

**22 марта 2013 г.** в Сургутском Государственном Университете состоялась встреча молодежи с иногородним экспертом и заслуженным экономистом ХМАО, основателем Фонда поддержки предпринимательства Югры **Кушниковой Татьяной Алексеевной**, организованная Сургутской ТПП совместно с Администрацией г. Сургута и СурГУ в рамках цикла встреч молодежи и начинающих предпринимателей с состоявшимися и успешными людьми.



Предприниматель с 20-летним стажем, исполнительный директор ООО «Консалтинговый центр «А+» (г. Ханты-Мансийск) **Татьяна Кушникова** пришла на встречу с молодежью не с пустыми руками. Авторская книга «Как прорасти сквозь асфальт, или Предпринимательство России в условиях резко континентального климата», которую представила гость мероприятия, была написана два года назад. На протяжении 5 лет автор собирала материал, опрашивая многих предпринимателей 90-х и даже конца 80-х годов прошлого века, которые создавали свое дело в неблагоприятном для бизнеса климате. Написанию книги был посвящен целый год.

Родина Татьяны Алексеевны – г. Ханты-Мансийск, где она проживает по настоящее время. Ее предпринимательский путь начался с 1989 г. созданием называвшегося в то время товарищества с ограниченной ответственностью, для которого героиня встречи собственноручно печатала уставные документы. Опыт Кушникова получила в Центре научно-технической подготовки молодежи. В 1992 г. ей предложили стать директором филиала федерального фонда развития предпринимательства. Было принято положительное решение. Вскоре данное направление было полностью изучено и хотелось реализовать новый самостоятельный проект. В связи с этим, она считает удачей, что в это время в 1993 г. посчастливилось поехать на обучение в Америку. Совет депутатов отправил двух человек от округа. Основная часть образовательной программы была посвящена бизнес-планированию. Как отмечает сама Кушникова, западная система развития предпринимательства построена на четкой законодательной базе, что существенно отличает ее от нашей - российской.

В 1994 г. у нашей героини возникает идея создания в Югре самостоятельного регионального Фонда поддержки предпринимательства, которая изначально не нашла поддержки у государства. И этот год становится для Кушниковой самым тяжелым и напряженным. Упорное хождение по кабинетам, многочисленные согласования, сбор бесконечных бумаг ознаменовываются, в конечном итоге, созданием данной структуры в апреле 1995 года.

В 1997 г. была создана «Югорская лизинговая компания». В 2002-м – в развитие общей темы инфраструктуры поддержки и развития бизнеса - Окружной бизнес-инкубатор. А еще через год учреждено ООО «Консалтинговый центр «А+», который до 2009 года возглавляла одна из ее коллег. После Татьяна Кушникова сама стала учредителем и директором центра и старшим управляющим партнером консалтинговой группы «А+». Данный принцип, когда владелец бизнеса совмещает в себе функции управляющего, заимствован на западе. Татьяна Алексеевна гордится своим делом и призывает молодых людей развивать новые направления бизнеса и заниматься тем, чем еще никто не занимался.

С 2006 г. по 2008 г. гость мероприятия проходит курс стратегического менеджмента в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ и получает диплом МВА (Мастер делового администрирования).

Вниманию присутствующих экспертом была представлена так называемая «Карта шагов» на пути к предпринимательской деятельности, состоящая из 12-ти этапов. На первом этапе человек должен оценить свой потенциал к ведению предпринимательской деятельности. Для этого существует множество тестов на определение предпринимательских способностей: готовность брать на себя ответственность, рисковать, умение выстраивать общение – коммуникативные навыки и т.д. Татьяна Алексеевна привела пример из собственной практики, когда на одном из ее тренингов в г. Нефтеюганске почти одна треть аудитории после прохождения соответствующего тестирования удалилась. Такой шаг она оценила очень положительно, потому что работать дальше ей пришлось именно с подготовленной аудиторией, имеющей

осознанное желание заниматься предпринимательством. По мнению Кушниковой, не стоит заниматься бизнесом, не обладая необходимыми для этого качествами.

Эксперт определяет предпринимательскую деятельность, в первую очередь, как умственный процесс, состоящий из пяти основных этапов. Самый начальный и важный этап – это рождение идеи. Тут необходимо определить то, что тебе интересно, исходя из своих профессиональных навыков и опыта, увлечений – хобби. Успешность реализации выбранной идеи зависит, в том числе от того, насколько вы к ней, что называется, прикипите. Можно идею заимствовать, однако, без соответствующих способностей и навыков вряд ли удастся ее реализовать.

На этапе разработки плана реализации обозначенной идеи необходимо по пунктам расписать весь процесс выхода на рынок, начиная от анализа заполненности выбранной рыночной ниши и мониторинга конкурентов и заканчивая выбором помещения для своего бизнеса.

Следующий шаг предполагает концентрацию усилий на реализации своего бизнес-плана. Этап корректировки позволяет усовершенствовать идею и план, исправить ошибки, которые лучше устранить до стадии управления полученными результатами, т.к. здесь целесообразно уже продумывать дальнейшее развитие своего бизнеса, вкладывая в него соответствующие инвестиции.

В предпринимательстве, как отмечает Кушникова, любая идея, которая может принести доход,



приветствуется. Ее нужно «обкатать».

Как выбрать вариант старта? Организация бизнеса с привлечением стартового капитала – наиболее простой способ открытия собственного дела. «В этом случае можно обратиться к родственникам», - улыбается Татьяна Алексеевна. Можно начать свое дело самостоятельно – с «нуля». Здесь было рекомендовано рассмотреть такое направление, как интернет-бизнес, организация которого наименее затратна. Другой вариант – приобретение готового бизнеса. И, наконец, покупка франшизы, в случае чего необходимо быть готовым к жестким условиям, которые диктует Управляющая компания (например, строгое соответствие брендбуку и т.д.). Раскрученный бренд, однако, является немалым преимуществом при выборе данного варианта старта.

Эксперт советует руководствоваться некоторыми базовыми правилами при выборе отрасли своего бизнеса. Одним из ключевых - является четкое понимание ценности своих сотрудников и их компетенции. Не менее важный момент - умение убеждать свое окружение, грамотно донося информацию, прежде всего, до близких, которые зачастую не понимают всей важности того, чем вы занимаетесь. Более того, следует мотивировать их на оказание помощи в ведении бизнеса, существенно сокращая тем самым временные затраты. Было рекомендовано также избегать непродуктивных инвестиций. На начальном этапе приоритеты должны быть расставлены таким образом, что инвестиции должны идти, в первую очередь, на развитие бизнеса, который требует постоянных вложений, и только после - на удовлетворение личных потребностей. Дискуссию вызвал вопрос создания собственного имиджа, который интересовал, в большей мере, присутствующих на мероприятии девушек. Татьяна Кушникова заметила, что имидж, безусловно, важен, но при этом не надо забывать, что бизнес должен «жить».

Обсуждая вопрос выбора организационно-правовой формы, эксперт совместно с аудиторией обозначила основные преимущества и недостатки одного из самых распространенных видов юридического лица – общества с ограниченной ответственностью (ООО). Данная организационно-правовая форма, как известно, не очень проста в оформлении, но предусматривает меру ответственности только по уставному капиталу. Само позиционирование ООО выигрывает, по сравнению с индивидуальным предпринимателем (ИП), являющимся физическим лицом. Зачастую клиент обращается именно в ООО, однако, как подчеркнула Татьяна Кушникова, многие ИП хорошо развиваются, предоставляя свои клиентам качественный продукт /услугу. Открыть ИП достаточно просто. Оформление предполагает минимум бумаг

(госпошлина, заявление) и затрат. Кроме того, отчетность в налоговые органы ИП сдают один раз в год. Однако, материальную ответственность ИП несет всем своим имуществом, что является существенным минусом.

По мнению Татьяны Кушниковой, свой бизнес надо контролировать, и это закон. Необходим ежедневный контроль затрат – так называемый управленческий учет. Помимо этого, эксперт рекомендовала использовать простую, но эффективную методику SWOT-анализа. Анализ сильных и слабых сторон, выявление возможностей вашего бизнеса и угроз, которым он может быть подвержен извне, является частью маркетингового плана и одной из важнейших составляющих контроля.

При выборе системы налогообложения Кушникова посоветовала обратить внимание на введенную с 2013 года патентную систему, которая представляет интерес для ИП. Предприниматель, применяющий данный режим налогообложения, получает много преимуществ, в частности: право отказаться от использования ККМ. ИП не придется сталкиваться с трудностями при ведении бухучета и предоставлении налоговых деклараций.

Гость встречи акцентировала внимание присутствующих на осуществлении поиска ресурсов. Была отмечена значимость рассмотрения персонала как одного из важнейших источников навыков, знаний и умений. Как говорит сама Татьяна Алексеевна, ее бизнес делают люди, которые всегда являются либо внутренним, либо внешним ресурсом. Далее следуют технологии - без них сегодня невозможно обойтись практически в любой сфере. Источники информации также играют большую роль в современном мире и в грамотном построении и управлении бизнеса, в частности. Сюда же отнесены источники снабжения, позволяющие производить продукт или оказывать какую-либо услугу.

В завершение своей презентации Татьяна Кушникова остановилась на вопросе построения деловых отношений и на собственном позиционировании. Сама Татьяна Алексеевна придает большое значение этим важным для любого человека составляющим. И не случайно, ею пройдено большое количество семинаров и тренингов на мотивацию, эффективные переговоры и деловое общение, посещение которых рекомендовано и присутствующей молодежи. «К любой встрече надо готовиться», - так утверждает эксперт. И важное значение, при этом, имеют не только внешние составляющие имиджа, но и умение слушать себя и собеседника.



Исходя из этого, наш гость и выбрала победителя встречи. За проявленные коммуникативные навыки приз - фирменную флешку от Сургутской ТПП и диплом победителя - получил начинающий предприниматель **Николай Деудин**. В завершении мероприятия Татьяна Кушникова вручила всем участникам подписанный лично экземпляр своей книги.

Материал подготовила **Ольга Пичушкина**

Источник : [http://www.tppsurgut.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=735:22-2013-&catid=1:latest-news&Itemid=50](http://www.tppsurgut.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=735:22-2013-&catid=1:latest-news&Itemid=50)

*При копировании материалов с сайта Сургутской ТПП ссылка на источник обязательна.*

газета Сургутская трибуна

## Татьяна Кушникова. Взгляд на профессию

[Наталья Антонова](#)

25.03.2013 - 18:35



В Сургут пожаловала одна из самых опытных бизнесвумен Югры. Основатель окружного Фонда поддержки предпринимательства рассказала о секретах успеха.

Главное в жизни – сделать то, что еще никто не делал, создать что-то новое.

Предпринимателем стать невозможно, если ты не готов взять на себя ответственность. И, конечно, не стоит и говорить о том, что бизнес – это серьезный умственный процесс.

Где можно найти идею? Ну у меня вы ее точно не найдете – только в своей голове.

Чтобы преуспеть в деле, у вас должны быть отвечающие ему навыки, опыт или... - это должно быть вашим хобби.

В любом случае, если ты не «болеешь» своим делом – выгода твоя в нем будет минимальной.

Я не могу купить человека, но я могу арендовать его труд.

Чаще всего предпринимателями становятся обезбашенные троечники. Сумасшедшая идея всегда может принести доход.

Самый дешевый бизнес – это когда вы взяли денег у родственника. И сами не потратились, и процентов возвращать не нужно.

Любое дело должен выполнять профессионал – безусловно, за соответствующие деньги. Вы, конечно, можете не быть профессионалом в отрасли своего бизнеса и нанять опытного управленца. Но кто тогда будет контролировать работу этого менеджера?

Бизнесмен должен считать постоянно, каждый день. Бухгалтер только и может что похоронную книгу принести – тогда считать будет поздно.

Недавно услышала фразу – она мне понравилась: «Как заставить человека переплыть море? Надо сделать так, чтобы он его полюбил».

Всегда цените своих сотрудников. Сейчас не 1990-е, и кадры действительно самый важный ресурс.

Работа по франшизе – это тот же наемный труд, настолько жесткие условия там могут ставить.

Имидж на самом деле важен. Но не нужно совершать ошибку многих – 80% первой же прибыли направлять на шубу, машину, отдых за границей и прочее.

Семья должна помогать вам в бизнесе. почаще просите родных помочь вам, не тащите все на себе.

Всегда рассчитывайте только на себя. Думать, что кто-то что-то вам даст, – большое заблуждение.

Татьяна Кушникова родилась в Ханты-Мансийске, где живет и работает по сей день. В 1998 году окончила Тюменский госуниверситет. Сейчас возглавляет консалтинговый центр «А+». Признана заслуженным экономистом Югры. Является автором книги «Как прорасти сквозь асфальт, или предпринимательство России в условиях резко континентального климата». В качестве жизненной позиции заявляет самостоятельность и постоянное создание нового.

**Источник:** <http://www.ugra-news.ru/article/26347>

**Дата публикации 25.03.2013г.**