

Поддержать ростки молодежного предпринимательства

Важность развития молодежного предпринимательства, инновационных малых и микропредприятий неоднократно подчеркивалась Президентом Беларуси, представителями политических течений и партий, многими научными и общественными деятелями. Вместе с тем отмечалось, что это очень сложный экономический сектор, который требует особого внимания со стороны государственных органов. Ведь создавая новые предприятия, реализуя перспективные стартапы, начинающие свой бизнес молодые предприниматели зачастую сталкиваются с тем, что им недостаточно собственных знаний и опыта, ограничены или вовсе отсутствуют экономические и производственные связи. Чтобы поддержать начинающих бизнесменов, только вступивших на нелегкую стезю, по-настоящему комфортную среду для реализации и продвижения таких стартап-проектов создали в инкубаторе малого предпринимательства на базе столичного КУП «Молодежная социальная служба».

Легкий стартап

В своих научных трудах как белорусские, так и российские исследователи отмечают, что переход экономики к рынку в начале 90-х годов прошлого столетия ознаменовал возрождение предпринимательства как способа деятельности и формирование нового слоя предпринимателей в социальной структуре общества. Тогда как в развитых странах малые и средние предприятия давно составляют важнейший сектор национальных экономик. По различным оценкам в этой сфере бизнеса занято от 46 до 80 % трудоспособного населения: в США – 57 %, Германии, Франции, Италии – от 60 до 70 %, в Японии – до 80 %.

Исследования ученых показывают, что предпринимательство успешно развивается, когда ему придается общественное значение на уровне государства, разрабатываются специальные программы содействия, осуществляется адресная помощь и поддержка. В нашей стране реализуется Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь»

на 2016–2020 годы, направленная на решение задач по раскрепощению деловой инициативы и формирование благоприятных условий для ведения бизнеса. В результате ее реализации удельный вес занятых в микроорганизациях, малых и средних организациях, а также индивидуальных предпринимателей и привлекаемых ими наемных лиц в общей численности в 2016 году достиг 31,5 %. Одновременно растет число привлекаемых индивидуальными предпринимателями наемных лиц: за 2016 год их стало 46,9 тыс. человек, что по сравнению с аналогичным периодом 2015 года на 15,2 %, или на 6,2 тыс. человек больше. Кроме того, только в 2016 году создано 13 центров поддержки малого и среднего предпринимательства, а всего по состоянию на 1 января 2017 года в Беларуси действовало 94 таких центра.

Одним из главных факторов, способствующих модернизации экономики в нашей стране, может стать молодежное предпринимательство. Это обусловлено прежде всего тем, что молодые люди не боятся рисковать, потенциально способны выдерживать немалые трудовые

нагрузки предпринимательской деятельности, особенно на ее начальном этапе. Они более мобильны и готовы обновлять свои знания и навыки в соответствии с быстроизменяющимися требованиями производства и рынка.

Помочь талантливым и предприимчивым людям максимально реализовать деловую идею, поддержать на самом трудном и ответственном этапе становления бизнеса – первых годах развития предприятия, используя имеющиеся ресурсы для повышения уровня предпринимательского бизнес-образования, устраняя разрыв между теоретическими знаниями и практической деятельностью, смогут в бизнес-инкубаторах.

Надо сказать, что сама идея бизнес-инкубирования оказалась очень плодотворной и примерно два десятилетия назад получила широкое распространение во всем мире. Первоначально бизнес-инкубаторы создавались, как некоммерческие структуры, поддерживаемые местными администрациями, исследовательскими институтами и высшими учебными заведениями. Однако, примерно с 2000 года «бесприбыльные» – non-profit – инкубаторы существенно потеснили коммерческие (for-profit incubators), которые преследуют вполне конкретные цели – заработать денег. Это определяет и условия, на которых бизнес-инкубаторы оказывают комплекс необходимых начинающим предпринимателям услуг. В обмен они требуют 30–70 % от бизнеса компании.

В последние годы даже идея коммерческого бизнес-инкубирования значительно трансформировалась. Если раньше в инкубаторы привлекались люди с идеями, то сейчас подход меняется. Человек с идеями нанимает людей и сопровождает проект до конечного результата. Одним из первых, кто применил подобную схему были братья Билл и Ларри Гросс, они создали бизнес-инкубатор IdeaLab и вывели на рынок более 20 компаний.

Главным отличием инкубаторов от тех же технопарков в том, что инкубато-



ры бизнеса поддерживают исключительно вновь создаваемые и находящиеся на ранней стадии развития фирмы. Причем не только фирмы высоких технологий, но и малое предпринимательство самого широкого спектра деятельности – так называемый нетехнологический бизнес. В бизнес-инкубаторе, как правило, не допускается размещение субъектов малого предпринимательства, оказывающих финансовые, страховые, бытовые и медицинские услуги, услуги адвокатов и нотариусов, осуществляющих розничную/оптовую торговлю, строительство, производящих подакцизные товары, занимающихся общественным питанием, операциями с недвижимостью, добычей и реализацией полезных ископаемых, игорным бизнесом.

В Беларуси «Положение о бизнес-инкубаторах» было принято правительством в 1998 году. В стране создана и действует сеть субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, включающая 94 центра поддержки предпринимательства и около 20 инкубаторов малого предпринимательства. Субъекты данной инфраструктуры находятся преимущественно в областных центрах и крупных городах. Как правило, в бизнес-инкубаторе расположены бизнес-площадки по профилям: бизнес-образование, трудоустройство, арт-индустрия, IT-сфера, туризм, про-

движение, услуги, логистика, шоу-рум и др.

Инкубатор малого предпринимательства на базе столичного КУП «Молодежная социальная служба», который открыт для реализации инициатив молодых бизнесменов с 2009 года, может служить примером обеспечения комфортной среды для развития молодых компаний и мини-предприятий. Он берет на себя решение всех организационных и методических задач, необходимых для успешного создания и развития малого бизнеса, подтверждает директор Молодежной социальной службы Рима Епур. Каждый предприниматель на начальном этапе организации своей деятельности сталкивается с рядом вопросов: где найти офис, при этом сэкономив на аренде, какую выбрать систему налогообложения, какой пакет документов необходим для осуществления предпринимательской деятельности, где найти бухгалтера, юриста, кадровика и т. д.

– Начинаящим предпринимателям в инкубаторе предоставляется целый комплекс услуг – секретарских, бухгалтерских, юридических, образовательных, консалтинговых – и это одно из главных условий работы, потому что именно комплексность имеет значение для стартового развития малых предприятий, – утверждает Рима Мечиславовна. – Кроме того, мы предлагаем имущественную, информационную, методическую и консультационную помощь как на этапе становления, так и на этапе развития бизнеса молодых. Прежде всего научим снижать затраты, уменьшить риски, с которыми начинающий предприниматель может столкнуться. Готовы предложить и определенную финансовую подушку безопасности: проект микрокредитования разработан КУП «Молодежная социальная служба» совместно с Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей Министерства экономики Республики Беларусь. Резидентам нашего бизнес-инкубатора мы предлагаем займы на срок 24 месяца в размере 6 тыс. рублей под 7 % годовых. Таким образом, пополнив свои знания и

опираясь на нашу поддержку, предприниматель сможет сосредоточиться на своей главной задаче – начать выпуск продукции (услуги) и выйти на рынок, все остальные проблемы ему поможет решить команда бизнес-инкубатора.

Вторая форма работы инкубатора малого предпринимательства – сдача в аренду компактных офисов (около 5 кв. метров). У молодых бизнесменов есть также возможность регистрации по юридическому адресу арендуемого помещения. Однако Рима Мечиславовна подчеркивает, что технология бизнес-инкубирования, – это не только стены и метры, это прежде всего окружение, обеспечивающее динамику процесса становления бизнесов, способствующее развитию предпринимательских устремлений.

– Предпринимательство – гораздо сложнее, чем работа по найму, – утверждает Рима Епур. – Здесь совсем другие правила, необходимо знать множество условий работы. В начале пути, так обычно бывает, любой новый бизнес – дело затратное и сложное. Потом, когда появляются умения и навыки, человек начинает оценивать ситуацию по-другому, учится управлять ею, приходят, соответственно, и дивиденды в виде прибыли. Но таких бизнесов, которые приносят сразу большие деньги, нет. Предпринимательство – это труд, труд и еще раз труд.

Во-первых, для продвижения своей инновации, идеи, нужно доказать ее конкурентоспособность. Во-вторых, старт бизнеса во многом зависит от руководителя. Он должен просчитать, как предприятию выжить и пробиться в условиях жесткой конкуренции. Кроме того, важны лидерские качества, а также умение управлять коллективом, то есть создать условия, выстроить производственный процесс, и не важно, что у тебя в подчинении всего 2–3 человека.

Рима Мечиславовна обращает внимание на тот факт, что, как правило, люди не подвергают сомнению утверждение о том, что далеко не каждый человек может стать балериной или, к примеру, оперным певцом: тут талант нужен.

Однако распространено мнение, будто предпринимателем может быть практически любой человек. Поэтому, когда к открытию бизнеса подталкивают родители, родственники, друзья, но нет склонностей к работе на себя, не хватает предприимчивости, то впоследствии жизнь новоиспеченного предпринимателя превращается в ад. Мы забываем порой – бизнес, кроме получаемой прибыли, это еще плохо просчитанные риски, долги, невыполненные обязательства.

– Однако есть и такие инициативные проекты, что созданные на их основе молодые компании становятся очень конкурентоспособными и вполне могут потеснить действующие коммерческие фирмы на рынке, – утверждает Рима Епур. – И обычно руководители ведущих фирм стремятся перетянуть к себе под крыло талантливых менеджеров-управленцев, поскольку они сами зачастую уже не в тренде, не соответствуют духу времени, не готовы предлагать инновации и, соответственно, конкурировать с молодыми. На мой взгляд, главное – вовремя поддержать молодых бизнесменов, создать им комфортную среду, условия для развития бизнеса и реализации их многообещающих новаторских идей.

Среда для продвижения

Как видим, в КУП «Молодежная социальная служба» рождается и живет множество малых бизнесов. Сегодня на площадях бизнес-инкубатора размещается около 150 предприятий. Им предложили не только объемную платформу для развития, включая кредитную линию, льготную аренду офисов, совместное продвижение на YouTube, но и общение в бизнес-среде единомышленников, создание кооперации и аутсорсинга, выход на экспорт, знакомство с международными партнерами. Здесь предприниматели создают импортозамещающую продукцию, продвигают туристические услуги и потребительские товары, организуют новые рабочие места.



– Сейчас мы намерены акцентировать внимание на развитии женского предпринимательства, – рассказала Рима Мечиславовна. – В частности, планируем организовать детскую комнату в бизнес-инкубаторе. К созданию новых условий для более полного развития проектов наших резидентов, можно сказать, подталкивает сама жизнь: у нас трудятся около 10 женщин-предпринимателей с маленькими детьми. Они не хотят упускать время и продолжают работать и реализовывать на практике свои идеи. Мы в свою очередь готовы поддержать их, организовав комнату для детей разных возрастов, где они побудут 3–4 часа под присмотром няни.

«Лаборатория стиля Олеси Денисовой» – под такой вывеской в небольшом компактном офисе бизнес-инкубатора работает молодой предприниматель и одновременно мама, инженер-технолог и художник-модельер широкого профиля, которому, по ее утверждению, по силам шить все – от купальника до пальто.

– В настоящее время я специализируюсь именно на пошиве эксклюзивного нижнего белья и купальников. На мой взгляд, это новое направление для развития бизнеса в Беларуси, – рассказала Олеся Денисова. – Два года назад прошла

▲ На базе КУП «Молодежная социальная служба» в сентябре 2017 года впервые была организована специализированная бизнес-школа по вопросам самозанятости и предпринимательской деятельности «От идеи до бизнеса» для людей с ограниченными возможностями

в Москве обучение в корсетной школе, уже знаю все тонкости и нюансы современного дизайна и пошива. Поэтому рассчитываю еще долго быть на гребне волны моды в нашей стране.

Основать свое дело, по словам Олеси, ее подтолкнули обстоятельства, связанные с трудоустройством после окончания вуза – Витебского технологического университета. Несмотря на распределение художником-модельером на одну из наших белорусских фабрик, молодому специалисту места по специальности там не нашлось. Сначала предложили подождать полгода, пока с почетом уйдут на пенсию ветераны производства, а потом сказали, что готовы предложить ей только место мастера в цехе упаковки. Молодой художник-модельер взбунтовалась и попросила отпустить ее на вольные хлеба, раз уж воплощать свои идеи на фабрике нет возможности. Руководство согласилось.

Олеся увлекается пошивом одежды с 13 лет. Сначала обшивала себя, потом родственников и подруг, обучаясь в университете, подрабатывала в ателье, специализировалась на индивидуальной работе с каждым клиентом. Особый подход к каждому заказчику – базис бизнеса молодого модельера: она старается убедить в необходимости быть ярче, уходить от обыденности к эксклюзиву, искать свой стиль. Поэтому Олеся готова не только предложить пошив конкретного изделия, но и в целом поработать над индивидуальностью в одежде, начиная с нижнего белья.

Сегодня она создает свои коллекции одежды и аксессуаров и параллельно работает стилистом-консультантом. Старается участвовать в модных выставках и показах «Большой модный маркет», «Белая амфора», «Мельница моды» со своими эксклюзивными изделиями. Однако, не всегда получается: много внимания она уделяет ребенку, которому всего 4 месяца. Активную позицию Олеси поддерживает муж, тоже бизнесмен, правда в другой области, в строительстве.

Дизайнера Олесю Денисову уже в третий раз приглашают в Париж на

престижную выставку корсетных изделий. Но она пока отказывается, нужно выступить достойно, предложить целую линейку эксклюзивных дизайнерских вещей, а значит, следует еще работать и работать, воплощая в жизнь свои творческие замыслы. В перспективе бизнесвумен хотела бы открыть в Беларуси свое небольшое ателье все под той же вывеской «Лаборатория стиля Олеси Денисовой».

Как резидент бизнес-инкубатора кондитерская «Бисквит» работает уже два года. За это время здесь неплохо освоились, к примеру, свою продукцию постоянно представляют на бизнес-тренингах КУП «Молодежная социальная служба».

Небольшая арендная плата позволяет предприятию расположить свой офис почти в центре города. Сам кондитерский цех находится за городом, а из офиса удобно организовывать самовывоз продукции. Заказчики нередко этой услугой пользуются, желая сэкономить. Сюда они приходят также для дегустации свадебных тортов, чтобы определиться в своих вкусовых предпочтениях и самим скомбинировать начинку.

Бисквитные торты с ягодами и фруктами, медовики, наполеоны, с фигурным шоколадом любой цветовой гаммы... Кондитерская «Бисквит» делает акцент именно на натуральности ингредиентов своих изделий, и заказчики это ценят. – В последнее время, – отметила менеджер по работе с ключевыми клиентами Елена Тюрина, – очень популярны стали торты в корпоративных компаниях, в частности, не так давно к нам с заказом обращались от известной мобильной компании. Заказывают как к знаменательным датам, корпоративным праздникам, так и просто, чтобы поздравить коллегу. Наши кондитерские изделия пользуются спросом.

Компания на плаву, а все потому, что здесь заботятся и о профессиональном совершенствовании своих специалистов, отправляя их на стажировки. Как результат, в ближайшее время ассортимент кондитерской пополнят новые

торты – муссовые и с зеркальным отражением.

Немногим более года в бизнес-инкубаторе работает ООО «Практическая механика».

– Здесь нам предоставили компактный офис, – рассказала заместитель директора компании по коммерческим вопросам, маркетингу и сбыту Инна Кушнер. – Пусть всего 5 кв. метров: стол, стул, компьютер поставить можно, значит можно работать и дальше раскручивать бизнес. Старались и технологическую площадку подыскать поближе к бизнес-инкубатору: сейчас арендуем часть цеха, 160 кв. метров, на Минском инструментальном заводе.

По словам Инны Ивановны, в сфере разработки и изготовления конвейерного упаковочного и этикетировочного дозирующего оборудования в Беларуси еще не так много конкурентов. Вместе с тем это экологическое и высокотехнологическое производство, а еще – инновационная технология, позволяющие выпускать свое импортозамещающее оборудование. Изготавливаемые компанией специальные механические устройства для упаковки применяются в пищевой, косметической, фармацевтической и других отраслях. Небольшой конвейер в среднем стоит от 5 тыс. белорусских рублей. За счет механизации и автоматизации технологических процессов, применения современного упаковочного и конвейерного оборудования есть возможность повысить качество продукции и снизить ее себестоимость. Что и привлекает заказчиков. На белорусском рынке предприятие «Практическая механика» уже хорошо знают, компания изготавливала оборудование для ООО «Евроторг», ОАО «Борисовдрев», Березовского сыродельного комбината, компании «Милкавита». Поступил заказ на конвейер из Брестской епархии.

Инна Кушнер отметила, что для дальнейшего развития компании есть намерения воспользоваться программой поддержки для резидентов бизнес-инкубатора – системой займа на 2 года. Производственный процесс существенно

улучшит наличие нового лазерного инструмента, который планируется приобрести за эти финансовые средства, а также создать дополнительно три рабочих места.

Компания рассчитывает расширить производство и за счет подключения нового направления по очистке воздуха озонированием специальным очищающим и обеззараживающим оборудованием и генератора озона «Эвзон», заняться поиском новых партнеров среди корейских фирм, представители которых обсуждали некоторые свои идеи на площадке инкубатора малого предпринимательства.

– Очень много интересных идей прорабатывается в самом бизнес-инкубаторе, – отмечает заместитель директора по коммерческим вопросам, маркетингу и сбыту ООО «Практическая механика». – Кроме научно-образовательных тренингов проводятся конференции, бизнес-школы, куда приходят поделиться опытом состоявшиеся бизнесмены, здесь можно найти себе партнеров или потенциальных заказчиков.

– Нужно понимать, – подчеркивает директор КУП «Молодежная социальная служба» Рима Епур, – что создание, зарождение нового предприятия даже в стенах бизнес-инкубатора потребует от инициаторов идеи большой самоотдачи, желания, ответственности и сил. В бизнес-инкубаторе создана уникальная среда, где работают бизнесмены, среда акселерации. На такой благодатной почве ростки молодежного предпринимательства должны прорасти буйным цветом. Вместе с тем для нас главное – чтобы наши граждане, а в особенности молодежь, не рассматривали предпринимателей исключительно как тех, кто лишь зарабатывает деньги. Сознательный предприниматель – это созидатель, тот, кто платит налоги, формирует рабочие места, помогает своему городу, стране. Вовлечение таких молодых сил в сферу малого бизнеса, безусловно, даст толчок развитию всей экономики страны.

Светлана ДВОРЕЦКАЯ

