

Работать на дядю не круто

Почему молодые уральцы хотят быть предпринимателями

Многие молодые люди мечтают создать дело своей жизни и стать предпринимателями. Однако пока одни грезят об этом, раздумывая о возможных проблемах и огромных вложениях, другие воплощают мечты в реальность. О том, что привлекает молодежь в бизнес и какие трудности поджидают на этом пути, "РГ" рассказали те, кто уже сумел чего-то добиться на предпринимательском поприще.

Поколение Z

Некоторые из наших собеседников связывают стремление молодежи к созданию бизнеса с популярностью этого вида деятельности в интернете. Так, член совета по малому и среднему бизнесу при главе администрации города Екатеринбурга Никита Меньщиков считает: быть коммерсантом - это мода, навязанная через социальные сети.

- В соцсетях появился тренд: если ты имеешь бизнес, ты крутой. Работать инженером и получать 30 тысяч в месяц не так круто, как быть предпринимателем с доходом 20 тысяч рублей, - говорит он.

С таким утверждением согласны не все. Например, победитель регионального этапа конкурса "Молодой предприниматель России", основатель ZOTOV digital agency Никита Зотов считает, что этот вид деятельности привлекает молодежь свободой действий.

- Многие молодые люди становятся бизнесменами, потому что у них нет ограничений по заработной плате, а также необходимости постоянно перед кем-то отчитываться, - рассуждает Зотов. - Для себя я понял, что наемный труд, даже в самой крутой компании, не обеспечит мне возможности для развития.

- Мне кажется, что у молодых людей есть желание достичь успеха, им хочется заниматься своим делом. Это люди поколения Z, которое характеризуется стремлением к самореализации и достижению результата, поэтому сейчас так много стартапов, основателям которых 18-20 лет. Лично я не хотел работать "на дядю" и решил создать что-то свое, - вторит Никите сооснователь компании "Русский.CODE" Юрий Сырейщиков.

Государство поможет

По мнению взрослых коллег, стартапы не всегда вырастают в успешные предприятия, потому что молодым предпринимателям не хватает знаний, а также информации о различных мерах господдержки. В Свердловском областном фонде поддержки предпринимательства (СОФПП) советуют молодым коммерсантам чаще заходить на официальный сайт фонда, чтобы не пропустить льготные программы. Например, одну из них - "Начни свое дело" - считают самой востребованной среди молодежи. Ее участники

могут претендовать на получение беспроцентного займа в размере до 500 тысяч рублей. До конца 2018 года планируется выдать таких займов на 10 миллионов рублей.

Получить помощь государственных или частных фондов непросто, но главное - заинтересовать инвесторов своей идеей и показать, почему она будет успешной

Если же потребуются более крупная сумма, то можно обратиться к программе "Старт". По ее условиям ИП должен быть зарегистрирован не более 12-ти месяцев назад - тогда реально получить заем на сумму до трех миллионов рублей под 10 процентов годовых. За 10 месяцев 2018 года СОФПП выдал таких займов на 6,5 миллиона. Помимо финансовой поддержки есть возможность получить на льготных условиях офисное или производственное помещение в бизнес-инкубаторе.

Для тех же, кто только мечтает о предпринимательской карьере, но еще не уверен в своих силах, проводится конкурс "Молодежь планирует бизнес". Для участия необходимо рассказать о своей задумке в свободной форме. И, хотя награда за победу всего 30 тысяч рублей, организаторы рассчитывают, что, представив бизнес-идею публично, начинающие предприниматели заявят о себе на региональном уровне, приобретут опыт и найдут партнеров.

Совет друга

По словам участников такого рода мероприятий, именно новые контакты - их главная ценность.

- Участие в программе "Ты - предприниматель" - это в первую очередь новые знакомства. Я пообщался с опытными коммерсантами, которые помогли мне посмотреть на компанию с другой стороны, благодаря чему мне стало ясно, что нужно делать, чтобы бизнес шагнул вперед, - рассказал основатель интернет-магазина "Сандалики" Алексей Мохов.

Вместе с тем молодые коммерсанты получают поддержку не только от государственных структур, но и от общественных организаций и фондов. Никита Зотов рассказал, что активно сотрудничает с "Опорой России", что обеспечивает экспертные мнения по поводу его проектов, а также возможность общаться с участниками среднего и крупного бизнеса. А Юрий Сырейщиков хотел бы участвовать в проектах Фонда развития интернет-инициатив, занимающегося поддержкой не только начинающих компаний.

Получить помощь государственных или частных фондов непросто, но главное - заинтересовать инвесторов своей идеей и показать, почему она будет успешной. Для этого, считает Никита Меньщиков, нужно создавать продукт, в котором досконально разбираешься.

- Надо понимать, что продукт делается не ради себя, а ради других. Я бы посоветовал выбрать одну тематику и не менять ее. Бывает, у людей опускаются руки после неудач, а им нужно было приложить еще чуть-чуть усилий - и идея бы "выстрелила", - рассуждает Никита. - Безусловно, начинающие должны заимствовать опыт людей, успешных в интересующей их сфере. Многие коммерсанты готовы дать экспертный совет, который, возможно, поможет решить возникшие проблемы.

- Нельзя выходить на рынок с непонятной идеей. Нужно узнать, что в ближайшие 5-10 лет будет актуально и востребовано на рынке, - добавляет Сырейщиков. - Для этого необходимо читать профильные издания и следить за трендами.

На своих ошибках

Впрочем, молодежь часто самостоятельно справляется с проблемами и учится на своих ошибках.

- Я выбрал сферу торговли детской обувью, сейчас у меня уже два магазина. Помешать молодому коммерсанту может его нерешительность или мнение других людей. Не надо бояться начинать бизнес, но следует рассчитать результат. В любом деле существуют риски, которые нужно учитывать заранее, - говорит Алексей Мохов.

- В первый год после регистрации ИП у меня были проблемы с уплатой налогов - я не понимал, как работает система налогообложения, - рассказывает Сырейщиков. - Поначалу толком не умел считать деньги, поэтому происходили кассовые разрывы. Все приходит с опытом. Особенно когда этот опыт связан с потерей денег.

Ну а если начинающие предприниматели научились управлять компанией в стрессовых ситуациях, господдержка поможет им удержаться на рынке и развить свой бизнес. Главное - у молодежи есть к этому стремление.