



Новый год — время для новых начинаний! Собственный бизнес — не только увлекательно, но и перспективно, ведь в современной ситуации это один из наиболее действенных способов самостоятельно обеспечить себе стабильную работу.

Свой бизнес — это реально

Борис Ткаченко, руководитель Международного форума лидеров бизнеса, руководитель программы «Молодежный бизнес России» (МБР), рассказал журналу Pulse PRIME о том, какие сферы сегодня оказываются наиболее перспективными для создания собственного бизнеса и почему роль наставника является чуть ли не решающей для молодого предпринимателя.

Насколько оптимистично молодые люди относятся к идее создания собственного бизнеса?

Борис Ткаченко: Молодые люди, которые обращаются к нам за помощью, настроены весьма оптимистично, более того, к примеру, в Воронежской области за последний год количество обращений удвоилось, как и количество одобренных



Борис Ткаченко,
руководитель Международного форума лидеров бизнеса,

проектов (тех, что получили финансирование). Вопрос в том, почему молодые люди хотят создать свое дело? За последний год достойную работу стало найти гораздо сложнее, а в создании собственного бизнеса есть перспектива: это самозанятость с исключением возможности увольнения и самореализация наиболее близкой тебе сфере.

Какие сферы чаще всего выбирают молодые бизнесмены?

БТ: Первое место на сегодняшний день занимает сфера услуг, причем связанных с детьми, их воспитанием и организацией их досуга. Речь идет о полноценных центрах дошкольного развития, кружках и секциях, которые приносят не меньше пользы, чем школа. Это направление сейчас наиболее востребовано и перспективно. Здесь есть спрос, и подобное явление наблюдается во всех регионах.

Существует некий стереотип, что фундаментальный бизнес — тот,

который создает что-то материальное, связанный с производственной сферой. Что Вы об этом думаете?

БТ: Если мы говорим о производстве, то, даже открывая небольшую пекарню, нужно обладать определенным опытом. Условно говоря, ты не сможешь открыть кондитерскую, если еще вчера не умел печь. Во-вторых, вокруг такого бизнеса гораздо больше организационных моментов. А в сфере услуг открыть свое дело гораздо проще. И такие бизнесы востребованы, потому что с услугами мы сталкиваемся каждый день.

Какова роль наставничества, или менторства, для молодого предпринимателя?

БТ: Менторство — международный термин, мы же выбрали для себя термин «наставничество» как наиболее понятный в наших реалиях. Роль наставника для молодого предпринимателя — ключевая, даже статистика говорит об этом. При системной поддержке выживаемость бизнесов вырастает на порядок: как правило, без поддержки в первый год существования закрывается 90% бизнесов, в нашем же случае, наоборот, выживает 90%. Наставниками являются опытные предприниматели, люди, которые пережили немало разных периодов, создавали бизнесы, набивали шишки и учились на своих ошибках. Именно они могут помочь начинающему предпринимателю выстроить стратегию, предостеречь его от глупых и критичных ошибок первого года и поделиться собственным опытом преодоления трудностей. Но помимо того, наставник помогает обрести устойчивый взгляд на бизнес. Все участники программы признаются, что за год добились таких высот, на достижение которых самостоятельно у них ушло бы лет пять.

Вы сказали о «критичных ошибках первого года». О каких ошибках идет речь?

БТ: В первую очередь, это не учет рисков и сложностей, возникающих из-за отсутствия знаний и опыта. Например, некоторые ребята горячая ввязываются в сложные, неподъемные проекты и берут на себя серьезные обязательства, вместо того, чтобы действовать постепенно. Кроме того, сама современная реальность таит в себе объективные вещи: обесценивание рубля, падение покупательской способности, уменьшение числа клиентов. Все это необходимо учитывать.

Но мы считаем, что настоящие предприниматели — те, кто несмотря на пре-

пятствия не отказываются от идеи ведения собственного бизнеса, но адекватно его переструктурируют. Могу привести пример: воронежский предприниматель Юрий Суханов, владелец салона красоты, решил в дополнение к нему открыть фитнес-центр. Направление не пошло, однако в нужный момент бизнесмен сумел переквалифицироваться: он запустил сеть бюджетных парикмахерских — направление, в большей степени соответствующее нынешней ситуации.

Какие еще российские стартапы последних лет Вы назвали бы хорошими примерами для подражания?

БТ: Меня часто просят привести подобные примеры, но я уверен, что стоит смотреть не куда-то вдаль, а на тех людей, которые рядом с нами. Так, яркий пример, который можно назвать как местным, воронежским, так и российским, и международным — это предприятие «Картон Черноземье». Петр Бойков и Игорь Забоев начали создавать бизнес с нуля — со сбора мусора в одном-единственном районе города — и добились высот: компания признана лучшим экологическим бизнесом среди 40 стран мира, а марте этого года ребята вошли в четверку лучших молодых предпринимателей 50 стран мира на конкурсе в Дубае. Их стартап перерос границы района, области и даже страны.

Здесь речь идет о социально ориентированном бизнесе. Насколько часто молодые бизнесмены обращаются к подобным темам?

БТ: Действительно, это один из международных трендов последнего времени — развитие социального предпринимательства. Феномен

легко объяснить: социальных проблем в непростые времена становится только больше, а у государства оказывается все меньше возможностей их решать. Но спасение утопающих — дело рук самих утопающих: люди пытаются решить их самостоятельно, а самый правильный подход, естественно, предпринимательский. Удачный пример — школа Young, которую основал в Воронеже Дмитрий Некрасов. Он понял, что дети слишком часто совершенно беспомощно выбирают будущую профессию, идут не в те вузы, в которые стоило, выбирают неподходящую специальность... Поэтому Дмитрий создал бизнес-школу, которая помогает ребятам на практике понять, что им ближе.

Как по-Вашему, сегодня молодые люди имеют шансы создавать компании на века, которые затем будут передаваться по наследству? Или же современная молодежь предпочитает открывать небольшие — временные — бизнесы?

БТ: Когда молодые люди создают свой бизнес, для них основной мотивацией становится желание заняться



интересным делом, которое к тому же приносит выгоду. Но к сожалению, у предпринимателей, причем не только у начинающих, часто возникают сложности со стратегическим планированием, скажем, на 10 лет вперед. Но в любом случае каждый бизнесмен, в первую очередь, хочет построить устойчивый бизнес хотя бы на несколько лет вперед, а станет ли он семейным — покажет лишь время.

Я замечаю, что сегодня существует и другая тенденция — обратная: к нам изначально приходят не отдельные предприниматели, а семьи, которые стремятся открыть свое дело. Яркие воронежские примеры — кондитерская «Варина мама» Евгения и Ирины Кузьминых или же Школа гончарного искусства «Колокол» Арины и Ярослава Гончар. Они уже масштабируют свои бизнесы. Я уверен, что за этими ребятами будущее. Если их дети затем будут продолжать дело, начатое родителями, небольшой бизнес превратится в настоящее семейное предприятие.

А реально ли создавать крупные производственные предприятия?

БТ: Дело в том, что такие предприятия не появляются из воздуха: чаще всего большие, уже существующие, компании совместно открывают дочерние. Если же мы говорим про начинающий бизнес, то он, как правило, основывается на чем-то небольшом, потому что у молодых людей просто-напросто нет серьезных ресурсов.

Можно ли делить бизнес на «женский» и «мужской»?

БТ: У нас нет такого деления. Количество парней и девушек, которые создают свои бизнесы, примерно одинаково. Причем нередко дело, которое на первый взгляд кажется женским, открывает молодой человек, и наоборот. В этом смысле в предпринимательстве сломаны все стереотипы.

Какая существует поддержка для молодых бизнесменов в нашей стране и за рубежом?

БТ: Наша программа МБР входит в сеть программ Youth Business International — сеть программ под-



держки молодежного предпринимательства по всему миру. Наиболее «продвинутые» в этом вопросе страны придерживаются мнения, что молодых предпринимателей стоит поддерживать комплексно: как только у человека возникает идея создания собственного бизнеса, его начинают консультировать, помогать в написании бизнес-плана, дают возможность получить недостающие знания. Во всем мире основные меры поддержки направлены на то, чтобы повышать предпринимательскую и финансовую грамотность молодых людей. Кроме того, в странах с хорошо развитой системой поддержки существуют и программы обучения предпринимателей на этапе роста, например, Fast Track, которая уже появилась

и в России.

Существуют и программы доступа начинающих предпринимателей к финансовым ресурсам, причем все-таки международная тенденция заключается в том, что бизнесменам стараются выдавать не грантовые средства и не субсидии, а кредитные — заемные — средства, пусть и на более льготных условиях. Во-первых, это более устойчивая схема, которая позволяет поддержать большее количество предпринимателей. Во-вторых, она возвращает в молодых людях финансовую грамотность и ответственность, что особенно важно.

И, наконец, чуть ли не решающая мера поддержки — это наставничество. Самые продвинутые в этом смысле страны — Канада, Великобритания, Индия и Китай. Но на сегодняшний день нам тоже есть, чем похвастаться. Хотя работы предстоит еще много: необходимо развивать систему поддержки предпринимателей во всех регионах. Но уже сейчас в рамках нашей программы выработан системный подход к воспитанию молодых бизнесменов, и я верю в наше подрастающее поколение. ●

Комплексная поддержка молодых бизнесменов — мера, которая позволит вырастить новое поколение предпринимателей.