

Собственное ДЕЛО.

Работай на себя!

СОБСТВЕННОЕ ДЕЛО.



Кем Вы станете, когда закончите ВолГУ? На какой бы экономической (или неэкономической) специальности Вы не обучались, существует один вариант, который кому-то кажется просто неправдоподобным, а для кого-то – мечта всей жизни: открытие собственного дела. О возможностях и трудностях молодого предпринимателя мы побеседовали с председателем ВРМОО¹ «Школа молодого предпринимателя», членом молодёжного парламента Волгоградской области, членом президиума Ассоциации молодых предпринимателей Волгограда, руководителем Волгоградского отделения Молодёжного инновационного клуба «Инновариум», выпускником ФУРЭ ВолГУ по направлению подготовки Менеджмент Василием Косаревым.

«Белые Воротнички»: Василий, скажите, пожалуйста, планируете ли Вы продолжить свое образование, хватает ли Вам того объема знаний, который Вы получили в вузе?

Василий Косарев: Высшее образование – это база для всестороннего развития личности. При этом получить ценные практические бизнес-навыки в вузе едва ли возможно: активная студенческая жизнь не предполагает участие в каких-либо серьезных проектах, подобных Молодежной школе предпринимательства. В данный момент дальнейшее обучение не входит в мои личные планы, возможно, я продолжу его, уже получив определенный профессиональный опыт. Сейчас идет непрерывный процесс самообразования.

«Б.В.» : Расскажите нам о самой Школе предпринимательства, целях ее создания, принципах работы.

В.К.: Молодежная Школа предпринимательства появилась в Волгограде около двух лет назад. На тот момент представительства Школы предпринимательства имелись в 10 городах России, сегодня – уже в 25. Она создавалась с целью популяризации молодежного предпринимательства, непосредственно профессиональной подготовки желающих открыть свое дело. Школа также занималась поиском материальной поддержки для реализации проектов обучающихся.

Школа не является коммерческой организацией. Обучение ведется полностью бесплатно. В результате конкурсного отбора из примерно 5 тыс. желающих набирается группа 30-40 человек, которые начинают обучение. В процессе работы часть прошедших отбор покидают группу, т.е. до «финиша» доходит не более 20 человек.

В настоящий момент активная деятельность в Школе не ведется по причине недостатка средств (экономический кризис дал о себе знать), но большое внимание уделяется другому проекту – «Инновариум» – осуществляющему поддержку молодых изобретателей. Авторы инновационных проектов могут получить материальную помощь в размере 50 тыс.

руб. Кроме того «Инновариум» помогает найти спонсоров для доработки и реализации проектов. Содействие оказывает также Управление развития предпринимательства администрации Волгоградской области. Наиболее успешные работы могут получить поддержку в размере 300 тыс. руб., а также могут рассчитывать на более масштабные инвестиции за счет средств Федерального бюджета. Сам же проект «Инновариум» существует за счет привлечения спонсорских и фондовых средств на реализацию своих проектов.

«Б.В.» : С какими трудностями сталкиваются молодые люди, желающие заняться бизнесом, и на какую поддержку государства могут рассчитывать?

В.К.: При проведении анкетирования в Школе 30% молодых людей указали, что основное препятствие в открытии собственного дела – отсутствие стартового капитала. На мой же взгляд, действительно серьезная проблема – недостаток решительности, смелости; начать свое дело можно и без серьезных вложений. Кроме того, в настоящее время есть возможность получить целевую поддержку, например, в Центре занятости. Для этого безработные выпускники вузов могут встать на учет в Центре и получить 60 тыс. руб. (безвозвратная сумма) на открытие своего дела, реализацию бизнес-плана. Это позволяет Центру занятости решать одну из сложных социальных проблем – проблему безработицы, т.к. любое новое предприятие – потенциальный источник рабочих мест.

Поддержку начинающих предпринимателей осуществляет также Управление развития предпринимательства: в частности существует программа возврата сумм до 300 тыс. руб., вложенных в развитие нового дела, если возраст предприятия не превышает 1 год. Кроме того, молодые предприниматели имеют право на субсидии при получении кредитов, аренде площадей, ремонте оборудования.

Существует множество разнообразных форм поддержки начинающих предпринимателей, о которых не всем известно. Основная причина этого – отсутствие вложений в рекламу данных социальных программ.

Не стоит забывать, конечно, что практически любой бизнес первые год-полтора является убыточным, что связано, главным образом, с отсутствием собственной клиентской базы, недостаточной известностью молодой фирмы.

«Б.В.» : Василий, какими качествами должен обладать предприниматель? Какие направления деятельности чаще всего выбирают молодые люди?

В.К.: Одна из наиболее важных личностных черт – коммуникабельность: очень важно наличие команды, круга людей, которые в состоянии оказать как моральную, так и материальную поддержку. Еще одно качество – возможно, даже более ценное – сме-

лость, решительность. Отсутствие страха перед банкротством, перед недоброжелательностью властей во многом отличает молодых людей от старшего поколения.

Наиболее популярные среди молодых предпринимателей направления деятельности – это сфера услуг и ремесленничество. Причем большинство новых фирм регистрируются либо как ИП², либо (в большинстве случаев) как ООО³. Стоимость регистрации при ООО составляет около 4 тыс. руб. (если прибегнуть к помощи специалистов, стоит это будет несколько дороже – около 10 тыс. руб.).

Школа оказывает поддержку людям, желающим работать в самых разных сферах: на ее «счете» агентство по найму персонала; школа танцев; фирма по оснащению светодиодной аппаратурой; швейное ателье; стекольная мастерская. Повышение уровня безработицы привлекало внимание к такой возможности, как собственный бизнес; проекты, связанные с открытием собственного дела становятся особенно актуальными.

«Б.В.» : Спасибо Вам большое, Василий, за интересную беседу, мы очень надеемся, что все сказанное Вами позволит развеять мифы, которыми окутан образ бизнесмена в глазах молодых людей, и возможно, поможет сделать кому-то действительно правильный выбор.

Мы же вынесли из этого разговора следующее: открытие нового дела требует не столько знаний или навыков, сколько умения не бояться трудностей, преодолевать их и идти вперед к своей цели, к своей мечте. Уверенность в собственных силах – главное – важнее, чем стартовый капитал или наличие связей

в бизнесе. Конечно, многим это просто неинтересно. Каждый сам выбирает, плыть ему на чужом (роскошном или не очень) океанском лайнере или управлять собственной лодкой (а может, и собственным лайнером).... Кому как.... Да и к тому же едва ли работать на кого-то легче, чем на себя: отвечать не только за свои, но и за чужие ошибки, зависеть от решений других людей. А для открытия собственного дела не нужно многого: просто суметь перешагнуть через парочку барьеров – барьеров психологических, вырасти. Вырасти из своего страха. Страх потерпеть неудачу. Это касается не только бизнеса: в жизни нужно попробовать не все, но многое – чтобы потом не жалеть об упущенных возможностях, о мечте, которой ты сам запретил сбываться...

¹ВРМОО – Волгоградская региональная молодежная общественная организация.

²ИП – Индивидуальный предприниматель – физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

³ООО – Общество с ограниченной ответственностью – учрежденное одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.