

Для того чтобы начать свое дело нужно рискнуть. Другое дело, как рисковать: имея за плечами только надежду на успех или вооружившись знаниями. Сегодня в бизнес идут и молодые, и безработные, и пенсионеры. И каждый из них задумывается: как не прогореть? Сегодня мы хотим поговорить о том, как начать свой бизнес.

Фото: фотобанк «Лори»

НЕТ РАБОТЫ – НАЧНИ БИЗНЕС



Татьяна КУШНИКОВА, «Заслуженный экономист Ханты-Мансийского автономного округа – Югры», Мастер делового администрирования, Региональный эксперт Конкурса молодежных инновационных проектов «Зворыкинская премия», Действительный член профессионального клуба директоров «Президент», Старший партнер ООО Консалтинговый центр «А+» Член Торгово-промышленной палаты ХМАО - Югры.

Занять себя, привлечь других

Знаете, сколько лет среднероссийскому безработному? Не смотря на распространенный стереотип, это не пенсионер, молодой человек или женщина чуть за 40. Наш российский безработный – человек в возрасте 34 года. По всем показателям – период наибольшей социальной, профессиональной и жизненной активности. Та же статистика показывает: только 35% безработных обращаются в госучреждения службы занятости, 56% предпочитают устраиваться через знакомых, родственников, друзей. И совсем тонкий ручеек (около четверти от общего количества), пробует создать своё дело. Критично, что молодежь всё реже называет предпринимательство в качестве

привлекательной сферы деятельности. Опросы показывают, молодые скорее выберут кресло госслужащего, чем беспокойную жизнь владельца малого предприятия. Таким образом. Мало кто решается обеспечить рабочим местом себя и товарищей по несчастью.

Помогите, кто чем может

Только 3-5 процентов людей обладают предпринимательским талантом. Добавлю, в бизнесе важны также такие качества как – ответственность, логика, интуиция и работоспособность. Я на семинарах своих слушателей настраиваю: не с 9-ти до 18-ти, а все 24 часа в сутки вы будете думать о своём бизнесе, заниматься им. К этому не все готовы. Может

быть, отчасти и поэтому в первый же год разоряются 70 % предпринимателей, во второй 60 % из оставшихся. Причины «высокой смертности» малых предприятий достаточно, но их можно предотвратить, правильно оценивая свои возможности и риски.

Ключевая проблема малого и среднего предпринимательства – спад спроса на продукцию, что вероятно вызвано снижением покупательной способности в период кризиса. Для 70% субъектов малого и среднего предпринимательства актуальной остаётся проблема низкого доступа к офисной и производственной недвижимости, а также к технологической инфраструктуре (электросети, газовая и коммунальная инфраструктура).

Но главное – в другом.

Кто такой начинающий бизнесмен? Это человек, который хочет заниматься бизнесом, но, как правило, не обладает экономическими знаниями. В большинстве случаев начинающие бизнесмены осуществляют свою деятельность интуитивно: «клонировать» чужой бизнес, рассчитывая на быстрый доход. Знаю многих таких «бизнесменов». Мой знакомый, например, решил заняться продажейотовых телефонов, но совершил типичные ошибки: не провел маркетинговые исследования, не оценил риски, а главное не рассчитал финансовые возможности. В итоге, стал банкротом.

К сожалению, не для всех предпринимателей доступна система инфраструктуры государственной поддержки, нет возможности получить качественную консультационную поддержку. В нашем округе мало собственных структур, оказывающих интеллектуальные услуги для предприятий базового сектора экономики – проектные работы, консалтинговые услуги. А для малых компаний они практически недоступны.

Крупные компании, как правило, располагают возможностями по созданию собственных

образовательных программ. В отношении малого бизнеса часть расходов на такие затраты должно взять на себя государство.

Предоставление возможности пройти кратковременное обучение на условиях софинансирования расходов позволяет, прежде всего, повысить «выживаемость» начинающих предпринимателей в первый год ведения дела.

В целевой долгосрочной Программе развития малого и среднего бизнеса в ХМАО на 2011-2015 годы значительно увеличены субсидии на софинансирование таких программ, как проведение образовательных мероприятий для субъектов малого и среднего бизнеса, финансовая поддержка предпринимателей по использованию консалтинговых услуг организаций и другие.

В Югре сейчас работает 61,5 тысячи субъектов малого и среднего бизнеса. Каждый пятый житель продолжает жить частично или полностью за счет доходов от деятельности в сфере малого предпринимательства.

Государство ставит задачу помочь, прежде всего, молодым предпринимателям. Но есть и примеры, когда бюджетник, выйдя на пенсию, решил идти в бизнесмены. На пенсию, особенно на севере, выходят ещё бодрые, полные энергии люди. Многие из них, что называется, готовы пуститься в свободное плавание. В группах из 25-30 человек на обучающих семинарах, которые мы ведем, как правило, 6-7 человек предпенсионного либо пенсионного возраста. Они начинают либо уже ведут бизнес в области медицинских, транспортных услуг. Бывшие учителя, например, создают частные детские сады.

Главное в бизнесе – придумать идею, Но создавая бизнес,

очень важно опираться на свой профессиональный опыт, компетенцию. Согласитесь, у доктора лучше получится организовать деятельность частной клиники, чем работу автомойки. Для жителей Югры все более привлекательной становится работа в малых предприятиях всех секторов экономики: от сферы услуг до производства продукции.

С 2011 года вступил в силу федеральный закон, устанавливающий уведомительный принцип начала деятельности на потребительском рынке.

Теперь нет необходимости собирать документы и простаивать время в налоговой инспекции, поскольку можно просто послать уведомление о начале деятельности. Это, конечно, облегчило жизнь предпринимателей.

Но до заветной цели, которую ставит государство – снизить в два раза доли издержек в выручке компаний на преодоление административных барьеров, – нам ещё далеко.

Вместо заключения

В последние два года мы активно ведем обучающие семинары в т.ч. для безработных граждан города Ханты-Мансийска. Начинающие предприниматели спрашивают, как оценить потребности рынка, как минимизировать риски, где найти финансовые ресурсы и как расставить свой бизнес-план. Почти все наши семинары проходят с элементами тренинга или деловой игры, что дает обучающимся возможность со всех сторон оценить себя. Недавно по заказу Администрации города Ханты-Мансийска мы проводили цикл семинаров «Как начать своё дело». Результаты нас порадовали. Из 14 человек слушателей, среди которых были и безработные и те, кто оказался под угрозой увольнения, более половины заявили, что готовы начать своё дело. Остальные намерены ещё поучиться этому непростому делу.