

От идеи к бизнесу

У многих есть причины, чтобы открыть своё дело. Но не все решаются на серьёзный шаг, для некоторых это остаётся несбыточной мечтой. Каждый ли может стать предпринимателем и что для этого нужно? Об этом и не только беседуем с директором Института повышения квалификации и переподготовки ГТТУ имени П. О. Сухого Юрием КОЛЕСНИКОМ.



— Любый бизнес начинается с идеи. С чего стартовать?

— Есть два варианта: бизнес-идея у вас может быть или отсутствовать. Прежде всего нужно определиться с тем, чего вы ожидаете от дела, какие цели преследуете, каковы ваши краткосрочные и долгосрочные планы на жизнь, потому что придётся изменить всё то, что есть сейчас. Важно, понимаете ли свою ответственность и чем готовы рисковать. Если идеи нет, то созданы ресурсы, которые помогут с ней определиться или найти её. Можно выбрать то направление, которое требует финансовый капитал. Ещё вариант — заниматься по отработанной на конкретном рынке схеме, купив франшизу. Реально найти малобюджетную бизнес-идею и попробовать её реализовать. Но в этом случае понадобятся навыки и знания, и если они отсутствуют, то нужно учиться в бизнес-школах, специальных курсах, вузах. Так, в нашем институте можно получить квалификацию на уровне высшего образования. Например, за 1,5 года можно стать профессиональным веб-дизайнером, научившись создавать сайты. А в рамках нашей инициативы «ИПК Business School» периодически проводятся семинары-тренинги по развитию предпринимательских навыков и компетенций, в том числе в формате онлайн. Сегодня интернет даёт много возможностей.

— Второй шаг — выбор сегмента рынка и тестирование ниши. Очень важно для начинающего предпринимателя сделать верный выбор. Что делать, чтобы не прогореть?

— Новичкам лучше выбирать узкую нишу, нужно чётко определить целевую аудиторию и продукт, услугу, с которых стоит начинать. Распыляться на что-то глобальное не нужно. На первом этапе лучше максимально сузить сферу деятельности и полностью сфокусироваться только на ней.

— Какую сферу выбрать: где хорошо разбираетесь, какая нравится или та, что востребована на рынке?

— Лучше все эти три составляющие соединить, потому что работать предстоит в жутко конкурентной среде. И нужно хорошо разбираться в выбранной сфере, быть экспертом, профессионалом. Продукт должен быть востребован на рынке. И важно быть готовым к тому, что придётся справляться с большими объёмами работы. Трудиться потребуется в режиме 24/7, поэтому дело

должно нравиться и приносить удовольствие.

— А что если сделал неудачный выбор?

— Если не планировать доходы и расходы и не учитывать риски, то бизнес может стать убыточным. В принципе все бизнесы закрываются из-за того, что расходы необоснованно растут, превышая доходы. Неудачное планирование — это планирование неудачи. Поэтому в этой теме стоит разобраться и оценивать свои возможности ещё на стадии планирования.

— Как не ошибиться с клиентской аудиторией?

— Самый простой способ — спросить у знакомых, друзей их мнение о вашем продукте или услуге. Более современный — использовать интернет-ресурсы, например, соцопрос в социальных сетях, на краудфандинговых интернет-площадках. Важно чётко понимать, как предлагаемый продукт или услуга поможет в решении проблем потребителей и клиентов, как сможет улучшить их жизнь. Дайте конкретное предложение и смотрите реакцию. Например, сейчас в мире развивается рынок электромобилей. А всё начиналось с идеи в интернете. Производители по большому количеству предзаказов получили обратную связь от потенциальных покупателей.

— А какие сферы популярны для бизнеса у нас и за рубежом?

— Всё больше увеличивается спрос на инструменты для ведения бизнеса в интернете: реклама, рассылки, поиск информации, коммуникации, продажи. Растёт потребность и в инструментах для создания персонального бренда предпринимателей или организаций. Расширяется рынок здоровья, фитнеса. Сильно набирает обороты электронная коммерция косметикой, одеждой, обувью, техникой и так далее. Также популяризируется рынок экологичной продукции.

Сейчас важно развивать брендинг территории, компании, создавать личный бренд. Растёт потребность в лидерах мнений. Например, американский предприниматель Илон Маск как-то сказал, что его компания будет пользоваться криптовалютой, и сразу же её стоимость в мире подскочила.

— Важно ли изучать конкурентов?

— Нужно обязательно это делать, причём на всех стадиях — при планировании и реализации бизнеса. Это нужно, чтобы быть конкурентоспособным. Не стоит полностью заимствовать, лучше создавать что-то своё, привносить уникальное предложение ценности. И нужно понимать, что вами тоже будут интересоваться. Поэтому не надо заниматься плагиатом, лучше работать над конкурентными преимуществами.

— Какие риски нужно учитывать при открытии своего дела?

— Их много. Вы можете потерять деньги, друзей, репутацию... Учиться лучше на чужих ошибках. Важно учитывать социальные и финансовые риски, предвидеть потребительский спрос, изменение цен на продукцию, ориентироваться в новых технологиях. Хорошо, если у вас есть предпринимательское чутьё, интуиция.

Ведь то, что сейчас в тренде, завтра может уйти с рынка. Например, большие доходы потеряла компания «Кодак», которая в своё время занималась фототехникой и материалами для печатных фотографий.

— Нужно ли предпринимателям самим уметь составлять бизнес-план?

— Предприниматель должен учиться всему: экономике, праву, менеджменту, маркетингу и так далее. Будет лучше, если бизнесмен понимает, как составить бизнес-план. Но нет острой необходимости для этого получать специальное образование. Есть много разных схем бизнес-планов. Приведу в пример простой вариант, который предлагают белорусские службы занятости для получения субсидии на открытие своего дела. Нужно составить резюме, описать идею, составить план маркетинга, финансовый план и оценить эффективность бизнеса и риски.

Знаю много предпринимателей, которые не являются юристами, экономистами, не имеют специальной квалификации. Я считаю, что любой человек с базовым образованием может спланировать свой проект, основываясь на консультациях специалистов и рекомендациях на интернет-ресурсах.

— Стоит рассмотреть различные варианты роста вашего бизнеса, основываясь на предполагаемых финансовых показателях?

— Можно учитывать различные сценарии ведения бизнеса. В этом случае предполагаются риски, как подготовиться в случае форс-мажоров с максимальным социальным и финансовым результатом. Ведь сейчас мы живём во время неопределённости. Поэтому очень важно, прежде чем начинать свое дело, всё детально спланировать, постараться учесть все мелочи и предвидеть возможные ситуации, чтобы подготовиться к ним.

— Где найти стартовый капитал?

— В нашей стране работает Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей, который оказывает государственную помощь субъектам малого бизнеса. В Гомеле мож-

но получить безвозвратную субсидию на открытие своего дела в управлении по труду, занятости и социальной защите Гомельского горисполкома.

Как вариант — продумайте малобюджетный бизнес, например, создание сайтов. В Беларуси есть и инструменты микрофинансирования: можно брать оборудование не в кредит, а в лизинг. Тогда сразу не нужно оплачивать всю стоимость. Можно обратить внимание и на краудфандинг. Человек выкладывает идею на интернет-площадке, а люди спонсируют её либо нет. Так можно получить начальный капитал.

— С какими трудностями сталкиваются начинающие предприниматели?

— Основная трудность — желание сделать всю работу самому. Это очень тяжело. Лучше искать единомышленников, профессионалов, с которыми нужно работать в команде. Вторая — нехватка знаний, компетенций в решении проблем, связанных с планированием, рисками, продажами, бухгалтерским учётом, юридическими вопросами и так далее.

— Какими качествами должен обладать успешный предприниматель?

— Высокой трудоспособностью, социальной ответственностью, стрессоустойчивостью, потому что может возникнуть желание всё бросить или сомнение в своих силах. Поэтому важно не впадать в депрессию, не отчаиваться. Не обойтись и без мотивации постоянно учиться. Ничего не стоит на месте, меняется бизнес-процессы, совершенствуется законодательство и так далее. Нужно любить узнавать новое, искать информацию. Умение работать с людьми, в команде, решать конфликтные ситуации тоже очень важно. Главное для предпринимателя — это мотивация и желание развивать бизнес.

ТЕКСТ: Елена БАЙДАН, «В»

“

Наш институт — участник двух международных проектов программы Европейского союза ERASMUS+ — это «Совершенствование непрерывного образования в Республике Беларусь» и «Повышение качества преподавания и обучения в университетах». В их рамках мы разрабатываем различные курсы для населения, например, по предпринимательству и финансовой грамотности, а для преподавателей — по современным образовательным технологиям. У нас открыто порядка 10 экономических специальностей и в области бизнес-образования: «Экономика и управление на малых и средних предприятиях», «Деловое администрирование», «Маркетинг», «Финансовый менеджмент», «Экономическое право», «Правоведение» и другие. Также предлагаем ряд востребованных инженерно-технических специальностей. При этом срок обучения с присвоением новой квалификации на уровне высшего образования — менее двух лет. Кроме того, у нас можно пройти краткосрочные курсы повышения квалификации, обучающие курсы, в том числе по развитию предпринимательских навыков и компетенций. На сайте www.ipk.gstu.by размещена подробная информация о наших предложениях. С абитуриентами работают преподаватели и практикующие специалисты. Всего имеется 21 специальность, они помогут вам или работать на предприятии, или открыть собственное дело.

Юрий Колесник



Финансовый план предполагает планирование доходов и расходов, чтобы понять, будет дело убыточным или прибыльным, что нужно предпринять для развития.