

Малый бизнес в поиске знаний

Автор: Юрий Куликов

Наша страна с миллионами беженцев, дополнивших существующую армию безработных, находится на этапе, когда сравнительно незначительные усилия общественности, власти, бизнесменов и благотворителей по созданию системы обучения предпринимательству могут дать импульс активному развитию малого бизнеса. А укрепление среднего класса творцов и новаторов навсегда изменит Украину.



Марина Кушнир, запускающая бизнес по производству удобных для домашней работы с ноутбуками столиков-подушек, курсы по предпринимательству не проходила и поэтому все шишки от радостно-болезненного процесса открытия собственного дела в Украине может пересчитать на своем лбу. Инициативная киевлянка считает, что если бы к процессу самообразования добавилась возможность получить консультации специалистов по актуальным для бизнесменов-новичков

вопросам, то жизнь стала бы легче.

Да и в стране, возможно, скажет наш читатель, стало бы больше людей, желающих начать свое собственное дело, и меньше ворчунов, ожидающих «печенок» от государства или работодателя.

К сожалению, обучением и предоставлением консультационной помощи желающим начать свое дело в стране с 44-миллионным населением практически никто не занимается. Хотите доказательств? Зайдите на сайте Государственной регуляторной службы, которая в конце 2014 года заменила Государственную службу по вопросам регуляторной политики и развития предпринимательства, в раздел «Программа деловых консультационных услуг» и вы увидите откровенное признание «Такой страницы не существует». Этот госорган пока не почувствовал запрос на предоставление помощи со стороны работающих в Украине порядка 1,4 миллиона предпринимателей - физических лиц.

К тому же представитель Государственной регуляторной службы заявила, что помощь предпринимателям вообще не входит в перечень функций этой организации, а помогать данной категории граждан должно Минэкономразвития. Интересно, у министра Абрамовичуса знают о своей «общественной нагрузке»?

В отсутствие продуманной государственной системы поддержки и обучения предпринимателей создатели стартапов пока могут рассчитывать лишь на собственные силы и помощь общественных организаций, и тех зарубежных партнеров Украины, которые понимают важность развития этой социальной группы.

На сегодняшний день обучение тайнам ведения бизнеса в Украине проходят сотни и, часто, за деньги. А жизнь требует обучения тысяч, бесплатно и быстро.

«Для нас очень важны знания по экономике предприятий. Перед всеми стоит вопрос, как сформировать конечную цену на свой продукт, как рассчитать себестоимость, затраты и спрогнозировать их на будущее. Человек выходит на рынок со своим продуктом и услугой и не знает, по какой цене их продавать. Также очень важны знания по логистике: если ты планируешь развиваться, то ты должен понимать, какими темпами будет это развитие идти», - рассказала Марина о своей потребности в знаниях.



Совладелица киевской мастерской Pion Марина Кушнир (<http://www.pion-tables.com>)

«Мы сталкиваемся с вопросами налогообложения, и это также большой пласт работы. Да, можно нанять бухгалтера, и он сделает для тебя отчеты, но важно самому предпринимателю понимать все это», - добавила 27-летняя киевлянка.

С подобными проблемами сталкивается большинство начинающих украинских предпринимателей, но поиск ответов каждый ищет самостоятельно, чаще всего, обращаясь к самому простому способу получения знаний – чтению книг и поиску в Интернете.

В седьмом десятке

Путешествуя по родной стране, каждый из нас мог заметить крайне низкий уровень использования практически безграничных возможностей для развития малого бизнеса. Во многих регионах вместо развития предпринимательства люди предпочитают жить на пенсии стариков и социальные пособия, делая выбор в пользу тысячелетней традиции натурального обмена, а не поиску легального заработка через разумный риск. Душевные места с вкусной недорогой едой также редки, как и точки оказания необходимых людям других качественных услуг. Хороших товаров, произведенных руками наших сограждан на семейных и других малых предприятиях, тоже явно недостаточно.

Все понимают, что предпринимательство – малый и средний бизнес – создаст нужные стране рабочие места и приведет к росту среднего класса, который станет фундаментом украинского общества и предохранит от политической нестабильности.

Развитие этой группы сограждан, которые как сами продают продукты и услуги, так и являются их потребителями, укрепит национальную экономику и сделает богаче всех нас.

Ситуация исправится лишь тогда, когда люди начнут проявлять инициативу, а государство и общество будет их поддерживать. Однако, пока, к сожалению, готов рискнуть своим полуголодным спокойным существованием лишь каждый десятый взрослый украинец.

Эта ситуация находит свое отражение в глобальном Индексе предпринимательства (The Global Entrepreneurship Index), который формируется путем оценки полутора десятков критериев. В 2016 году Украина заняла в нем 63 позицию в соседстве с такими странами, как Тунис, Иордания, Таиланд и Ботсвана. Самыми слабыми местами отечественных предпринимателей продолжают оставаться готовность рисковать,

инновационность предлагаемых рынку товаров и услуг, а также вопросы расширения бизнеса за границы родной страны.

Социологические опросы, с одной стороны, подтверждают высокий уровень готовности украинцев заниматься предпринимательством и бизнесом. На уровне мечтаний - около 70% граждан Украины позитивно относятся к предпринимательству, а порядка 40% высказывают разную степень готовности открыть свой собственный бизнес. Но с другой стороны, на уровне конкретных действий ситуация уже другая: лишь 7% сообщают о наличии своего бизнеса и еще меньший процент опрошенных заявляет о желании рискнуть начать собственное дело.



Президент Международного института менеджмента (МІМ-Київ) Ирина Тихомирова

«Предпринимательство – это не только экономика, это – социальное явление, это - психология. Это - человек, который берет ответственность за себя и готов принимать риск», - дает характеристику данной социальной

группе президент Международного института менеджмента (МІМ-Київ) Ирина Тихомирова.

Она обращает внимание на драматическую ситуацию, складывающуюся на рынке труда страны в связи с появлением в последние два года около двух миллионов вынужденных переселенцев из оккупированных путинской Россией Крыма и части Донецкой и Луганской областей. Казалось бы, сама жизнь подталкивает этих людей проявить личную инициативу и заняться организацией собственного бизнеса, но по факту рискуют начать самостоятельную экономическую жизнь лишь единицы.

Предыдущая история не готовила этих людей к предпринимательству. Им говорили, что они являются частью больших коллективов, крупных компаний. Вместо духа предпринимательства в них воспитывалось чувство принадлежности большой системе, в которой, соответственно, были единицы с функцией ответственности за выплату зарплат и социальное обеспечение, и миллионы, ожидающие очередной «получки» и прочих благ.

«В результате то, что люди на востоке потеряли работу, абсолютно не значит, что они готовы к предпринимательской работе, что они готовы принимать риски», - отмечает Тихомирова.

Вместе с тем, немногие действующие в нашей стране программы обучения предпринимательству ориентированы как раз на переселенцев. В частности, помощь этой категории лиц оказывают программы ПРООН и фонда «Відродження», который в начале апреля совместно с общественными активистами запускает программу помощи внутренне перемещенным лицам и ветеранам антитеррористической операции по организации собственного бизнеса.

На эти цели будет выделено 800 тыс. грн, что позволит выпускникам получить гранты на реализацию своих предпринимательских идей в размере 30-80 тыс. грн.

Представитель фонда «Відродження» Станислав Лечинский говорит, что фонд дал старт инициативе обучения навыкам предпринимательства в апреле 2015 года, поддержав четыре аналогичных проекта в Киеве, Харькове, Одессе и Львове. Результатом стало внедрение 81 бизнес-проекта. «Мы будем поддерживать проект и в этом году, пока в тех же четырех городах. Рассчитываем, что количество стартапов, которые мы поддержим, будет не менее прошлогодних 80-ти», - сказал Лечинский.

Капля в море, скажет наш читатель. Возможно. Но для людей, сумевших в новой для себя социальной среде начать собственное дело, эта «капля» очень дорога. Собственница нового бизнеса, участница программы поддержки переселенцев экс-крымчанка Анжела Полякова считает, что участие в программе «Новый отсчет» было не только познавательным, но и изменило ее жизнь.

«Я шла с несколько другой идеей, но в процессе обучения за два месяца у меня родилась идея открыть студию лазерного гравирования, то есть, у меня был стартап с нуля, - рассказала Полякова. - Я поняла, что сделала наиболее правильный выбор в своей жизни. У меня этот момент был началом нового отсчета своего бизнеса и личной перезагрузки».

Обучение смелых

Так как же помочь знаниями и опытом тем 10-15% наших сограждан, которые рискнут начать собственный бизнес?

Практически во всех странах Евросоюза существуют многочисленные программы помощи желающим начать свой бизнес, да и сама Еврокомиссия постоянно обращает внимание как на развитие класса частных предпринимателей, так и на их профессиональное обучение, к которому привлекаются университеты, общеобразовательные и бизнес-школы. Именно поэтому о наличии необходимых предпринимательских навыков в Евросоюзе заявляют порядка 45% взрослых граждан.

У нас другая ситуация, что и находит отражение в опросах общественного мнения. Практически каждый десятый опрошенный международным кадровым порталом hh.ua уверен, что заработать большие деньги в Украине честным способом невозможно, поэтому приемлимыми вариантами разбогатеть выбираются выезд за границу или совершение преступления. Вместо выполнения простой и эффективной команды оторвать свою задницу от дивана и создать собственный бизнес 10% опрошенных сограждан предпочли дожидаться получения наследства, а пять процентов заявили о намерении разрешить жизненные проблемы находкой клада. Зажечь свет в туннеле безнадёги может формирование общественного запроса на развитие предпринимательства. Но здесь смельчакам потребуется наша помощь, в том числе, путем предоставления первичных знаний.

«Как вести в Украине бизнес, никто практически не учит. Государство этого точно не делает, а люди по собственной инициативе, через свои объединения еще как-то пытаются что-то сделать», - признает менеджер проекта по обучению переселенцев и воинов АТО «Новый отсчет» Оксана Викарчук.

По ее оценке, для первичного обучения частного предпринимателя при наличии интенсивной программы необходимо около двух месяцев, а бюджет на обучение одного человека должен составить в среднем порядка 10 тысяч гривен.

«В процессе обучения нужно больше практики. Нужно, чтобы человек, создавший бизнес и умеющий это делать, передавал свои знания новичкам. Зачастую сейчас наши преподаватели

начитались теории, но мало кто из них испытал это на практике. Каждый должен пройти этот путь сам и затем научить других», - рассказала свой рецепт решения проблемы выходец из оккупированного Крыма Викарчук.

Президент Международного института менеджмента Тихомирова обращает внимание на то, что при создании собственного дела отечественным предпринимателям в условиях ограниченного времени приходится решать массу проблем, поэтому бизнес-консультирование и обучение должны быть максимально интенсивными и практичными.



Президент Международного института менеджмента (МІМ-Київ) Ирина Тихомирова

«Возникает масса вопросов: какую правовую форму выбрать, как организовать налоговый и финансовый учет, как принимать на работу, как не нарушить закон, как взять кредит и как его отдавать, как оценить маркетинговые усилия», - пояснила Тихомирова.

«Когда люди создают бизнес, то у них нет времени на реальное образование и вряд ли они пойдут слушать каких-то гуру. У них, скорее, возникает потребность в ликбезе по финансово-юридическим аспектам ведения бизнеса. Поэтому нужны короткие программы обучения, которые бы давали знания «здесь и сейчас» и помогали решать конкретные проблемы», - добавила руководитель одной из лучших бизнес-школ восточной Европы.

Социологи и эксперты говорят, что занятие частным бизнесом – это, скорее всего, дело молодых, готовых рисковать и брать ответственность за свою судьбу. Таких, например, как бывший энергетик Марина Кушнир, осваивающая сейчас тайны бизнеса по производству компьютерных аксессуаров. Жизнь заставила ее засесть за самообразование и по подсказке социальных сетей начать читать нужные книги.

«Я читаю обучающие книги, которые дают мне базу знаний. Советы по их выбору мне дают социальные сети. У нас в столице есть различные курсы, но они все платные и зачастую ты не знаешь, что покупаешь. Профессиональные и продвинутые курсы – это дорогостоящее удовольствие. Если бы у людей была возможность прослушать бесплатные курсы, как запустить свое дело, то, думаю, многие бы занялись вопросом поиска себя и открытия собственного бизнеса», - подчеркнула Марина.

«Самая большая сложность при открытии собственного дела - перебороть себя, доказать себе, что твоя идея имеет шанс на реализацию. К примеру, мы пошли со своими компьютерными столиками на первую выставку по продаже товаров, сделанных руками handmade, и не смогли продать ни одного. Это было очень больно, но мы, как вы видите, не опустили руки», - добавила Кушнир.

Статья размещена на:

<http://economics.unian.net/other/1304437-malyiy-biznes-v-poiske-znaniy.html>