

Ну, привет, комиссионка!

Соцконтракт. Индивидуальный предприниматель Роза Шахматова из Октябрьского - о своем проекте и о возможностях развития бизнеса в округе

• Н. Богдан

С Розой Сергеевной Шахматовой мы встретились в её магазине, помещение находится на цокольном этаже в торговом комплексе «Витязь» райцентра. Место проходное, на оживленном перекрестке улиц Ленина и Тракторная. Два светлых торговых зала оборудованы стойками, стеллажами, полками и манекенами, на которых аккуратно развешены новые и бывшие в употреблении вещи. О том, как пришла идея, сколько времени прошло от её появления до воплощения и о возможностях такого бизнеса - наш разговор.

Секонд-хэнд и пещера

- Мне всегда нравились магазины типа «секонд-хэнд» и комиссионки: в них много необычных и брендовых вещей по низким ценам. Когда была студенткой, охотно посещала такие места, позже сама открыла секонд-хэнд. Это было десять лет назад, сама ездила на Газели по деревням района с торговой палаткой и товаром.

Всё шло хорошо, пока не подскочил доллар. Я приехала в Екатеринбург за товаром, а там цена выросла до 3000 рублей за кило вещей. Я поняла, что с такими ценами я буду работать себе в убыток, и пришлось оставить эту затею.

После этого Роза устроилась на автозаправку, затем ушла в декрет. Когда декретный отпуск закончился, вышла на прежнее место работы, но поняла, что не сможет и не хочет тратить жизнь на работу, в которой потолок карьерного роста - должность оператора заправки. Рост был возможен только при условии перемены места жительства, но здесь, в Октябрьском, уже был муж, двое детей, дом.

На счастье мечтательной предпринимательницы брат предложил свою спонсорскую помощь при открытии нового для округа бизнеса: соляная пещера. Брат спонсировал, Роза работала. Но в процессе работы пещеры выяснилось, что это сугубо сезонная услуга, спрос на неё только осенью и весной, а в остальное время аренда съедает всю прибыль. Посоветовались сестра с братом и решили закрыть бизнес.

От идеи до контракта

Недолго погоревав, Роза решила продать оборудование от пещеры и продолжила мечтать о своем комиссионном магазине. Тут как по заказу девушка из соседнего помещения решила съехать и продавать свое торговое оборудование. Охотник и добыча встретились: Роза попросила в долг стойки, полки, стеллажи, девушка пошла навстречу.

В декабре 2022 года моя героиня заключила договор на аренду помещения, прикупила немного новых вещей: одежду для повседневной носки; подключила подруг и знакомых, те принесли на реализацию свою одежду, с которой были готовы расстаться, да еще и заработать. И открыла комиссионный магазин с милым названием «Радуга».

- Но быстренько-то не раскрутишься, аренда место работы, но поняла, что не сможет и не хочет тратить жизнь на работу, в которой потолок карьерного роста - должность оператора заправки. Рост был возможен только при условии перемены места жительства, но здесь, в Октябрьском, уже был муж, двое детей, дом.

На выделенные средства Роза Сергеевна погасила долг за оборудование; приобрела принтер - на нем девушка распечатывает договоры с клиентами, которые принесли вещи на реализацию; взяла в банке в аренду терминал для приема



📷 Заключение соцконтракта помогло Розе в реализации мечты. / ФОТО: Н. БОГДАН, «ВПЕРЕД»

платежей по картам; купила необходимое оборудование, манекены и, конечно же, сам товар.

- Нужно держать ассортимент вещей для постоянной и повседневной носки: футболки, шорты, детские платья для садика, то, что нужно каждый день.

🗨 Одежда, обувь, игрушки, галантерея - разбирают всё довольно оперативно и люди не низкого уровня достатка

Приносят, в основном, нарядные платья, красивые костюмы, одежду для выпускных вечеров, выходов в общество, но работать же надо по потребностям покупателей. Последняя ревизия показала, что 80% товара в магазине - это новые вещи. Я на одежду делаю накрутку 30% от закупочной стоимости.

Женщина - экономист в семье

В числе поставщиков Розы как местные магазины, которые закрылись и распродали остатки товара, так и предприниматели из Перми, Екатеринбурга, Чайковского, Ижевска. По большей части это женщины, хотя есть и мужчины. Сдают, в основном, остатки от размерных рядов - одежду не ходовых 40-44 размеров.

- Женщины - экономисты в семье, это они решают, что и где покупать, что и куда отдать, - делает вывод Роза. - Жен-

щины приносят одежду мужей - в основном, спецодежду, робу; детскую одежду - малыши быстро вырастают. Много вещей на маленьких и худеньких девушек, а спрос больше на 48-50 размеры. У людей есть свой вкус, они выбирают для себя: чтобы было красиво, оригинально, удобно.

По словам Розы Сергеевны, желающих сдать свои вещи достаточно. Даже приходится вводить некоторые условные ограничения: принимать от одного человека не более десяти единиц товара. Срок размещения: от трех месяцев - для бывших в употреблении вещей, до одного года - для новых. Также при приемке учитывается сезонность: высока вероятность того, что летом не примут шубу, зимой - сарафан.

Обычные люди приносят вещи по разным причинам: кто-то хочет заработать, а кто-то - просто избавиться от ненужного. Среди клиентов Розы есть девушка, которая регулярно приносит свою одежду и сдает её по минимальным расценкам - по 150 рублей. При этом одежда хорошего качества и моделей. Расстается она с гардеробом не жалеючи, и ведь всё находит затем своего покупателя.

Даже бесплатно!

При входе-выходе в магазин стоит пара коробок. Над ними висит листочек с надписью «бесплатно». Вещи, которыми наполнены коробки, оставляют владельцы, в основном, из того, что не продано за срок договора. Одежда, обувь, игрушки, галантерея - разбирают всё довольно оперативно и люди не низкого уровня

достатка. Вопреки расхожему мнению, что комиссионки и секонд-хенды - это места для бедных.

Люди видят, что можно сэкономить, если еще и вещь хорошая. Особенно это касается детских вещей: их одежда долго остается актуальной, модели с годами не сильно меняются внешне, особенно зимние комбинезоны с куртками. Или платьишки детские: надели один раз на утренник, и висит оно, а ребенок растет.

Постепенно набирается опыт в прокате одежды: свадебные и вечерние платья, мужские костюмы - можно использовать для мероприятий, тематических вечеринок, фотосессий. Мужские костюмы покупают и для того, чтобы достойно проводить в последний путь: не у всех мужчин в гардеробе есть черный костюм. Чего не скажешь о женщинах. Как бы худо-бедно она ни жила, в её шкафах всегда найдется наряд.

Почти год работы

- У меня, можно сказать, глаза открылись после заключения соцконтракта. Дело пошло в гору, - радуется бизнес-леди. - А тем, кто пугается отчетности, скажу, что там нет ничего невыполнимого. После

того, как приобрела терминал, дела улучшились, потому что очень многие пользуются кредитными картами. Есть и долговой журнал, для тех случаев, когда резко стало холодно и человеку срочно нужно купить, к примеру, теплую куртку, а до зарплаты еще несколько дней. В такие моменты здорово выручает опыт работы продавцом и знание многих местных жителей в лицо - проще доверять людям, которых хоть немного, но знаешь.

Эпилог

Думаю, что популярность вторичного рынка в одежде, несомненно, связана со снижением уровня жизни жителей округа, но также может говорить о развитии культуры разумного потребления.

Зачем копить хорошие вещи, которые не носишь, если можно дать им вторую жизнь? Зачем выкидывать добротную одежду, если она еще может порадовать нового владельца? Зачем тратить много денег на покупку платья или костюма, если можно взять его за небольшую сумму на прокат или купить почти новое дешево? Выбирать почти новое дешево? Выбирать вам. Благо, что выбор теперь есть.

Соцконтракт

В регионе продолжается реализация технологии социального контракта, направленная на активные действия граждан в целях получения постоянного дохода от трудовой, индивидуальной предпринимательской или иной деятельности. Государственная социальная помощь на основании социального контракта оказывается малоимущим семьям и малоимущим одиноко проживающим гражданам, и иным категориям граждан, которые по не зависящим от них причинам имеют среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума, установленного в Пермском крае.

Поддержка правительством

В 2023 году в Пермском крае для реализации технологии «Социальный контракт» из федерального и регионального бюджета выделено 554 млн руб., сообщили в Минсоце Прикамья. Губернатор Прикамья Дмитрий МАХОНИН в своем telegram-канале отметил, что эта мера поддержки востребована у жителей региона. «Иногда людям, оказавшимся в трудной ситуации, надо просто помочь сделать первый шаг, чтобы они обрели уверенность в своих силах и начали новую жизнь», - подчеркнул он.