

ИСТОРИИ УСПЕХА МОЛОДЕЖНОГО БИЗНЕСА
С БАНКОМ «ЦЕНТР-ИНВЕСТ»

НАСТАВНИЧЕСТВО



**БАНК
ЦЕНТР-ИНВЕСТ**

ИСТОРИИ УСПЕХА МОЛОДЕЖНОГО БИЗНЕСА
С БАНКОМ «ЦЕНТР-ИНВЕСТ»

НАСТАВНИЧЕСТВО

АПРЕЛЬ 2017 г.

Владимир Путин
Президент Российской Федерации



“Место наставничеству, верности традициям есть в любом деле. Люди прогрессивно мыслящие, духовно и нравственно сильные это хорошо понимают и делают всё, чтобы их начинания имели развитие, чтобы на смену им приходили те, кто сохранит и преумножит достигнутое. Эффективная система мотивации для наставников должна быть создана, и это должно быть современное наставничество, передача опыта, конкретных навыков. Это не чья-то корпоративная, частная задача, это общенациональная необходимость, одно из главных условий существенного повышения эффективности экономики.”



Василий Голубев
Губернатор Ростовской области

“Сегодня на Дону полтора миллиона активных, целеустремленных, полных сил и энтузиазма молодых людей. Это хороший резерв для развития экономики и социальной сферы региона. Задача не только услышать их идеи, а создать условия для сопровождения и широкого применения проектов. Важно не просто родить инициативу, а вырастить из неё взрослый результат. Молодым людям, организовавшим с нуля собственное дело, нужна помощь наставников, поддержка со стороны опытных бизнесменов.”

Василий Высоков
Председатель совета директоров банка
«Центр-инвест», д.э.н., профессор



“Современные реалии таковы, что жизнь диктует новые условия. Сегодня экономика страны испытывает острую потребность в предпринимателях, которые используют новые технологии, новые ресурсы, которые штурмуют новые рынки. Прежде всего, это - стартапы, те, кто только приходит в бизнес с передовой идеей, призванной изменить мир к лучшему. Поэтому нам сегодня необходимо поддерживать именно начинающего предпринимателя. От его успеха будет зависеть и наше будущее.”



Борис Ткаченко

Председатель Наблюдательного совета сети Youth Business International (YBI), руководитель программы «Молодежный бизнес России» (МБР), соучредитель и генеральный директор АНО «Международный форум лидеров бизнеса» и ООО «Институт наставничества».

“Наставничество – это форма эффективной нефинансовой поддержки предпринимательства. Самым сложным периодом для стартапа является первый год работы. Как показали исследования, 75-80 % молодых предпринимателей смогли миновать эту «долину смерти» и сохранить свой бизнес в течение следующих 5 лет в случае, когда их первый год поддерживали опытные наставники. Перед запуском бизнес-наставничества в России мы изучили индийский, канадский, аргентинский опыт и адаптировали его к российским реалиям. Сейчас программы менторства развиваются уже в 8 регионах.

Банк «Центр-инвест в 2012 году стал партнером программы «Молодежный бизнес России», активно помогает начинающим предпринимателям на юге России, предлагая им льготные кредиты, а также развивает институт наставничества. Этот компонент программы уникален и важен, именно он помогает стартапам не утонуть в море типичных ошибок.”

Анна Палагина

ректор Международного института менеджмента объединений предпринимателей (МИМОП) ТПП РФ, д.э.н.



“Сейчас в поддержке наставничества наиболее активны Ростовская и ряд других территориальных палат, однако в будущем такая работа станет одной из ключевых в деятельности ТПП РФ. Пока лишь 7 процентов населения России реально заняты в бизнесе, при этом немногие готовятся сделать свое дело семейным и передать его по наследству. Для молодого предпринимателя ТПП РФ может стать точкой входа в бизнес-сообщество и местом, где можно найти наставника при экспертной поддержке программы «Молодежный бизнес России.”

Молодежный бизнес в приоритете

Развитие предпринимательства в молодежной среде в последние 3-5 лет заметно ускорилось. В новых экономических условиях увеличилась потребность в формировании нового поколения предпринимателей, молодых, динамичных, современных людей, способных играть активную роль в бизнесе, экономике и в развитии общества.

Программы банка «Центр-инвест» по развитию и поддержке молодёжного предпринимательства дают возможность каждому начать свое дело. Речь идет не только о льготных кредитных условиях, но и бесплатной помощи опытных наставников. Благодаря этому компоненту количество успешных стартапов, получивших финансирование от банка, исчисляется сотнями.

Банк «Центр-инвест» одним из первых в России предложил программу кредитования и поддержки стартапов. На данный момент банк профинансировал 558 стартапов на общую сумму 657 млн рублей. И это не предел: программы будут развиваться и расширяться.

Как отмечает Мария Христолюбова, заместитель начальника Управления по работе с МСБ банка «Центр-инвест» и координатор программы «Молодежный бизнес России» на Юге России, за период 2015-2016 гг. наблюдается почти двукратный рост спроса на кредиты для начинающих предпринимателей.

«Центр-инвест» предлагает две специальные кредитные программы для бизнеса на начальном этапе развития — «Стартап» и «Молодежный бизнес России» (была разработана в сотрудничестве с АНО «Международный форум лидеров бизнеса»). В рамках программы «Молодежный бизнес России» молодые предприниматели в возрасте от 18 до 35 лет получают льготные кредиты в банке «Центр-инвест» без залогов и поручительств на срок до 3-х лет. Максимальная сумма — 300 000 руб., процентная ставка 12% годовых. При



этом основанием для выдачи займа является бизнес-план. Программа кредитования начинающих предпринимателей «Стартап» предлагает более крупные суммы кредита, до 3 млн на три года, при процентной ставке от 15% годовых.

Программы поддержки молодёжного предпринимательства в последние годы интенсивно расширяют свой охват — не только по количеству проектов, получивших поддержку, но и территориально. «Банк «Центр-инвест» в 2012 году старто-

вал только в Ростовской области, — говорит Мария Христолюбова. — С сентября 2014 года программа распространила свое действие и на территорию Краснодарского края. А с ноября 2016 года инициатива стартовала и в Волгоградской области, где мы видим большой потенциал молодых бизнес-проектов».

«Наличие бизнес-идеи и начального финансирования часто недостаточно для того, чтобы появилось работающее дело: нужен опыт и определённые знания.»

Смысл работы этих программ не только в возможности получения льготного финансирования. В дополнение к финансовой поддержке молодым предпринимателям предлагается помощь индивидуальных наставников, консультирование при составлении бизнес-планов и обучение различным вопросам ведения бизнеса. Наличие бизнес-идеи и начального финансирования часто недостаточно для того, чтобы появилось работающее дело: нужен опыт и определённые знания. Поэтому специалисты банка оказывают предпринимателям консультационную поддержку в «Центрах финансовой грамотности» (см. веб-сайт знания-сила.рф).

Также в текущем году, помимо ростовской, будут созданы дополнительные площадки по организации наставничества в рамках программы «Молодёжный бизнес России» — в Таганроге, Новочеркасске, Волгодонске, Краснодаре и Волгограде.

Андрей Деев, участник программы «Молодёжный бизнес России», директор сети магазинов «Суши WOK», рассказывает: «Моя бизнес-идея возникла ещё в студенческие времена. Тогда её реализация казалась мечтой, исполнить которую страшно в одиночку. Сейчас я вижу, что это реально, потому что существуют те, кто готов безвозмездно помочь мне в новых для меня вопросах. Так бизнес-план мне помогли составить в Центре финансовой грамотности сотрудники банка «Центр-инвест», а вопросы по дальнейшему взаимо-

действию с налоговыми органами, оформлению рекламы и по юридическим моментам я смогу обсуждать с уже опытным предпринимателем, моим наставником» (интервью на стр. 26).

Как показывает практика, опытные бизнесмены делятся своими знаниями с удовольствием. Максим Мура-

дьян, директор ООО «Ростов Саб», говорит: «Познакомиться с новыми молодыми предпринимателями и помочь им стать конкурентоспособными на Юге России — это наша социальная ответственность как уже опытных бизнесменов». (интервью на стр. 10).

Работа с наставником — это возможность обсуждать идеи, делиться проблемами, снижать риски своей деятельности на основе опыта старших поколений. Консультации опытных предпринимателей являются бесплатными и проводятся индивидуально. Количество успешных союзов наставников и молодых предпринимателей за 4 года существования программы наставничества банка «Центр-инвест» в Ростовской области насчитывает более 30 пар.

«Я не пытаюсь научить, я не ставлю себя выше молодого предпринимателя. Я помогаю советом, анализирую ситуацию, сложившуюся у начинающего предпринимателя, и порой этот анализ помогает мне и в моей работе увидеть ошибки», — рассказывает об опыте работы с молодыми предпринимателями руководитель ООО «Ростовский завод Юрдан» наставник Костяев Даниил Анатольевич (интервью на стр. 14).

Помимо очевидной цели — развития молодёжного предпринимательства — программы «Стартап» и «Молодёжный бизнес России» нацелены на создание рабочих мест и способствуют вовлечению молодежи в социально-экономические процессы регионов.

«Я превратила любимое хобби в бизнес»



Участники программы «Молодежный бизнес России» открывают свое дело в разных сферах: сельское хозяйство, общепит, производство. О том, как превратить хобби в бизнес, и чем может помочь начинающему предпринимателю опытный наставник, рассказала владелица пекарни «Daniele».

Светлана Романова открыла пекарню «Daniele» в центре Ростова-на-Дону 2 сентября 2016 года. Как признается предприниматель, в бизнес она превратила любимое хобби. «Я очень люблю готовить. Выпечкой занималась дома, пекла булочки и пироги, это было мое хобби. Но муж

предложил открыть свою пекарню, он хотел, чтобы я занималась чем-то большим, и решил мне помочь», – рассказывает Светлана Романова. Сейчас владелица пекарни «Daniele» не просто управляет производством, но и сама делает выпечку – кексы, пироги, слойки, печенье, булочки

из слоеного, сдобного и бездрожжевого теста, которые продают, что называется, «с пылу с жару». Кроме того, пекарня принимает заказы на большие партии выпечки и пироги. «Конечно, сначала боялись, что ничего не получится, но в силу своего характера – все привыкли доводить до конца – не отступили и все-таки запустили собственный бизнес», – говорит Светлана Романова.

бюджет, на что лучше потратить деньги», – рассказывает владелица пекарни «Daniele». Кроме того, наставник советовал владельцам семейного бизнеса, в каком направлении развиваться для того, чтобы пекарня процветала. «Мы встречались по мере необходимости: наш наставник давал нам задания, а мы потом рассказывали о своих результатах. Все советы мы применили на

“Сейчас необходимости в консультировании уже нет, но она по-прежнему может обратиться к своему наставнику за советом, если это потребуется.”

Взять кредит в банке «Центр-инвест» по программе «Молодежный бизнес России» начинающий предприниматель решила, чтобы расширить свой бизнес – открыть вторую пекарню в другом районе Ростова-на-Дону. Сейчас вторая торговая точка готовится к открытию. «Программа хорошая и мне очень помогла: процентная ставка низкая, к тому же есть направление наставничества», – отмечает Светлана Романова.

Банк еще предоставляет всем начинающим предпринимателям в качестве дополнительной поддержки бесплатное открытие и обслуживание расчетного счета в течение первого года, а также бесплатное подключение и годовое обслуживание системы «Клиент-Банк». И это отличное подспорье на старте.

Главное, по мнению Светланы, подобрать наставника, который действительно готов помогать начинающим бизнесменам. «Наставник должен быть готов чем-то поделиться, особенно с теми, кто никогда до этого не занимался бизнесом. И от самого подопечного тоже многое зависит – готов ли он впитывать эту информацию», – говорит Светлана Романова.

Наставником Светланы и ее мужа стал бизнесмен из такой же сферы деятельности – совладелец пекарни. «Конечно, мы с нашим наставником оказались потенциальными конкурентами, тем не менее он смог нас проконсультировать по многим финансовым вопросам – как все правильно просчитать, спланировать

практике. Без наставничества опытного бизнесмена нам бы пришлось идти к этому дольше, так как на начальном этапе молодой предприниматель не слишком вдается в такие подробности», – уточняет Светлана Романова. По ее словам, сейчас необходимости в консультировании уже нет, но она по-прежнему может обратиться к своему наставнику за советом, если это потребуется.

Как признается владелица пекарни «Daniele», в будущем она тоже может стать наставником для других молодых бизнесменов. «Если мой бизнес будет успешным и я действительно смогу чем-то помочь начинающим предпринимателям, то, возможно, попробую себя в наставничестве», – отмечает Светлана Романова.

По ее словам, кризис, о котором сейчас говорят, не должен влиять на планы открывать свое дело. «Да, сейчас люди стали более экономными, но цены растут так же, как и всегда, так что это не должно мешать старту нового бизнеса – все зависит от того, какой проект ты хочешь реализовать. Возможно, то дело, которое не будет приносить доход, лучше оставить в статусе хобби, а найти что-то более прибыльное, свободных ниш много», – считает предприниматель. «Главное – это не бояться и проявлять больше смелости. А программе «Молодежный бизнес России» хочу пожелать развития, потому что это действительно то, что нужно молодым предпринимателям», – добавляет владелица пекарни «Daniele».

«Наставничество – это из области СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ»

Задача программы «Молодежный бизнес России» – не просто профинансировать стартапы, но и не дать им утонуть в море типичных ошибок. Для этого банк «Центр-инвест» привлекает к работе в качестве наставников состоявшихся предпринимателей. О своем опыте рассказал директор и совладелец компании «Ростов Саб» Максим Мурадян.

— Максим, расскажите, пожалуйста, как вы начинали свой бизнес?

— В конце 2007 года мы открыли первый ресторан Subway в Ростове на базе франшизы. Сейчас у нас три заведения этой сети в городе и две французских булочных «М'сье Макс», которые мы создали с нуля. В центре Ростова пекарня работает три года, в ТРК «Горизонт» – год.

— Как вы стали наставником по программе «Молодежный бизнес России»?

— У меня длительная история взаимоотношений с банком «Центр-инвест», где мне предложили стать наставником, и я согласился. Основная причина – мне это интересно. Я не могу сказать, что достиг каких-то больших высот в области управления, но если я могу, то с удовольствием делюсь опытом с молодыми коллегами. И здесь нет никакой высокопарности, говорю искренне.

— Сколько подопечных вы взяли?

— У меня было пять подопечных, я включился в программу примерно год назад. Первыми наставляемыми были молодой человек с проектом школы английского языка и пара из Таганрога, которая открывала кафе. Мне это оказалось близко. Мое основное правило – я никогда себя не навязываю. Если я вижу интерес со стороны предпринимателя и обратную связь, то с удовольствием помогаю. Из последних наставляемых – супружеская пара с проектом пекарни. Все предприниматели сейчас продолжают свой бизнес.

— С какими вопросами чаще всего к вам обращаются новички?

— Основные вопросы – достаточно типовые: в плане финансов, продвижения, маркетинга и т. д. Например, на основе чего принимать решение о вложении денежных средств. Налоговые вопросы практически не вставали – все-таки они достаточно интимные, я бы сказал.

— Трезво ли оценивают свои возможности начинающие бизнесмены?

— Большинство не до конца понимают, чего хотят и с помощью каких навыков этого можно добиться. Я думаю, что все люди, которые работают в малом бизнесе, сначала набивают шишки, а потом либо выходят из этой сферы, либо продолжают работать за счет своего желания. Часто люди сначала вкладывают деньги, а потом задают вопрос – зачем. Но не в том смысле, мол, зачем я вообще этим занимаюсь, а с точки зрения имеющегося бизнес-плана.

— Как выстраивается работа с начинающими предпринимателями в рамках программы наставничества?

— Сотрудник банка «Центр-инвест» спрашивает, располагаю ли я временем, и предлагает встретиться с человеком, сфера деятельности которого пересекается так или иначе с моей. Мы встречаемся в Центре финансовой грамотности банка, знакомимся и договариваемся о дальнейшей работе.

— А вы бы взяли за проект, который не пересекается с вашей деятельностью?

— Вряд ли. Мне должно быть интересно то, чем люди занимаются, потому что взаимодействие между наставником и наставляемым зачастую происходит в форме обычной беседы.

— Получается ли у новичков реализовать то, что в вашем бизнесе оказалось удачным?

— Все зависит от того, готовы ли предприниматели на практике пользоваться теми советами, которые я даю. Если я вижу какие-то шаги, ко-

ю-то идею. Любое общение – всегда взаимовыгодно. Я точно знал, что мне интересен взгляд начинающих бизнесменов на рынок, когда согласился выступить в роли наставника.

— А когда вы открывали свой бизнес, был ли у вас наставник?

— Когда мы открывали Subway, у нас был наставник по франшизе из компании – это хороший опыт. Если бы не занялись тогда этим, скорее всего, мы не смогли бы открыть пекарню.

“ Никакой материальной выгоды здесь нет, это лежит в области социальной ответственности. Эта фраза достаточно точно определяет мотивы наставников. ”

торые я бы на их месте сделал, я буду стараться объяснять это до тех пор, пока не буду понят. Мне доставляет определенное удовлетворение, когда люди правильно понимают те вещи, которые я пытался донести, и применяют это на практике.

— Какими качествами должен обладать наставник?

— Первое – желание, это самое важное. Второе – умение находить точки соприкосновения в общении, коммуникативные качества. Опыт и успешность, мне кажется, не имеют значения. Потому что можно дать совет не из своей практики, а основанный на какой-то интуиции, например, и он принесет результаты. А для новичков важно увидеть в старшем коллеге желание чем-то помочь. Иногда даже нужно просто выслушать и оказать психологическую поддержку.

— Не думали ли вы о том, что наставник растит себе в будущем конкурента в каком-то смысле?

— Имеет значение, в каких сегментах работают наставник и наставляемый, ведь они могут и не пересекаться. Если у человека есть желание добиться чего-то, он сделает это, независимо от того, встретился со мной или нет.

— Чему у начинающих предпринимателей может научиться наставник?

— Например, они могут меня вести на какие-то мысли в процессе обсуждения, натолкнуть на како-

Когда запускали второй бизнес, вам понадобились дополнительные знания?

— Мы точно знали, что хотим сделать и что у нас нет никаких знаний в области хлебопечения. Поэтому мы обратились во французский институт в Руане, купили технологию. Прошли обучение, у нас год работал дипломированный французский пекарь. Можно сказать, что нашим ментором был этот институт.

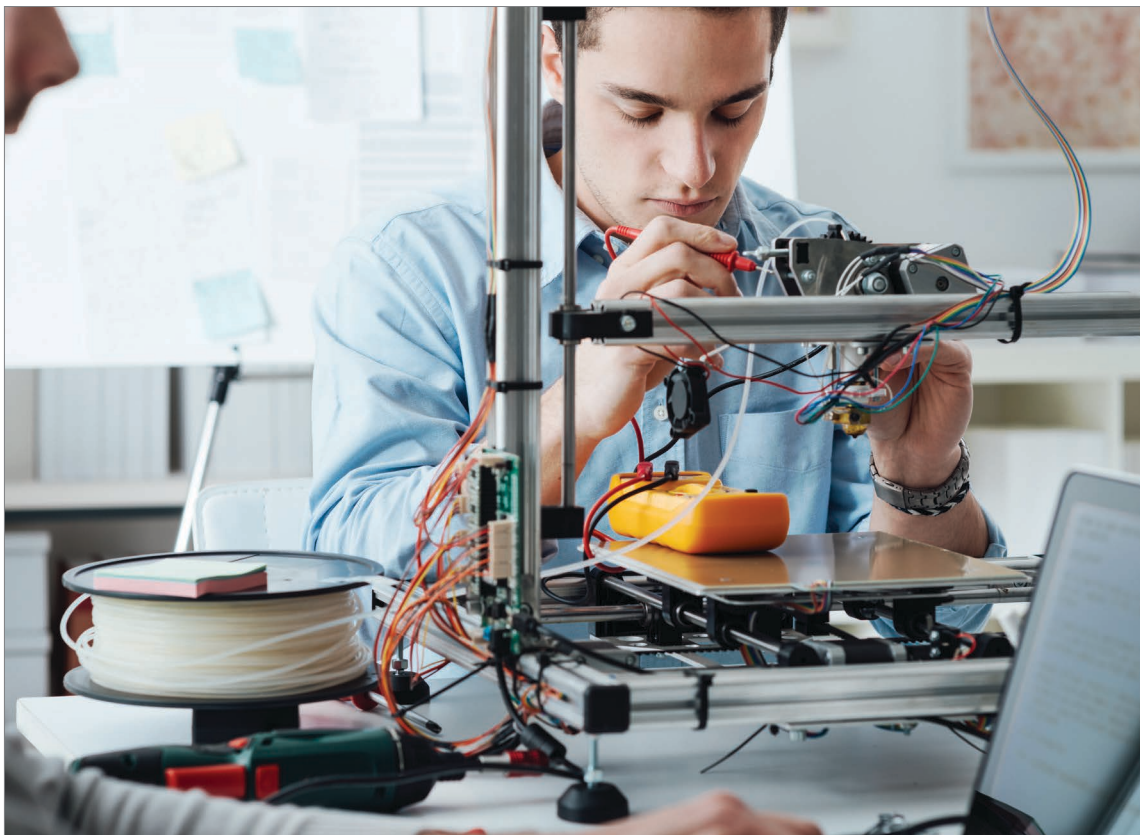
— Как вы думаете, насколько полезна программа «Молодежный бизнес России»?

— Банк «Центр-инвест» добился наибольших успехов в поддержке начинающих предпринимателей – это связано и с программой наставничества как одного из направлений. Кроме того, в банке есть большое количество бесплатных семинаров, где можно узнать о налоговом законодательстве или, например, научиться правильно составлять бизнес-план.

— Вы могли бы порекомендовать другим бизнесменам тоже стать наставниками?

— Они сами должны принять такое решение. «Центр-инвест» формирует сообщество: приглашают на семинар, и после этого бизнесмен принимает решение, согласен ли он выступить в роли наставника. Никакой материальной выгоды здесь нет, это лежит в области социальной ответственности.

«Не бойтесь пробовать себя в новом деле!»



Александр Пикулик, руководитель фирмы по оказанию услуг 3D печати и производству принтеров «3D Принт Лаб»: «Важно заручиться поддержкой опытного предпринимателя, который помог бы избежать ошибок на первом этапе»

— Как пришли к тому, чтобы открыть свое дело? Насколько оно сегодня востребовано?

— По образованию я инженер-системотехник. До того, как открыть свою фирму, работал программистом в ЗАО «КомТех-Плюс». В 2013 году сконструировал 3D принтер, показал его начальству, продемонстрировал потенциал. Сначала им было интересно, но дальше о применении аппарата на производстве речь не заходила. Вот поэтому я со своей идеей решил уйти в самостоятельное плавание. Возможности трехмерного принтера

очень широкие, причем в самых разных областях — от медицины до машиностроения. Чтобы воспроизвести какой-либо предмет в миниатюре, потребуется загрузить геометрические параметры, рассчитанные специальными программами. На основе этой информации 3D принтер создаст готовое изделие, стартуя с основания, а затем послойно наращивая полный его объем. Еще одним достоинством является сведение человеческого фактора почти к нулю, то есть техника гарантирует, что миниатюра будет в точности повторять оригинал.

— Почему обратились за поддержкой именно в «Центр-инвест»?

— Искал банк, где мог взять кредит на выгодных условиях, то есть с низкой процентной ставкой. Обращался в несколько финансовых учреждений. Как оказалось, программа, ко-

точно они повторяют оригинал. Так и поступил. В итоге это сработало, с клиентом мы договорились.

— Помимо производства и продажи самих аппаратов какие направления еще развиваете? Что планируете в перспективе?

“Стабильно и гладко не будет поначалу, к этому нужно быть готовым. У меня было все в подвешенном состоянии почти год, но постепенно вместе с наставником смогли выровнять ситуацию.”

торая действительно способна поддержать молодых предпринимателей на старте, есть только в «Центр-инвесте». Решил воспользоваться такой возможностью, кредитные деньги потратил на оборудование.

— Программа «Молодежный бизнес России» предусматривает также помощь опытных бизнесменов. Как отреагировали, когда предложили наставника?

— Безусловно, сразу заинтересовался. У меня никакого опыта по ведению бизнеса вообще не было. К тому же я больше технарь, а не продажник. Не знал, как продвигать свою продукцию на рынке. У моего же наставника Даниила Костяева солидный опыт в этом направлении. Он давно в бизнесе, продает металлолом и металлопрокат, сейчас открывает завод по переработке алюминия в Батайске. Когда возникали вопросы, приезжал к нему на предприятие. Собирались все вместе с его коллегами, обсуждали возможные направления развития, разбирали ту или иную проблемную ситуацию. Мы встречались примерно раз в две недели, но этого достаточно, чтобы заложить фундамент. Практическая помощь для меня очевидна. Однажды я предложил потенциальному клиенту услуги по 3D печати. Он занимается выпуском моек, а мой аппарат позволил бы производить в миниатюре его товар для удобства демонстрации покупателям, в том числе на выставках. Я видел заинтересованность, но дальше дело не пошло. Даниил посоветовал сделать самому миниатюры моек и наглядно продемонстрировать, насколько

— Делаю оригинальные сувениры из пластмассы на принтере и продаю. К примеру, особенно пользуются спросом статуэтки с реальным человеческим лицом. Их размер — от 16 до 40 сантиметров (в зависимости от пожелания клиента). Фигуру можно облачить, например, в форму солдата или костюм супергероя, а точную копию лица воспроизведет принтер по фотографии. Если говорить о планах, то в идеале продавать 10-20 аппаратов ежемесячно и, конечно, дальше продвигать сувенирную продукцию. Я к этому стремлюсь и надеюсь, что результат не заставит себя долго ждать.

— Первый этап становления бизнеса вы уже прошли. Опираясь на собственный опыт, можете уже сами напутствовать новичков?

— Если говорить о полноценном наставничестве, то нет, еще не готов. Есть много нюансов в бизнесе, которые мне только предстоит постичь, узнать. Могу дать какие-то общие рекомендации. Во-первых, не бояться пробовать силы в новом деле. Во-вторых, хорошо изучить эту область. Ну, и в третьих, заручиться поддержкой опытного предпринимателя, который помог бы избежать ошибок на первом этапе. Стабильно и гладко не будет поначалу, к этому нужно быть готовым. У меня было все в подвешенном состоянии почти год, но постепенно вместе с наставником смогли выровнять ситуацию. За это могу сказать спасибо и ему самому, и банку «Центр-инвест», который предоставил возможность нам поработать вместе.

«Бизнесмен нуждается в поддержке не только в начале пути»



Даниил Костяев, совладелец завода по переплавке металла «ЮрДан» в Батайске: «Главное не грамотно воспользоваться деньгами, а не упустить свой шанс в жизни».

— Даниил, расскажите, как давно занимаетесь бизнесом, сразу ли поняли, чего хотите от жизни?

— Я окончил Таганрогский радиотехнический университет. После вуза пошел работать в компанию сотовой связи, но уже спустя неделю понял, что это не мое. Затем устроился обычным менеджером на предприятие, торгующее металлоломом.

никогда не было проблем. Объясняя, что мне нужно, какие задачи. В «Центр-инвесте» меня выслушают, может, что-то подкорректируют – и вместе мы приходим к соглашению, вырабатываем стратегию и движемся дальше. Мне комфортно в такой атмосфере, благодаря этому могу планировать свою работу вперед. Вот, к примеру, сейчас у меня доста-

“Наставничество – это не только советы кому-то, но и собственное развитие. Обмен идеями, опытом в конечном счете идет обеим сторонам на пользу.”

Можно сказать, что это была отправная точка, именно там я понял, что мне действительно интересно. В 2005 году начал собственный бизнес. Первое время это были обычные продажи металлопроката и цветного металла. Через несколько лет задумался о расширении бизнеса, ведь я мог у тех компаний, которым продаю металл, забирать отходы, переплавлять и поставлять им обратно. Так в 2012 году пришла идея построить плавильный завод. Пришлось создавать все с нуля, но сейчас на земле, когда-то поросшей сорняком, стоят два цеха с новым оборудованием, территория вокруг полностью облагорожена, разбиты клумбы. Официально запускаем производство по переплавке алюминия, бронзы в мае-июне нынешнего года. Сегодня мой бизнес – это несколько ручейков, которые сливаются в одно русло: покупаю металлолом, переплавляю и готовый прокат поставляю на производственные предприятия.

— Что можно назвать главным фундаментом в становлении вашего бизнеса?

— Конечно, была и человеческая поддержка, которую я ценю. Но если говорить о финансовой основе, то ею стали наши взаимоотношения с банком «Центр-инвест». В 2011 году я взял здесь первый кредит и с тех пор пользуюсь только их портфелями и продуктами. Смотрю иной раз на друзей, которые бесконечно перекредитовываются, – как это все долго и мучительно происходит в других банках. А у меня за шесть лет

точно трудный, материально затратный период. Банк знает, что я вот вот запускаю производство, поэтому увеличил срок погашения кредита. Таким образом, дали возможность спокойно встать на ноги. «Центр-инвест» всегда меня поддерживает.

— Сразу откликнулись на предложение стать наставником в рамках программы банка «Молодежный бизнес России»?

— Год назад «Центр-инвест» предложил стать наставником начинающего предпринимателя. С одной стороны, мне это польстило, с другой, засомневался, а дорос ли я сам до того, чтобы кого-то учить. Но ведь наставничество – это не только советы кому-то, но и собственное развитие. Обмен идеями, опытом в конечном счете идет обеим сторонам на пользу.

— В чем конкретно заключалась ваша помощь?

— Александр Пикулик делает 3D принтеры, изначально он хотел заниматься только их производством и реализацией. Идея интересная, своевременная. Но он, как я сам когда-то, пытается сразу прыгнуть выше головы. Я посоветовал ему пойти по другому пути. Вот, допустим, сделает он два-три принтера. Может, продаст их и заработает, а может, наоборот – не найдет покупателя и будет терпеть убытки. В случае второго варианта как он будет развиваться дальше? Я предложил ему делать на принтере разные пластмассовые фигурки, сувениры, оригинальные коробочки для укра-

шений. И вот у него появился постоянный доход, перестала болеть голова, чем платить за кредит.

Думаю, что участие наставника в становлении бизнеса молодого предпринимателя заключается в том,

наемным работником?

— Прежде всего, нужно четко определить, чего ты хочешь в жизни. Если заработать какое-то количество денег и сидеть смотреть телевизор – тогда точно не в бизнес.

“Свой бизнес — это шанс на самореализацию в полной мере. Здесь если не все, то многое зависит исключительно от тебя самого, твоих решений. Единственное, не нужно сразу же хвататься за первую посетившую идею.”

чтобы указать новое направление развития, которое он в силу разных причин не видел. Может, путь окажется длиннее, но по нему ты придешь к результату. Есть и более простая дорога, но там обрыв — и не все могут его преодолеть.

— *Всегда ли с вами соглашался наставляемый? Возникали споры и конфликты?*

— Мы встречались нечасто. Сначала раз в две недели, потом раз в месяц. Александр приезжал ко мне на завод в Батайск, мы собирались вместе с моими коллегами за столом, складывалась непринужденная беседа. Споров, а тем более конфликтов, никогда не было. Если у него возникали какие-то трудности или появлялись вопросы, он звонил и мы их решали. Я не считаю, что он был моим учеником. Скорее, добрым приятелем.

— *А вы сами нуждались в наставнике в начале своего пути, когда только начинали бизнес?*

— Если бы у меня в свое время была такая возможность – непременно бы воспользовался. Вообще бизнесмен нуждается в поддержке не только в начале пути, но и на всем его протяжении. А будет она в конце – не будет вообще конца бизнесу. Я совершил много ошибок, все это влекло финансовые затраты. Строю свой завод с 2012 года, возможно, будь у меня наставник — сдал бы его еще год назад. А если в то время, когда только задумал его, — он был бы уже не один.

— *Какой бы вы совет дали молодым людям, которые сомневаются: открывать бизнес или оставаться*

В своем деле, даже если оно налажено, нужно постоянно идти вперед, развиваться и при этом быть готовым к трудностям — они будут всегда. Чтобы все получилось, важно ясно видеть свою конечную цель. Как говорил один мой педагог из Санкт-Петербурга, недостаточно просто хотеть машину, нужно представлять, как ты на ней едешь.

— *С целью определился, все продумал, визуализировал результат. Какой следующий шаг?*

— Здесь как раз поможет программа «Молодежный бизнес России» от «Центр-инвеста». Во-первых, тебе дают кредит для развития на выгодных условиях, во-вторых, подбирают компетентного наставника. Я считаю, что эта программа не столько для того, чтобы начинающий предприниматель грамотно воспользовался деньгами, а чтобы в целом не потерял свой шанс в жизни.

«Наставник – это учитель в квадрате»

Наставники программы «Молодежный бизнес России» передают начинающим бизнесменам предпринимательский опыт, проводят независимую оценку идей новичков, а также дают советы по решению сложных вопросов. Один из самых опытных наставников Юрий Филиппенко из Новошахтинска рассказал о том, как выстраивается работа с начинающими предпринимателями, и о чем нужно помнить новичкам на старте.



— Юрий Николаевич, расскажите, как ваша жизнь связана с бизнесом, как вы начали консультировать начинающих предпринимателей?

— Я окончил Ростовский государственный университет в 1977 году. Но так сложилось, что, живя в шахтерском городе, стал работать горным мастером, получил второе, гор-

ное образование. После закрытия шахты в 1997 году работал заместителем директора на малом предприятии, а в 1999 году я был выбран на должность координатора Европейского проекта MERIT-1 программы Tacis (по снижению социальной напряженности в шахтерских городах, вызванной закрытием шахт). Именно на этой работе я получил необходимые знания, побывал за рубежом, увидел своими глазами, что такое малый бизнес, и влюбился в предпринимательство. После окончания проекта меня пригласили организовать учебный центр в соседний город Шахты, где я проработал несколько лет директором учебного центра, а затем директором агентства поддержки малого бизнеса.

Ольга, жена моего старшего сына, окончила вуз, получила хорошую специальность – дизайнер, успела родить сына, но не смогла найти себе работу в Ростове-на-Дону. Я предложил ей попробовать поработать «на себя» – стать индивидуальным предпринимателем. Первый год – это был год проб, ошибок и исправлений ошибок. Через некоторое время ко мне за помощью обратился и старший сын Михаил, который решил начать свой бизнес вместе с бывшим однокурсником. Они оба программисты, и решили зарабатывать на жизнь разработкой компьютерного программного обеспечения.

Средний сын, Андрей, также выбрал профессию программиста. Через год после окончания вуза он захотел купить собственный автомобиль, и я ему подсказал довольно

простой способ (с моей точки зрения) – стать предпринимателем. Ему удалось совмещать работу с бизнесом. А через несколько лет он решил открыть FM-радиостанцию в Новошахтинске. Сегодня его бизнес: три радиостанции и интернет-портал.

Младшая дочь, Анна, еще во время

ченко, руководитель программы «Молодежный бизнес России». Сейчас у Оли – лучший салон красоты в Новошахтинске, кроме того, она ведет активную волонтерскую работу.

Еще у меня очень хорошие отношения с Центром занятости города Новошахтинска. Я периодически про-

“Первый и основной аргумент – нет денег. Я предложил: «А давай посчитаем, сколько надо денег», так как сумма «целый миллион» у меня вызвала сомнения.”

обучения в школе обсуждала свои бизнес-идеи со мной. Вместе с мужем они еще студентами начали работать в рекламном агентстве в Ростове, но последствия кризиса 2008 года оставили их без работы. Вместе разработали бизнес-план, оказалось, что на первом этапе можно открыть свое рекламное агентство, вложив всего 60 тыс. рублей и купив самое необходимое. Участие в программе «Молодежный бизнес России» позволило им получить льготный кредит в банке «Центр-инвест» и приобрести собственное оборудование. Так и получилось, что я стал наставником своего зятя по этой программе.

Я, наверное, хуже доктора Луи Пастера, который прививал оспу себе, – я проводил эксперимент по погружению в бизнес на своих детях.

— *Были ли у вас еще подопечные именно по программе «Молодежный бизнес России»?*

— Несколько лет назад к моей жене пришла девушка, которая выполняла парикмахерские услуги на дому. Она стригла, делала вечерние прически, завивки, окрашивания, причем вполне профессионально. На третий раз я попросил ее задержаться и поинтересовался, а почему она не хочет легализоваться? Первый и основной аргумент – нет денег. Я предложил: «А давай посчитаем, сколько надо денег», так как сумма «целый миллион» у меня вызвала сомнения.

Так я пообещал помогать и консультировать свою первую подопечную Олю Колтунову, наставником которой меня попросили стать и банк «Центр-инвест», и Борис Тка-

вою семинары для безработных, которые думают о возможности самозанятости. Всех их бесплатно консультирую. Помогаю разработать бизнес-план. Не у всех все получается, но есть и успешные примеры.

— *А что вы можете сказать об условиях программы «Молодежный бизнес России»?*

— Программа удачная. Итак, представим, молодой человек решил начать свой бизнес, у него есть идея, но недостаточно стартового капитала, который складывается из знаний, навыков, оборудования, помещения и технологий. Деньги – это способ все это приобрести. Начинающие предприниматели могут обратиться за кредитом, но, как правило, нужен залог, а его у новичков часто просто нет. Получить кредит на 300 тыс. рублей в этой ситуации без залога – это хорошее подспорье. К тому же дается отсрочка платежа.

— *Наставничество – это сложно? Какие качества для этого нужны?*

— Конечно, непросто. Предприниматель – это лидер по своей натуре, он рассчитывает только на свои силы и чужое мнение разделит очень редко, только в том случае, если сам убедится и поверит. Чтобы быть наставником, нужно прежде всего терпение, так как наставник – это учитель в квадрате.

— *Некоторые считают, что делиться опытом с кем-либо не надо, так как это твои конкуренты. А что вы думаете?*

— Это ошибочное мнение. Каждый бизнес уникален. Даже копируя чью-то идею, предприниматель обя-

зательно вносит что-то свое. Если человека «прет» от того, чем он занимается, то он будет каждый день получать удовольствие от своего бизнеса. Когда помогаешь начинающему предпринимателю стать на ноги, в первую очередь ты получаешь себе бесплатную рекламу. Благодарный тебе за помощь, он начинает рассказывать своим близким и друзьям, как ты ему помог. Формируется твой положительный образ, который и привлекает новых клиентов.

— *Как строится ваша работа с подопечными? В чем вы им помогаете?*

— Вначале мы «по косточкам» разбираем бизнес-идею: существует ли потребность в данном продукте (товаре, услуге). Пытаемся оценить объем рынка. Изучаем конкурентов. Начинаем считать предполагаемые расходы. Первые несколько месяцев предприниматель «кормит» свой бизнес, т.е. его расходы превышают доходы. Планируем, чтобы к шестому месяцу выйти в нули. Поэтому первый год требует очень серьезного отношения к расходованию средств. Именно первые успешные месяцы так часто провоцируют начинающих предпринимателей на необдуманные траты.

Прежде чем открыть ИП или ООО, надо обязательно изучить правила, по которым живет малый бизнес в нашей стране. Этому не учат в школах и колледжах, но есть возможность получить знания с помощью современных технологий. Лично мне очень нравится интернет-курс «Центр-инвеста» «Предпринимательский всеобуч». Конечно, изучить все законы невозможно, но нужно знать, где можно найти необходимую информацию.

— *Каких ошибок помогает избежать наставник?*

— Предприниматель должен знать Налоговый кодекс лучше налогового инспектора, трудовое право – лучше инспектора по охране труда, санитарные нормы и правила – лучше санитарного врача. И дело в том, что начинающий предприниматель не

имеет возможности держать в своем штате юриста, инженера по охране труда, психолога, начальника отдела кадров.

Сегодня довольно просто найти необходимую информацию на специализированных интернет-порталах, но большинство предпринимателей начинает искать, только попав на штрафы и санкции со стороны контрольных органов. Наставник может и должен дать совет, чтобы избежать этого, либо помочь минимизировать потери в таких ситуациях.

“Когда помогаешь начинающему предпринимателю стать на ноги, в первую очередь ты получаешь себе бесплатную рекламу. Благодарный тебе за помощь, он начинает рассказывать своим близким и друзьям, как ты ему помог.”

НОВЫЙ БИЗНЕС

СПОСОБЕН
НА ЧУДО



Молодежный бизнес России

- 300 000 рублей по ставке 12% годовых
- на 3 года без залога и поручителей
- бесплатные РКО и «Клиент-Банк» на 1 год
- консультативная помощь наставников

Программа **Start Up**

- до 3 миллионов рублей по ставке 14—16% годовых
- на 3 года с отсрочкой первого платежа на 6 месяцев
- бесплатные РКО и «Клиент-Банк» на 1 год
- персональный менеджер в банке

8 800 200-99-29

бесплатный звонок по РФ

www.centrinvest.ru

На начальном этапе для молодого предпринимателя нет ничего лучше, чем личная встреча с опытным наставником, возможность задать ему вопрос и проконсультироваться. Однако задача наставника не заключается в том, чтобы полностью решить какую-то проблему за молодого бизнесмена. Он дает начинающему предпринимателю совет, в каком направлении ему плыть в море бизнеса, в какие двери стучаться.

Успешные предприниматели хотят поделиться накопленным опытом и безвозмездно передать знания молодым бизнесменам, которые готовы этот опыт принять и использовать.

Союзы из начинающих предпринимателей и наставников формируются два раза в год под руководством специалистов федерального уровня в сфере наставничества. Наставниками становятся клиенты и партнеры банка «Центр-инвест».

Что такое наставничество?



Зачем предпринимателю быть наставником?



Как проходит работа наставника и молодого предпринимателя?



*«Молодежный бизнес России»

«Бизнес стал для меня возможностью обрести финансовую независимость»



Более 65 тыс. человек уже получили финансовую поддержку и консультационную помощь в рамках программы «Молодежный бизнес России» банка «Центр-инвест». О том, как банк поддержал новый бизнес в области сельского хозяйства и зачем молодому бизнесмену помощь наставника, рассказала предприниматель Тамара Гергая.

Я открыла свой бизнес два года назад, у меня тепличное хозяйство в Веселовском районе Ростовской области. Мне было 23 года – на руках диплом специалиста по связям с общественностью, кажется, что вот она – долгожданная свобода, дорога в один из офисов города с молодым и дружным коллективом. Но я поступила в магистратуру по профилю «Профессиональное образование» и поняла, что именно педагогика является для меня делом жизни, позволяет мне в полной мере реализовывать свои профессиональные и личные амбиции. Я прекрасно понимала, что мне нужна финансовая независимость, чтобы реализовать себя в качестве педагога. Это и стало стимулом создать свое дело – обрести финансовую устойчивость.

Идея создать свой бизнес не приходит в один день: для меня большим толчком стала моя общественная деятельность – участие в форумах, конференциях. У меня была информация о существующих программах и формах поддержки начинающих предпринимателей. Я решила воспользоваться программой для начинающих предпринимателей в банке «Центр-инвест» – это финансовая привлекательность, которая выражается в низких ставках по кредиту, льготных условиях, обслуживании расчетного счета и т. д. Но для меня ключевым фактором при выборе кредита стало то, как выстраивалась работа с банком, – это был диалог. Я обратилась к кредитному специалисту, мы обсудили несколько программ. По программе «Молодеж-

ный бизнес России» мы работали со специалистами банка, которые консультировали меня по бизнес-плану. Хочу отметить, что профессиональные советы помогли мне скорректировать цели. После согласования бизнес-плана я стала участником программы. И еще одним фактором стало то, что у банка есть масса других кредитных продуктов, которыми я могла бы воспользоваться в

есть точки соприкосновения: модель преодоления проблем можно подстроить под свое дело, алгоритм всегда аналогичен.

И не могу не отметить, как PR-специалист, что наставничество – это возможность для нетворкинга, который в современном мире, особенно в некоторых сферах, – большой шаг для успешного бизнеса. Молодому предпринимателю

“Наставничество – это возможность для нетворкинга, который в современном мире, особенно в некоторых сферах, – большой шаг для успешного бизнеса.”

перспективе. Например, программа поддержки женщин-предпринимателей – если я захочу расширить свой бизнес и мне необходимо будет пополнить оборотные средства.

Современный предприниматель должен владеть информацией о макро- и микросреде своего бизнеса. Буквально обо всем! О конкурентах, рынке, политике региона и т. д. Поэтому программа наставничества выходит на ведущие позиции в поддержке молодежного бизнеса. Наставник позволяет видеть источники информации, правильно ранжировать ее.

Несколько месяцев назад я участвовала в международном форуме «Кавказ в начале 21 века: народы, общество и государство», в рамках которого проходил конкурс практических проектов. Во время подготовки проекта по направлению «Малое и среднее предпринимательство в приграничном и межтерриториальном сотрудничестве» я анализировала программы поддержки МСП: основными были кредиты и субсидии, но стоит отметить, что наставничество вместе с консультациями для молодых предпринимателей тоже выходит на первый план. Именно наставник может дать тебе нужные советы на старте.

Еще хочу отметить психологический фактор – ты видишь человека, который прошел такой же путь, как и ты, начинал с того же. Какая бы сфера бизнеса ни была – проблемы у всех одинаковые: налоги, сбыт, клиенты, персонал. Поэтому всегда

сложно создавать деловые контакты, а наставничество помогает ему развивать эти навыки. И самое простое и иногда ключевое – это мотивация. Мы нуждаемся в примере, лидере, в том, что заставляет нас мобилизовать свои силы, поэтому программа наставничества так важна для молодежного бизнеса России.

Каковы перспективы для моего дела? Бизнес можно развивать либо в сторону расширения, либо в сторону повышения эффективности. У меня тепличное хозяйство, поэтому есть два пути – увеличить площадь или перейти на круглогодичную работу теплиц. Увеличение количества теплиц – способ быстрого роста дохода. Второй путь более затратный, но мне бы все-таки хотелось привести свое хозяйство к работе без привязки к сезону. Так сказать, я ставлю стратегические цели над тактическими.

Нужно ли молодежи сегодня начинать бизнес? Понимаете, свое дело – это не флешмоб в социальной сети: бросим хэштэг #молодежьвбизнес, а завтра – тысячи новых зарегистрированных ИП. Здесь не будет такого эффекта. Личностные качества человека и условия для ведения бизнеса – два пункта. Есть ли у нас условия? По нашему региону я могу сказать – да. Ребята могут получить консультацию, льготные кредиты, субсидии. Если человек готов брать на себя ответственность, четко понимает, что он делает, и видит, куда идет, то у него есть все шансы на успех.

«Наставничество – один из ключевых инструментов партнерства»



Вадим Бандурин, генеральный директор Группы компаний «Агротехник»

— Расскажите, как вы пришли в свой бизнес? На каком он этапе сейчас?

— До того, как прийти в бизнес, работал в банковской сфере, на госслужбе, в коммерческой организации, занимающейся поставкой сельхозмашин. Там приобрел опыт, знания, какие-то связи, которые пригодились впоследствии, когда создавал группу компаний «Агротехник». Сегодня мы работаем в трех основных направлениях: производство сельхозмашин в Аксае, их поставка и сервисное обслуживание, а также растениеводство – у нас есть угодья в Матвеево-Курганском и Волгодонском районах. В прошлом году отметили десятилетие, сегодня в штате 130 человек. Помимо коммерческой деятельности, есть еще и общественная нагрузка, я являюсь руководителем Ассоциации ферме-

ров Дона.

— Какие взаимоотношения за годы работы сложились с банком «Центр-инвест»?

— С банком мы работаем с самого начала. Когда зарегистрировались, первый расчетный счет открыли именно здесь, с тех пор сотрудничаем. «Центр-инвест» всегда отличало качественное отношение к клиентам. На каждом этапе развития бизнеса – свои потребности, проекты, но нам всегда удавалось выстраивать конструктивную работу. Обсуждали, что нужно сделать именно сейчас – в итоге любой вопрос решался. Считаю, это ценно. Кроме того, банк предлагает объективно конкурентоспособные условия, в частности, по процентной ставке, налоговому обеспечению, обслуживанию расчетных счетов, валютным операциям.

Наша компания пользуется всеми продуктами «Центр-инвеста» для корпоративных клиентов, сегодня мы не видим ему альтернативы.

— Как состоявшийся бизнесмен оцените, насколько новичкам важна поддержка опытных предпринимателей на начальном этапе?

— Не важно, на какой ступени бизнес – наставники всегда нужны. Просто на каждом этапе – разные. Мы до сих пор стремимся наладить

свой опыт и практику коллег, сформулировал предложения по развитию ее дела. Как только у нее вновь возникнет потребность в моем участии, совете, всегда может обратиться. Также готов помогать и другим молодым предпринимателям, с которыми познакомит «Центр-инвест».

— Какие направления бизнеса посоветуете новичкам, чтобы гарантированно состояться?

— Есть беспроигрышные направ-

“Можно избежать каких-то просчетов, просто вовремя задав вопрос тому, кто этот путь уже прошел. Цена ошибки может быть чревата потерей времени и финансовыми убытками – логично стараться их обойти.”

контакт с компаниями, кто давно и успешно занимается сельхозмашиностроением. Они становятся для нас своего рода наставниками. Это один из ключевых инструментов партнерства. Безусловно, с кем-то и мы можем поделиться опытом, помочь, подсказать. А начинающим предпринимателям наставник, считаю, особенно необходим. Можно избежать каких-то просчетов, просто вовремя задав вопрос тому, кто этот путь уже прошел. Цена ошибки может быть чревата потерей времени и финансовыми убытками – логично стараться их обойти.

— Как отнеслись к предложению банка стать наставником начинающим предпринимателям в рамках программы «Молодежный бизнес России»? Вам комфортно в этой роли?

Повторюсь, всегда приветствовал идею наставничества, хорошо понимаю ее ценность. То, что «Центр-инвест» предлагает такую услугу – безусловный плюс для новичков. У того, кто пренебрегает предложением, меньше шансов на успешное развитие: бизнес с наставником и без него имеет совершенно разную динамику. Я готов участвовать в программе, помогать и направлять молодых.

— С кем уже работали? В чем заключалось ваше участие?

— Пока была одна наставляемая, у нее тепличный бизнес. Мы обсудили стартовое положение, цели, к которым она стремится. Опираясь на

ления, куда можно пойти и сейчас, и в будущем – они востребованы на годы вперед. Например, сельхозпроизводство и переработка. То же животноводство сегодня поддерживается на уровне госпрограмм и грантов. Еще одна сфера – IT-технологии. Молодежь всегда здесь преуспевала. Кстати, в аграрной отрасли в них тоже есть потребность. Селу, в частности, нужны разработки в области аналитики погодных условий, GPS мониторинга. Подводя итог, могу констатировать, что если молодой человек поставит цель добиться результата, у него для этого есть все инструменты, среди которых программа «Молодой бизнес России» банка «Центр-инвест».

— По условиям программы, начинающий предприниматель может получить кредит в 300 тысяч рублей. Этого хватит для старта?

— 300 тысяч рублей – сумма, может, и небольшая, но дисциплинированно погасив этот кредит, можно взять другой. Тем, кто имеет положительную историю, «Центр-инвест» всегда идет навстречу, соответственно, в следующий раз дадут больше. К тому же, деньги по программе могут быть частью стартового капитала. Определенно, кто хочет состояться в бизнесе, найдет, как применить этот кредит, чтобы в будущем наращивать обороты и расширять возможности.

«Свой бизнес – это шанс на самореализацию»



*Андрей Деев, владелец магазина «Суши Wok» в Таганроге:
«Программа помогла мне стабилизировать бизнес, уверен,
что и другие оценят ее практическую пользу».*

Андрею Дееву 30 лет, он выпускник ДГТУ. После окончания университета два года работал проектировщиком, затем пять лет торговым представителем. Около трех лет назад понял, что созрел для своего дела: сил, энергии и амбиций хватает. Признается, что с юных лет мечтал открыть что-то свое. В ка-

честве направления выбрал сферу общественного питания. Накопил деньги на франшизу «Суши Wok» - магазина, специализирующегося на готовых блюдах на вынос. Но чтобы начать полноценно работать, требовались еще вложения, прежде всего, нужно было купить оборудование - это наиболее затратная часть. В

общем, без кредита не обойтись. Узнал о программе «Молодежный бизнес России» банка «Центр-инвест», заинтересовался условиями и, как признается, не прогадал.

«Во-первых, по этой программе низкая процентная ставка – это важно для начинающих. Во-вторых,

этом в банке».

Сейчас магазин «Суши Wok» в Таганроге работает стабильно, приносит прибыль, растет оборот. Кстати, конкуренты за это время закрыли несколько магазинов. А раз все налажено — можно подумать и о другом направлении бизнеса. Планов у

«Нет ничего увлекательнее, чем воля, побеждающая непокорное тело. В вопросах правильного питания важна дисциплина.»

банк предложил в помощь опытного предпринимателя. Есть даже официальная статистика: у начинающего бизнеса больше шансов на успех с наставником, чем в одиночку. А если тандем подобрали грамотно — результат не заставит себя ждать. У нас с Максимом Мурадьяном так и получилось».

Как говорит Андрей, наставник подсказал, как грамотно вести инвентаризацию, расчет продуктов, фудкоста. Встречались они в среднем раз в две недели. Наставник давал задания — наставляемый их выполнял. Затем вместе анализировали результат, что-то корректировали.

Несмотря на то, что оба бизнесмена работают в смежной сфере (Максим — совладелец и директор компании «Ростов Саб», управляющей несколькими ресторанами Subway и пекарнями), ни о каком духе конкуренции даже речи не было. Равно как и напряжения, хоть тон общения был сугубо деловым. Все легко и непринужденно, как будто мужчины знакомы много лет.

«Такой опыт полезен не только молодому предпринимателю, но и состоявшемуся, — уверен Андрей Деев. — Он тоже может что-то почерпнуть для себя — все ведь знать невозможно. Кроме того, нельзя не сказать о моральном удовлетворении. Предположим, ты дал совет, и он в итоге принес осязаемый результат. Думаю, приятно получить еще одно подтверждение своей компетентности в той или иной области. Пожалуй, теперь и сам могу выступить наставником для новичка. Раньше не задумывался об этом, а теперь, наверное, стоит сказать об

Андрея хватает. Говорить подробно о них пока преждевременно, но воплощать их в жизнь рассчитывает вновь вместе с «Центр-инвестом». За время взаимодействия по программе «Молодежный бизнес России» у банка и предпринимателя сложились партнерские отношения, почему бы их не продолжить?

Андрей ни разу не пожалел, что рискнул открыть свое дело. Советует и другим пробовать свои силы.

«Свой бизнес — это шанс на самореализацию в полной мере, — говорит предприниматель. — Здесь, если не все, то многое зависит исключительно от тебя самого, твоих решений. Единственное, не нужно сразу же хвататься за первую посетившую идею. Надо все досконально продумать, взвесить риски. Окончательно определившись с направлением, следует окунуться в дело с головой. Чтобы добиться результата, придется много работать. О нормированном графике, как у наемного сотрудника, придется забыть. Еще стоит морально подготовиться, что не все будет гладко. Предусмотреть все повороты невозможно, избежать ошибок — тоже. Но все-таки их можно свести к минимуму. Прежде всего, с помощью наставника. Его участие в самом начале пути особенно ценно. Программа «Молодежный бизнес России» банка «Центр-инвест» все предусмотрела, поэтому по праву может считаться значительным подспорьем новичку. Вне всякого сомнения, она помогла мне стабилизировать бизнес. Уверен, каждый, кто воспользуется предложением, также оценит ее преимущества и практическую пользу».

«Предприниматель должен сам поверить в свою идею»

Приступив к реализации своей бизнес-идеи, молодые предприниматели часто сталкиваются с массой вопросов, о которых раньше даже не подозревали. В рамках программы «Молодежный бизнес России» банк «Центр-инвест» дает возможность начинающим предпринимателям получить помощь наставника. Успешные бизнесмены безвозмездно делятся своими знаниями, а новички – прислушиваются к их советам. О своем опыте наставника рассказал генеральный директор торговой компании «Партнер» Николай Косиков.



Я начал свой бизнес в 2007 году, как раз в разгар первого кризиса. У нас было всего два человека, мы предоставляли аутсорсинговые услуги по мерчендайзингу и исследованию рынка. Когда мы готовили исследование для компании, которая занималась продажей сухофруктов из Китая, тоже начали погружаться в эту тему. Сейчас мы занимаемся иностранной сельхозпродукцией, которая не растет на территории России, – это орехи, сухофрукты. В ЮФО мы работаем со многими компаниями – торговыми сетями и переработчиками, а с кем не работаем – нас хорошо знают. У нас есть свои склады, транспорт, не так давно открыли склад в Москве.

Два года назад в банке «Центр-инвест» мне предложили стать наставником по программе «Молодежный

бизнес России». У меня есть три подопечных, все они в свое время начинали бизнес: один устанавливал устройства для распечатки фотографий из Instagram, другой открывал мебельный магазин, а третий – торговый павильон для продажи готовых каш.

Наставничество – это помощь социальная, я просто захотел передать свой опыт. Не хочется, чтобы люди на старте сталкивались с проблемами, а наоборот хочется, чтобы они развивались. У нас в стране такая система, что очень много крупных компаний, а мелкого бизнеса – мало. И не во всех отраслях эти крупные компании в случае чего можно быстро заменить. Как мне кажется, система бы работала эффективнее, если бы состояла из таких небольших кусочков, которые друг от друга зависят. Если бы молодых предпринимателей, которые открывают свое небольшое дело, было больше, экономика бы развивалась лучше.

Я общаюсь со всеми своими подопечными. Могу сказать, что основной вопрос, с которым приходят начинающие предприниматели, – это экономическое обоснование. Например, у них есть идея, они начинают ее воплощать, но работают в минус. А все потому, что стоит задача сделать хороший и качественный продукт, но он получается дорогим, и

прибыли нет. Покупателю все-таки нужен этот баланс: не очень большие деньги и приемлемое качество. Не всегда на начальном этапе бизнеса получается «ловить» этот момент.

Вообще, вопросы от молодых предпринимателей могут быть самые разные: это и аренда, и маркетинг, и налогообложение. Часто это «житейские» вопросы: например, у бизнесмена, который открыл торговый павильон на Пушкинской, есть несезонные периоды: в мае и январе в го-

Наверное, любому приятно, когда у человека рядом с тобой все получается. Это и есть мотивация для нас, наставников. Сама система для нашей психологии пока еще немного чужда: как это, кто-то тебе будет просто так помогать? Но помогать – это важно, у нас, как наставников, здесь исключительно моральный интерес.

У каждого человека есть тот, с кем можно советоваться, с кого брать пример. И у меня такие люди были, но не могу сказать, что это был один

“Если ты хочешь, чтобы вокруг тебя предприниматели развивались, росли и зарабатывали, то, наверное, при наличии определенного опыта стоит включиться в эту работу в качестве наставника.”

роде всегда мало людей. Другие арендаторы просят на этот период скидку, это нормальная практика. У нашего же бизнесмена – полная ставка. Или вопросы по закупкам: иногда нужно подсказать, что можно покопаться и найти дешевле. Такая рассеянность есть у многих молодых предпринимателей, потому что на них все сваливается, как снежный ком. Мы все так устроены: никто сразу не хочет думать о плохом. А нужно в первую очередь продумать все нюансы, нужен экономический расчет.

О качествах наставника

Наставнику нужно сделать так, чтобы человек сам поверил в свою идею. Наилучший вариант – это когда даешь направление, а подопечный уже сам все додумывает. Наставник должен давать такие советы, чтобы начинающий предприниматель, применяя их в работе, получал удовольствие – в виде прибыли в том числе. Ну и авторитет, конечно, – это обязательный элемент для наставника. А иммунитет по поводу терпения у меня уже выработался за годы в бизнесе. Свое дело я строил с нуля, по кирпичику, первый офис у нас был площадью 5 квадратных метров. Поэтому я могу на любом этапе что-то подсказать. О том, что мы, как наставники, растим себе конкурентов, я не думаю. Сейчас очень много разных услуг во многих сферах, конкуренция и так сильна.

наставник. На каждом этапе были те, кто помогал, это очень важно.

Быть наставником или нет – это зависит от личных качеств бизнесмена и от целей, которые он преследует. Если ты хочешь, чтобы вокруг тебя предприниматели развивались, росли и зарабатывали, то, наверное, при наличии определенного опыта стоит включиться в эту работу в качестве наставника. Я, например, если буду разбираться в проектах, которые мне предложат курировать, может быть, возьму себе еще подопечных.

Стоит ли открывать сейчас свой бизнес? А почему нет? Все зависит от проекта. Делай хорошо и честно, и все будет работать. Почему, например, на одних автомойках очередь, а на других – нет? Потому что люди делают свою работу качественно.

Если говорить о программе «Молодежный бизнес России», то она полезная, а банк «Центр-инвест» – молодцы, что поддерживают бизнес на старте, помогают людям найти себя в жизни. Могу сказать, что банк серьезно вникает во все бизнес-идеи. Я бы еще предложил брать проекты, которые оказались наиболее успешными, и транслировать их, например, в другие города. А того бизнесмена, который реализовал успешный проект, можно брать в наставники.

«Сейчас не принято рисковать, а я попробовал»

Сергей Рутенко, руководитель компании по световому оформлению мероприятий, принял участие в программе «Молодежный бизнес России» и теперь смело может рекомендовать ее всем, ведь «она не только полезная, но и продуманная до деталей».

— Сергей, что для вас стало отправной точкой для открытия собственного бизнеса?

— Я позиционирую себя как художник по свету, давно в этой сфере, работал даже в музыкальном театре. Но раньше был только исполнителем, а когда прочувствовал этот бизнес изнутри, решил уже двигаться дальше сам. То, чем я занимаюсь, становится все более востребованным. В последние два-три года культура света начала развиваться. Световое шоу становится неотъемлемой частью торжества. С помощью него можно компенсировать скудную развлекательную программу или приукрасить площадку с невыразительным интерьером. И вот два года назад открыл фирму. Поначалу работал с оборудованием, которое купил на свои деньги, но пришло время расширяться и брать кредит на другую технику.

— Чем привлекала вас программа «Молодежный бизнес России» банка «Центр-инвест»?

— Прежде всего, низкой процентной ставкой – на тот момент она была

12%, а везде – как минимум 17%. Банк наш, ростовский – тоже дополнительный аргумент. А еще здесь все для клиента. Меня понимают, входят в положение, какое бы оно ни было, идут навстречу. Когда обращался в другие банки, случались конфликты, недопонимание.

— А как отреагировали, когда предложили наставника в помощь? В конечном счете оценили преимущество?

— Сначала отказывался, сомневался, что он сможет мне чем-то помочь – направление ведь у меня узкое, специфическое. После уговоров согласился и в итоге не прогадал. Важно, что мы оказались очень близки по духу, у нас схожие жизненные позиции, несмотря на большую разницу в возрасте и полярные сферы деятельности (он занимается производством картонной упаковки). Помимо этого, считаю, он мне очень помог практически. На своем опыте показал, что необязательно охватывать весь рынок, чтобы прийти к успеху. Можно продумать какой-то контент, идею и дать клиенту «на пробу». Если но-



винка «приживется», это может послужить стартом для дальнейшего развития в этом направлении. В нашей сфере не принято рисковать, а я попробовал. Стал изучать западные тенденции, общался с иностранцами и закупил несколько декораций. Вообще, считаю, наставник нужен с первых дней. Опытный предприниматель сразу обратит внимание на ошибки новичка, укажет на моменты, которые начинающий может упустить по незрелости.

“Пока у меня нет и половины опыта, какой есть, к примеру, у моего наставника. Он для меня ориентир.”

— А вы сами уже созрели стать наставником, если предложат?

— Думаю, я к этому еще не готов. Хотя допускаю, что кому-то мои советы могут пригодиться. Но, повторюсь, пока у меня нет и половины опыта, какой есть, к примеру, у моего наставника. Он для меня в каком-то смысле ориентир: чтобы кого-то наставлять, нужно соответствовать.

— Учить тонкостям бизнеса еще не готовы, а общий совет можете дать: надо ли бояться молодежи начинать свое дело?

— Я еще два года назад говорил, что кризис или нестабильная экономическая ситуация — самое время для молодых предпринимателей. Государству выгодно, чтобы малый бизнес развивался, потому что в будущем это будет приносить ему доход, помогать «вытягивать» экономику. Плюс ко всему молодежь приходит со свежими идеями, она более рискованная, а потому больше шансов найти своего клиента, который в свою очередь ищет самые выгодные для себя условия. Предложения начинающих бизнесменов подкупают не только стоимостью, но и оригинальностью, каким-то новым подходом. Я советую молодым людям пробовать себя в бизнесе, но есть одно «но». По моим наблюдениям, не все способны «потянуть» свое дело в силу каких-то личных качеств. Бизнесмен — это руководитель, а не исполнитель. У меня есть знакомые, профессионалы своего дела, но если их оставить одних

— они не справятся, не смогут поставить задачи ни себе, ни подчиненным. Этой категории просто нужно найти своего руководителя и коллектив, в котором будет комфортно.

— Если по всем критериям молодой человек готов открыть свой бизнес, с чего посоветуете начать?

— Обратиться в «Центр-инвест». Программа «Молодежный бизнес России» — не только полезная, но и продуманная до деталей. Взять хотя бы сумму кредита, которая состав-

ляет 300 тысяч рублей. Изначально я хотел больше, но теперь констатирую, что этого достаточно на первом этапе. Не все молодые предприниматели объективно оценивают свои возможности. Я свой бизнес-план рассчитывал, опираясь на реальные цифры, потому что в этом направлении давно работал. Другие же сами или с помощью знакомых составляют его так, чтобы угодить банку и наверняка получить деньги, при этом совершенно не учитывают реальные возможности. Спустя время задумываются: а зачем мне это нужно, может, надо было заниматься чем-то другим? В таких случаях (а примеров немало) относительно небольшой кредит пугает от крупных потерь, 300 тысяч рублей — это баланс, который восполним. В то же время тем, кто с умом подходит, — этих денег для начала хватит. В большинстве отраслей для старта этого достаточно. Помимо кредита, программа «Молодежный бизнес России» предусматривает помощь специалистов, консультации. У меня, как у многих других, был страх, что налоги все «съедят», потому что ничего не понимал в этом. Но на встречах в банке объяснили, что и как, рассказали о нюансах налогообложения. Как уже говорил, общение с наставником тоже принесло свои плоды. В общем, могу уверенно говорить о пользе программы «Молодежный бизнес России» и, конечно, рекомендую воспользоваться этим предложением от «Центр-инвеста».

