, як тебе звуть. Далі було складно у встановлений двомісячний термін організувати усе, але теж впоралися. Тож відкрилися у лютому 2017-го за підтримки гранту від уряду Польщі *(майже 100 тис. грн)*», – говорить Наталя.

Швидко «Матусині млинці» завоювали любов жителів Лисичанська. Найпопулярнішими стали млинці «Імперіал» з начинкою з курки, грибів, сиру та татарського соусу, а серед солодких – «Фруктік» (банан та шоколад). Справи пішли вгору, Наталя Черненко замислилася про розширення. Пізніше знов взяла участь у грантовому конкурсі ПРООН вже на розширення бізнесу і знов перемогла. Цього разу отримала 30 тисяч гривень від того ж самого донора. Так у центрі Лисичанська з'явилося її бістро.

«Тепер готуємо й страви азіатської кухні: курка по-китайськи, суші, роли, салати. Страви додавали поступово. Люди запитували – ми рахували, чи буде вигідно. Про суші та роли ми спочатку навіть не думали. Але й тепер, хоча меню велике, все одно основною стравою лишаються млинці», – розповідає Наталя.

Був момент, коли вона ледь не згорнула справу. Люди йшли до кафе, але бухгалтерія показувала суцільні збитки. Як виявилося, тодішні працівниці обманювали підприємницю. Власниця бістро каже, навіть згадувати не хочеться зараз. Але з цього висновки зробила («це ті помилки, на яких ми вчимося»), знайшла нових робітниць і тепер пильніше контролює процеси.

У спілкуванні допоміг… велосипед

Спілкування з людьми не було сильною стороною Наталі Черненко. Вона завжди працювала з документами, звітами, цифрами. Каже, як не дивно, почати вільно спілкуватися... допоміг велосипед. Про такий ефект вона почула на нещодавньому заході «Велодвіж у Лисичанську», коли промовці розповідали, як велосипед змінив їхнє життя.

«Мені зараз доводиться багато їздити містом – у банк, за продуктами для бістро тощо. Машини нема – то їжджу на велосипеді. І я зрозуміла, що саме це відчуття свободи на двоколісному транспорті вплинуло на мене. І з відвідувачами спілкуюся, і перед комісією (зараз подалися на ще один грант) було виступати легше, бо минув страх», – посміхається Наталя.

Бістро «Матусині млинці» – безалкогольне, сюди приходять посидіти у затишку, поспілкуватися. Демократичні ціни закладу сприяють становленню у Лисичанську нової для нього культури візитів до кафе. Бо таких місць у місті раніше майже не було. Наталя каже, бачити це дуже приємно. А найцікавіше – спостерігати, як власна справа зростає. Ще приємно, коли приїжджають делегації, наприклад, нещодавно був консул Канади в Україні.

«Консул куштував наші млинці, розповів, що на його батьківщині їх подають із кленовим сиропом. Ми спробували ввести в меню, але жителям Лисичанська виявилися більше до смаку наші млинці», – каже Наталя.

ПІДПРИЄМЕЦЬ З ЛУГАНЩИНИ ВІДБУДОВУЄ СВОЄ МІСТО ТА РОБИТЬ ЙОГО КРАЩИМ

З Сергієм Бліновим розмовляємо пізно ввечері – до цього він закінчував чергове муніципальне замовлення: встановлював металеві секції шкільного паркану. Робота на себе – не така, як на заводі: скільки встигнеш – все твоє. І яку репутацію заробиш – стільки й матимеш клієнтів.

Зварювальник із досвідом понад 20 років, Сергій працював на вагоноремонтному заводі в Попасній. Пішов звідти ще у 2013 через відсутність замовлень на виробництві, їздив на заробітки. Коли розпочалися бойові дії і Попасна опинилася майже на лінії зіткнення, вивіз родину на Дніпропетровщину. Повернулися додому у 2016 році.

«Давно мріяв спробувати себе у бізнесі, але грошей на устаткування не було. Коли повернулися, зважився: придбав професійний зварювальний апарат-напівавтомат і причіп. І перша ж замовниця, якій я встановлював решітки на вікна, розповіла про Програму розвитку ООН. Вона сама отримала грант на розбудову бізнесу й надихнула мене», – каже Сергій Блінов.

Затишшя на користь роботі

Коли писав бізнес-план, згадує Сергій, він не надто вірив, що зможе пройти відбір. Адже писав своїми словами, без зарозумілих термінів – так, як він справді бачив розвиток своєї справи. Ймовірно, саме це й справило враження на комісію, бо незабаром бізнесмен-початківець отримав на розвиток грант у сумі 50 тисяч гривень від ПРООН та уряду Польщі.

«Чим добре на заводі – ти свої години відпрацював, прийшов додому і забув про все. Тебе не стосуються виробничі питання. А тут треба і закупівлею матеріалу займатися, і ремонтом обладнання, докупати якесь додаткове устатку-

вання й інструмент. Розслабитися не виходить», – розповідає Сергій Блінов.

Зараз практично нема вільного часу. Увечері на замірах, зранку на встановленнях, або навпаки. Пізно вечором вдома треба розрахувати витрати матеріалу, вартість робіт. У день розмови Сергій ще мав обрахувати роботи зі встановлення пандусів – теж мерія замовляє.

Складно було на початку. Свою справу Сергій відкрив, коли сезон ремонтів завершився, отже всю зиму 2016-2017 рр. тривало затишшя. Тепер, каже майстер, про «мертвий сезон» мріє – треба й обладнання передивитися та дещо підправити, підготувати нове устаткування, зробити собі молоток для роботи в кузні такий, як хочеться. Тобто і затишшя піде на користь роботі.

«Беріться за те, що вмієте добре»

«Їхати кудись до великого міста не планую. Там більша конкуренція, а тут по металу у мене і конкурентів, вважай, нема. Крім того, в Попасній люди знають, хто такий Сергій Блінов. А щоб у великому місті мати ім'я, треба пропрацювати не три роки, мабуть. У маленькому місті як ледарював, неякісно зробив, нагрубив, – вже завтра всі знають. Так само і з доброю роботою. Будь-яка слава розноситься швидко», – говорить Сергій.

Перебої у замовленнях стаються після артилерійських обстрілів. Попасна – поблизу лінії зіткнення, на її околицю інколи «прилітає». «Гупнуло – й одразу жодних замовлень на якийсь час», – каже Сергій. Та останнім часом тихо.

Впливають на замовлення й інші фактори. Наприклад, із підвищенням урядом України мінімальної заробітної плати з початку 2018 року усі ціни зросли. І поки люди не призвичаїлися, не накопичили грошей, замовлень не було.

Щоправда, останнім часом багато замовлень від мерії. За цей рік майстер працював: і зупинки автобусні встановлював, і навіть тротуарну плитку клав. На великі замовлення брав собі помічників.

«Коли мене питають, людям кажу: як думаєте зайнятися бізнесом, беріться за те, що вам до душі і що ви добре вмієте. І тоді обов'язково з цього буде діло», – каже Сергій Блінов.

Відео:

КОРІННЯ НА НОВОМУ МІСЦІ: ПЕРЕСЕЛЕНЕЦЬ СТВОРИВ РОЗСАДНИК ДЕКОРАТИВНИХ РОСЛИН

Найбільш мирна робота в одному з небезпечних місць країни. Максим Новак вирощує декоративні рослини та займається тепличним господарством майже поряд із лінією розмежування – у містечку Гірському.

Переселенець з Луганська починав не з нуля. В нього був досвід садівництва, та водночас і тягар на душі.

«Починати заново, втративши все, – ось що було найважче. Обживатися на новому місці. В Луганську була обладнана ділянка, ми вирощували саджанці дерев та квітів на продаж. У 2014-му, коли місто опинилося на неконтрольованій урядом території, довелося все облишити», – згадує Максим.

Гірське – рідне місто дружини Максима, тут живе її мати. Приголомшеним переселенцям був потрібен час, аби прийти до тями. Але ж родина повернулася до улюбленої справи: Максим придбав невеличку ділянку, висадив перші саджанці. Разом з рослинами Новаки пустили коріння на новому місці.

Не кожна добра ідея спрацьовує

Вирощування саджанців – процес, який не припиняється. Придбав посадковий матеріал, підрощуєш, висаджуєш новий, – перші продаєш. Саджанці різного віку – 3-річні, 5-річні – коштують по-різному.

На диво, у містечку та в Попаснянському районі, через який проходить лінія розмежування, попит на декоративні рослини зберігся. Помалу Максим Новак став брати додаткові ділянки. Та були думки взятися до нової справи. У цьому родині Новаків допоміг грант від Великої Британії.

«До Програми розвитку ООН потрапили, дізнавшись від знайомих. Нас запросили на тренінг, після я написав бізнес-план із встановлення теплиці. Це для мене була нова справа, я не знав навіть, які вони взагалі бувають. Так з'явилася перша теплиця, тепер в мене їх вже три», – розповідає Максим.

У перший рік спробували втілити незвичайну ідею – продавати зелений салат не зібраним, а живою рослиною, в стаканчику. Тобто людина зірвала листочок-другий, а решта листя зберігається живою й свіжою.

«Це ідеї, які приходять на кухні за чашкою чаю. Дружина в мене захоплюється правильним харчуванням, і от вона каже: купували салати, а вони зав'яли вже. Я й подумав спробувати продавати салат, щоб він ріс, як зелений лук на підвіконні. Пропонували в Сєвєродонецьку в супермаркетах, однак – не пішло. Знайомі запрошували везти на продаж до Харкова, але проблема у транспортуванні», – каже Максим.

Тому перейшли на більш зрозумілі людям культури – петрушка, кріп, лук, інша зелень, а також огірки, помідори звичайні й черрі. А поряд з овочами та зеленню – сотні квітів.

Те, що купуватимуть завжди

Перша, грантова теплиця Максима Новака була площею 72 квадратних метри, своїм коштом він побудував 84- та 60-метрову. Зараз він займається їхнім переобладнанням. Каже, з часом знаходиш більш зручні рішення, зменшуєш енергозатрати, поправляєш помилки.

Крім тепличного овочівництва, вирішив освоїти ще один напрям, аби зменшити витрати, знизити ціни та отримати збільшити прибуток.

«Я щороку витрачаю чималу суму на закупівлю саджанців декоративних рослин віком в один рік з розсадників у Польщі. І я зрозумів, що можу сам вирощувати їх», – розповідає Максим.

Найкраще беруть люди традиційні декоративні рослини – тую, блакитну ялину. Нові модні культури на кшталт оцтового дерева тощо Максим Новак не заводить, бо їх важче обслуговувати у процесі зростання, вони потребують більших витрат та сил. Та й нема гарантії, що мода збережеться довго. Натомість саджанцями фруктових дерев, які купували й купуватимуть завжди, Максим зайнявся – тепер у нього можна придбати вишню, черешню, яблуню.

Постачає саджанці родина Новаків не лише приватним особам. Купують і муніципальні установи, наприклад у райцентрі – Попасній.

«Не боятися й пробувати, так я сказав би початківцю. Навіть якщо щось не вийде, – буде досвід для другої, третьої спроби. Під лежачий камінь вода не тече», – говорить Максим.

Відео:

СКРОМНІ ТА УСПІШНІ «МОЛОЧНІ» ПІДПРИЄМЦІ З НОВОПСКОВА

До подій 2014 року возили свою молочну продукцію до Луганська, тепер навіть до Сєвєродонецька, кажуть, «далеко». Як виявилося, у своєму Новопсковському районі торгувати молочною продукцією простіше й вигідніше. У невеликому цеху родина Несвітів виробляє понад півтора десятки видів продукції, з яких половина – розсільні та м'які сири.

«Думали, в сільській місцевості бізнесу не вийде. Все ж таки невелике місто, й ціни нижчі. Та менші й витрати – не треба везти продукцію за 130 кілометрів. З'ясувалося, торгувати на центральному ринку Новопскова набагато краще. І розширювати збут зараз не плануємо: сил вистачає лише на те, щоб задовольнити наших покупців», – каже Валентина Несвіт.

Родина займається молочним виробництвом років із вісім. Обсяги нарощували помалу рік за роком. Останнім великим кроком до теперішніх можливостей став грант у 47 тисяч гривень від Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН) та уряду Великої Британії.

Зараз роблять і продають кисломолочний сир, сепаровані вершки та сметану, пряжене молоко, ряжанку, кефір, кисле молоко, домашнє масло, ропні сири – адигейський, бринзу, фету, сулугуні, м'які сири – моцареллу (звичайну, сирні палички й косичку), а нещодавно освоїли новий для регіону халумі.

Бізнес-план переміг, бо «це не вигадане»

«За рахунок гранту придбали охолоджувальну камеру та охолоджувач, настільну газову плиту (зробили напільною – щоб не підіймати ємності високо) і два сепаратори. Це для нас найголовніше обладнання. Але ми навіть не дуже вірили, що можемо виграти», – розповідає Валентина Несвіт.

Вона працювала колись у місцевій школі, її чоловік був трактористом у колгоспі. Після того їздив по заробітках. Згодом взялися виготовляти молочну

продукцію – починали з молока, кисломолочного сиру, бринзи…

Подаватися на конкурс ПРООН довго вмовляли волонтери – «дивіться: є різні програми, пропозиції, скільки шляхів відкрито». Одного разу пані Несвіт піддалася, заповнила анкету, надіслала до ПРООН. Потім написали бізнес-план – самі, хоч ніколи тим не займалися.

«Якщо почитати той бізнес-план, видно, що це не вигадане. Це те, як ми дійсно працюємо. І нам сказали, що гаразд, можна виходити захищати його. Щоправда, виступати треба було чоловіку, Григорію – бо підприємець-то за документами він! А Гриша до виступів зовсім не схильний, довелося провести велику роботу, щоб він поїхав», – говорить пані Валентина.

Отримання гранту дозволило родині Несвітів значно розширити асортимент. Зрештою самостійно зробили описовий й фінансовий звіт. Хоча із такою роботою зіткнулися вперше, документи прийняли без зауважень.

Сила – в родині

Працюють на цьому малому виробництві учотирьох – Григорій Несвіт з дружиною Валентиною, а також «діти»: син та невістка. Чіткого розподілу обов'язків нема, кожен може замінити іншого. Цьогоріч батьків навіть відпустили на відпочинок влітку. Та в цілому все працює як один організм – злагоджено й точно.

Певну кількість кожного виду продукції Несвіти роблять майже щодня. Виготовляють стільки, щоб продати за один день. Деякі сири, як лишаються, – коптять, хоча взагалі довго зберігати вироблене не зацікавлені.

Раніше тримали своїх корів, однак суміщати тваринництво з переробкою стало важко, й худобу віддали на утримання родичам. Молоко беруть у них та в сусідів. Утім стосунки з односельцями не вичерпно ділові.

«Сироватку на базарі продаємо, але вдома все одно лишається бідон-два. З сирів дуже смачні залишки – навіть солодкі! Віддаємо безкоштовно сусідам, хто свині тримає – нехай люди поять. Не виливати ж», – розповідає Валентина Несвіт.

А щотижня хтось із родини об'їжджає стареньких та інвалідів, аби зібрати замовлення та розвезти те молочне, яке замовили раніше.

«Ми не любимо красуватися чи хвалитися. Хто ми? Просто звичайні сільські трудівники», – каже Валентина.

Відео:

ВІД БУХГАЛТЕРІЇ ДО КЛІНІНГОВИХ ПОСЛУГ: НОВИЙ БІЗНЕС КОЛИШНЬОЇ ПРАЦІВНИЦІ ДАП

Колишня бухгалтерка Донецького аеропорту Ганна Горіна у 2014 році була змушена їхати з немовлям до рідного міста – у Сєвєродонецьк. Знайти роботу було важко, тому вирішила відкрити свою справу.

«Спочатку була в декретній відпустці, потім стала на облік до Центру зайнятості. Роботу пропонували, але зарплата – незадовільна, графік – незручний. Вирішила зайнятися тим, що вмію, запропонувати послуги з прибирання», – розповідає Ганна.

Першим обладнанням, яке придбала жінка, був пилосос з опцією вологої чистки. На колишній роботі, в аеропорті, вона бачила, як дівчата працювали з подібною технікою для чищення килимів і м'яких меблів – звідти й ідея. Клієнтів шукала через оголошення на міському сайті.

«Сєвєродонецьк не надто велике місто, але були клієнти, як не дивно. Зараз до нас звертаються і з Рубіжного, зі Сватового, Лисичанська, Кремінної, зі Станиці Луганської. По всьому регіону їздимо. І попит є», – каже Ганна.

Рівень послуг тепер на порядок вищий за той, з якого починався бізнес.

Клієнти – не з газет, а з інтернету

До першого пилососу тепер додалися парогенератор, ще один професійний пилосос, інший інвентар для прибирання. Можливість придбати це устаткування дав грант у розмірі 125 тисяч гривень від уряду Великої Британії, який Ганна Горіна отримала завдяки Програмі розвитку ООН. Тепер, крім чищення килимів та м'яких меблів, жінка пропонує прибирання квартир, офісів, великих приміщень.

«Наші клієнти – переважно люди середнього й високого достатку. Нас знаходять, як і раніше, через оголошення в інтернеті – на тому самому міському сайті, на OLX. Ну й «сарафанне радіо»

працює. Давала рекламу у газети, але, вочевидь, там не та аудиторія – читають газети переважно літні люди, в яких грошей небагато», – говорить Ганна.

Прибирання – фізично важка робота, і на великі об'єкти Ганна бере собі помічниць за разовими трудовими договорами. Проте коло помічниць постійне, підібрати кадри було не так вже й легко – щоб між собою ладили, були коректні з клієнтами.

Така робота з людьми для колишньої бухгалтерки була дещо незвичною, але спеціально цьому вона не вчилася, до літератури не зверталася. Спиралася на життєвий досвід. Вважає, «просто треба бути нормальною людиною й уміти слухати».

Репутація – найбільший скарб

У її роботі одне з найважливіших питань – довіра. Бо клієнт сторонніх людей пускає до своєї домівки.

«У лютому буде два роки, як ми працюємо, репутацію певну вже заробили, а з деякими клієнтами ми стали друзями. Дехто так довіряє, що залишають ключі з першого разу, ми день знаходимося у квартирі. Скарг не було. Кілька разів було таке, що під час прибирання знаходили загублені персні, гроші», – пригадує випадки пані Горіна.

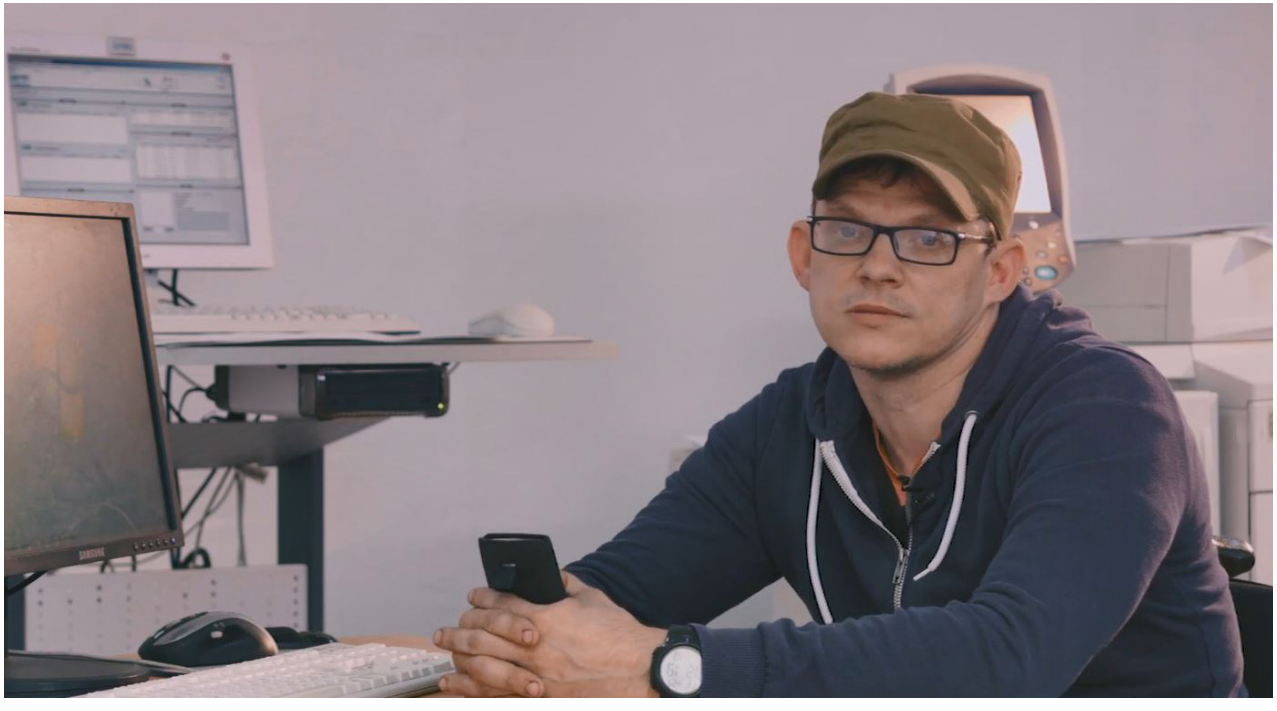
Завантаження нерівномірне. Буває щільний графік, а буває тиждень без замовлень. Якщо об'єкт великий, там роботи може бути на цілий день, а як помити диван або килим, можна за годину впоратися.

«Професійними секретами ділитися не можу, – сміється Ганна. – Єдине, що скажу: самотужки чистити вдома диван або килим не треба. Плями лишаються, розводи, мийний засіб остаточно видалити люди не можуть зазвичай… Мені не раз доводилося виправляти помилки таких умільців. Раджу все ж таки звертатися до професійних компаній, які займаються чисткою».

З часом приходить не лише досвід, а ще й знання «матеріальної частини». У роботі Ганна випробує різні хімічні засоби, різні матеріали, навіть різні ганчірки мають свої особливості. Щось лишається в арсеналі, щось – ні. Це все нюанси, яких навчаєшся лише у процесі роботи.

Найголовніше для початківця, вважає Ганна Горіна, – не боятися. Обирати те, що вмієш, починати з малого, та мати на думці, як розвинути справу. Таким вона бачить рецепт успіху.

ЯК ВЛАШТУВАТИ ЗВИЧНИЙ БІЗНЕС В ІНШОМУ МІСТІ – ДОСВІД ПЕРЕСЕЛЕНЦЯ З ДЕБАЛЬЦЕВОГО



Їхали з Дебальцевого у вересні 2014, як і більшість переселенців, «на пару тижнів, поки все не владнається». Та вже у грудні того ж року Сергій Холодов почав шукати клієнтів для своєї оперативної поліграфії на новому місці – у Покровську Донецької області. Йому довелося входити на ринок, який вже був поділений між місцевими виробниками.

Старшій доньці треба було йти до школи, та День знань 2014 року в Дебальцевому не відбувся через обстріли. Сергій Холодов з сім'єю вирішили їхати до Мирнограда (тоді ще Димитров), до бабусі дружини.

«Думали, ненадовго. Та відкладені гроші почали закінчуватися, дітей чимось годувати треба. Своє обладнання, яке вдавалося завантажити в легкову автівку, я помалу вивозив до листопада. Винайняти якусь площу в Мирнограді було неможливо, тому спочатку розташував друкарню у кухні на бабусиному подвір'ї», – каже Сергій.

Як створити конкурентну перевагу

Профіль Сергієвої міні-друкарні – виготовлення бланків. Вивезти вдалося маленький кольоровий лазерний принтер А4, різальну дошку та різограф. І у грудні почався пошук клієнтів.

«Нові клієнти тут не ті, хто відкрилися, а ті, хто звідкілясь пішли. Їздив на пошуки сам. Якщо ти хочеш, щоб у тебе справа пішла, треба займатися особисто. Маєш бути впевненим, що потенційний клієнт почув все, що ти б хотів до нього донести», – вважає Сергій Холодов.

Мирноград та сусідній Покровськ – невеличкі міста, де замовників не дуже багато, і в усіх них вже є налагоджені зв'язки та відпрацьовані схеми друку бланків. Отже за кожного клієнта Сергію доводилося битися.

Конкурентною перевагою могла стати вища якість, оперативність за рахунок більшої продуктивності обладнання, не завадила б і енергоефективність, аби зменшити витрати. Усе це означає заміну обладнання на більш сучасне. І тут у нагоді стала фінансова підтримка від уряду Японії та Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН). Сергій отримав грант у розмірі 222 тисяч гривень.

З цією допомогою арсенал міні-друкарні поповнився великим промисловим принтером «Xerox DocuColor 250», новою різальною дошкою. Також стало можливим обставити меблями та стелажами приміщення, яке підприємець винайняв у Покровську.

До розширення підхід обережний

Створити та захистити бізнес-план Сергієві було не важко – він займається оперативною поліграфією понад 10 років. У втіленні плану найбільш складним було залучити та втримати клієнтів. Проте сформувати клієнтську базу вдалося.

«Зараз займаюся бланковою продукцією та рекламною поліграфією – буклети, візитівки. Є постійні замовники. Серед них завод, який надає досить об'ємні замовлення. Це добре, бо я можу спланувати наступний місяць, придбати матеріали», – розповідає Сергій Холодов.

Про розширення Сергій говорить обережно. Потужності дозволяють друкувати більше, та для залучення постійних найманих працівників потрібні нові постійні клієнти – аби бути певним, що зможеш платити зарплату.

«З'являється новий клієнт – гаразд, от забіг він до тебе. А чи буде він наступного місяця? Був у мене замовник, у Вугледарі каву робить. Забрав замовлення, заплатив, пообіцяв, що розміщуватиме закази й далі. І де він тепер? А ти ж береш людину, обіцяєш гроші, – а замовників нема. Знайду клієнта, який постійно розміщуватиме замовлення, – ось тоді я братиму працівника, який забезпечуватиме потреби саме цього клієнта», – пояснює Сергій логіку.

Отже, під одноразові замовлення він бере або людину за трудовим договором, або користується допомогою дружини.

Можна сказати, що його друкарня вийшла на «крейсерську швидкість» – замовлень вистачає для життя. Родина навіть вже придбала житло у Мирнограді, влітку возили дітей оздоровлювати.

Відео:

ЯК ВІДКРИТИ У СЕЛІ «МІСЬКИЙ» САЛОН КРАСИ

Ще недавно це було приміщення радянського зразку з допотопним обладнанням. Перукарня працювала кілька днів на тиждень. Тепер в селищі Зарічне Лиманського району на Донеччині є справжній салон краси, і на нестачу відвідувачів тут не скаржаться.

«Я дуже люблю свою роботу, втомлююся, але отримую справжній кайф», – зізнається Тетяна Земляк.

Вона – фаховий перукар з великим досвідом. Та останніми роками справа приходила у занепад. Люди неохоче йшли до холодного й не дуже затишного приміщення, де розташовувалася перукарня.

Створилося порочне коло: люди не приходили, бо їм було некомфортно, а створити сучасні умови було неможливо через нестачу коштів. Розірвати це коло допоміг грант у 50 тисяч гривень на відновлення бізнесу від уряду Польщі та Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН).

Режим роботи – «до останнього клієнта»

Вимити голову або зробити фарбування можна було й раніше – але для того доводилося нагрівати воду у чайнику. До того ж температура в перукарні взимку була низька – опалити приміщення з чотириметровою стелею важко. Тож приходили сюди переважно ті, кому складно діставатися 12 кілометрів до райцентру.

«За рахунок гранту ми зробили капітальний ремонт, придбали сучасний економний конвектор, опустили стелю, поставили металопластикові вікна, полагодили тепле водопостачання. Закупили нове обладнання – від машинок до сучасних раковин для миття голови. І сталося диво: виявилося, що відвідувачів цілком достатньо!» – розповідає Тетяна Земляк.

Робочий день в неї офіційно з 8.00 до 15.00, але насправді праця триває до останнього клієнта. Перед новорічними святами, каже Тетяна, доводилося й об

11-й вечора наводити красу жінкам та дівчатам. Велике навантаження перед першим вересня, перед випускними. Та загалом, каже, сезонність не простежується.

Тепер йде ремонт у ще одній кімнаті, там надаватимуть послуги, які вважаються «суто міськими»: педикюр, шугарінг, депіляція. А от майстер манікюру, якого раніше в перукарні не було, вже працює.

«На педикюр нову людину братиму, вже дала оголошення. На манікюр попит шалений, наша майстриня не встигає всіх обслужити. Якби був ще один майстер – обом би вистачало роботи, але з площами важкувато. Хоча й село в нас, усе це користується попитом», – каже пані Тетяна.

Перукар – як психолог

Населення в селищі Зарічному 3 тисячі, поруч ще невеличке селище, яке раніше було дачним. Тепер там живе багато людей постійно. Це переселенці з неконтрольованої урядом території. Переважно – міські. І вони теж формують попит на сучасні послуги в сільському салоні краси.

«Клієнти до тебе лояльні, коли ти вчишся і чесно про це кажеш. Мовляв, я такого ще не робила, але спробуємо. А з перших днів поводитися пихато, ніби «я великий майстер», та насправді не давати результату – справи не буде. Оце важливо», – розповідає Тетяна Земляк.

Та вечірні зачіски й складні фарбування нечасто замовляють. Переважно – звичайні комерційні стрижки та фарбування.

«Перукар – це як психолог, дійсно. Відбувається тілесний контакт – ти торкаєшся людини. І людина тобі довіряє більше, ніж, припустимо, продавцю в магазині, тобі розповідають більше, ніж іншим. Люди люблять поговорити. І коли вони сідають до мене в крісло, чимось діляться, вони знають, що це лишиться між нами», – говорить Тетяна.

Отже, треба знайти тонку межу – вміти слухати, розмовляти, та водночас не говорити зайвого, бо всі одне одного знають. І, звісно, не обговорювати клієнтів з іншими або в присутності когось, хоча «інколи бувають досить нервові відвідувачі». Ці правила Тетяна Земляк поставила для усіх, з ким працює разом. Тому що контакт з клієнтом – найдорожче.

Відео:

НЕЙМОВІРНЕ ПЕРЕСЕЛЕННЯ ДОНЧАН ДО МОЛОЧНОЇ ФЕРМИ

Це одна з історій, яким у кіно важко повірити. Міська дівчина з дипломом манікюрниці переїхала до села, тримає майже півтора десятка корів, робить італійський сир та автоматизує ферму, аби відповідала євростандартам. Між тим це – просто життя переселенки з Донецька Юлії Чулакової.

«Я перший раз доїла корову 40 хвилин. До цього корів лише на малюнках бачила. Ну в бабусі у селі ще, але близько до них не підходила ніколи!» – сміється Юлія.

Свою першу корову, чорно-білу Берізку, подружжя придбало у 2015 майже випадково. Побачили з чоловіком оголошення, Юлія запропонувала купити корівку і почула: «Хочеш – давай купимо».

Колись давно подружжя з Донецька мало хату в Макарівці як дачу. Після початку конфлікту на Сході України вона стала новою домівкою родини, а подвір'я перетворилося на справжню ферму. Тепер у стаді 14 голів, 10 з них – дійні корови, решта – бички й молоді телички.

Однієї корови недостатньо!

Берізка давала приблизно 25 літрів молока після отелення (ближче до осені, звісно, менше), для родини цього було забагато.

«Ми вже не знали, що з цим молоком робити. Закваски купувала – готувала для себе йогурт, сметану, кисломолочний сир. Але все одно молока було багато. Вирішила спробувати робити сир. Спочатку найпростіші розсільні сири на кшталт бринзи, потім дійшла до напівтвердих, роблю італійський сир качотта. Існує багато його варіантів: і

з волоським горіхом, і з оливками, і з винною скоринкою», – розповідає Юлія.

Ця фермерська продукція припала до смаку численним знайомим, і стало зрозуміло, що молока від однієї корови замало. До кінця 2015 року родина придбала ще двох корів.

Спочатку на подвір'ї навіть сараю не було, перші місяці Берізка ночувала просто неба. Восени своїми силами збудували корівник, вже з розрахунку на трьох корів. Корми – сіно та ячну солому – купують, хоча своя ділянка площею близько гектару теж є, її вже засіяли люцерною.

«Люди знають, що на п'ятницю я готую сир та іншу продукцію, і замовляють заздалегідь. Я дивлюся, скільки мені молока потрібно на ці замовлення («на склад» не працюю), і решту молока здаю на молокозавод», – каже фермерка.

Назустріч євростандартам

Про конкурс бізнес-грантів Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН) Юлія Чулакова довідалася з інтернету, та часу для подачі заявки на участь тоді не лишилося. Тому дочекалася нової хвилі, й у жовтні 2017-го захистила бізнес-план. Написати його допоміг чоловік-бухгалтер.

Сама Юлія до того, як стати фермеркою, була домогосподаркою, виховувала двох дітей та займалася нігтьовим дизайном. В неї навіть є диплом міжнародного зразку за фахом «нейл-дизайнер».

«Як вдається розподіляти час між домашнім клопотом та фермою? Втягнулася якось… Сама дивуюся: коли жили в місті – нічого не встигала! Зараз встигаю все. Не знаю, як так стається», – говорить Юлія.

Грантові гроші, отримані від уряду Польщі та ПРООН у розмірі 250 тисяч гривень, дозволили побудувати корівник, який відповідає усім стандартам. Кормові двері – окремо, двері для корів і для вивозу навозу – окремо. Взагалі для видалення навозу планують встановити автоматизовану систему. Підготовчий етап для встановлення був закладений у проекті корівника.

«Зробили також свердловину, провели воду. Корова ввечері, коли приходить з пасовиська, випиває від трьох до п'яти відер. Коли одна – це ще нормально. А як на трьох наносиш води – нічого потім вже не хочеться», – каже господарка ферми.

У планах є монтаж молокопроводу, щоб з доїльного апарату молоко потрапляло одразу в охолоджувальну ємність. Таке устаткування дозволить продавати молоко молокозаводу за кращою ціну, не як другого ґатунку, а як першого. Це піде на користь і якості сирів. А головне – тоді господарство повністю відповідатиме європейським стандартам.

РЕЧІ ФРАНЦУЗЬКИМ МОДНИЦЯМ ШИЮТЬ У ПОПАСНІЙ

Елегантні сукні й блузки для Франції шиють в райцентрі Попасна на Луганщині біля самої лінії розмежування. Власниця бізнесу Олена Бур'ян цінує своїх робітниць, платить за дитсадки для малечі молодих матусь і планує відкрити центр навчання швейній справі для школярів.

«Французькі замовники підбирають нам такі моделі одягу й такі обсяги, які ми можемо пошити для них: під нашу кількість працівників та з урахуванням того, яке обладнання ми маємо. Шиємо жіночий одяг – плаття, блузи, брюки, юбки – й дитячий одяг», – каже Олена Бур'ян.

Її підприємство працювало навіть під час активної фази конфлікту 2014-го. Щоправда, тоді була перерва у співпраці з французами, – шили для харківського виробника чоловічі та жіночі куртки. Та тепер знов працюють виключно на Францію: замовник сам щомісяця доставляє тканини й фурнітуру і тією ж вантажівкою забирає готові вироби.

Однією з найбільших проблем пані Олена вважає нестачу добрих швачок. Тому будує спеціальний навчальний цех, аби давати професію випускникам шкіл.

Створити підприємство двічі

Швачка за освітою, Олена Бур'ян за фахом не працювала. Вона працювала на будівництві, на АЗС, володіла пиріжковою… А ще – керувала швацькою фабрикою в рідній Попасній. Підприємство занепадало, довелося займатися ремонтом будівель, збирати колектив, шукати замовників. Фабрика запрацювала, але інвестори поставили іншого керівника, й підприємство невдовзі закрилося.

«На початку 2012 року дівчата-швачки прийшли до мене, розповіли, що всіх звільнили. Може, кажуть, щось придумаємо? Я знайшла маленьку будівлю, взяла обладнання в кредит, набрала кілька людей. Контакти з французькою

фірмою, з якою працювали за часів фабрики, у мене лишилися», – пригадує початок власної справи пані Олена.

Французькі партнери дивувалися, чому фабрику закрили, – бо їх усе влаштовувало, і гроші вони платили пристойні. Колишній керівниці фабрики повірили, що вона зможе виконувати замовлення як приватний підприємець. Помалу обсяги зростали, а колектив збільшувався, і до останнього часу в Олени Бур'ян працювали 12 швачок та близько 10 людей у розкрійному цеху.

Найтяжчі випробування 2014 року лишилися в минулому, власниця швацького виробництва замислилася про розширення. У пригоді став грант на створення робочих місць від уряду Японії у розмірі понад 310 тисяч гривень., який пані Бур'ян отримала через Програму розвитку ООН

Потребуєш спеціалістів – навчи сам

«На той момент виробництво було розкидане – мені доводилося крій возити швачкам через місто на таксі. Я отримала грант на створення місць для 10 людей. Де їх розташувати? Міськрада погодилася за невеликі гроші продати мені напівзруйновану будівлю. Я її відновила, тепер ми усі працюємо під одним дахом», – розповідає Олена Бур'ян.

Зараз можливості виробництва обмежені наявним обладнанням. Асортимент можна було б розширити, як докупити устаткування. Та є інша проблема – багато сильних швачок поїхали шукати кращого життя. Аби утримати молодих жінок з дітьми, власниця підприємства оплачує за них харчування у дитсадках.

«Готуємо й нових спеціалістів. У місті в професійному училищі вчили швачок – тепер закрили спеціальність. То я просто зараз додатково прибудовую цех, де будуть саме навчальні класи», – говорить пані Олена.

Ідею піддивилася під час навчального візиту до Польщі. Там швацькі підприємства дають обладнання до шкіл, у себе на виробництвах класи роблять, і після школи виходять готові спеціалісти. Це було б добре і для виробництва, і випускники шкіл вже мали би професійні навички – зі старту можна заробляти якісь гроші. Як все буде добре, будівництво завершиться наступного року, і хлопці та дівчата почнуть вчитися.

«Замовлень достатньо, а для роботящих рук праця знайдеться», – каже Олена Бур'ян.

Відео:

КОЛИШНІЙ СПОРТСМЕН СТВОРИВ ПЕРШЕ В МАРІУПОЛІ ЕКО-КАФЕ

«Оселедець під шубою» без власне оселедця та яєць, соковитий стейк без м'яса, риба в клярі без риби. Дивно, смачно та поживно. Коли виростаєш, хочеться чогось більш екологічного, каже власник першого в Маріуполі еко-кафе «Молоко» Олександр Мацука.

«Друзі уточнювали, яка це саме риба така смачна – чи піленгас? А насправді це соєвий сир тофу, обгорнутий водоростями та обсмажений. Так само наш «Оселедець під шубою» за виглядом, смаком, запахом та калорійністю не відрізняється від звичайного, хоча сам оселедець замінений водоростями, а яйця – сиром тофу», – каже Олександр Мацука.

До цього кафе ходять як ідейні вегани, так і ті, хто обрав собі дієту без їжі тваринного походження. Люди традиційного харчування зазирають, бо цікаві назви, нові страви, смачно. А солодощів, як у «Молоці», взагалі в місті не знайдеш.

Не до вподоби еко-кафе хіба що любителям бурхливого відпочинку зі спиртним. Натомість тут можна потрапити на семінари зі здоров'я, саморозвитку та різноманітні творчі заходи.

Йога замість боксу й футболу

«Років 5-6 тому я захопився східною філософією. Бокс та футбол змінив на йогу, стали нецікаві нічні клуби, почав відвідувати фестивалі танців, музики. Дійшло й до харчування. Після п'яти років вегетаріанства у свої 36 почуваюся на 18. Такі кафе бачив у столиці й за кордоном, хотілося, щоб це змогли скуштувати люди мого рідного міста», – говорить Олександр.

Ще в дитинстві малий Сашко просив маму навчити його готувати смаколики. Після школи пішов до кулінарного коледжу, одного разу сходив коком на судні у закордонне плавання. Цей вишкіл знадобився у майбутньому.

Меню частково запозичене, деякі рецепти розроблені у «Молоці». Олек-

сандр каже, просто на очах у нього народжувалися страви, коли його партнер, теж вегетаріанець та гурман, чаклував на кухні.

До відкриття еко-кафе й отримання гранту у 248 тисяч гривень від уряду Японії через ПРООН Олександр Мацука йшов паралельно. Про Програму розвитку ООН почув від знайомих, пішов до офісу довідатися детальніше, йому радо допомогли з підготовкою документів. Одночасно він займався підготовкою до старту закладу, шукав персонал.

«Кажуть, «нема грошей – нема бізнесу», та гроші – навіть не половина успіху. Потрібні ще навички, вміння, знання. Удача приходить сама собою, коли зібрав усі важливі деталі. Ресурс приходить, коли ти готовий», – вважає Олександр Мацука.

Облишити зайве, аби встигнути головне

У «Молоці» можна також придбати олію холодного віджиму, напівфабрикати – наприклад, шашлик (звісно, без м'яса). Ще можна купити трав'яні та фруктові чаї. Чаїв традиційних – чорних та зелених – тут немає, тим більше з ароматизаторами.

«Деякі чаї я сам збирав, деякі моя мама, привозять трави з екологічно чистих територій Західної України. Минулими вихідними їздив до заповідника Кам'яні могили, зібрав трохи шавлії, для ягідних чаїв – шипшини, глоду, терен дикий, дике яблуко», – каже Олександр.

Зараз він вивчає управлінський сектор, економіку, маркетинг. Прагне зробити кафе більш професійним. «Є ідеї зробити центр, де були б суміщені харчування, відпочинок, йога, і, можливо, еко-дитсадок», – планує власник «Молока».

А ще він вчиться, аби отримати диплом із дієтології. Крім того, організує еко-тури разом з партнеркою з відомої турфірми. Групи однодумців виїжджають в гори, на озера, на море, з палатками, до готелів – є різні формати. Зайняття, прогулянки, дихання, гармонійне харчування… Спочатку возив людей більше для задоволення, тепер це приносить і гроші.

«Я років 10 тому зіткнувся з проблемою: були амбіції, але неставало часу. Тому припинив посиденьки з друзями під спиртне, багато іншого облишив. Пішли з життя телевізор, балачки про політику… І звільнилося багато часу, який ти приділяєш своєму здоров'ю, освіті – і все встигаєш», – ділиться секретом Олександр Мацука.

РОЗВАЖАТИ З КОРИСТЮ: ШКОЛА РОБОТОТЕХНІКИ У ШАХТАРСЬКОМУ МІСТЕЧКУ

Наукові шоу та школа робототехніки. Такого у невеличкому містечку Вугледарі ніколи не бачили. Подарувала дітям можливість розвитку переселенка з Донецька Ганна Теличко. Кандидат технічних наук відкриває малечі та школярам шлях до винахідництва.

Родина Теличків мешкала у самому центрі Донецька. У 2014-му, коли почалися заворушення, спочатку Ганна з двома дітьми, а зрештою і її чоловік виїхали до Вугледару. Це мала батьківщина Ганни.

«У Донецьку старший син ходив до художньої студії, на англійську, у Вугледарі з дошкільниками цим ніхто не

займався. Немає й розважальних центрів. Тому, коли чоловік в 2015-му побачив оголошення ПРООН про грантовий конкурс, він одразу сказав: ти хотіла дитячий центр – спробуй», – розповідає Ганна Теличко.

Це був перший крок до створення дитячого центру «Позитив», який привів до отримання гранту у розмірі 139 тисяч гривень від Програми розвитку ООН та уряду Японії.

«Велосипед» вже винайдений: купуймо франшизу

У «Позитиві» діти отримали змогу вивчати англійську в speaking-клубі, тут пропонують сучасні настільні ігри, які розвивають логіку, стратегічне мислення. Проводять розвиваючі зайняття й майстер-класи для дошкільників та молодшого й середнього шкільного віку. Але основою від початку стало наукове шоу.

«Професор» показує, як, змішавши певні компоненти, можна отримати, наприклад, «лизуна» (улюблена іграшка малечі), або з сухих порошків – стовп диму чи купу піни. Або дослідити утворення звукових хвиль. Діти бачать, що ставити фізичні та хімічні експерименти – це здорово, наука – це цікаво.

«Ми проаналізували кілька компаній, які роблять подібне в Україні, і вирішили придбати франшизу. Пройшли навчання, отримали набір шоу-програм і обладнання та матеріали – включно із інгредієнтами для дослідів. Можливо, це стало перевагою, коли комісія розглядала мій бізнес-план: те, що я купувала готову технологію, яка точно працює», – каже Ганна Теличко.

Для міста це була дивина. Та ринок мав особливості. Відвідати таке шоу – не так вже й дешево. Отже, не кожна родина може дозволити таку розвагу. Довелося ставити нижчу ціну, ніж на таке саме шоу у великих містах.

«Ще не на всі питання знайшла відповіді»

Друга складність – обмежене коло глядачів. У містечку з населенням 15 тисяч програми треба міняти частіше, ніж в мільйоннику. Тож «Позитив» має постійно вигадувати щось новеньке. Серед іншого в цьому допомагає заснований минулого року «Робоклуб міста Вугледару».

«Навчаємо дітей конструюванню, робототехніці, даємо знання та навички, які стануть у пригоді в майбутньому. Тут і утворення команди, прийняття рішення в складних ситуаціях, стресостійкість. Починаємо займатися з дошкільниками, школярами молодших класів і вище», – говорить Ганна.

Далі вона збирається вчити школярів мовам програмування. Знання для цього є, бо ж до 2014-го Ганна Теличко була доцентом кафедри прикладної математики та інформатики Донецького національного технічного університету.

Базою для робоклубу стали робототехнічні набори фірми LEGO, які використовують у подібних клубах по всьому світі. Діти навчаються програмуванню, конструюванню й іншим практичним навичкам у процесі гри, пізнають світ і тестують нові знання одразу. Команда викладачів вугледарського робоклубу розробила свою авторську методику навчання за цими наборами і планує розширювати мережу таких навчальних робототехнічних центрів за власний рахунок і за рахунок франчайзі.

Вчитися доводиться і менторам. Працівників таких центрів не готують ніде, а робота тут не така сама, як в дитсадках. Тому, каже засновниця «Позитиву», її співробітницям доводиться займатися самоосвітою, вивчати дитячу психологію. Сама вона продовжує навчатися також.

«Велика подяка ПРООН за тренінги, це дозволяє впроваджувати нові технології в управлінні. Для мене це складно, і ще не на всі питання я знайшла відповіді. Крім того, вчуся в інтернеті – купую курси, проходжу вебінари: як зробити дитячий центр успішним; як вижити влітку, коли діти роз'їхалися; як максимально заробити на Новий рік тощо», – говорить Ганна Теличко.

ТВОРЕЦЬ СОЛЯНИХ ПЕЧЕР З ЧАСОВОГО ЯРУ

Створити клімат, наближений до соляної печери, в умовах квартири або приватного будинку можна за допомогою плиток з кам'яної солі. Крім приватних осіб, у Володимира Савчука з Часового Яру на Донеччині таку плитку замовляють оздоровчі центри та інші заклади. Іноді йому доводиться й проектувати кімнати включно із елементами декору.

Соляні кімнати (або «печери») використовують для лікування й профілактики багатьох захворювань як дихальної системи, так і шкіри. Та й для просто релаксації лікарі рекомендують. Тож серед забезпечених людей стає дедалі популярнішим тримати в маєтку такий собі «хатній санаторій».

«Я був трохи знайомий з роботою з сіллю. Звернув увагу, що пропозиції соляної плитки й цеглин в інтернеті у невеликому асортименті. І вирішив спробувати заповнити нішу. Ми можемо зробити плитку такої товщини й розміру, які потрібні замовнику. Також матеріал можемо підготувати під будь-який вид монтажу й на будь-який бюджет», – говорить Володимир Савчук.

А ще у нього можна замовити індивідуальний проект – і це теж перевага перед іншими виробниками.

Перший верстат зібрав власноруч

«Намагаємося підлаштовуватися під покупця. Є готова нарізана плитка, але як людина хоче щось неординарне, своє, – теж зробимо. Крім розміру й типу монтажу, можна обрати місця, де потрібне підсвічування – щоб джерело світла знаходилося позаду плитки й світило крізь стіну. Або дехто хоче панно зробити з солі з логотипом. Урізноманітнити можна по-всякому», – оповідає Володимир.

Сіль – наша, українська, від «Артемсолі», її отримують у блоках розміром 20х20х40 сантиметрів. Цими розмірами підприємець і обмежений під час виготовлення продукції. Разом з великими об'єктами

роблять й маленькі елементи декору приміщень, як-от соляні світильники. Своє виробництво Володимир Савчук назвав «Speleon» (від латинського «печера»).

«Якщо рядовий проект – самі робимо, якщо треба щось особливе – тоді чекаємо ескізів або фото. Відштовхуємося від цих наробіток, щось додаємо, щось прибираємо. Коли світильник – від руки малюю ескіз, якщо дизайн кімнати – роблю комп'ютерну візуалізацію, обговорюємо з клієнтом та беруся до роботи», – каже Володимир Савчук.

Він починав працювати з двома каменерізними верстатами, один з яких він зібрав власноруч із запчастин. Їхній клас давав невисоку якість обробки, тож Володимир шукав можливості доповнити свій парк верстатів, коли побачив на міському сайті оголошення про можливість отримати грант від Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН).

Завдяки гранту від уряду Польщі у сумі 150 тисяч гривень, отриманому через ПРООН, Савчук закупив шість висококласних верстатів, зокрема й провідного шведського виробника «Husqvarna». Придбав також кілька супутніх маленьких верстатів для обробки менших виробів.

Опанування примхливого матеріалу

Бізнес-план було писати не надто складно, бо на той час все уявляв собі чітко, говорить Володимир Савчук. Значно складніше було опанувати тонку роботу з сіллю, але врешті й цей вибагливий матеріал підкорився.

Соляні світильники «Speleon» виготовляє переважно прямокутні. Та в окремих випадках замовник хоче й тонкої роботи. Якщо робиться соляна кімната для оздоровчого центру, часто хочуть нанести на лампу логотип. Тоді доводиться вручну вирізати невеличкою фрезою, бормашиною.

Більшість проектів між собою схожі, проте трапляються й цікавинки. В дизайні однієї кімнати робили масивну дубову люстру з соляними плафонами, до того ж ще й різьблений соляний камін (щоправда, декоративний – із світлодіодною стрічкою).

«Нові клієнти часто приходять через колишніх. Як в людини вдома соляна кімната, – нею ж хваляться. Відповідно, діляться контактами. Звертаються і просто, знаходячи мене в інтернеті, зараз без сайту нікуди. Є серед замовників і бюджетні установи. Робив кімнату для одного інтернату, щойно прислали фото змонтованої «печери». Добре вийшло», – зауважує Володимир.

ДО ВЛАСНОЇ КАВ'ЯРНІ-ПЕКАРНІ У НЬЮ-ЙОРКУ ЙШЛА 20 РОКІВ

Свої рецепти піци, хліб на особисті замовлення покупців та кожного дня нові солодощі. Жителька селища Новгородського в Донецькій області Оксана Ленко втілила давню мрію – відкрила кафе з власною випічкою.

У назві «Нью-Йорк» нема іронії або претензії, вона патріотична: на початку XX століття це поселення звалося Нью-Йорком. На скромній площі у 45 квадратних метрів розташувалися пара столиків, вітрина з кількома сортами хлібу, булочками й тортами, за нею – місце для продавця з професійною кава-машиною та іншим приладдям і там же – «пекарний цех».

«Це все нова для мене справа, я таким ніколи не займалася. Коли перший хліб випекли – я у захопленні була. Я мріяла, прагнула цього, але не знала, що це буде так класно!» – говорить Оксана Ленко.

Їй приємно бачити ранкових відвідувачів, які просто зайшли випити кави, дорослих і дітей, які зазирають відсвяткувати дні народження. Каже, не було заведено в їхньому селищі ходити по кав'ярнях – та й кав'ярень не було. Тепер ця культура поширюється.

«Не уявляла, як буде складно»

З ідеєю відкрити кафе Оксана Ленко жила майже 20 років. Вони з чоловіком тримали магазин у Новгородському, а зважитися на нову справу допомогло вигідне місце.

«Побачили, що в центрі селища люди здають в оренду приміщення. Колись це була пошта, а потім приміщення довго стояло закритим. Згодом побачили оголошення, що можна отримати бізнес-грант від Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН). Написали бізнес-план, представили ідею. Тоді не до кінця розуміли, наскільки це складно», – розповідає Оксана.

Підприємниця до останнього не вірила, що може отримати підтримку, однак на реалізацію її бізнес-проекту уряд Польщі та ПРООН надали грант у сумі 195 тисяч гривень. Ремонт, купівля обладнання, пошук людей – усе це треба було зробити протягом двох місяців. Оксана зізнається, що було дуже важко, довелося понервувати.

«Укладати меню вчилися самі, створювали технологічні карти. Пробували пекти піци, куштували, як виходить. Хотілося робити піцу таку, щоб вона була саме справжня, щоб було багато начинки», – каже хазяйка «Нью-Йорку». Власні розробки назвали «Поліція Нью-Йорка (м'ясна і з перцем), «Леді Нью-Йорка» (курка з ананасом), «Нью-Йорк-піца» (чисто м'ясна). Допомагала з технологією робітниця, в якої був невеликий досвід ресторанної кухні. Рецепти хлібу принесла до міні-пекарні пекар-технолог, яку дивом вдалося знайти. І у призначений термін кафе-пекарня відчинило двері.

Щоденна «лотерея» для відвідувача

Зараз у ротації міні-пекарні близько 35 найменувань випічки. Асортимент щодня змінюється, та й протягом дня для відвідувачів «лотерея» – на які смаколики потрапиш? Адже вітрина маленька, печуть невеликими партіями кожного виду. Хлібу основних видів десять, на день печуть близько п'яти, наступного деякі з них замінюють іншими. Буває, печуть певний сорт на прохання відвідувачів, які скучили за якимось хлібом.

«Добре беруть круасани. Начинки – сливовий джем, полуничний, малиновий, абрикосовий, з шоколадом та згущеним молоком. Влітку робили зі свіжим яблуком. Хочемо спробувати й солоні ще. Люди люблять нашу каву – бармен робить на капучіно малюнки», – говорить Оксана Ленко.

Проте з сусідами складаються стосунки непросто. «Нью-Йорк» знаходиться на першому поверсі житлової 4-поверхівки.

«Дійшло до того, що викликали санстанцію. Вона заміряла рівень шуму, запахів, та дала висновок, що все в нас гаразд. Приїжджали навіть з районної адміністрації, скупили по сумці хліба і радісні поїхали, тепер вони до мене приїздять, їхні знайомі також», – посміхається власниця «Нью-Йорку».

Видео:

ПІДПРИЄМСТВО-ПЕРЕСЕЛЕНЕЦЬ НА ЛУГАНЩИНІ РОБИТЬ УНІКАЛЬНУ ТЕХНІКУ

«Широко відомий у вузьких колах» – це про луганський завод «Аеромех», який випускає установки для сортування зерна. Його добре знають сільгоспвиробники у багатьох країнах світу. Керівник Олександр Чорнобай під час подій 2014 врятував креслення і на новому місці з нуля відновив виробництво.

Сепаратор САД відділяє зерно завданих параметрів від решти. Задумувалася машина для підготовки посівного матеріалу, але виявилося, що її можна непогано застосовувати для очистки зерна.

«Найкраще вона робить калібрування за питомою вагою. Тому клієнти – у більшості звичайні сільгоспвиробники, які можуть з пшениці 4 класу вилучити 3 клас, і матимуть дорожчий товар на продаж. Аналогів не існує, тому ми так легко завойовуємо весь світ», – каже Олександр Чорнобай.

Коли працювали в Луганську, постачали ці сепаратори до 45 країн світу. Переїхавши до Кремінної і почавши у березні 2015 року з нуля, довели географію вже до 50 країн.

Замість Києва обрав Кремінну

САД (скорочення від «сепаратор аеродинамічний») – це розробка Володимира Сухіна, він викладав довго у Луганському національному аграрному університеті, був одним із співавторів сіялки «Клен», теж досить відомої. У 2001 році створили Науково-виробничу фірму «Аеромех», і конструктор увійшов до складу засновників. На луганському заводі працювали до 150 людей.

Як переїжджати на нове місце, здавалося б, варто обрати велике промислове місто. Керівник «Аеромеху» розповідає, що товариші-машинобудівники кликали до більшості обласних центрів, пропонували допомогу.

«Звали до Вінниці, Харкова, Києва, Одеси, Запоріжжя, Дніпра… Але ми обрали Кремінну з двох причин. По-перше, це моя мала батьківщина. По-друге, ми хотіли запуститися неподалік від Луганська, аби люди могли вахтовим ме-

тодом виїжджати працювати. Ми хотіли зберегти досвідчених робітників», – говорить Олександр Чорнобай.

Та розрахунок не виправдався. З Луганська приїхав лише один робітник, решта не захотіли. Довелося набирати новий персонал, переважно жителів Кремінної. Починали з двох працівників, зараз роботу на підприємстві мають 46 осіб.

Зараз вже підприємство викупило орендований цех, але передусім викупали розташовані в ньому верстати, купували й монтували те, чого не вистачало…

Потужність збільшують винахідники

«До програми ПРООН я подав документи, щойно побачив оголошення. Тоді в нас була потреба у коштах на придбання устаткування. Один з необхідних для нашого виробництва верстатів – установку плазмової різки металу – ми змогли придбати завдяки гранту від уряду Японії *(250 тис. грн)*. Саме вона дозволила нам значно збільшити обсяги», – розповідає керівник «Аеромеху».

Перші два сепаратори, каже Олександр Чорнобай, робили майже 3 місяці. Тепер на місяць випускають 25-30 машин!

Серед клієнтів і постійні дилери, з якими завод співпрацює багато років, і ті, хто напряму звертається з одноразовими замовленнями.

Колектив дедалі збільшується. З місцевого ПТУ на завод приходять на практику по декілька хлопців щороку. Як влаштовують, – їх залишають. Потрібні й конструктори, але поки що з ними тугувато, рівень підготовки випускників найближчих вишів здається панові Чорнобаю незадовільним. Однак вакансії доведеться заповнювати – одного наявного конструктора замало.

«Крім сепараторів, ми розробили й почали випускати навантажувачі різноманітні – шнековий, скребковий. Зараз ринок нас змусив створити самохідну навантажувальну машину. Є ще задумки», – говорить Олександр Чорнобай.

За його словами, підприємство відчуває підтримку держави. Кабінет Міністрів вирішив компенсувати сільським господарствам 25 відсотків вартості техніки, якщо її придбали у вітчизняного виробника. Отже це додатково стимулюватиме попит на сепаратори й інші вироби «Аеромеху» в Україні. А відповідно, можна очікувати розширення виробництва та створення нових робочих місць.

Видео:

СМАК НЕ ПІДРОБИШ: ПЕРЕСЕЛЕНКА ГОТУЄ УНІКАЛЬНІ ПРЯНИКИ У ДРУЖКІВЦІ

«Що робити далі?» – у розпачі Наталя Рак виїхала з сім'єю у 2014-му з Донецька до батьківського дому в Дружківку. Відповідь знайшла у своєму кулінарному захопленні – розписних пряниках. Викладала фото в соцмережах, інтернет-знайомі і друзі замовляли потроху. Аж ось надійшло справжнє велике замовлення – і стало зрозуміло: це вже виробництво, треба реєструватися як підприємцю і розширюватися.

«Перші пряники на продаж пекли вдома. Починали з того, що було під рукою – найпростіші продукти, мамина скалка, духовка в пічці 1984 року… Моє все лишилося в Донецьку, тому користувалася тим, що можна було знайти в батьківському домі», – згадує Наталя Рак.

Точка неповернення – позаду

Особливість виготовлення пряників – після випічки вони мають близько доби вилежатися. Лише потім можна братися до розпису. А якщо малюнок складний, то й між етапами розпису має минути час, аби глазур застигла.

«Штучні замовлення виконувала без проблем: поклала пряники десь на полицю, висушила. Коли пішли замовлення по 50, 100 штук – родина відчувала незручності. Їх же треба десь сушити, пакувати, і квартира для цього не пристосована. Почали шукати нове приміщення», – каже майстриня.

На той момент Наталя Рак завдяки благодійній допомозі придбала електричну духовку (ще не професійну, але значно зручнішу), потім у 2016 році отримала грант на розширення ще від однієї благодійної організації. Він дозволив прийняти на роботу двох помічниць – таких само вимушених переселенок.

«Якщо займатися – займатися серйозно, максимально чесно, не давати приводу для сумнівів. Перший крок страшно робити. А потім ти розумієш, що точку неповернення пройшов, треба йти далі. Наступний крок ти не можеш не зробити, – бо нащо були тоді попередні», – вважає господиня «Прянівіллю» (таку назву обрали для майстерні пряників).

Бізнес-план до Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН) Наталя Рак подавала двічі. У перший раз не пройшла відбір. А за рік подавала вже зовсім інший план – перший був на створення одного робочого місця, для себе, а тепер вже було підприємство з найманими працівниками.

«Звісно, бізнес-план не міг бути тим самим. Вже був досвід, я бачила, що це працює. Я мала переконати донорів, що мені потрібне розширення», – розповідає пані Наталя.

Від авторського рецепту до власної марки

Грант у сумі майже 70 тисяч гривень від уряду Польщі, отриманий через ПРООН, зробив Творчу майстерню «Прянівілль» ще більш потужною та сучасною. Наталя придбала харчовий принтер.

«Ця технологія дозволяє друкувати харчовими фарбами складні зображення – логотипи, фото, малюнки, які у великій кількості (буває, навіть, і в малій) важко відтворити. Раніше, коли ми отримували подібні замовлення, доводилося замовляти друк в іншому місті. Тепер значно скоротився час виконання замовлення, зменшилися витрати на виробництво», – розповідає Наталя Рак.

«Прянівілль» пропонує пряники готового дизайну – дитячі, подарункові, патріотичні, весільні, до найближчих свят. Приймаються й замовлення на індивідуальний дизайн, та найважливіший напрямок – це корпоративні клієнти.

У середньому майстерня продає 1000-1200 пряників на місяць. Але бувають і великі замовлення – рекорд був у травні, коли одне підприємство замовило до свого дня народження майже 2000 пряників!

У Наталі є мрія – відкрити ще й кав'ярню. Та поки всі сили йдуть на пряники. Наталя Рак отримує повідомлення від місцевих дівчат, що «Прянівілль» надихнув їх, і вони теж починають пекти пряники.

«Надихнули – це добре, але я розумію, що мені наступають на п'яти. Треба рухатися. Наразі ми прагнемо зайняти позицію в регіоні як провідного виробника корпоративних сувенірів», – каже Наталя Рак.

Зараз вона реєструє власну торгівельну марку «Прянівілль» – назву і логотип. Хоча навряд хтось зможе повторити роботи цієї творчої майстерні. Адже смак не підробиш – у цих пряників власний, авторський рецепт.

РЕМОНТ АВТО НА ЛІНІЇ ЗІТКНЕННЯ

З керівної посади – в автомеханіки. Сім'я Аракелових, в якій шестеро дітей, залишилася у Красногорівці та продовжує жити біля лінії зіткнення. У 2014-му і чоловік, і дружина втратили роботу. Натомість вони створили свою справу – Андрій Аракелов обладнав найсучаснішу в районі станцію технічного обслуговування.

До початку заворушень у 2014-му Андрій Аракелов був регіональним директором у фірмі з продажу німецької сільгосптехніки по Донецькій та Луганській областях, його дружина Ольга працювала заступником керівника у великій будівельній фірмі. Гроші не відкладали – вкладали в облаштування будинку й подвір'я, в освіту дітей.

Переїжджати не стали – для такої родини потрібне велике житло, яке коштує дорого. Та чим заробляти на життя у містечку біля лінії зіткнення?

«Прогодувати шістьох дітей – це непросто. Ми думали, чим зайнятися, як використати те, що маємо і що вміємо? Був гараж площею 100 квадратних метрів (в нас великий позашляховик, думали купувати ще машину), чоловік завжди вмів і любив усе робити сам, зокрема й лагодити машину… На оголошення про гранти від Програми розвитку ООН я натрапила в інтернеті випадково – і одразу в голові картинка: СТО», – розповідає Ольга Аракелова.

Приїздять навіть з Донецька

У господарстві Андрія Аракелова було багато інструменту – він любив усе робити власноруч і своїм інструментом: болгарка, зварювальний апарат, шуруповерти тощо. Та для СТО потрібне спеціальне устаткування, його й придбали, отримавши грант у розмірі 244 тисячі гривень від уряду Польщі через ПРООН.

«Великі станки купили – для шиномонтажу, балансування, розвал/сходження… Робимо зараз комп'ютерну діагностику, читаємо помилки бортового комп'ютера тощо. Частину обладнання придбали за грантові гроші, потім докуповували своїм коштом. Облаштували під'їзд – поклали асфальт», – каже пані Ольга.

Найважче було на початку. Написати бізнес-план та відзвітувати перед гран-

тодавцем було не важко, враховуючи досвід родини Аракелових у бізнесі. Складніше було з клієнтами.

Перші місяці людей приїздило небагато. Місцеві ставилися з обережністю: Андрій працював начальником – хіба розбирається в ремонті машин? Потім побачили, що чоловік з руками, з головою. Тепер звертаються не лише місцеві, а й з Курахового, з Покровська. Приїздять навіть з неконтрольованої території – з Донецька.

«Є в нас і така послуга – ремонт на виїзді. Люди викликають і в сусідні міста, вантажимо обладнання в машину, Андрій їде зі спеціалістом, на місці ремонтують. На дорозі Маріуполь – Краматорськ є небезпечні ділянки, і люди, не знаючи їх, розбивають автівки. Не одну машину ми так врятували», – говорить Ольга Аракелова.

Обслуговувати верстати викликають киян

Працюють зараз у майстерні разом з Андрієм ще троє механіків. Андрій Аракелов спеціалізується на автоелектриці та опановує й інші системи – багато читає, постійно займається самоосвітою.

«Я звик до порядку, тому слідкую за обладнанням. Для огляду й коригування верстатів викликаємо спеціалістів з Києва, оплачуємо дорогу. Не усі ладні їхати так далеко, та ще й на лінію розмежування, але ми знайшли підприємство, яке готове обслуговувати. Щопівроку проводимо огляд, бо верстати мають бути точні. Один градус похибки – і вже діла не буде», – говорить Андрій Аракелов.

СТО укомплектована повністю, кажуть господарі. Є думки отримати дозвіл на проведення техоглядів, саме зараз дізнаються про таку можливість. Адже є й обладнання, й дипломовані механіки у штаті.

Крім того, планують зробити автомийку та придбати фарбувальний бокс – щоб був уже повний комплекс послуг.

«У нашому містечку багато людей живе, отримуючи гуманітарну допомогу. У скрутні часи ми теж її отримували. Але ми не хотіли так жити, ми звикли працювати й заробляти», – каже Ольга Аракелова.

Троє молодших дітей – хлопці від двох до восьми років – засвоюють цей підхід: з автомайстерні їх, кажуть батьки, не виженеш.

З ДОНБАСЬКОЮ КЕРАМІКОЮ – ДО ЄВРОПИ

Облишив хорошу роботу в Києві, щоб допомогти батькам у Слов'янську відновити бізнес. Дмитро Яровий освоїв гончарну справу і тепер вже сам має учнів. Наразі родина Ярових планує виходити зі своєю керамікою з червоної глини на європейський ринок.

Колись давно батьки Дмитра займалися виробництвом кераміки – це поширена справа у Слов'янську. Потім переключилися на гуртову торгівлю: купували кераміку у виробників, возили на продаж. Та у 2014 році справа була майже зруйнована під час бойових дій, Ярові опустили руки.

Дмитро Яровий у той час жив з дружиною і дочкою в Києві, мав роботу дизайнера з великою зарплатою. Однак, коли виявилося, що потрібна допомога, молода родина переїхала до малої батьківщини.

«Дехто вважає одними з найкращих»

Відновлюючи бізнес, родина Ярових обрала вільну нішу. Керамікою з червоної глини у Слов'янську майже ніхто не займався (більшість працює з білою глиною), а відомих гончарів взагалі можна було перерахувати по пальцях. Яровим вдалося віднайти майстра, який знається на гончарстві і згоден передавати своє вміння. Так графічний дизайнер-киянин повернувся до родинної справи.

«Я днями й ночами навчався по роликах на YouTube. Але направду не зрозумієш, що як робити, доки тобі досвідчена людина просто не поставить руки. Коли не виходило – це для мене було найгірше, аж до депресії!» – згадує Дмитро Яровий.

Шмат глини розминається (колись вручну, тепер – на верстатах), кладеться на гончарне коло, і гончар руками виводить форму. Коли йдеться про виробництво великих обсягів продукції, кожна наступна річ у партії має бути подібною

до решти – висота, ширина, усі вигини. Дмитро спочатку навіть ставив напрямні, щоб зорієнтуватися по висоті. Тепер, каже, вже око досвідчене – навіть кількість глини відрізає точну.

Вчитель Дмитра Ярового за день може зробити, наприклад, до ста чайників (сто основ, сто носиків, сто кришечок), сам Дмитро – до п'ятдесяти кавових турок. «Але кожен день так не попрацюєш», – зауважує Дмитро. На виробництві усього 9 людей, більшість задіяні на інших технологічних етапах. Кілька людей приходили вчитися гончарству. З них лишився вчитися у Дмитра лише один.

«Дуже важко знайти людей, які не підведуть. Багато часу пішло, аби знайти клієнтів, місце на ринку керамістів. Проте це вдалося. У нас ексклюзивна кераміка, ми на доброму рахунку, дехто вважає нас одними з найкращих у кераміці з червоної глини», – розповідає Дмитро Яровий.

Підвищити заробіток у рази

Колеги з громадської організації «Керамічний край» підказали, що є можливість подати до Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН) документи на отримання бізнес-гранту. І після захисту бізнес-плану родинний бізнес отримав грант від уряду Чехії у розмірі майже 200 тисяч гривень.

«Ми змогли привести до ладу цех – зробили ремонт, утеплили, придбали млини для глини, розмішувачі, побудували велику піч для випалу кераміки (вона доволі дорога). Власні кошти теж вкладали. Та грант – це була велика підтримка», – каже Яровий.

Свою продукцію віддають гуртовим покупцям. Зараз, говорить Дмитро, проходять процедуру отримання сертифіката відповідності. Це потрібно, щоб возити продукцію до Європи. З Польщі, Чехії комерсанти пропонували співробітництво, але ціну давали таку саму, як місцеві покупці. Хоча в Європі така кераміка коштує разів у десять більше – євро по 50-60 за глечик.

Буде сертифікат – можна буде працювати. А от власну торгівельну марку сім'я Ярових поки не планує реєструвати, оскільки грошей на це нема. Та тавро свого підприємства вже починають ставити на вироби.

«Я двічі за цей час думав облишити все, поїхати до Києва – мене звуть на хорошу зарплату. Але вже тут у мене власний бізнес. І коли ти власник своєї справи, ти не залежиш ані від кого», – говорить Дмитро Яровий.

Відео:

ВЕЛОМОНОПОЛІСТ ЗІ СТАНИЦІ ЛУГАНСЬКОЇ

Неможливо пояснити, чому в Станиці Луганській, де кожен користується велосипедом, не було веломайстерні. Молодий хлопець Артем Пономаренко взявся до справи і став монополістом з обслуговування цього транспорту і в Станиці, й у селах навкруги.

Почалося із захоплення велотуризмом. Точніш, ще раніше: школяреві понад 10 років тому купили велосипед. Вчився обслуговувати свій велик поступово – дивився, як працюють майстри. Дедалі велосипеди ставали складнішими – від звичайних з однією швидкістю до спортивних з перемиканням швидкостей.

Школярем пішов на велоспорт, тренуватися їздив зі Станиці до Луганська. 25 кілометрів в один бік за годину, 50 кілометрів на тренуванні, потім вже по темряві ще 25 км додому.

«Але мені більше до душі був велотуризм. Проте у секції дечому навчився з технічної частини», – каже Артем.

На двох колесах – навіть взимку

Спочатку ремонтував свої велосипеди, потім хлопцям по вулиці, знайомим підказував. Трохи працював у веломайстерні в Луганську. Потім, коли між Станицею та обласним центром лягла лінія зіткнення, повний сезон відпрацював у Харкові.

«Я повернувся додому і побачив, що таким сервісом ніхто не займається, а людей з велосипедами величезна кількість. Тому й вирішив займатися цим», – розповідає Артем.

Станиця Луганська – велике селище, люди живуть переважно у приватних будинках, відстані до роботи або до магазинів завеликі для піших походів, а от на велосипеді – зручно і швидко. Автобуси ходять, але нечасто й дорого. Тому і між сусідніми селами відстань у 5-6 кілометрів люди зазвичай долають на власних двох колесах.

«Люди їздять у суху погоду майже цілий рік – навіть узимку, в морози, коли снігу нема. І потреба у ремонті велосипе-

дів існує постійно. Сезонності у роботі майже нема», – говорить Артем Пономаренко.

Хлопець рік працював у магазині з продажу велосипедів, бачив майбутню клієнтуру, а клієнти бачили молодого та водночас досвідченого майстра, який завжди підкаже й допоможе. Згодом Артем Пономаренко винайняв по сусідству з магазином в універмазі у центрі Станиці Луганської приміщення під майстерню.

Прибуток виявився вищим

Розширити свою справу він зміг завдяки гранту у 43 тисячі гривень від уряду Японії, отриманому через Програму розвитку ООН в Україні (ПРООН). До того 10 місяців кількість відвідувачів зростала поступово. Цей досвід був безцінним для складання бізнес-плану, який хлопець подав до ПРООН.

«Я вже розумів, які матиму витрати і на який прибуток можу розраховувати. Розрахунки стосовно витрат були досить точними. А от прибуток виявився вищим за той, що я описував у бізнес-плані. Я не очікував такого потоку людей», – зізнається майстер.

За словами Артема, найскладнішим для нього був власне захист перед комісією, потім турбувався за свої звіти – боявся зробити щось не так.

На грантові кошти Пономаренко придбав устаткування – передусім стійку, яка тримає велосипед над підлогою. Станок для збірки та центрування коліс, кутова шліфмашинка, інструмент для прокачування гідроліній… Потім ще докуповував деяке обладнання.

Починаючи з другого сезону, до Артема з'явилися черги. На жаль, каже він, люди не дуже доглядають свої велосипеди.

«Відсотків 60 до мене потрапляють у жахливому стані. Усе ж з дрібниць: не змастив ланцюг, а він від того з'їв шестерні та ще й обидва перемикачі швидкостей вийшли з ладу. І приїжджає хтось – ніби лише ланцюг підтягнути треба. А дивишся – треба міняти повністю ходову, і суми одразу виходять великі. Мені-то це заробіток, але людей шкода. Тому кожному клієнтові раджу слідкувати за технікою», – говорить Артем.

Сезон видався насиченим, за відчуттям – як «рік за два». Але майстер на кількість роботи не скаржиться: часто складно, але дуже цікаво.

ВІДНОВЛЮВАТИ РІДНЕ МІСТО З ВИГОДОЮ ДЛЯ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ

Містечко Попасна на Луганщині розташоване неподалік від лінії зіткнення, та там потроху налагоджується мирне життя. Місцева влада й жителі відновлюють місто та займаються благоустроєм. Євген Євтушенко вирішив долучитися до цього з вигодою, відкривши виробництво бетонних конструкцій.

«Форму заповнюємо бетоном, на вібростолі вона утрясається, переносимо на піддон. Треба дати їй полежати 10 хвилин, і викладаємо виріб. Пішла наступна заливка», – описує техпроцес Євген.

Робота фізично важка – все робиться вручну: і засипаються компоненти до мішалки, і викладається розчин до форми, і готові вироби на піддон потім. Навантажувача не придбали поки що, – справи у підприємця рухаються, проте на таку автоматизацію ще не заробив.

Відкрив свою справу Євген Євтушенко на початку 2018 року. Досвід цього сезону, каже, дозволить наступного року відпрацювати ефективніше.

Секрети відкривалися не одразу

«Найбільше зараз роблю секцій для єврозаборів. Найближчий до нас виробник – майже у 20 кілометрах. Везти на таку відстань важко та дорого. Отже люди замовляють у мене», – розповідає Євген.

Цех він зміг відкрити, здобувши перемогу на конкурсі проектів Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН) і отримавши грант від уряду Японії у розмірі майже 110 тисяч гривень. Молодий підприємець говорить, що йому дуже допомогла консультаціями команда ПРООН – з бізнес-питань, з податкової звітності консультували. Бухгалтерію зараз веде сам, мовляв, в принципі, нічого складного: вчасно звітувати, сплачувати.

Складно було знайти робітників. Кількох на випробувальний строк брав та

доводилося відмовляти через їхні проблеми з алкоголем. Зрештою знайшовся хлопець, на якого можна покластися. Навіть якщо хазяїна нема на місці – працює з клієнтами, покаже, розповість, прийме гроші.

Не від самого початку все гладко було і з технологією. Тобто Євтушенко дотримувався рецептів, але на виході отримував брак – наприклад, залипання плити у формах на єврозаборах. На власних помилках навчилися – тепер поверхня глянсова. Але були й інші варіанти.

«Коли я купував форми для бетонних вазонів у Харкові у фірми, яка сама займається виготовленням виробів, вони мені секрет не розповіли. Спробував зробити – не виходить! Дзвоню, кажу: «Хлопці, я вам не конкурент, я в Попасній працюю, 250 кілометрів від Харкова! Розкажіть секрет – я ж у вас тисяч на 30 скупився!» – «Гаразд, приїжджай». Майстер мене поводив, показав, що як, і в мене справа пішла без браку», – каже Євген Євтушенко.

Потрібні партнери

Прагнув підприємець вийти на муніципальні закази. У Попасній зараз кладуть тротуарну плитку, замовляють її здалека. Та поки що ці підряди Євтушенко отримати не може: у нього виробництво побудоване на технології вібролитва, яка дає гладку поверхню виробів. Взимку, коли буде мороз з опадами, така плитка буде дуже слизькою. Для тротуарів потрібна плитка з шорсткою поверхнею, виготовлена на вібропресі.

«Це досить дороге устаткування – коштує близько 250 тисяч гривень. Зараз шукаю варіанти придбати вібропрес, веду переговори з потенційними партнерами. Як все буде добре, ми б могли забезпечити місто плиткою та ще й за нижчими, ніж у привозної, цінами», – ділиться планами Євген.

Для нього допомога від ПРООН стала поштовхом взятися до нової справи. Навіть складання бізнес-плану було величезним досвідом, який стане в пригоді у будь-якій ситуації. Це було непросто для нього. Тепер попри всі складнощі планує розвивати бізнес: «воно в мене вже є, воно моє».

«Тим, хто хоче чогось досягти, треба з чогось починати. Як сидітимеш на місці – і результату не буде», – каже Євтушенко.

ЯК ВІДНОВИВСЯ ЗРУЙНОВАНИЙ РОЗСАДНИК РОСЛИН У СЛОВ'ЯНСЬКУ

Близько 150 видів дерев та кущів у розсаднику площею 8 гектарів, теплиці на 400 квадратних метрів та на виставковій території у 20 000 квадратних метрів. Зараз господарство Іллі Лазаренка у Слов'янську повністю відновлене, а кілька років тому бойовими діями були знищені 99 відсотків рослин.

Сімейний бізнес дуже давно започаткували батьки Іллі. Саджанці продавали на Донеччині й по інших регіонах України. На 2014 рік планували закласти ще один розсадник у іншому місці, і навіть почали там висадку...

«Під час бойових дій у Слов'янську спочатку були в місті, потім виїхали. Що відчували, коли повернулись? Господарство і дім, в які вкладені роки праці, – все було повністю зруйноване. Ми побачили просто кашу з землі, рослин, будматеріалів…» – згадувати про це Іллі Лазаренкові важко.

Розсадник на новому місці став порятунком: в ньому зберігся посадковий матеріал. Лазаренки вирощують рослини з нуля – від живця до дорослого саджанця. Однак, відновивши за два роки насадження, їм довелося так само з нуля відбудовувати збут в умовах, які геть змінилися.

Друге підкорення ринку

«Ділянку під новий розсадник у селі під Слов'янськом ми придбали приблизно за рік до конфлікту. У 2014 році побудували там теплицю, яка згодом стала нашим «запасним аеродромом». І от тут йшли бойові дії, а ми там займалися розбудовою…» – каже Ілля.

Про можливість долучитися до конкурсу від Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН) Ілля Лазаренко почув від журналістів, які приїздили знімати його руїни. Він подав документи, пройшов курси з навчання бізнесу, потім – кілька відбіркових етапів. І врешті отримав допомогу від уряду Чехії у розмірі 200 тисяч гривень.

«Завдяки гранту ми відновили зруйновану торгівельну площадку. Відновили побиті секції забору (були як решето), відремонтували притінюючий навіс на 800 квадратних метрів. Це головне, що зроблено тоді», – говорить Ілля Лазаренко.

Довгих два роки не займалися нічим, крім розсадника, – це була робота на асортимент, на розмноження. А потім потрібно було наново виходити на ринок, хоч контакти зі старими клієнтами й лишилися. Структура збуту змінилася докорінно: на Донеччині людям переважно не до благоустрою, попит на декоративні рослини майже зник.

«Налагодити збут було дуже важко. Якщо у перерахунку на долари, реалізація в регіоні впала разів у 20 порівняно з довоєнним часом. Продаж гуртовикам за межі регіону зараз є нашим основним заробітком. Щойно відправив машину на Харків, перед цим сьогодні – дві великі посилки (по тонні, по дві) поштою до Києва й до Одеси», – розповідає власник.

Бестселери та улюбленці

Найбільш популярні види – туя та ялівець. Серед туй бестселер – туя смарагд. Сам Ілля каже, що найбільше любить карликові ялинки й сосни. Це сучасні сорти, які розмножуються щепленням живців штучно виведених рослин на дикий сіянець. Вони ніколи не переростуть, посадив – і це вже на все життя. Також захоплюється мистецтвом бонсай – вирощуванням мініатюрних копій справжніх дерев. І це більше для душі, бо такі рослини продаються нечасто.

«Зрозуміло, є любителі, але у загальному прибутку частка бонсаю незначна. Продається переважно те, що коштує недорого (до 500 гривень), а будь-який топіар має коштувати значно дорожче. Якщо садовий центр закуповує рослини на реалізацію, він бере, припустимо, 100 звичайних рослин та 1-2 топіари. У такому співвідношенні», – каже Ілля Лазаренко.

Тепер підприємство Лазаренків знов стало на ноги, у господарстві працюють 25 людей. Відбудували будинок, у лютому 2018-го в'їхали до нього, у подружжя народилася донька…

«Людям, які починають свій бізнес, сказав би, що треба ретельно обраховувати будь-яку справу, не літати у хмарах. Перші рік-два – це буде лише вкладення грошей, напрацювання клієнтської бази, маркетинг. Все не швидко робиться», – говорить Ілля.

Відео:

СУЧАСНА МЕДИЦИНА ДЛЯ ВІДДАЛЕНОГО РАЙЦЕНТРУ НА ЛУГАНЩИНІ

Наталя Онищенко – єдиний кардіолог на три райони на півночі Луганської області. Не облишивши безоплатну допомогу людям у районній лікарні, вона відкрила також приватну практику. Завдяки цьому лікарка може використовувати точніші методи діагностики й надавати більш дієву допомогу хворим.

Закінчивши Луганський медичний університет, Наталя Онищенко приїхала працювати на «історичну батьківщину» – до Новопскова. Там вийшла заміж і багато років працювала в районній лікарні. Згодом вирішила зайнятися приватною практикою, отримала ліцензію й відкрила кабінет.

«У Новопсковській районній лікарні я продовжую працювати на півставки. Три дні на тиждень веду прийом там, ще три – приймаю у себе в кабінеті. На день у моєму кабінеті буває до 15 людей – по суті, стандартний лікарський прийом. У двох сусідніх районах – Білокуракинському й Марківському – взагалі нема кардіологів. Тому, окрім жителів нашого району, люди звідти їдуть до мене на консультації», – каже Наталя Онищенко.

Точніший діагноз – краще лікування

У приватному кабінеті вона має можливість зробити точну діагностику завдяки Холтер-монітору.

«Коли ми знімаємо електрокардіограму спокою – це дані за 1-2 хвилини. Холтер-монітор – це інструмент для добового моніторингу. Він дозволяє протягом доби знімати кардіограму по трьох каналах, а потім спеціальна програма аналізує цю ЕКГ і робить висновок щодо серцевої діяльності протягом доби. Ми можемо побачити, коли й за яких обставин виникали аритмії, ознаки ішемії, якісь серцеві паузи», – розповідає Наталя Онищенко.

У когось порушення стаються вночі, у когось – під час фізичних навантажень, під час звичайної ЕКГ-діагностики їх не побачиш. Більш точна методика обстеження означає, що хворі отримують точніший діагноз і відповідні призначення й рекомендації.

Один такий апарат є в сусідньому Старобільському районі, та на нього – велика черга. На усю підконтрольну уряду територію Луганщини Холтер-моніторів – не більше чотирьох. З'явилося сучасне медичне обладнання у віддаленому Новопсковському районі завдяки гранту у 75 тисяч гривень від уряду Японії, який лікарка отримала через Програму розвитку ООН в Україні (ПРООН).

«За рік до мене подібний грант від ПРООН на придбання устаткування отримала моя подруга-переселенка з Луганська, фахівець з ультразвукового дослідження. І коли наступного року оголосили конкурс, я взяла участь зі своїм проектом», – каже пані Онищенко.

Діагностичний «детектив»

Приміщення для кардіологічного кабінету Наталя Онищенко винаймає у великій будівлі комунальної аптеки. Тут ніби міні-поліклініка: поруч працюють лікар-невропатолог, окуліст, збирається відкрити кабінет психіатр-нарколог. У пані Наталі є асистентка, яка виконує роботу медичної сестри, записує на прийом і займається організацією процесу.

«Для мене було найскладнішим – ведення підприємницької документації, документації на найманого працівника. Адже моя основна спеціальність найменше пов'язана з бухгалтерією. Проте зі спрощеною системою оподаткування розібратися зможе кожний», – переконана лікарка.

Так само, каже, було не дуже просто підготувати документи для отримання гранту. З Наталею ділилася досвідом і давала поради її подруга-фахівець з УЗД. Велику допомогу консультаціями надавали спеціалісти ПРООН.

Про роботу із Холтер-монітором Наталя Онищенко розповідає із захопленням. Кожний відвідувач ніби дає їй детективну загадку: чи справді це серцево-судинне, або ж ускладнення від інших захворювань? Якщо серцево-судинне, то що саме?

«Людина, наприклад, непритомніє. І дослідивши її за допомогою звичайної ЕКГ, неможливо сказати чому. Спостерігали довго – немає відповіді. Поставила Холтер-монітор на добу – виявилися аритмії, які викликають цю непритомність. Це як у зоряне небо дивитися крізь телескоп – коли ти бачиш щось там, де раніше нічого не бачив», – каже підприємниця.

За даними статистики, на гіпертонію хворіють близько 30-32 відсотків дорослого населення, тобто кожен третій. Отже, у лікаря-кардіолога клієнтів не бракує. Пані Онищенко каже, що рекламу вона помалу дає, але найдієвіша реклама – це «сарафанне радіо», коли відвідувачі рекомендують знайомим доброго лікаря.

ДЕРЕВООБРОБНЕ ПІДПРИЄМСТВО БЕЗ ВІДХОДІВ У ДРУЖКІВЦІ

На підприємстві з деревообробки Віталія Підгірного багато що змінилося за останні роки. Нечасто буває, щоб до такого підприємства пасувало слово «технологічне», але це – саме той випадок.

Деревообробкою Віталій Підгірний займається з 2000 року. Крім дошки та брусу, його підприємство виробляє європіддони. Працювали навіть під час заворушень 2014 року. Тоді автолісовози не пропускали до територій поруч із зоною конфлікту, проте залізницею можна було отримувати сировину. Ця робота дала можливість прогодувати свої родини й багатьом переселенцям.

«Я встановив лінію з переробки відходів (тирси) на пелети. Для повного завантаження потрібні були ще дробарки», – розповідає Віталій Підгірний.

Тоді підприємцю допоміг грант від Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН) та уряду Японії у розмірі 225 тисяч гривень. Завдяки цьому обладнанню його лісопильня стала фактично безвідходним виробництвом. Паливні пелети навіть не доводиться тримати на складі – їх розкуповують одразу.

Перетворити збитки на прибуток

Маса відходів при деревообробці доходила до 50 відсотків! Перетворити ці збитки на прибуток Віталій Підгірний вирішив, налагодивши переробку тирси та тріски на пелети. З тирсою жодних проблем, вона готова для пресування у гранули екологічного палива. А от тріску треба дробити.

«Весь комплекс я витягнув сам (він коштував близько 125 тисяч доларів), а на дробарки вже коштів не вистачило. На кінець 2014 – початок 2015 року з грошима було складно, банки відмовлялися кредитувати підприємства на Донбасі. Завдяки гранту ПРООН, який покрив 75 відсотків вартості обладнання, ми змогли запуститися швидше, ніж самі

заробили б на подрібнювачі», – каже пан Підгірний.

Пелети знайомі власникам хатніх тварин – їх застосовують як зручний наповнювач котячих лотків. Та найбільше їх цінують як альтернативне паливо. Пресована тирса без клею й інших домішок містить мінімум вологи, а за віддачею енергії одна тонна пелет замінює шість тонн дров.

Багато підприємств, які сушать свою продукцію, переходять на пелети, розповідає хазяїн лісопильні, тому попит великий. Скорочення споживання газу – стратегічна мета нашої держави. А для бізнесу опалення пелетами виходить дешевше газового навіть із урахуванням придбання спеціальних котлів.

Автоматизація на марші

Опосередковано отриманий грант допоміг швидше модернізувати виробництво. Сьогодні на підприємстві Віталія Підгірного встановлені автоматичні лінії для розпилювання колод, автоматичні верстати для виготовлення піддонів.

«Коли Україна ввела мораторій на продаж за кордон лісу-кругляка, колишні покупці сировини стали думати, що робити. У 2016 році турецька фірма, з керівництвом якої я добре знайомий, запропонувала мені забрати лінію із деревообробки. Домовився придбати на виплат. Для мене це був ідеальний варіант», – показує підприємець низку верстатів.

Лазерні вказівники, ЧПУ, бажані розміри дощок чи брусу можна змінити натисканням кнопок за секунду. Сучасне обладнання дало можливість підвищити продуктивність. Це, у свою чергу, збільшило потребу в руках – з'явилися нові робочі місця.

«Ось ще цікавий верстат. Як відбувається збивання піддону? Молоток, цвяхи – це кам'яний вік. Наступний етап – пневмомолотки й бобінні цвяхи, які забиваються одним ударом. Так ми били раніше. А от як збираються піддони зараз», – веде пан Підгірний до наступного приміщення.

Величезний верстат з підведеними нагорі пневмотрубками. Перед ним на спеціальному настилі працівник викладає дошки майбутнього піддону так, як вони мають бути скріплені. Візок заїжджає у робочу зону, три гучних удари – і система за 20 секунд забила 96 цвяхів! За зміну таким чином можна зробити до 500 піддонів.

Одним з чинників, які прискорили перетворення звичайної лісопильні на сучасне підприємство, було й перетворення відходів деревини на прибутковий товар.

Відео:

ВЕСІЛЬНІ СУКНІ З КРАМАТОРСЬКА ДЛЯ НАРЕЧЕНИХ ВСІЄЇ КРАЇНИ

Йдеться, звісно, не про монополію, але ательє «Dress center» з Краматорська справді виконує замовлення і для Центральної, і для Західної України. Яскраві й ніжні образи для наречених створюють швачки під керівництвом Світлани Коротун.

Замовлення збирають весільні салони, з якими краматорське ательє уклало угоди.

«Відбувається це так. Якщо у весільному салоні дівчина не може знайти собі сукню через нестандартну фігуру, то вона робить замовлення. Складається технічне завдання з мірками, фото, технічним малюнком, і ми шиємо сукню для конкретної людини», – розповідає пані Світлана.

«Найцікавіше – бачити втілення планів»

Швацьке підприємство Світлани Коротун працює вже 18 років. Раніше основною продукцією був спецодяг. Певна частина замовлень була від підприємств, які розташовані на нині неконтрольованій урядом території – у Донецьку й інших містах по той бік лінії розмежування.

Хоч як тяжко було в 2014-му, думки про закриття виробництва не виникало. Шукали шляхи зберегти підприємство та колектив через нові ринки збуту і розвиток пошиття іншої продукції.

У 2016 році Світлана Коротун за порадою друзів подала заявку до Програми розвитку ООН. Попри великий досвід підприємництва, вона не була розчарована навчанням.

«Навчання, як бачите, дало нам багато. Для мене найцікавіше – це впровадження бізнес-плану в життя. Ти

пишеш задумку, ідею, ціль – і всього цього поки ще не існує в дійсності. А потім бачиш, як завдяки твоєму труду слова й цифри втілюються. Це дає сили працювати далі», – каже Світлана Вікторівна.

Крім навчання для керівниці, підприємство отримало завдяки ПРООН грант від уряду Польщі. Він дозволив придбати нове швацьке обладнання, модернізоване підприємство покращило якість суконь і збільшило продуктивність роботи.

Основа для весільного настрою

Чи не найцінніше у виробництві будь-якого одягу – лекала, за якими робляться викрійки. Точно побудовані, вони означають, що одяг буде зручним і добре сидітиме. Це особливо важливо, коли шиється така відповідальна річ, як весільна сукня.

«Лекала, за якими ми працюємо, розроблені нами, – це інтелектуальна власність виробництва. І вже за їхньою допомогою ми конструюємо сукні для дівчат з урахуванням побажань», – говорить Світлана Коротун.

Тобто існує основа, на яку накладаються індивідуальні риси. Які мережива підуть на ліф, якої довжини має бути рукав або ж будуть оголені плечі і рукавів не буде взагалі – все, як забажає наречена.

На місяць, каже власниця підприємства, ательє шиє близько 20 суконь, але буває і 30, і 40 – це залежить від складності замовлення. Під час прийняття замовлень треба ще співвідносити їхню кількість із можливостями виробництва. «Тобто треба знайти баланс, щоб і завантажене виробництво було, і ти міг задовольнити запит», – уточнює вона.

У такого виробництва дрібними серіями є переваги перед великими підприємствами. Наприклад, більша гнучкість, мобільність: за потреби можна швидко перемкнутися на іншу продукцію. Водночас, зауважує пані Світлана, у невеликих цехах, таких, як «Dress center», нема операційного розподілу збірки виробу, тому вартість сукні завжди буде вищою.

«Це зумовлене витраченим часом, трудовитратами. Тому що одне діло, коли швачка сидить і виключно пришиває ґудзики, а інша – коли усю збірку виконує одна людина. Вона має перемикатися з однієї операції на іншу», – пояснює керівниця.

Втім, ціни клієнтам виставляють не надто високі – доводиться конкурувати і з вітчизняними виробниками, і з масовою продукцією з Китаю. І це питання ще одного балансування – отримати прибуток, дати працівникам зарплату і водночас не відштовхнути замовника.

ПОЧАТИ ВСЕ З НУЛЯ – ІСТОРІЯ ЗАВОДУ-ПЕРЕСЕЛЕНЦЯ З ХАРЦИЗЬКА

Облишивши щойно збудоване підприємство в Харцизьку, з нуля побудували нове. Потужність відновили майже на чверть. На новому місці в Краматорську починали з верстатами, зібраними власноруч. Сьогодні продукцію підприємства «Промисловий вектор» можна побачити в супермаркетах по всій країні.

«В будь-якому супермаркеті в прикасовій зоні стоять корзини, стійки, на гачках розвішані батарейки, шкарпетки тощо. 50 відсотків ймовірності, що ви бачите нашу продукцію», – каже Олександр Добрий, головний механік підприємства.

Зараз на їхньому підприємстві працюють близько 30 людей. Крім своєї основної продукції, будівельної сітки, «Промисловий вектор» освоїв багато інших напрямів. Олександр каже, що вони роблять «все, що можна зварити, зігнути й пофарбувати». Обсяги ще не такі, як до 2014-го, але ж це виробництво збудоване наново. І це справді вражає.

Перші верстати збирали власноруч

У Харцизьку саме перед початком конфлікту завершили будувати завод із випуску будівельної сітки – штукатурної в рулонах та армувальної. Вивезти до контрольованої урядом території жоден верстат не вдалося.

Коли зрозуміли, що доведеться на новому місці облаштовуватися, почали з недорогого обладнання для художнього кування – підставки під квіти, вішалки, лавки, бесідки були супутньою продукцією і на колишньому підприємстві. Але ж лишилися клієнти, які купували раніше сітку.

«Аби зробити сітку для армування бетону, дріт, який приходить в бухтах, треба вирівняти і відрізати в розмір. Перший правильно-відрізний верстат зібрали власноруч. Ланцюгова передача – зірочку від мотоциклу «Ява» придбали на барахолці. Редуктор? – Від старого фрезерного верстата. Шків? – Від пральної машинки. Продуктивність цього дива була приблизно 50 метрів на хвилину – всього удвічі нижча за швидкість швей-

царського за десятки тисяч доларів», – розповідає Олександр Добрий.

Потім зібрали ще один верстат, а згодом заробили на два китайські. В Харцизьку на добу переробляли близько 3-4 тонн дроту, ці чотири верстати дозволили переробляти 7-8 тонн. І це був великий крок вперед.

Неоціненну допомогу, каже Олександр, надала Програма розвитку ООН в Україні (ПРООН). Підприємство перемогло в конкурсі грантів на розвиток бізнесу та співфінансування робочих місць від уряду Японії. На кошти гранту у майже 1 мільйон гривень «Промисловий вектор» отримав лінію для зварювання сітки в рулонах, вальцювальний верстат, трубогиб, ковальський горн і багато інструменту.

«Це дало нам потужне прискорення. Коли подавали заявку на грант, я намагався відібрати обладнання багатофункціональне. Це виправдало себе», – говорить головний механік.

Вітчизняне – дешевше за китайське

Зараз підприємство випускає будівельну сітку, сітчасті забори, торгівельне обладнання, ковані вироби, решітки для барбекю кількох модифікацій. Нещодавно освоїли новий напрям – виробництво меблів для Нової української школи. Зараз «Промисловий вектор» переміг у тендері на постачання таких меблів до усіх шкіл Краматорська і подає заявки на тендери в інших містах.

«Беремо участь у виставках «Схід-Експо», які проводить ПРООН. Кожна виставка дає якийсь відсоток нових клієнтів. Найбільшу цікавість викликає те, що потрібно пересічному покупцеві. Як-от решітки для барбекю. Питають: «Китай?» – Ні, Україна, ось сертифікат. – «А скільки коштує?» – От стільки. – «Та не може бути». З останньої виставки у Львові теж привезли корисні контакти», – розповідає Олександр Добрий.

Цех працює у дві зміни. Технічне озброєння триває, водночас керівництво займається поліпшенням умов для працівників – зараз йде ремонт у душових, вбиральнях.

«Частина робочих переїхала з Харцизька, частину набирали тут – але вони теж переселенці з Донецька, Єнакієвого, Макіївки. Набираючи персонал, ми віддавали перевагу тим, хто опинився в такому ж становищі, як ми. Для мене як керівника важливо, що ми не обманули очікування людей, які нам повірили 4 роки тому», – каже Олександр.

Відео:

НЕЙМОВІРНА МОВНА ШКОЛА «АУРІНКО»: ВЧИТИ МОВУ ЧЕРЕЗ ГРУ

На захопливу гру перетворила вивчення англійської Анастасія Шляхова у своїй мовній школі «Аурінко». Випробувавши нову методику на власних дітях, родина переселенців з Горлівки створила навчальний заклад. Разом з вивченням іноземної мови учні отримують важливі навички спілкування.

До 2014 року Віталій працював в університеті викладачем іноземних мов, Анастасія викладала мови для дорослих у приватній школі в Донецьку. Двох своїх дітей батьки призвичаювали до німецької з перших днів – просто розмовляли з ними, ніби ті народилися в німецькій родині.

«Я збагнула, що іноземні мови дітям – зовсім інше, ніж мови для дорослих. Їх можна подавати в іншій формі, і це дуже ефективно й цікаво. Коли молодший син підріс, ми вирішили відкривати школу. Я відчувала: для мене нічого іншого бути не може», – каже Анастасія.

Школу відкрили у червні 2017. За рік побачили: експеримент вдався, авторська методика Анастасії Шляхової працює.

Не усі батьки були готові

«Жодного перекладу, це наш принцип. З перших занять діти занурюються в цю атмосферу гри і засвоюють мову за рахунок емоцій. Ми граємо, співаємо, будь-яке значення слова пропускаємо через рухи тіла», – розповідає Анастасія.

Як запам'ятати, що «боятися» – це afraid? Ось вам іграшковий павук! Ми ж afraid of spiders, хіба ні?

Зараз в школі кілька груп, займаються діти від 3 років до 9-10, старших вже не беруть, бо вони звикли вчитися інакше. Групи розподілені не за віком, а за рівнем знань, і перехід з однієї групи до іншої відбувається лише з огляду на швидкість засвоєння матеріалу.

«Проблема дітей зараз – «ненагранність»: їм не вистачає гри, бо батьки намагаються змалку дати якнайбільше знань. А діти просто хочуть погра-

ти. І от тут ми з ними граємо. Не цікаво одне – давайте грати у щось інше. Тому викладачеві треба володіти усім матеріалом одразу», – пояснює Віталій Шляхов.

Не усі батьки сприйняли таку форму занять. Мовляв, що це за іграшки? Дитина має сидіти і виконувати завдання в зошиті. А в «Аурінко» ані завдань у зошиті, ані домашньої роботи. Непросто було й найти педагогів-однодумців. Віталій Шляхов порівнює працю викладача в «Аурінко» з роботою аніматора, а Анастасія – з театром.

«Будь-який політ думки, тільки роби!»

Мовна школа оснащена за останнім словом – інтерактивна дошка, проектор, засоби для виготовлення наочних посібників (принтер, ламінатор, брошурувальник), комп'ютери, звісно. У цьому допоміг грант від уряду Японії у розмірі 67 тисяч гривень, який родина Шляхових отримала завдяки Програмі розвитку ООН в Україні.

«Знайомі в 2016 році брали участь в грантовій програмі ПРООН, і ми вирішили спробувати. Написати бізнес-план не було важко: я в Горлівці викладав, написав дисертацію – тобто була навичка викладати свою думку письмово. Завдяки навчанню ПРООН ми отримали знання з бухгалтерії, маркетингу. З технічної сторони це було дуже корисно», – говорить Віталій.

Він скромно каже, що займався лише технічними питаннями, а от методику розробляла дружина, Анастасія. Назву для школи обирали довго. Слово мало бути пов'язане з енергією, з передачею емоцій. Обрали «сонце» і (несподіванка) – фінською. По-перше, звучить красивіше за німецьке чи англійське слово, по-друге, фінська система освіти вважається провідною у світі. Навчання там побудоване вільно, на приблизно таких засадах, як у школі Шляхових.

На щастя, їм вдалося знайти педагогів-однодумців, які готові замість традиційного викладання поринути в живе спілкування з учнями.

«Оскільки методика авторська, матеріали доводиться виготовляти самим. У той же час для творчої людини це можливість реалізувати будь-який політ думки, тільки роби!» – каже Віталій Шляхов.

Зараз «Аурінко» збирається облаштувати ще одне приміщення, там буде зал для фізкультури, хореографії й ритміки. Англійська через рухи – це ще один авторський підхід, який стовідсотково дасть результат.

ВИЖИТИ ТА СТАТИ КРАЩЕ – ДОСВІД КРАМАТОРСЬКОГО ЗАВОДУ

До 2014 року підприємство «Крамтехцентр» працювало переважно для шахт та металургійних заводів Донбасу, які тепер опинилися по інший бік лінії розмежування. Аби вижити, треба було шукати нові ринки і водночас підвищувати якість продукції.

Створене в 1999 році підприємство випускає конвеєри для гірничошахтного та металургійного виробництва, роликоопори (система, якою сунеться транспортерна стрічка), дезінтегратори (обладнання для помелу насіння, зерна та нехарчових продуктів) і нестандартне обладнання.

«Власне, кожен конвеєр проектується окремо, бо вимоги у кожного підприємства свої», – каже Ольга Цюх, фінансовий директор «Крамтехцентру».

Працюють на заводі близько 200 людей.

Зайняти нове місце під сонцем

«Ось відділ збуту. Це – конструкторський підрозділ. Далі – відділ технологів, розробляють техпроцеси й передають до виробництва. Ось звідси здійснюється управління проектами», – проводить екскурсію адмінбудівлею пані Ольга.

В останній з кімнат група людей сидить біля телефону на гучному зв'язку. Серед них головний конструктор, головний технолог та директор – йде обговорення деталей з замовником.

Раніше обладнання постачали до таких підприємств, як «Краснодонвугілля», Донецький металургійний завод. З 2014 року цей ринок закрився. Підприємство переживало важкі часи.

«Саме тоді ми почули, що з'явилися програми підтримки малого й середнього бізнесу на Сході. Нам розповіли в ПРООН, що це за програми, і ми вирішили брати участь. Тоді в нас йшла закупівля устаткування для розточувального верстату. Програма оновлення цього оснащення передбачала вкладення близько 720 тисяч гривень.

Завдяки гранту від уряду Японії ми виграли 225 тисяч, і це було як живильна волога в посуху. Це сприяло подальшому розвитку», – розповідає Ольга Цюх.

На підприємстві працювали над якістю, над структурою, системою випуску. Адже в потенційних замовників на той момент вже були постачальники. І завоювати собі нове місце під сонцем можна, лише запропонувавши більш якісну продукцію та більш вигідні умови. І менеджменту «Крамцехцентру» це вдалося. Сьогодні серед замовників такі гіганти, як криворізький «Арселор Міттал», маріупольські «Азовсталь» та МК Ілліча.

Зараз на заводі йде масштабний набір працівників, бо надійшли великі замовлення.

«Маємо постійно змінюватися»

Керує підприємством Максим Коротун. Він заступив на цій посаді свого батька, який пішов з життя влітку 2018 року. Максим вдягнений у фірмову робочу куртку з вишитою назвою підприємства, таку саму, як видають працівникам.

«Ми хочемо, щоб люди носили таку форму, яку приємно носити й нам. Коли ти вдягнув класний одяг, ти не бажаєш його бруднити. Щоб не забруднити, маєш верстат тримати в порядку, а щоб був не брудним верстат, ти наприкінці зміни маєш його прибирати. І тоді ти в цьому костюмі виглядатимеш добре. Крім того, це дає відчуття команди, я це зі збірної знаю», – каже Максим, який брав участь у національній збірній із дзюдо, зокрема на пекінській Олімпіаді-2008.

Зараз на «Крамтехцентрі» відкривають ще й пральню, аби спецодяг робітникам не доводилося прати самотужки вдома. Уважне ставлення до персоналу – це один з результатів навчання. І директор Максим Коротун, і фінансовий директор Ольга Цюх брали участь у навчальних візитах до Німеччини. Водночас до розбудови підприємства вони підходять зважено.

«Ми часто купуємо верстати радянського зразку. Механічна частина, яка зроблена була тоді, влаштовує нас. Ми оздоблюємо їх новою економічною електрикою, і вони працюють не гірше за сучасні європейські верстати за мільйон євро», – розповідає Максим.

Водночас на підприємстві вводиться система електронного документообігу.

«Мабуть, найголовніше, що ми винесли із навчання, – нам треба постійно змінюватися. Час змінюється, ми маємо зростати, працювати над якістю. В нас вже діє система менеджменту якості, але її треба весь час поліпшувати», – вважає Ольга Цюх.

Відео:

ЖІНКИ У БІЗНЕСІ: ТВОРЧІСТЬ І КАВА НА ДОНЕЧЧИНІ

Змінити стабільну роботу в банку на «несерйозний» хендмейд, а згодом відкрити дві кав'ярні у сусідніх містах. Першим поштовхом для двох подруг стали буремні події 2014 року, а вирішальним стимулом – грант від ПРООН.

Коли на Донбасі почалися заворушення, дві подруги працювали в банку: Юлія Черкасова в Слов'янську, Юлія Горюн – в Луганську. Цю роботу довелося облишити, дівчата поїхали одна до Харкова, інша до Києва. На нових місцях вирішили не шукати роботи в банках.

«Не хотілося жити, як багато людей: «треба робити те й те, а хобі – як лишиться вільний час». Ми бажали займатися улюбленою справою й мати дохід з неї. З Юлею вирішили робити м'які іграшки. Створили інтернет-магазин, брали участь у фестивалях і ярмарках – нас запрошували організувати хендмейд-майданчики. Побачили, що сенс є, вирішили рухатися далі», – згадує Юлія Черкасова.

Спочатку була мрія відкрити крамничку. Але вийшло інакше.

Несподіванки та експерименти

Коли бували в інших містах, подруги підглядали цікаві ідеї в колег-рукодільниць і не лише. Хотіли створити крамничку, де можна було б виставити зроблене власноруч – подушки, іграшки, інтер'єрні сувеніри. А також поставити там столик, щоб відвідувач міг випити кави, відпочити, роздивитися. З цією ідеєю дві Юлії і писали бізнес-план на конкурс, оголошений Програмою розвитку ООН в Україні (ПРООН).

«Наш бізнес-план погодили, ми стали переможцями й отримали грант від урядів Польщі та Японії *(350 тисяч гривень)*. Та коли стали шукати в Слов'янську приміщення, знайшлося дещо більше, ніж ми планували. І тоді вирішили, що столиків буде більше, що відкриваємо кав'ярню із нахилом у хендмейд», – розповідає Юлія Черкасова.

З форматом закладу експериментували. В одному з двох залів хотіли зробити

антикафе – місце, де відвідувачі сплачують за проведений час, а каву-чай чи тістечка можна й не купувати. Однак цей формат не пішов. В маленькому містечку люди не готові платити за час у закладі. Тому згодом «жанр» кафе визначили як «хендмейд-кав'ярня».

«Асортимент у нас досить простий. Влітку – прохолодні напої: вітамінні, лимонади, смузі. Все робимо з натуральних інгредієнтів. Так само тортики. Це не заводські – дівчата печуть вдома. З любов'ю», – каже підприємниця.

Успіх можна клонувати

Кафе «ПростоКава» відкрилося в Слов'янську у травні 2016 і одразу ж стало центром притягнення. Там почали збиратися гравці у «Мафію», потім – англійський спікінг-клаб. «Люди приходили розмовляти англійською, і ми вже у процесі помітили, що цей клуб в нас є», – каже співвласниця кафе. Побачивши, що людям цікавий майданчик для спілкування, дві Юлії взялися розвивати цей напрям.

«Почали запрошувати знайомих, хто займається хендмейдом, проводити майстер-класи з декупажу, флористики, робили прикраси на ялинку, розмальовували імбирні пряники», – розповідає пані Черкасова.

У листопаді 2018 ми розмовляємо з нею у Краматорську, в приміщенні, де за кілька днів подруги відкривають вже другу свою хендмейд-кав'ярню. Гроші вкладають свої та грантові від ще однієї міжнародної організації. Фотографувати ще зарано, сказала Юлія Черкасова, але екскурсію майбутнім кафе провела.

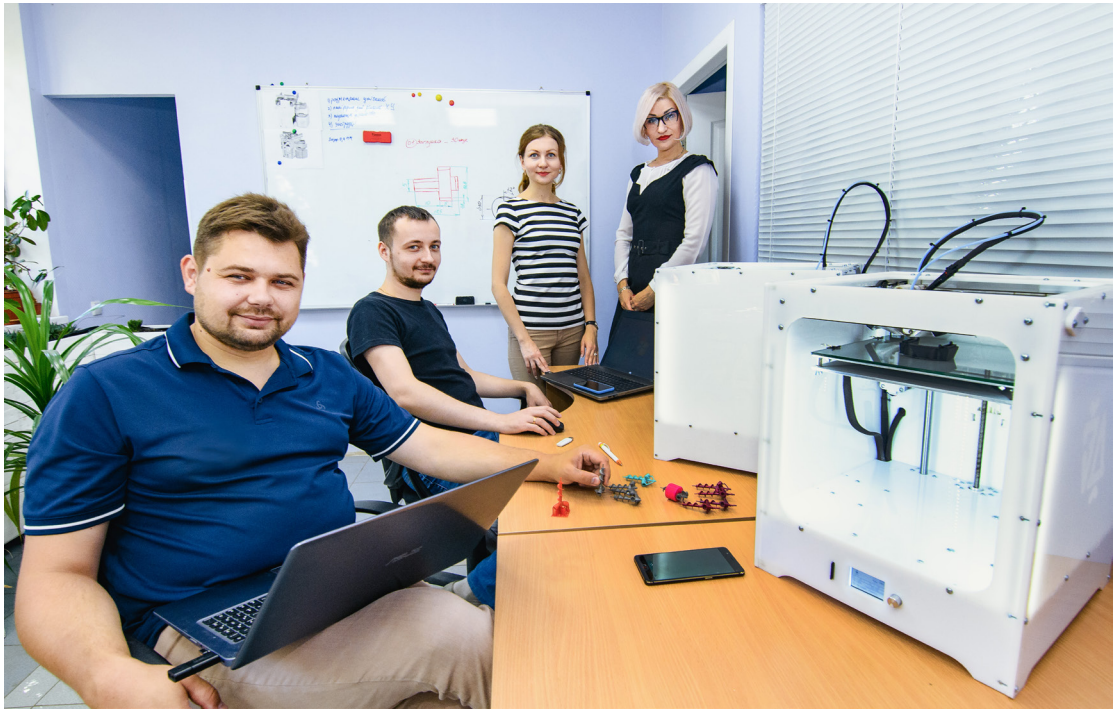
«На цій стіні – зона хендмейду. А тут буде проектор висіти, це стіна для показів артхаусних фільмів – такого нема в Краматорську. Тут стоятимуть книжки: в Слов'янську в нас бук-кросінг є, і тут збираємося запустити. Там буде м'яка зона – ретро-крісла, торшери», – веде Юлія.

До справи йдуть несподівані речі: старі двері пофарбували, нанесли декоративні подряпинки – ось стенд, де можна повісити м'які іграшки. Гачки для них – зі старих ключів, куплених на барахолці по гривні та вкритих лаком. Ретро-крісла купили по 200 гривень, перетягли оббивку – отримали стильні меблі.

«Те, що ми вкладаємо, нам повертається, наприклад, у вигляді відгуків на Google-карті. А головне – з'явилося багато друзів, які стали постійними відвідувачами», – каже Юлія Черкасова.

Відео:

«3D FARM» ДОВОДИТЬ НЕОБХІДНІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У КРАМАТОРСЬКУ



«3D Farm» з Краматорська не лише виготовляє 3D-принтери, але й на принтерах власного виробництва виконує замовлення із тривимірного друку. Її спеціалісти розробили прототип протезу руки, який може утримувати предмети і є значно дешевшим від аналогів.

Багато з тих, хто мав би користь від впровадження 3D-друку, своєї вигоди поки не бачать, вважає співзасновник «3D Farm» Сергій Гаков. Одним з головних завдань компанії він визначає показати людям, що ця технологія є необхідною для виробництва.

«Зазвичай в людей хибна уява про 3D-друк, його результат і ціну. Ми пропонуємо використовувати цю технологію підприємствам, які працюють з металом, для зменшення витрат під час виготовлення моделей. Вона ефективна й для виготовлення виробів з пластику – зокрема, у порівнянні з термопласт-автоматами, де первинні витрати величезні», – каже Сергій.

Від створення принтерів до власного виробництва

Компанію співзасновнки – Богдан Тристан та Сергій Гаков – створили наприкінці 2015 року. Ідея була розробити якісний і доступний за ціною 3D-принтер. На сьогодні моделей три, кожна з орієнтацією на певний сегмент ринку.

«Принтер для навчання або застосування в невеликих компаніях, виробництва прототипів. Принтери з великим обсягом камери, які дозволяють виробляти унікальні великі речі – 0,5 кубометра, є й до кубометра моделі», – перелічує Сергій Гаков.

Переважно, каже, купують моделі з невеликою областю друку. Найкраще обладнання продається тим, хто хоче змінити структуру свого виробництва. Наприклад, ливарники виготовляли майстер-моделі з глини – для них 3D-друк робить процес швидшим і дешевшим.

Згодом товариство вирішило самостійно зайнятися дрібно- й середньосерійним 3D-виробництвом деталей з полімерів.

«Ми виробляємо переважно елементи, які потрібні в будівництві або в дизайні. Елементи систем кріплення, елементи інтер'єру, екстер'єру. Невеликі деталі, яких треба багато. Для дрібних деталей це може були кілька десятків тисяч штук», – розповідає пан Гаков.

Опанувати ще один високотехнологічний вид продукції допоміг компанії «3D Farm» грант у розмірі 175 тисяч гривень від уряду Японії, отриманий через Програму розвитку ООН в Україні (ПРООН). У Краматорську розробили нову модель рухливого протезу руки.

Соціальні проекти й новий технічний уклад

«У нас був замовник, який цікавився, чи зможемо ми створити один з видів протезів. Певні напрацювання вже були за цим напрямом, коли ми вирішили подавати документи на отримання гранту до ПРООН. Перемогли в конкурсі, виділили людину на цей напрям, експериментували з матеріалами», – говорить Сергій Гаков.

Виробництво розробленої моделі потребувало 48 машинних годин та 2-3 години ручної праці. Прагнули зробити протез вартістю не більше 300 доларів. Зробили набагато дешевше. Завдяки сервомоторам він утримує вагу 2 кілограми, кількість стискань і утримань не менше 500 від моменту заряджання, акумулятор тримає заряд протягом дня, заряджання швидке через USB-роз'єм.

Щоправда, компанія зіткнулася зі складнощами на етапі сертифікації.

«Щоб отримати сертифікат, ми маємо отримати медичну ліцензію. А щоб отримати медліцензію, треба відповідати вимогам до медичних закладів щодо розташування, штату тощо. Для нас це надто дорого», – пояснює Юлія Гакова, яка в «3D Farm» займається юридичними питаннями.

Але шляхи вирішення проблеми шукають. Бо ж гроші у розробку вкладені, конкурентоспроможний продукт готовий до серійного виробництва, і найголовніше – необхідний у країні, де продовжуються бойові дії.

Зараз компанія досягла домовленості з керівництвом Донецької області про постачання 10 3D-принтерів для шкіл. Їх можна буде використовувати як для друку наочних посібників, так і в лабораторних роботах з природних наук. До того ж сьогоднішні школярі вже бачитимуть перспективи новітніх технологій.

«Це не лише піде на користь навчальному процесу, а й слугуватиме пропагандою нового технічного укладу в країні», – переконаний Сергій Гаков.

СЕКРЕТ УСПІХУ МЕБЛЯРА З РУБІЖНОГО – У ШИРОКОМУ АСОРТИМЕНТІ

На шляху вгору була меблева майстерня Віктора Шабуніна з Рубіжного, коли трапилися події 2014 року. Попри величезні збитки, мебляр не опустив руки і сьогодні бореться за клієнтів, підвищуючи якість своїх витворів.

Під час бойових дій у Рубіжному влітку 2014 року кілька майстрів, які працювали у Віктора Шабуніна, поїхали з родинами подалі від буремного регіону – до Дніпра, Одеси тощо. Довелося шукати нових співробітників.

«Меблі виготовляємо будь-які – і м'які, й корпусні: вітальні, кухні, шафи. Робимо й меблі для комерційних структур, зараз в роботі стійка ресепшена для однієї фірми. Обсяги? Залежить лише від замовлень», – розповідає пан Віктор.

Вижити завдяки якості

Замовники приходять переважно за рекомендаціями знайомих, які вже користувалися послугами цих меблярів. Позитивну репутацію у Рубіжному за майже 20 років Віктор Шабунін собі заробив. Про свою роботу говорить з любов'ю, зразок готового дивану показує з гордістю: «Сідайте. Відчуваєте, як зручно?»

Втім обсяги сьогодні зовсім не ті, що були до 2014 року. Тоді в підприємця були великі плани охопити найбільші міста Донбасу. Довго й наполегливо домагався, аби великі меблеві магазини Луганська почали брати на реалізацію його продукцію (зокрема, кухонні кутки), доводив, що він надійний постачальник.

Меблі, завезені до магазинів на нині неконтрольованій території, так там і лишилися під час бойових дій. Подекуди меблі були знищені, деякі магазини просто не розрахувалися, але дехто з партнерів по совісті зрештою передавав гроші. У виставлені там на продаж меблі були вкладені власні кошти, бо ж магазини брали товар під реалізацію.

Зараз повторити ривок, спробувати підкорювати нові ринки, каже Віктор

Шабунін, складно – обігових коштів не вистачає. Однак лишився місцевий ринок, на якому теж є певна конкуренція і де водночас власник майстерні має перевагу – в нього є ім'я в місті.

«Меблі – не предмет першої необхідності, тому зараз попит зменшився. Та все одно він лишився, і тепер люди більше уваги приділяють якості»,– констатує мебляр.

Підтримка обладнанням і досвідом

Підвищити якість Вікторові Шабуніну допомогло обладнання, яке він отримав за кошти гранту у розмірі 223 тисячі гривень від уряду Японії у рамках Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН). Підприємець показує нову швацьку машинку, яку використовують для виготовлення м'яких меблів, стіл з пневматичним підйомником, деревообробні верстати й прилади…

«У ПРООН також була добра навчальна програма з сучасного менеджменту, з продажів – як пробиватися нагору. Найскладнішим для мене виявилося скласти бізнес-план. Це було як дипломна робота – всі техніко-економічні обґрунтування. Нащо тобі саме таке обладнання, як з ним збільшиться продуктивність, наскільки ти конкурентоздатний. І цей досвід був теж дуже корисним»,– каже пан Шабунін.

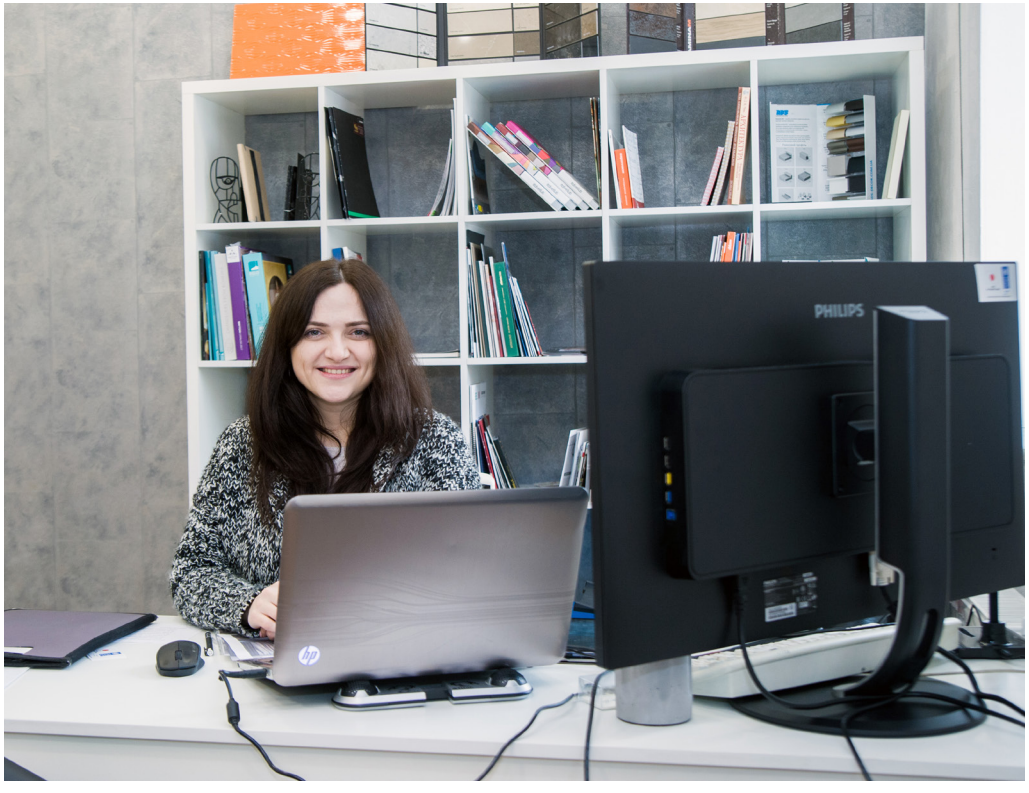
Відмовившись поки що від планів експансії й, відповідно, серійного виробництва, Віктор Шабунін зосередився на штучному товарі. Замовник описує, що йому треба, майстри створюють ескіз, після погодження переводять його в креслення.

Поки власник майстерні розповідає, доходимо до однієї з кімнат – вона майже цілком зайнята пінопластовою моделлю якогось високого столу. Це, виявилося, та сама стійка ресепшену, про яку розповідав мебляр. Її виготовлятимуть із дорогого штучного каменю. Аби уникнути помилок, повнорозмірну модель покажуть замовнику і лише після його згоди почнуть працювати з матеріалом. З побутовими меблями до такої перестраховки не доходить, але…

«Людині треба догодити. В магазинах меблі дешевші – там поточне виробництво. А ми створюємо індивідуальні меблі, кожна відрізняється від іншої. Гроші даються нелегко, вимоги високі. Кожну річ треба через себе пропускати»,– говорить Віктор Шабунін.

Знань треба багато, додає він. А найголовніше – треба любити меблі. Без цього ніяк.

ДИЗАЙН ІНТЕР'ЄРІВ: ЗАЗИРАЮЧИ НА 15 РОКІВ УПЕРЕД



Допомогти людям створити затишок та ще й заощадити гроші та час – так описує свою роботу дизайнерка інтер'єрів Олена Стрельцова. Вона розробляє проекти, а потім контролює їхнє втілення. Замовлень у її студії в Сєвєродонецьку вистачає.

Вчилася Олена Стрельцова в Харківській академії дизайну і мистецтв за фахом «Дизайн меблів», та згодом зрозуміла, що їй цікавіше працювати з простором приміщень у цілому. Тому пішла вчитися знов. Після повернення додому, до Рубіжного, вона вже 5 років займається дизайном інтер'єрів.

«Творчість у дизайні інтер'єрів – це не більш ніж 5 відсотків, перші два тижні. Далі – креслення, математика, знання матеріалів. Для цього – регулярне відвідування галузевих виставок, руку на пульсі треба тримати. Ти маєш розумітися на роботі будівельників не гірше них самих, а матеріали знати часто краще виробників», – каже Олена.

Втілення – під авторським наглядом

Задача дизайнера, каже, зробити так, щоб жити було комфортно. За статистикою, в нашій країні ремонт роблять раз на 10–15 років. Тому треба зазирати в майбутнє – використовувати матеріали, які будуть актуальні через багато років, – натуральні камінь, дерево, наприклад.

«Перші зустрічі з клієнтами – ми просто спілкуємося. Інтер'єр має враховувати весь життєвий цикл, як там взаємодіють дорослі, діти, тварини. У кожного має бути своя зона. Я дізнаюся про вподобання – хтось любить відпочивати один, хтось любить готувати їжу й дивитися ТВ тощо», – розповідає Олена.

Замовивши дизайн-проект, люди отримують візуалізацію (створені на комп'ютері зображення, як виглядатиме кожна кімната з різних кутів зору) і креслення. За договором, Олена Стрельцова готує три варіанти дизайну. Крім того, зазвичай вона включає до угоди авторський нагляд.

«Якщо просто віддати креслення робочим, – не вгадаєш, чи виконуватимуть вони вимоги? Коли ж за проектом слідкую я, ефект зовсім інший. Крім того, це економить багато часу замовникам. І на додаток я давно співпрацюю з постачальниками будматеріалів та елементів інтер'єру, і в мене усюди знижки, якими я ділюсь з клієнтами», – розповідає Олена.

Великий крок уперед дизайнерка зробила у 2016 році. Від друзів вона почула, що Програма розвитку ООН в Україні (ПРООН) набирає групи для навчання бізнесу з можливістю в подальшому отримати грант на розбудову власної справи. Встигла ледь не останньою.

«Усе розписане на півроку вперед»

«Тоді я не встигла подати бізнес-план. А в 2017 році була вже вдруге на курсах ПРООН і цього разу з конкретною ціллю, навіть з частково написаним бізнес-планом. Перший раз був більш ознайомчий, а другий – вже свідомий вибір. Я більше консультувалася з професіоналами. Коли я була вперше, то навіть слабо уявляла, що таке бізнес-план, на чому робити акценти», – зізнається Олена Стрельцова.

Врешті вона пройшла відбір, успішно захистила бізнес-план і отримала грант від уряду Японії у розмірі майже 147 тисяч гривень. Цим коштом Олена придбала ліцензійне програмне забезпечення – 3DS Max і AutoCAD, а також дорогий класний професійний монітор, який дозволяє і самій працювати, і показати розробки клієнтові. Частка грантових грошей пішла на ремонт офісного приміщення у Сєвєродонецьку.

«Я вийшла на новий рівень. Замовлення є – й багато. Від деяких доводилося відмовитися, тому що я не встигала. Зараз зима, спад попиту. Але насправді це час, коли варто розробляти проекти – є час продумати, обговорити, подивитися варіанти. А в березні, як потеплішає,– починати роботи. На жаль, не всі це розуміють. Звертаються у квітні-травні: «За місяць нам треба робити ремонт». Відповідаю, що в нас усе розписане на півроку вперед», – розповідає Олена.

Наразі в її житті зміни – вона народила дитину. Та від роботи не відійшла: сама працює переважно дистанційно, в офісі займається дизайном наймана робітниця. А власне студію доповнили магазином з продажу товарів ІКЕА, які також використовуються у створенні інтер'єрів.

ПІДПРИЄМЦІ СТВОРИЛИ МОДУ НА ВІРМЕНСЬКІ ЛАВАШІ У РУБІЖНОМУ

Вірменський лаваш за рецептом з підніжжя гори Арарат готують у Рубіжному Луганської області. Подружжя Арутюнян починало пекти національний хліб удвох, вимішуючи і розкатуючи тісто вручну. Сьогодні в їхній пекарні три печі, кілька найманих працівниць, а лаваш – найкращій в регіоні.

Ідея зайнятися випічкою народилася в родини Арутюнянів у 2014 році. На подив, тоді в їхньому місті вірменський лаваш був рідкістю, в Рубіжному його не пік ніхто. І традиції вживання лавашу майже не було.

«Ми намагалися досягти того самого смаку, як в лавашу, що я куштувала на батьківщині чоловіка. Також треба було домогтися, щоб лаваш був ніжний. У багатьох виробників це не виходить – ми змогли», – розповідає Сусанна Арутюнян.

Замішувала тісто вона вручну, доводилося вимішувати до 30 кілограмів тіста на день.

Все, що можна, – власноруч

Це не перший бізнес, яким займається Сусанна Арутюнян. Раніше вона створила швацький цех, але великого успіху не досягла. Самостійно побудувати систему збуту не вдалося, а через посередників – отримуєш копійки.

У родини було велике чисте приміщення, його можна було пристосувати під харчове виробництво. Вирішили створити пекарню, хоча раніше лаваш пекти не вміли.

«Я виріс в Араратській долині, гору видно з мого села. В нас напередодні зими жінки кількох сімей збиралися й готували у тандирі лаваш – по 3–4 мішка для кожної родини. Його складали стопками і в сухому вигляді зберігали місяцями», – згадує Гарник Арутюнян.

Чоловік Сусанни Арутюнян приїхав на Луганщину в 1986 році. Вступив до Луганського машинобудівного інституту, оселився в Рубіжному. Потім була друга вища освіта, робота на підприємствах.

Пані Сусанна шкодує зараз, що не вчилася пекти лаваш у свекрухи. Та після певного часу експериментів їй вдалося влучити в точку – лаваш вийшов такий, як треба. Хоч і не з тандира, а з печі, яку створив власноруч її чоловік.

У 2015 році лаваш Арутюнянів набув популярності, обсяги збільшилися. Зібрали гроші на тістомішалку б/в – вона ламалася, Гарникові Арутюняну доводилося ремонтувати. Тим часом виробництво доходило до 200 лавашів на день, і попит зростав. Постало питання про розширення.

Мрія – тунельна піч

Почувши, що Програма розвитку ООН в Україні (ПРООН) надає підтримку малому бізнесу, Сусанна Арутюнян подала заявку на участь. Бізнес-план створювали разом з чоловіком, який добре знається на економіці підприємств. Рік роботи пекарні й розвитку власної справи дали пані Сусанні необхідні фахові знання, але навчання від ПРООН дало змогу узагальнити й систематизувати інформацію. Тож на захисті бізнес-плану вона трималася впевнено.

«Отже, на початку 2016 року завдяки гранту від уряду Польщі *(149 тисяч гривень)* ми придбали добру тістомішалку та тісторозкатувальну машину. Таким чином створили робочі місця, набрали дівчат, які працюють у нас сьогодні», – каже Сусанна Арутюнян.

Працівниць набирали через Центр зайнятості без досвіду роботи в пекарнях. Під час екскурсії бачимо, як молодиці вправно викладають розкатане тісто на спеціальну прямокутну подушку, а потім з неї переносять на лист і закладають до печі. Його кілька разів перегортають, а потім кладуть до стопки – він має відлежатися не менше двох годин. Після цього аркуш лавашу сприскують водою, згортають і запаковують.

Готові лаваші в упаковках розподілені по пакетах по 5 штук. Це до магазинів. Крім того, по полицях розкладені великі пакети зі стопками розгорнутих листів. «Це замовлення від людей на свята – весілля, дні народження тощо», – каже хазяйка.

Зараз родина Арутюнянів думає про придбання тунельної печі. В ній лаваш печеться просто на конвеєрі. Це збільшило би потужність пекарні в кілька разів. Та поки що грошей не вистачає. Проте бажання є, і рано чи пізно пані Сусанна планує вихід на новий рівень.

СЄВЄРОДОНЕЦЬКА ШКОЛА ВИХОВУЄ В ДІТЯХ КРЕАТИВНІСТЬ

Давати дитині саме ті знання, яких вона прагне, навчати згідно з її здібностями та зростити цільною особистістю. Такі завдання ставить перед собою керівниця Монтессорі-студії «Максимум у дитинстві» в Сєвєродонецьку Олена Неронова.

«Кожна людина приходить у світ із своїми здібностями. Наш підхід до дітей – «давай займатися тим, що тобі подобається». Ми не тирани, але й не клоуни, в нас педагога називають «гід», щоб підкреслити, що він супроводжує дитину», – каже Олена Неронова.

Монтессорі-студія «Максимум у дитинстві» в клубі «Арена» створена близько 5 років тому. Під час бурхливих подій 2014 року зайняття з дітьми припиняли. Згодом відновили, а розширити і вдосконалити студію допомогла Програма розвитку ООН в Україні (ПРООН).

Щастя – коли просять навчити

«Арена» – спортивний клуб із тренувальними залами. Дитячий напрямок започаткували завдяки ентузіазму Олени Неронової. В неї народилася дочка, і молода мама з кількамісячною Мілою почала їздити по семінарах, аби навчитися, як виховати дитину гармонійно.

Ідеї Марії Монтессорі припали до вподоби настільки, що пані Олена вирішила їх пропагувати й поширювати. Крім того, вони давали можливість відкрити новий напрям у бізнесі. Пропозицію Олени Неронової підтримав і керівник клубу «Арена» Андрій Калмиков.

У навчанні тут використовуються наочні посібники, які дають зрозуміти абстрактні поняття через предмети. Ось числа: одиниці – бусинки, десятки – 10 бусинок на дротинці, сотні – скріплені в квадрат 10 дротинок по 10 бусинок, тисяча – куб з 10 шарів таких квадратів. Щоб складати чи віднімати, можна «розмінювати» квадрат на окремі дротинки тощо.

«Ми постійно хвалимо дітей, але не за результат – за процес. Бо дитина тягнеться за похвалою і робитиме те, за що хвалять (наприклад, за математику), хоча воліла би займатися іншим (читанням, скажімо). І діти тягнуться, просять навчити – ось воно щастя!» – розповідає пані Олена.

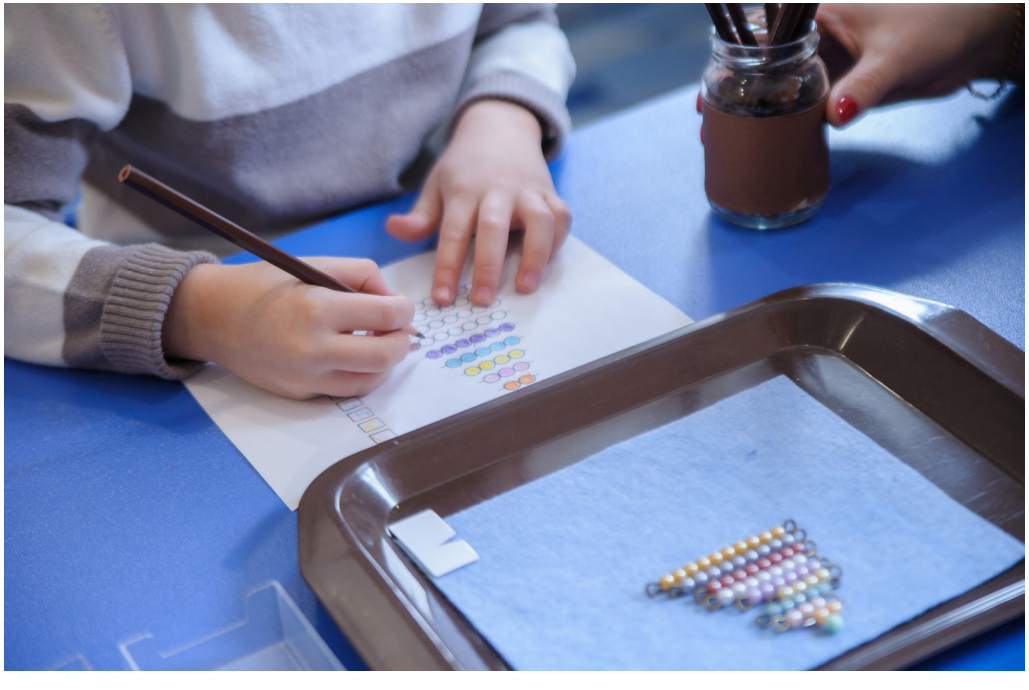
Клас розрахований на 10 діток, каже вона. Займаються з ними два педагоги, по 5–6 дітей на кожного. Третина часу йде на групову роботу, решта – на індивідуальну.

Допомогти зрозуміти самому

Після тривалої перерви в «Арені» збиралися наново розгортати напрям Монтессорі-студії, коли довідалися про можливість потрапити до програми бізнес-грантів ПРООН. Олена Неронова разом з керівником клубу Андрієм Калмиковим підготували бізнес-план. Усе пройшло добре, і студія «Максимум у дитинстві» отримала грант від уряду Британії у розмірі 75 тисяч гривень. Кошти витратили на меблі і (переважно) на наочні посібники.

Навчальні матеріали досить дорогі. Тисяча, дві, п'ять тисяч гривень – показує на полицях у студії пані Олена. Деякі – надто дорогі для їхнього закладу, як-от посібник із зведення в ступінь. Замість того, щоб платити 16 тисяч гривень, керівниця студії планує звернутися до тих, хто зможе виготовити ці посібники дешевше. Наприклад, роздрукувати їх на 3D-принтері.

Запит на таку просунуту педагогіку існує в місті. Буквально в дверях зіштовхуюся з жіночкою, яка прийшла цікавитися, чи є місця, які вимоги. Заняття в Монтессорі-студії «Максимум у дитинстві» – 5 днів на тиждень, з понеділка до п'ятниці. Фактично це садочок-напівднівка. Можна обрати й інший режим – 12 годинних занять на місяць увечері. Це може бути підготовка до школи, розвиваючі творчі й інтелектуальні заняття, створення навичок безконфліктного спілкування.



«Часто приходять діти, вже поламані традиційною системою у 5–6 років. У них вже вбили бажання вчитися тим, що примушували, вказували на помилки. Монтессорі – це про позитивне ставлення до помилок», – стверджує керівниця студії «Максимум у дитинстві».

Заробляє студія, крім безпосередньої роботи з дітьми, семінарами для батьків. Також тут надають послуги психолога як дорослим, так і дітям.

«Для мене це місія в житті – показувати власним прикладом іншим батькам, як цю гуманну педагогіку застосовувати навіть вдома», – каже Олена Неронова.

ВІД МІСЬКОЇ ПОЛІКЛІНІКИ ДО ВЛАСНОЇ СТОМАТОЛОГІЇ

Лікувати зуби із застосуванням сучасної техніки та матеріалів, а також отримувати гідну оплату за труд стоматолог навряд чи зможе в комунальній медицині. Вихід – починати приватну практику. Скоро рік, як відкрив свій кабінет у Рубіжному стоматолог Вадим Слаутський.

Не всі лікарі йдуть до приватної практики, але стоматологія, каже Вадим, мабуть, ближча до бізнесу за інші галузі медицини. Йому власну справу хотілося мати завжди.

«Комунальна стоматологія мало сприяє професійному зростанню. Ти працюєш тим, що тобі дають. А, наприклад, в 2012–14 роках наша міська стоматологія отримувала на матеріали 7–8 тисяч на рік. Це – на місто з населенням 50 тисяч. Що ми могли закупити? Вата, цемент – і все, власне», – розповідає пан Слаутський.

Рубіжне – далеко не багате місто, а ціни в кабінеті Вадима Слаутського не найнижчі за тамтешніми мірками. Проте люди готові платити за якісні послуги стоматолога. Запис на прийом – на тиждень вперед.

Крок до сучасної стоматології

Кабінет розташований в оздоровчому центрі, поруч приймають приватним порядком лікарі інших спеціальностей. Перше невеличке приміщення, де ми спілкуємося, – місце медсестри, далі – власне кабінет із сучасною стоматологічною установкою. На її стійці встановлений великий монітор.

«На нього можна виводити рентгенівські знімки, показувати клієнтові стан його зубів за допомогою камери. Але в процесі мало хто любить дивитися. Обмежуємося зазвичай наприкінці зображенням «було/стало». А поки я працюю, люди можуть дивитися кіно, інтернет-ТБ», – пояснює Вадим Слаутський.

У 2014–15 роках він думав з родиною залишити Рубіжне. Зупиняло те, що

в Києві чи Харкові доведеться знов завойовувати репутацію. А в своєму місті він – людина відома, останні роки працює завідувачем відділення стоматології в міській поліклініці. Отже лишилися. А Вадим плекав мрію про власний кабінет.

Нагода відкрити практику випала завдяки Програмі розвитку ООН в Україні. Про програму підтримки малого бізнесу його дружина почула від подруги й наполягла, щоб Вадим подав заявку на участь у тренінгу. Їхав без ентузіазму – він же лікар, а не бізнесмен, як підступатися до того бізнес-плану?

«Неочікувано тренінг мене запалив. З'ясувалося, що бізнес-план – це не так вже й страшно, він подібний до того, що я, як завідувач відділенням, пишу регулярно. Ну дещо складніше, але допомогли інтернет та дружина-економіст», – згадує пан Слаутський.

Так у 2017 році він отримав грант у сумі майже 200 тисяч гривень від уряду Польщі на відкриття справи.

На прийомі з 8 ранку до 8 вечора

Отриманню грошей на придбання стоматологічної установки передувало кілька етапів. Останнім була співбесіда.

Вадим каже, думав, це формальність – просто добре поспілкувалися з комісією. Але потім дізнався, що дехто саме на співбесіді «зрізався», бо не міг взагалі нічого відповісти.

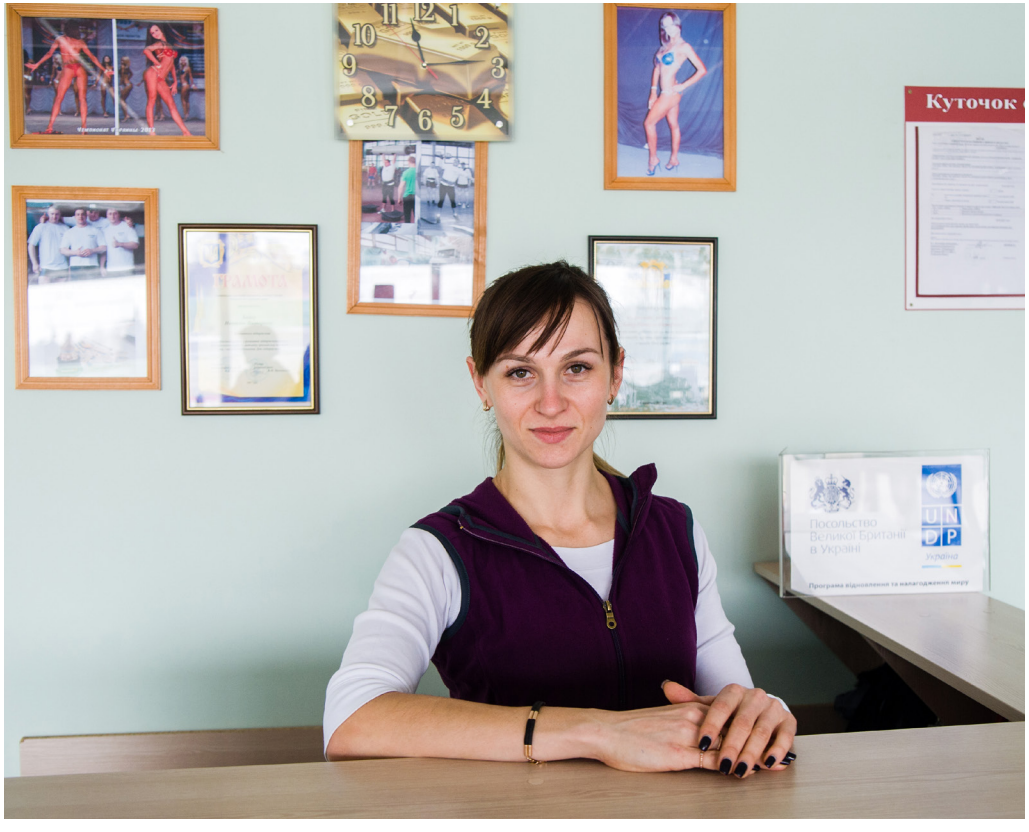
Коли дійшло до реалізації проекту, треба було вкластися у термін. Зареєструватися як підприємцю, отримати медичну ліцензію, привести до ладу приміщення, де буде кабінет, закупити обладнання… Наприкінці січня 2018 все було готове.

«Я думав облишити роботу в поліклініці, щойно відкрию кабінет. Не вийшло, суміщаю понині: півдня в муніципальному закладі, а півдня – у власному кабінеті. Робота, зрозуміло, з 8 ранку до 8 вечора щодня, єдиний вихідний – неділя. Дітей мало бачу, шкода», – каже підприємець.

За 15 років роботи в лікаря вже була і власна клієнтська база, і репутація. Краще за будь-яку рекламу працюють рекомендації колишніх клієнтів знайомим.

«Найбільш вдячні клієнти – ті, хто прийшли за порадою друзів. Коли людина приходить за рекламою, вона все одно насторожена. А як за порадою, – перший раз теж з острахом, але з меншим. Довіра в нашій роботі багато значить. Якщо ви приходите до мене, – ви мені довіряєте», – вважає пан Слаутський.

ПОДРУЖЖЯ ПЕРЕСЕЛЕНЦІВ СТВОРЮЄ МЕРЕЖУ ФІТНЕС-ЗАЛІВ НА ЛУГАНЩИНІ



Найсучасніший тренажерний зал у Кремінній створила родина переселенців з Донецька. За рік справу розвинули і змогли відкрити вже другий зал у сусідньому місті.

Наталя Байку в Донецьку вчилася на інженера, зустріла майбутнього чоловіка, отримала другу вищу освіту. Потім стався 2014 рік, їй з родиною довелося повернутися до малої батьківщини – в Кремінну на Луганщині.

«Можна сказати, що це мій чоловік Олександр мене до спорту залучив. Він першим почав займатися, а я спочатку за компанію ходила. Почала, як усі дівчата, слідкувати за своїм тілом. Потім там же, в Донецьку, мені запропонували роботу в залі, я й сама брала участь у змаганнях», – розповідає Наталя Байку.

Але мрію про власний тренувальний зал подружжя здійснило не у місті, де зв'язало життя зі спортом.

Стартувати допомогла Британія

Назва тренажерного залу Наталі й Олександра – «Sport Family», і це справді про них. Олександр спочатку виступав у видовищному силовому спорті стронґмен (найвідоміший представник – Василь Вірастюк), отримав звання кандидата в майстри спорту з пауерліфтинґу. Наталя тим часом виступала на змаганнях в дисципліні фітнес-бікіні (вимоги – збалансованість і гармонійність розвитку тіла).

«Я працювала в залі спочатку адміністратором, пізніше – тренером. У спорті я знайшла себе, вступила до вишу й отримала фізкультурну освіту. Тепер я можу бути і вчителем у школі, і тренером, і суддею», – каже Наталя.

Відкрити свою справу хотілося, та для старту потрібні гроші. Коли після Донецька опинилися в Кремінній, випадково почули, що через Програму розвитку ООН в Україні (ПРООН) можна

отримати грант на створення власного бізнесу.

«Чоловік мій каже: треба стукати в різні двері, і якась відкриється. Це про нас. Коли на останньому етапі грантового конкурсу їздила до Сєвєродонецька захищати бізнес-план, я, здається, наймолодша була з кандидатів. Минув час. Одного ранку відкриваю електронну пошту – бачу листа з вітаннями, що ми отримаємо фінансування від уряду Великої Британії *(200 тисяч гривень)*. Я три рази перечитала листа – чи правильно я зрозуміла все, чи, може, ще не прокинулась?» – згадує Наталя Байку.

Коли подавали заявку на грант, каже Наталя, усвідомлювали свою сильну сторону: бралися до того, на чому розуміються. Подружжя знало випадки, коли люди починали бізнес, в якому нічого не петрали, – і банкрутували.

Тренажери на спецзамовлення

В Кремінній на той час існувала пара тренажерних залів, але такого формату, з новими тренажерами і в такій кількості – не було. Тренажери майже усі (крім двох кардіотренажерів) робили спеціально для «Sport Family», навіть літери SF на кожному викарбувані. Близько 20 тренажерів клубу розраховані на всі групи м'язів.

«Тренер – це і психолог, до кожного потрібен індивідуальний підхід. Хтось приходить дати відпочинок розуму після складного дня, хтось, наприклад,– схуднути або набрати м'язову масу. Треба дещо знати і з медицини. Чи все гаразд із хребтом, що з тиском? Я бесідую із клієнтом, створюю програму тренувань, враховуючи всі нюанси», – каже Наталя Байку.

Вона й адміністратор, і тренер. В залі почувається, каже, як риба у воді, а от опанувати бухгалтерію та складати звіти з використання грантових коштів було складно. Тим більше, що одночасно з підготовкою паперів треба було працювати в залі (режим роботи – з 9 ранку до 9 вечора), якось рекламувати його. Та ще й займатися малою дитиною.

Проте складності подолали. Рівно за рік після відкриття фітнес-залу в Кремінній, у травні 2018, подружжя переселенців відкрило другий зал у сусідньому Рубіжному. З розширенням довелося набирати й персонал: двох хлопців-інструкторів.

«Найголовніше для мене – я займаюся тим, що я люблю, і можу розвиватися лише в цьому напрямі», – каже Наталя.

ПІДПРИЄМНИЦЯ З ПОПАСНОЇ ВІДНОВИЛА БІЗНЕС З РУЇН

Салон краси «Діва» в місті Попасна працює з 2010 року, вимушений простій в нього був у 2014–15 роках. Власниця Олена Стрижак з донькою Ольгою відновили бізнес, але зрештою стикнулися з великою проблемою.

Салон «Діва» розташований в самісінькому центрі Попасної. Буремний 2014 та зима 2015 року прокотилися через місто, лишивши багато пошкоджених і зруйнованих будівель. Дістав пошкоджень і дім, на першому поверсі якого працюють Олена Стрижак та її донька Ольга.

«Я працюю як підприємець з 2008 року. У 2010 придбали квартиру, вивели з житлового фонду, оформили право власності на нежитлове приміщення, з дотриманням усіх правил прибудували ще великий теплозберігаючий тамбур, збільшивши площу салону. Під час бойових дій він був сильно ушкоджений», – розповідає Олена Стрижак.

Відновлювали роботу поступово – спочатку придатною була лише одна дальня кімната…

Що можна було зробити краще

Коли було гаряче, виїжджали до Сєвєродонецька, у тимчасовому обласному центрі Луганщини прожили рік. Хоч Попасна лише в кількох кілометрах від лінії розмежування, ситуація в ній потроху стабілізувалася. І в 2015 Олена Стрижак повернулася.

Після близького влучання деякі вікна будинку, в якому розміщений салон краси, досі закриті фанерою замість скла. Прибудова салону була частково зруйнована, тож власними силами по-

чали розбирати завали. Щоб хоч якось почати заробляти, відкрили дальній кабінет, пристосований для манікюру.

«Потім знайома, яка працює в районній адміністрації розповіла нам про те, що через Програму розвитку ООН в Україні (ПРООН) можна отримати грант на відновлення бізнесу. Ми пройшли конкурс, грант від уряду Японії дуже допоміг нам. Якби не він, ми робили б ремонт ще дуже довго», – каже Олена Стрижак.

Завдяки фінансовій допомозі у розмірі 75 тисяч гривень, до салону «Діва» власниця змогла придбати нові меблі, устаткування для парикмахерських та манікюрних послуг. До салону заходять і корінні місцеві жительки, і переселенки – ті, хто не поїхали далеко від зони конфлікту. Йдуть стригтися й військові.

Водночас Олена Стрижак бачить зараз, що, подаючи заявку на участь у грантовому конкурсі, зробила одну помилку. Тоді вона ставила мету передусім відновити те, що було ушкоджене, а не інвестиції в розвиток. Наприклад, охопити нову для себе сферу косметології.

Ціни збиває «тіньовий» сектор

Необхідність впроваджувати якісь нові послуги, яких ще немає в Попасній, продиктована проблемою, з якою стикнулася пані Стрижак. Це – конкуренція з боку тіньового сектору в її галузі.

«Для нас велика проблема – люди, які в нашій сфері працюють на дому. Це навіть конкуренцією не назвеш, бо ми в різних умовах. Вони вільні від податків, бо не оформлюються як підприємці, мають менші витрати, тому можуть ставити значно нижчі ціни на послуги. Це треба мати на увазі тим, хто збирається починати бізнес у сфері послуг в таких містах, як Попасна», – каже Олена Стрижак.

У салоні краси дотримуються санітарних норм, манікюрні інструменти стерилізуються на сертифікованому обладнанні, санстанція щомісяця бере змиви. У нелегальних манікюрниць нічого цього нема, натомість вони можуть запропонувати низьку ціну. Для певної частини клієнтів 20 гривень економії важливіші за гарантії здоров'я. Тому салону краси доводиться грати за цими правилами, та знижувати ціни, аби зберегти старих та залучити нових клієнтів.

ПЕРЕСЕЛЕНКА ЗНАЙШЛА СВОЄ ПОКЛИКАННЯ В ІГРАШКАХ

Готувала подарунок для подруги – а знайшла своє покликання. Наталка Держипільська з Ясинуватої створює в Дружківці авторських ляльок, відкрила крамницю і проводить майстер-класи. Зараз вона започатковує нове виробництво.

У 2014 році дівчина закінчила технікум у Донецьку й поїхала вступати до інженерно-педагогічної академії до Харкова. Більше додому, в Ясинувату, вона не повернулася – дім лишився на неконтрольованій урядом території. Наталя з сім'єю перебралися до Дружківки, де жили родичі.

«Іграшки прийшли до мене спонтанно. Я готувала подарунок для подруги, й одна інтернет-знайома надихнула мене пошити ляльку. Потім спробувала ще, знайома допомогла і з викрійками, і надихнула на роботу взагалі. Скоро я почала робити більш складні іграшки», – розповідає Наталя Держипільська.

Роботи продаються переважно через інтернет, однак в крамниці люди теж купують.

До кожного замовлення – з азартом

Ляльки, яких робить Наталя, називаються сніжка. В них великі ніжки, тож вони можуть стояти, ручки й ніжки рухаються, голова теж повертається. А от обличчя не пропрацьоване – позначені лише оченята. Вважається, що така лялька найкраще віддзеркалює настрій того, хто нею бавиться або милується. Використовують їх як для ігор, так і в інтер'єрах.

«Спочатку впевненості не було – чи справді добре виходить? Але перший же ярмарок, в якому я взяла участь у Дружківці на День міста, показав, що мені треба займатися саме цим – я дарую людям радість. У нас в місті такого не було раніше», – згадує Наталя.

Вона почала продавати роботи через соцмережі, згодом пішли й замовлення. Люди купують авторські ляльки й іграш-

ки часто на подарунки. Буває, догодити їм непросто.

«Мусиш поринути в бачення замовника плюс своє щось додати. Було замовлення, наприклад, – лев-мисливець. Він був 70 сантиметрів заввишки, треба було відобразити людину, яка займається полюванням і суміщає ще з якимись захопленнями, – і все це має бути левом. Словом, це було дуже цікаво. Насправді, в нас кожне замовлення цікаве, з азартом до них підходиш», – говорить Наталка.

Молода майстриня дійшла власного стилю. Вона проходила майстер-класи в кількох авторок ляльок, обираючи саме те з їхніх технік, що до душі їй. Додавала свій доробок, і за рік її ляльки стали цілком впізнаваними.

Грант, переїзд, розширення

Зараз Наталя працює над новою серією продукції. В межах дитячої серії вона хоче почати випуск пледів з вишивкою, хрестильних наборів з вишитими іменами. Це стало можливим з вишивальною машиною, яку майстриня придбала за рахунок гранту від Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН) та уряду Польщі у сумі 70 тисяч гривень.

«Це насправді дуже розширює можливості. Разом з вишивальною машиною я придбала меблі, праску, розкрійний ніж, який ріже одразу п'ять шарів тканини. Робота прискорюється в рази», – каже Наталя Держипільська.

Готувати бізнес-план було складно, бо розрахунки й цифри дівчина не вважає своєю сильною стороною. Та вона впоралася. І на захисті перед комісією ПРООН трималася впевнено – «коли знаєш свою справу, не надто й хвилюєшся, відповіси на будь-яке питання».

Отримання гранту співпало з переїздом. Минулої зими її крамниця-майстерня «Denata Toys» була в неопалюваному приміщенні. Майстер-класи, які дають додатковий заробіток, проводити було неможливо – за температури +3 навіть верхній одяг не знімеш. Тепер переїхали в менше, але зручніше й більш вигідно розташоване приміщення.

«На новому місці вже проводимо майстер-класи. Минулого тижня був зі створення новорічного оленя, були дві групи. Цього тижня буде подушка-свинка до року Свині, записалися люди на суботу та неділю. Це роботи середньої складності, приходять і дорослі, й діти», – говорить Наталя.

Нещодавно вона взяла людину на роботу, планує збільшувати збут. Зараз вироби «Denata Toys» можна придбати в Святогірську й Краматорську. Але майстриня зацікавлена знайти оптових покупців на свої роботи.

ПІДПРИЄМЕЦЬ ВІДКРИВ УНІКАЛЬНИЙ ФОРМАТ КАВ'ЯРНІ З ІГРАМИ У ЛИСИЧАНСЬКУ

Раніше Олег Русін ніколи не займався організацією ані послуг харчування, ані розваг. Його історія – приклад того, як людина після тренінгу ПРООН з нуля побудувала успішний бізнес.

На тренінг, влаштований Програмою розвитку ООН в Україні (ПРООН), Олег потрапив без конкретної бізнес-ідеї. Після тренінгу відшукав вільну нішу в своєму місті: кав'ярень в його рідному Лисичанську в 2016 році не було взагалі.

«Я вирішив взяти формат кав'ярні з настільними іграми і без алкоголю. Щоб молодь могла приємно провести час, поспілкуватися, пограти», – розповідає Олег.

Не одразу жителі міста сприйняли цю ідею, але тепер власник кав'ярні «Holiday Club» каже, що більш ніж вдоволений результатами. Слідом за першопрохідцем почали відкривати кав'ярні й інші підприємці.

Авторські напої йдуть на «відмінно»

Раніше Олег Русін займався мережевим маркетингом. Від друзів почув, що ПРООН проводитиме тренінги зі створення і розвитку бізнесу. Записався більше навіть для особистого розвитку, а не для того, щоб отримати грант і відкрити власну справу.

«Мене вразило, коли я опинився там, скільки зібралося разом людей, які хочуть змінювати своє життя, ситуацію в наших містах, щось робити! В мене такого кола спілкування не було раніше», – згадує Олег.

Приміщення для майбутнього кафе йому довелося шукати двічі. Місце, на яке він розраховував на етапі створення бізнес-плану, зайняли, доки проект розглядали в ПРООН. Та все, що робиться, – на краще. Отримавши грант від уряду Великої Британії у сумі 94 тисячі гривень, Олег Русін знайшов приміщення у більш вигідному місці.

У «Holiday Club» на площі 50 квадратних метрів два зали: один зі столиками, інший – з барною стійкою. В меню поки що лише кондитерські вироби – їх для кав'ярні готують у Сєвєродонецьку. Кави – близько 20 найменувань, багато авторських напоїв.

«Зараз ми пропонуємо багато крафтових чаїв з натуральних ягід і фруктів. Як-от обліпихово-імбирний чай. Купуємо заморожену обліпиху, імбир – в холодну пору року йде відмінно. Кавові напої – це й класичні, такі, як лате, американо, капучино, й авторські. Скажімо, кава з гарячим шоколадом і спіненим молоком, різні кава-раф з вершками, рафаело (з кокосовою стружкою)», – розповідає Олег Русін.

Ціни доступні: від 12 гривень, найдорожчій напій – 30 гривень. Для закладу, де можна посидіти й пограти, – навіть дуже невисокі.

Конкуренти сприяють успіху

До відкриття «Holiday Club» в Лисичанську каву можна було придбати хіба що в кіосках й на ринку по 6–8 гривень. Олег турбувався, що люди не сприймуть ідею його закладу. Тим більше в Лисичанську в людей не надто добре з грошима. Проте розрахунки, які він подавав у бізнес-плані, виправдалися. Справа виявилася прибутковою.

«Спочатку не всі розуміли, чому вони сплачують у кав'ярні 19 гривень за капучино, а не 12, як в кіоску. За рік ситуація налагодилася, люди приходять, розуміючи, чого вони хочуть, почали розбиратися в каві. Раніше дивилися переважно, що пропоную я, а тепер вони вже впевнені гості кав'ярні», – каже власник «Holiday Club».

Слідом за цим закладом почали з'являтися інші кав'ярні. З одного боку, розвиток ринку грає на руку й Олегові Русіну, бо люди все більше призвичаюються до кафе. З іншого, хтось може обрати іншу кав'ярню. Та настільні ігри лишаються фішкою його закладу. Тут є «Монополія», «Дженга», «Манчкін», карточні ігри типу «Свинтуса», психологічні ігри на асоціації.

«Найскладніше для мене? Відсутність досвіду. Коли відкрився, я був неготовий до того, що це повноцінний заклад харчування. Довелося вчити санітарні норми, на практиці з'ясовувати нюанси господарчих питань», – говорить Олег.

Набувши досвіду, тепер він планує додати до меню й власну кухню. Звісно, у форматі кав'ярні, на кшталт сендвічів.

«КРАЇНА ДИВ» У СЛОВ'ЯНСЬКУ – УСПІШНИЙ ДИТЯЧИЙ ЦЕНТР ВІД ПЕРЕСЕЛЕНКИ З ГОРЛІВКИ

У Горлівці Наталя Волошинова працювала в банку. Коли довелося облишити своє місто в 2014-му, була у відпустці з догляду за дитиною. Втім, треба було заробляти на життя, і вона вирішила відкрити власну справу.

Коли почалися бойові дії, родина не поїхала далеко – оселилися в Краматорську. Сподівалися скоро повернутися додому. Та виявилося, орендована квартира – це на довше, ніж думали. Ідею для бізнесу немовби підказали власні діти.

«У нас дитячий центр невеликий, близько 110 «квадратів». Хотілося створити яскравий і затишний заклад, щоб подобався дітям і був зручний для батьків. Згодом ми почали надавати й додаткові послуги», – розповідає Наталя Волошинова.

До бізнесу прийшла з тренінгу ПРООН

Історія пані Наталі – ще одна з тих, коли саме тренінг від Програми розвитку ООН в Україні (ПРООН) став її стартом. У соцмережі Наталя Волошинова побачила, що ПРООН проводить тренінги зі створення та розвитку власної справи. Переселенка надіслала заявку й отримала запрошення на навчання.

«Якісь ідеї створення бізнесу в мене були, але сирі, неоформлені. Після тренінгу я почала вже свідомо вивчати ринок регіону, дивитися, яка сфера не дуже розвинена. В мене двоє дітей, яким на той час було 2,5 та 5 років, і я зрозуміла, що відсутність дитячих розваг, зокрема, в Слов'янську – це й є вільна ніша», – згадує жінка.

Хоч вона працювала раніше в банку і з цифрами поводитися вміла, бізнес-планів складати не доводилося. Ці знання пані Наталі дало навчання ПРООН. Захищати проект, каже, було не важко, бо писала сама. Втім, їй довелося переконувати комісію, що в неї

пропрацьовані найдрібніші моменти створення дитячого центру.

«Комісія ставила детальні запитання. Я планувала винайняти площу в торгівельному центрі, який мав відкритися. Мене питали: «А якщо не відкриється торгівельний центр, де тоді плануєте розташуватися? А хто у вас співробітники будуть?» Я мала, що відповісти. Тоді я вже їздила до Донбаського педагогічного університету в Слов'янську, розмовляла з потенціальними співробітниками. До речі, потім я дійсно взяла на роботу студенток звідти», – каже пані Наталя.

Несподіванки та як з ними впоратися

Після отримання гранту від уряду Польщі у розмірі 135 тисяч гривень Наталю Волошинову очікувало кілька несподіванок. По-перше, недарма її питали про альтернативні варіанти розміщення її ігрової кімнати. В новому торгівельному центрі з орендою не склалося. Інше приміщення знайшла в будівлі супермаркету, теж у центрі міста.

По-друге, практично водночас з її «Країною див» у Слов'янську відкрився ще один дитячий розважальний центр.

У подальшому конкуренція посилилася – тепер на місто з населенням близько 110 тисяч вже чотири дитячих центри. Не критично, але потік людей дещо зменшився.

У дитячому центрі Наталі Волошинової є лабіринт, батут, ігрові модулі – машинка, будиночок, карусель-пальма, конструктор «LEGO» з великими блоками-«цеглинами», спеціальними візками для підвозу «будматеріалів» (такого на Донеччині більш нема ніде). Можна замовити аквагрим, який люблять діти. Для батьків – комфортна зона з диванчиком, кава. Та основний заробіток – це організація дитячих свят.

«У нас є кафетерій з яскравими столиками. Зручно, що можна на час свята винайняти повністю дитячий центр і відсвяткувати дитячий День народження лише власною компанією малечі і батьків. У штаті аніматорів нема, але співпрацюємо з ними, отже, такий супровід теж можна в нас замовити», – розповідає Наталя Волошинова.

Також «Країна див» надає повний сервіс з підготовки дитячих свят, не обов'язково на своїй території. Тут можна замовити гелієві повітряні кульки, фотозону, святковий посуд, кенді-бари (яскраво оформлені столи з солодощами). Опанування супутніх послуг – один зі способів виживання в конкурентному середовищі.

СТУДІЯ ТАНЦЮ ЗІ СЛОВ'ЯНСЬКА ПІДКОРЮЄ КИЇВ

Однією з візитних карток Слов'янська є Центр танцю «Грація». У створеній понад 30 років тому студії виросли сотні танцюристів, які посідали призові місця у великих турнірах. «Грація» влаштовувала і власні події, включно з міжнародними змаганнями, в Донецьку. Та це було до 2014 року.

Студія заснована в 1983 році Галиною Овчинниковою. Її син Олексій Овчинников танцює з дитинства, з 1994 року він тренер-педагог. А з 2005 року, коли засновниця пішла з життя, він став президентом Центра танцю.

«Вимушена перерва в нашій роботі була в 2014 році під час бойових дій. З вересня знов почали заняття, однак міський будинок культури, де знаходилися наші зали, постраждав під час зіткнень. Та ми знайшли вихід. Замість втрачених п'яти залів у Слов'янську ми відкрили 10 в чотирьох містах», – каже Олексій Овчинников.

Створити «внутрішній ринок»

В «Грації» танцюють все: бальні танці і сучасні, джаз-фанк та хіп-хоп, східний танець (bellydance), є групи для дорослих і для дітей. Проводяться тренування з фітнесу та аеробіки, включно з новими напрямками на кшталт стретчинга й зумби.

У міському ДК у Центру танцю було 5 залів – один великий, решта поменше. Замість них за чотири роки «Грація» відкрила три філії у Слов'янську, філії у Святогірську, в Дружківці, Краматорську. В них займаються більше 1000 людей.

«Люди приходять займатися спочатку для себе. Потім хтось просто для душі ходить двічі на тиждень. А хтось займається більш наполегливо, їздить на змагання. В нас є кандидати в майстри спорту, чемпіони України, фіналісти й призери міжнародних змагань», – розповідає Олексій Овчинников.

Основний центр «Грації» лишається в Слов'янську, і ті, хто націлений на

спортивні результати з танців, тренуються щодня. Дехто щодня їздить займатися з Краматорська, Святогірська тощо.

«Ми проводимо великі танцювальні заходи. Раніше до нас приїздили люди з Донецька, Луганська, Харкова, Києва. Тепер Донецьк та Луганськ з одних причин не приїздять, Харків та Київ – з інших: хоч ми відносно далеко від лінії зіткнення, до нас побоюються їхати. Тому стояло завдання створити «внутрішній ринок», за допомогою якого ми проводитимемо якісь заходи. Після цього ми змогли рухатися далі», – пояснює президент «Грації».

На черзі – зали в передмістях столиці

Нові зали потребують обладнання. Гроші, що заробляє Центр танцю, значною мірою вкладаються саме в це. Можливість прискорити розвиток дав грант у сумі 218 тисяч гривень від уряду Польщі, який «Грація» отримала завдяки Програмі розвитку ООН в Україні (ПРООН).

«Знайомі брали участь у програмі підтримки малого й середнього бізнесу, я вирішив, що це відмінна можливість. Розбудова студії потребує коштів, а кредитування на нашій території складне. Програма ПРООН допомогла суттєво», – говорить Олексій Овчинников.

Він зауважує, що в них досить велика команда: окрема людина займалася документацією (підготовкою бізнес-плану, звітами), спеціальні люди обирали, що саме треба придбати. В команді, про яку каже пан Овчинников, є й тренери, та до «штату» в бюрократичному сенсі входять не всі.

Раніше найбільші танцювальні заходи, зокрема, міжнародні, Центр танцю «Грація» влаштовував у Донецьку. Тепер турніри та фестивалі проводять у Києві. Минулого сезону – два турніри, цього – вже зробили два, третій запланований в березні і, можливо, буде ще четвертий. Є думки в Олексія Овчинникова і про створення залів у Київському регіоні. Можливо, не в самій столиці, а в передмістях.

«Насправді зараз найголовніший результат – це навіть не наші перемоги в турнірах. Головне – студія попри невеселу ситуацію в нашому регіоні втримала штат, живе й розвивається», – каже Олексій Овчинников.

Програма відновлення та розбудови миру ПРООН

ПІДТРИМКА ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ

From the People of Japan

British Embassy Kyiv

Polish aid

CZECH REPUBLIC DEVELOPMENT COOPERATION

UNDP Ukraine

ОНОВЛЕНО В ЖОВТНІ 2018

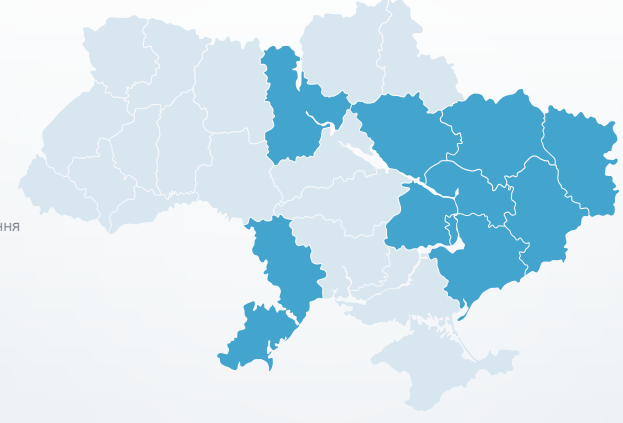
ПІДТРИМКА ЗАЙНЯТОСТІ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 2015 - 2018

3360
РОБОЧИХ МІСЦЬ
створено для постраждалого від конфлікту населення

1840 ЖІНОК | 1520 ЧОЛОВІКІВ

649
бізнесів
підтримано через Програму малих грантів

60
організацій та підприємств
підтримано через Програму співфінансування робочих місць



ТРЕНІНГИ ТА КОНСАЛТИНГ

У 2015 - 2018
6600 осіб
розвинули навички з ведення бізнесу та працевлаштування

3710 ЖІНОК | 2890 ЧОЛОВІКІВ

649
підприємців
отримали консультації з юридичних, фінансових і маркетингових питань

ПРОМОЦІЯ БІЗНЕСУ

4
бізнес-виставки
Краматорську, Сєвєродонецьку, Києві та Львові

190 бізнесів
зі Східної України
взяли участь у виставках

140 підприємств
знайшли клієнтів, партнерів

понад
6 500
осіб відвідали заходи

понад
200 000
людей охоплено
кампанією з популяризації підприємництва

PY
DAY!
ULTIMATE
SPIDER-MAN
KARA

Програма розвитку Організації Об’єднаних Націй в Україні

Кловський узвіз, 1,

Київ 01021, Україна

Тел.: +380 44 253 93 63

www.ua.undp.org

www.facebook.com/UNDPUkraine

twitter.com/UNDPUkraine

www.instagram.com/undpukraine