

# «100 вопросов боссу»

Так называется серия встреч с успешными бизнесменами Кузбасса, которые руководство Кемеровского института Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова решило организовать для своих студентов. Первая из них состоялась 12 марта.

– На этой встрече не было случайных людей, – уточняет Ирина Кудряшова, доктор экономических наук, заместитель директора по научной и инновационной работе Кемеровского института РЭУ им. Г.В. Плеханова. – Туда были приглашены студенты, успешно прошедшие отборочный тур программы «Ты – предприниматель!». А они были отобраны не по каким-то субъективным моментам. Сначала мы с помощью специальных компьютерных программ протестировали 400 человек на наличие у них предпринимательских способностей. Из них выбрали 100, набравших большое количество баллов. Этим 100 предложили разработать бизнес-проекты. С ними они прошли через экспертный совет, в котором помимо преподавателей нашего вуза были представители муниципального фонда поддержки предпринимательства, областного департамента по развитию предпринимательства и бизнесмены – наши бывшие выпускники. Из 100 студентов получили наибольшие баллы экспертов 40 человек. Их мы сейчас обучаем основам бизнеса. Их же пригласили на встречу с успешными предпринимателями и менеджерами. Потому что понимаем: бизнес – рискованный вид деятельности. Но одно дело, когда об этом преду-

преждают преподаватели, и совсем другое, когда об этом говорят те, кто с этими рисками живет, т.е. сами предприниматели. И мы решили предоставить нашим студентам возможность встретиться с успешными бизнесменами, молодыми в особенности, чтобы они имели возможность услышать ответы из первых уст на все волнующие их вопросы. Конечно, 100 вопросов им не удалось задать, но это – не последняя встреча.

## Найти себя

Среди трех боссов, приглашенных на первую встречу со студентами кузбасской «Плехановки», мы увидели хорошо знакомого читателям ОПОРЫ новокузнецчанина Родиона Морозова, коммерческого директора ООО «Русский дом». В декабре прошлого года Родион был участником подобной встречи – ток-шоу «Истории успеха», – только с начинающими предпринимателями Кемерово. Понравилось быть в центре внимания?

– Если бы такие мероприятия проходили на стадии моего становления, я бы хлопал в ладоши, – объяснил Родион. – Это очень хорошо, что предприниматели области встречаются вот так со студентами. Я всегда, по мере возможности, буду приезжать на такие встречи, делиться своим опы-

том с теми, кто проявляет интерес к бизнесу. Сейчас есть все условия, чтобы открывать свое дело.

– Мы специально попросили Станислава Черданцева, исполнительного директора областного отделения ОПОРЫ РОССИИ, привести на эту встречу молодых успешных предпринимателей. Он и привел своих ребят из «молодежного крыла» ОПОРЫ – Родиона Морозова и Марию Старинчикову, – уточняет Ирина Кудряшова. – Они говорили с нашими студентами на одном языке, потому что это одно поколение, они понимают и чувствуют друг друга...

И все-таки, даже несмотря на небольшую разницу в возрасте, гости и хозяйка очень отличались. Среди 40 студентов, прошедших многоступенчатый отбор в программу «Ты – предприниматель!», т.е. по всем признакам готовых к этому рискованному виду человеческой деятельности, немало сомневающихся: «Окончу институт, что делать: открыть свое дело или пойти менеджером в частную или государственную компанию?» Но однозначный ответ, мол, ни в коем случае не работайте на чужого дяденьку и открывайте только свое дело, студенты от своих гостей не услышали.

– Нужно сначала самому себе ответить на вопрос: а готов ли ты занять-



Родион Морозов.



Мария Старинчикова.



Наталья Архипова.



Ирина Кудряшова.

ся бизнесом и жить в долг? – уверена молодая предпринимательница из Кемерово Мария Старинчикова, основательница STUDIO-ПУПС – центра раннего развития ребенка. – Например, я до сих пор еще рассчитываюсь по долгам. Это груз, который давит на меня. Когда я решила оставить работу в муниципальном детсаду и заняться бизнесом, близкие отговаривали: даже и не мечтай, это нереально, успокойся и работай на государство! Но я решила работать на себя. Тем более что сейчас само государство реально поддерживает тех, кто хочет открыть свое дело. Первую финансовую поддержку я получила в центре занятости. Пошла учиться на программу «Ты – предприниматель!». В итоге открыла центр дошкольного развития, и он приносит прибыль. Сейчас работаю над его расширением и развитием – снова влезаю в кредиты... Вы четко должны понимать, что вас ждет, когда решите заняться своим делом.

– Когда я начинал создавать свой стартап, я даже не мог позволить себе пойти в клуб, – продолжил перечень того, с чем могут столкнуться начинающие собственное дело, Родион Морозов. – Моей задачей на тот момент было оплатить кредиты, выплатить заработную плату тем людям, которые шли за мной. Меня стимулировала задача создать крупную компанию. Я не хотел быть

«шестеренкой» в большой или маленькой компании, я хотел быть основным «механизмом», руководить этой компанией. В 2013 году стал победителем конкурса «Молодой предприниматель России» в номинации «Производство», чем я очень горжусь. Это одна из ценных моих побед.

## С кем пойти в бизнес?

«А если начинать бизнес, то с кем? – продолжали расспросы студенты – Можно ли организовать собственное дело с родственниками или друзьями?»

Родион Морозов убежден, что это возможно. Еще во время учебы в вузе он занимался со своим одногруппником тонировкой автотранспорта и установкой на нем сигнализации. В конце учебы они продали бизнес, продали боксы и разошлись друзьями. Сейчас у Морозовых – семейный бизнес. В нем, помимо братьев, и их жены.

– Если вы решили заняться бизнесом с друзьями, то на начальном этапе стартапа пропишите весь функционал, пропишите, кто за что отвечает, – советует Родион, – чтобы, когда дело станет приносить доход, не возникало никаких вопросов. Не факт, что вы будете работать вместе, но, как минимум, сохраните дружбу.

Ну, а более опытный бизнесмен, генеральный директор кемеровской

компании «Дюк и К» (можно сказать, постоянного дилера LADA в Кузбассе) Наталья Архипова думает с точностью да на оборот:

– Сегодня мало компаний, в которых сохранился альянс друзей или родственников. Многие «разбежались». У каждой компании есть свой жизненный цикл. На начальном этапе дружба помогает развивать бизнес. Но когда приходит необходимость четко распределить функции, когда нужно ставить стратегические цели, когда появляются деньги, тогда и возникают разногласия. Начинается все вроде с «мелочей»: вы хотите поехать отдохнуть, а ваш соучредитель предлагает купить новое оборудование. Дальше – больше...

Хотя саму Наталью Семеновну сия чаша миновала, потому что компания «Дюк и К» – официальный дилер LADA в Кузбассе – семейный бизнес.

– Мы с мужем уже 16 лет продаем и обслуживаем автомобили. Начинать пришлось с нуля. По образованию я финансист, но во время моего студенчества не было таких дисциплин, как менеджмент или управление персоналом. А таких знаний катастрофически не хватало. Поэтому часто посещала тренинги, семинары, читала всевозможную деловую литературу... И сегодня могу сказать, что нам удалось создать конкурентоспособную компанию. Сейчас занимаемся строительством большого комплекса. Если 16 лет назад в нашей команде работали 6 человек, то сейчас 86.

– Пять лет назад на мой вопрос, кто хотел бы заняться предпринимательством, из 30 студентов поднимали руки 1-2 человека, – вспоминает Ирина Кудряшова, заместитель директора по научной и инновационной работе Кемеровского института РЭУ им. Г.В. Плеханова. – Это было зеркальное отражение отношения нашего общества к бизнесу. Оно было негативным, заложенным в 90-е годы, и этот шлейф тянулся до недавнего времени. Молодежь не хотела идти в бизнес, для нее привлекательней была госслужба, работа по найму в крупной компании.

Захожу сегодня в аудиторию, задаю тот же вопрос: кто из вас хотел бы заниматься предпринимательством? Ситуация обратная противоположная: 2-3 человека не поднимают руки... И все-таки мы хотим, чтобы выбор студентами будущей профессии был более осознанным. Очень надеемся, что встречи «100 вопросов боссу» им в этом помогут.

Евгений ФЕДОТОВ.  
Фото автора.

## ЭХО МОСКВЫ

# Грант для мамы

После долгих дискуссий разрешить ли российским мамам тратить материнский капитал на открытие собственного дела правительство в итоге согласилось с Минэкономразвития (только оно возражало против этой идеи, об этом мы рассказывали в ОПОРЕ за 13 февраля с.г.) не рисковать этими деньгами. И нашло другой механизм поддержки женщин с детьми, которые уже работают или хотят работать на себя. «Мы полагаем, что в этом году мы сможем сделать особые условия для доступа женщин к тем программам кредитования и поддержки малого бизнеса и самозанятости, которые реализуются правительством», – сообщила вице-премьер по социальным вопросам Ольга Голодец 17 февраля с.г. на заседании президиума Госсовета, посвященного политике в области семьи, материнства и детства.

Она уточнила, что в России работают только 63% матерей, имеющих детей дошкольного возраста, при этом еще

около 30% хотели бы выйти на работу. По мнению госпожи Голодец, при нынешнем дефиците рабочей силы (который составляет 1,8 миллиона человек) «выход матерей на работу является решающим фактором для развития нашей российской экономики».

В интервью «Известиям» (7 марта с.г.) Ольга Голодец объяснила, что это за «особые условия», которые готовит российский мамам наше правительство: «Этот вопрос в настоящее время прорабатывается совместно с Министерством экономического развития. Если женщина, воспитывающая ребенка, работает на себя, запускает собственное дело, например, параллельно занимается переводами, шьет, оказывает парикмахерские услуги на дому, ей поможет грант на первом этапе». На вопрос, о какой сумме идет речь, вице-премьер ответила: «Наше предложение – до 400 тысяч рублей. Запустить программу планируется в этом году».