

ГАЛИНА  
МЕЛЬНИК

ООО «Принт Шоп»

МОЛОДЕЖНЫЙ  
БИЗНЕС  
РОССИИ  
УЧАСТНИК ПРОГРАММЫ





# «Принт Шоу»

## ПРИОДЕЛИСЬ И ЗАРАБОТАЛИ

Галина Мельник, участник программы «Молодёжный бизнес России», запустила производство в октябре прошлого года. Официально её организация называется ООО «Принт Шоу». Галина нашла свою нишу в производстве модной одежды и печати на текстиле.

### ” О ПЕРВОМ ШАГЕ

Однажды у нас возникла идея создания собственной одежды, но на юге России мы не смогли найти производство, которое отвечало бы нашим потребностям. Выяснилось, что в городе ещё много талантливых ребят, которые не могут реализовать себя по этой же причине. После определённого анализа рынка мы решили создать собственное производство. Хочется, чтобы это была площадка для свободного творчества.

Мне позвонил Георгий Адамов, менеджер программы «МБР», и рассказал о преимуществах проекта. Я согласилась участвовать, так как мне показалось, что всё правдоподобно. Решение приняла сразу же и стала продумывать бизнес-план. Благодаря участию мы смогли купить оборудование для печати на пластике, коже, металле.

Первая трудность была в освоении самого метода цифровой печати на тканях, так как мы совершенно были далеки от сферы полиграфии, также сложно было найти хорошее швейное производство и толковый текстиль. Ещё было сложно найти хороших дистрибьюторов. Чтобы покупать у фабрик напрямую (а это Турция), нужно заказывать контейнеры, поскольку иначе выходит невыгодно. Так вот, кропотливый обзор всех дистрибьюторов по списку дал довольно хорошие результаты, однако, есть к чему стремиться. В скором будущем мы планируем закупать ткань в Европе.

Проблема была ещё и в нехватке знаний. На первых порах приходилось поглощать много информации, но я не чувствовала особой тяжести, наоборот, ощущала живой интерес. А вообще, любые неудачи бодрят и побуждают к действию. Большую роль сыграла поддержка и вера близких людей.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Мы ищем дизайнеров, помогаем им выпустить и реализовать свой продукт.

Кроме того, мы работаем с организациями, предлагая им услугу цифровой печати на текстиле, пластике и коже.

Производим толстовки, футболки, а также чехлы для iPhone, обложки на паспорт, зажималки, колготки.

Объём выпускаемой продукции превысил 250 текстильных изделий в месяц, около 200 сувенирных изделий.

### РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Производство находится в Ростове, а нашу продукцию можно найти в Санкт-Петербурге, Москве и в Сибири. Также нашу продукцию вы можете найти в Like Shop Showroom, а так же в магазине «Хочу!» в Ростове-на-Дону. Более того, мы думаем над форматом своего розничного магазина, но пока мы больше нацелены на оптовую торговлю и работу с другими шоурумами.

### УНИКАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ

Большинство наших продуктов уникальны на юге России, а некоторым (например, запринтованным колготкам) нет аналогов во всей России.

Мы не боимся работать с молодыми дизайнерами и верим в них.

### О ПАРТНЁРСТВЕ

Мы — это два соучредителя, но бизнес ведём втроём, с нами работает художник по тканям Полина, она приехала из Петербурга. Совместное ведение бизнеса играет на руку — у нас чётко распределены обязанности и каждый выполняет свою работу. Конечно же, бывают ситуации, когда мы не сходимся во мнениях. Но это помогает смотреть на проблему с разных сторон, и мы всегда приходим к консенсусу.

Камня преткновения у нас нет, в основном, разногласия возникают по поводу текущих вопросов нашей деятельности. К ним относятся как стратегические вопросы (то есть, куда лучше вложить деньги, в каком направлении развивать бизнес), вопросы ценообразования и так далее.

Я — за продуманную систему и чёткое распределение обязанностей, а продумана она единолично или в компании с партнёрами, мне кажется, это безразлично (если, конечно, партнёров всё устраивает в этой схеме). Но вообще самая наилучшая схема, на мой взгляд, — это два партнёра и два взаимосвязанных бизнеса, где в одном доли распределены 70 на 30, а в другом — 30 на 70.

### О ПЛАНАХ НА БУДУЩЕЕ

Ближайшие цели — это расширять производство: вводить новые методы нанесения, разрабатывать новые продукты, искать всё больше шоурумов, где бы была наша продукция. И конечная цель — это создание собственного бренда.

### О ПРОБЛЕМАХ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Слабая информационная поддержка со стороны налоговой инспекции, ПФР и т. д.

Например, нет чёткой пошаговой инструкции, когда и какую сдавать отчётность. Я считаю, при регистрации хоть какую-то брошюрку должны давать. Кроме того, очень много форм, которых нет в свободном доступе. В ПФР каждый квартал нужно скачивать новую версию программки, которую (верную) можно получить, только зайдя в ПФР. Вообще, слишком много трат времени на пустое. Однако сейчас существует много интернет-сервисов, которые избавляют тебя от всех бумажных волокит (например, «своё дело»), правда, они платные.

ВЛАДИСЛАВ  
ВОРОНИН

*«Агентство  
спортивного  
маркетинга»*

МОЛОДЕЖНЫЙ  
БИЗНЕС  
РОССИИ  
УЧАСТНИК ПРОГРАММЫ



# В бизнесе и спорте

## ПОБЕЖДАЮТ ПРОФЕССИОНАЛЫ

*Действующий спортивный арбитр Владислав Воронин на базе своих знаний и опыта создал «Агентство спортивного маркетинга». За год работы Владислав уже получил определённый опыт и реализовал несколько успешных проектов.*

**— Как пришла идея сделать на организации мероприятий бизнес? Какая была мотивация? Почему именно такое направление деятельности выбрали для бизнеса?**

— Организация, которую мы с партнёрами создали в рамках проекта «Молодёжный бизнес России» называется «Агентство спортивного маркетинга». Оно создано в форме общества с ограниченной ответственностью в июле 2012 года.

Я действующий спортивный арбитр. 19 лет я работаю на баскетбольных площадках. Организация и проведение спортивных мероприятий — часть моей профессиональной деятельности. Спортивную специфику, нюансы административной работы, составление различных регламентов, положений, бюджетов, прохождение разных административных процедур взаимодействия с органами власти знаю неплохо. Благо имею хорошее юридическое образование и опыт работы в сфере управления, что очень помогает разбираться в наших зачастую непростых законах.

Занимаясь организацией и проведением соревнований различного уровня, увидел и изучил многие проблемы, с которыми сталкиваются организаторы, и слабые места самих мероприятий. Очень часто на околосоревновательную работу не хватает ни времени, ни персонала, ни идей.

Вот, к примеру, работа со зрителями или теми же участниками соревнований. Пригласить-то мы их пригласили, но как сделать их пребывание на мероприятии комфортным, интересным, запоминающимся, чтобы они мечтали вернуться сюда снова? Или же поиск внебюджетных источников финансирования или неадминистративных ресурсов. Это проблемы всего российского спорта.

Я здесь увидел для себя возможное поле деятельности, на котором в силу специфики самой площадки никто не работает. Для этого нужны знания вида спорта, особенностей его участников, мест проведения, персональные знакомства с тренерами, спортсменами, функционерами, ветеранами, известными специалистами, понимание в чём изюминка конкретного вида спорта, личности, места, момента.

**— Расскажите, чем конкретно вы занимаетесь в рамках бизнеса? Где ищете заказчиков?**

— По факту получается, что заказчиками наших услуг являются те организации, с кем я работаю и взаимодействую по ходу своей профессиональной деятельности — это Ассоциация студенческого баскетбола, городская и областная федерации баскетбола, спортивный студенческий союз «Буревестник», профессиональные спортивные клубы, Министерство спорта Ростовской области и Управление по физической культуре и спорту города.

Они как заказчики организывают и проводят мероприятия в целом, в глобальном смысле, а на точечное исполнение, более детальную его проработку часто не хватает рук и времени, здесь и появляемся мы.

Мы ищем дополнительные внебюджетные средства для проведения мероприятия, так как зачастую предусмотренных бюджетом статей расходов и установленных лимитов не хватает на достойную организацию. Кроме того, занимаемся вопросами популяризации и освещения мероприятия в СМИ, созданием его стиля, символики, продвижением, а иногда и созданием его концепции.

**— И много проектов реализовали?**

— В течение нашего первого года жизни мы провели региональный чемпионат Ассоциации студенческого баскетбола России, где 15 мужских и женских студенческих команд из вузов Ростовской области боролись за право называться лучшей командой Ростовской области и завоёвывали право на участие в финале федеральных округов Юга России.

Участвовали в организации и проведении Международной баскетбольной студенческой лиги, в которой принимали участие две команды от Ростова, а соперниками по группе были Москва, Саратов, Киев и Казань.

Летом 2012 г., в начале нашего пути, провели 2-й ежегодный Региональный

чемпионат по уличному баскетболу в формате 3x3. Это, собственно, то мероприятие, которое и сподвигло меня с партнёрами на создание агентства.

**— Какие планы строите на ближайшее будущее? Как планируете развиваться?**

— Этим летом мы готовим к проведению наш 3-й летний чемпионат по стритбаскету, расширяем его географию. Совместно с компанией Red Bull и «Стритбаскет-Россия» планируется проведение регионального этапа всемирного турнира King Of The Rock — уличный баскетбол в формате 1x1. По-

бедитель нашего этапа в Москве сможет побороться за путёвку в финал мирового Чемпионата, который будет проходить в Нью-Йорке.

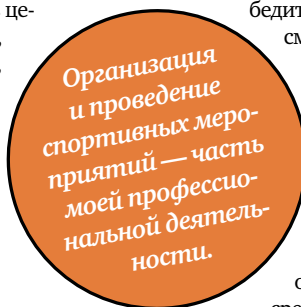
Осенью продолжим сотрудничество со студенческими баскетбольными лигами АСБ и МСБЛ, плюс к ним добавятся осенний и зимний турнир среди студентов в формате 3x3 в закрытых помещениях.

**— Какие существуют проблемы на рынке проведения мероприятий?**

— Главная проблема — это место проведения мероприятий. Спортивные базы и спортивная инфраструктура в нашем городе совершенно не приспособлены для проведения мероприятий хотя бы регионального уровня. А из этой проблемы вытекают две следующие ключевые трудности — куда пригласить зрителей (зрелище-то организовывается ради них) и как в неприспособленном месте создать медиапродукт — сделать фотосессию и снять видеорепортаж.

Ведь если зрителя некуда привести и событие невозможно показать, то не будет и партнёров, спонсоров. Как следствие — это мероприятие скоро умрёт, а вслед за ним — и бизнес.

Следующий пласт проблем — это поиск партнёров и спонсоров мероприятий. Здесь нужно ломать стереотипы и менталитет людей. Приучать их к спорту, соревнованиям, к зрелищу.



ЕЛЕНА  
ВИХАРЕВА

*Резка камня*



УЧАСТНИК ПРОГРАММЫ



# Бизнес

## БЕЗ КАМНЕЙ

### О своём деле

Основной вид моей предпринимательской деятельности — резка и обработка натурального строительного камня. Продукцией камнерезного производства служит облицовочная плитка и брусчатка из природного камня тонко-плиточного песчаника. К своему бизнесу я отношусь не только как предприниматель. В него я вкладываю свои профессиональные стремления, т.к. получаю образование по специальности «садово-парковое и ландшафтное строительство», поэтому мне особо интересно то, чем я занимаюсь.

### Самореализация — мой мотиватор

Заниматься бизнесом я хотела давно. Примером для меня стал мой отец, который много лет ведёт собственное дело. За его работой я наблюдала с жадностью к знаниям, впитывая все тонкости ведения бизнеса. Итогом моих стремлений стало полное осознание, что хочу и могу этим заниматься. Окунувшись в практику своего бизнеса, я поняла, что это нелёгкий труд. Но меня мотивирует возможность самореализации и роста. Для предпринимателя это имеет большое значение.

*Екатерина Вихарева — целеустремлённая девушка, которая не только освоила мужскую профессию, но и построила на этом бизнес. Работая с таким сырьём, как камень, Екатерина ведёт свой бизнес твёрдо и уверенно.*

### Схема стартапа

Собственное дело открыла в августе 2012 года, зарегистрировавшись в качестве индивидуального предпринимателя. А дальше всё по классической схеме: открыла расчётный счёт в банке, написала бизнес-план, взяла кредит, купила оборудование и материалы и начала собственное производство. Страх стать предпринимателем у меня не было. Некогда было бояться. Очень хотелось самостоятельно вести дело. Это придавало мне силы и уверенность в принятии решений.

### Где искать поддержку

О «Молодёжном бизнесе России» я узнала в Центре занятости населения и решила участвовать в данной программе. Даже несмотря на то, что я с малых лет соприкасалась с отцовским бизнесом, на встречах и семинарах для молодых предпринимателей в рамках программы «Молодёжный бизнес России» я получала всё новые и новые знания. Кроме того, «МБР» — это не только теория с элементами практики, но и финансовая помощь для бизнеса в форме кредита на льготных условиях.

### О планах на будущее

Будущее? Двигаться только вперёд. А это значит — увеличивать объём и ассортимент выпускаемой продукции. Это моя главная стратегия. Ради расширения своего бизнеса я готова привлекать дополнительные средства, идти на риск. Главное — знать, чего ты хочешь. Не только в бизнесе, но и в жизни.

АЛЕКСЕЙ  
ГОРБАЧЁВ

*IT-компания  
Complife*

 МОЛОДЕЖНЫЙ  
БИЗНЕС  
РОССИИ  
УЧАСТНИК ПРОГРАММЫ



# Из наладчика

## В ПЕДАГОГИ

**Алексей Горбачёв, основатель IT-компании Complife:**

— Мой бизнес — это обслуживание IT-инфраструктуры малого и среднего бизнеса, а также физических лиц на основе open source-решений. Плюс к этому провожу тренинги по повышению компьютерной грамотности населения, т. е. обучаю людей работе на компьютере. Open source — это программы с открытым исходным кодом, они являются хорошими аналогами платных программ. Внедрение этих решений позволит компаниям снизить затраты на закупку проприетарного программного обеспечения. Также занимаюсь прокладкой и настройкой ЛВС и Wi-Fi. Рынок сбыта по IT-обслуживанию — это небольшие компании, которые не могут позволить взять себе в штат системного администратора, физические лица, которым нужно оперативно исправить проблемы с компьютером или научиться работать с компьютером. В наш компьютерный век, казалось бы, что с компьютером должны уже все научиться работать, но нет. Если честно, то компьютерная грамотность населения стремится к нулю, и это очень печально.

### **О первом шаге**

Идея заняться бизнесом пришла три года назад, когда я искал себе работу, у меня уже был достаточно неплохой опыт в этой сфере. Но я её не реализовал, потому что устроился на работу. О чём сейчас, с одной стороны, жалею (за упущенные три года), а с другой, наоборот, доволен, потому что бывшие сотрудники сейчас являются моими клиентами. Официально оформился как ИП 11 февраля 2013 года. Сервис Complife по обслуживанию IT-инфраструктуры на основе open source-решений.

В 2012 году я обучался по программе «Ты — предприниматель», написал свой первый бизнес-план. На защите бизнес-плана у нас присутствовали ребята из «МБР», после чего и решил стать её участником.

Участие в программе позволило мне получить кредит с льготной ставкой. Приобрёл и упорядочил знания, которых не хватало по налогам, бизнес-планированию и т.д. Появились идеи по развитию бизнеса, новые знакомые, расширился круг общения.

Начинал, наверное, как и многие, с хобби, которому я посвящал большую часть свободного времени и которое приносило мне небольшой доход. Потом хобби переросло в специализацию, что и определило дальнейший вид моей деятельности, т.е. системное администрирование. Бизнес-план писал сам, чем даже немного горжусь, если учесть, что по образованию я технарь. Честно признаюсь, что было немного страшновато, но боялся я не самостоятельности, а того, что у меня ничего не пойдёт.

### **О мотивации**

Изначально я не собирался обучать людей работе на компьютере, но некоторые клиенты начинали интересоваться, провожу ли я обучение? Я решил попробовать, и всё получилось. Так что теперь я постоянно интересуюсь, что нужно клиентам, и стараюсь это внедрять. Первыми моими клиентами оказались пенсионеры, вы бы только видели, как они оправдывались, когда не выполняли домашнее задание, словно маленькие дети в школе, причём причины у всех одни и те же. Ещё моей гордостью являются несколько пожилых людей в возрасте от 70 до 80 лет, которые прошли у меня обучение и теперь могут работать за компьютером. Вообще, обучение людей оказалось довольно интересным занятием, особенно испытываешь огромное удовлетворение, когда человек без твоих подсказок работает в интернете, в офисных приложениях и других программах.

### **О планах на будущее**

В планах — расширение штата, хочу взять двух сотрудников. Выпустить в продажу свой первый обучающий видеокурс по работе с компьютером, создать бесплатный электронный журнал на компьютерную тематику (уклон журнала будет больше на обучение работе с различными программами). Расширять собираюсь путём ввода новых услуг, которые будет оказывать сервис Complife (создание баз данных, сайтов). На следующий год планирую открыть допфис в городе Шахты.



ИННА  
ЕВШЕВСКАЯ

Магазин  
«Мехенди»

МОЛОДЕЖНЫЙ  
БИЗНЕС  
РОССИИ  
УЧАСТНИК ПРОГРАММЫ



# Индийское ДЕЛО

*Когда бизнес создаётся не ради бизнеса, а ради идеи, в нём заложен потенциал успеха. Путешествуя по Индии, Инна Евшевская поняла, чем в будущем она будет заниматься. Владелица магазина «Мехенди» рассказала, как в Ростове была открыта «маленькая Индия»:*

Мы путешествовали с друзьями. Были на Гоа и в Дели, но если на Гоа можно только отдыхать, то Дели более серьёзный город. Индия совершенно уникальная страна, страна чудес, сказала бы. Там даже воздух пахнет специями. Нас ни на миг не покидало ощущение, что мы попали в сказку. Оттуда я приехала уже заряженная индийской энергетикой с твёрдой целью поделиться ею с окружающими.

## О СВОЁМ ДЕЛЕ

Мы открыли свой магазин в апреле этого года. Магазин называется «Мехенди», товары из Индии. Предпосылкой для открытия была поездка в Индию, эта страна покорила нас и теперь постоянно находится с нами, а какая-то наша часть навсегда осталась там. Индия — это больше стиль и качество, чем мода. Простота, удобство, натуральные материалы и краски — это всегда востребовано и актуально. И это не может не привлекать. В своей работе я вижу много положительных моментов, в основном, это получение новой информации, познание другого менталитета, освоение индийской культуры, традиций, моды.

Одежда, косметика, сувениры, специи. Всё выставлено в нашем магазине. Часто поступают заказы на различные товары, которых в данный момент нет, например, на сари и бинди.

## О ПЕРВОМ ШАГЕ

Самое сложное — это начать, всё просчитать, выделить средства, наконец-таки решиться. Но это должно было случиться. Свой бизнес как продолжение меня самой, как часть меня, просто нужно было дождаться нужного времени, созреть, набраться опыта. Боялись того, что споткнёмся и не сможем подняться, хотя мы и сейчас этого боимся.

## ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Мы планируем открыть второй магазин и наладить сроки поставок. Сейчас доставка занимает чуть больше месяца, а с такими сроками тяжело контролировать оборот.

## О ПОДДЕРЖКЕ

Мы специально искали какую-нибудь программу, чтобы проще было начать свое дело, и нашли «Молодёжный бизнес России». Программа дала мне большой опыт работы в разных сферах. Мы сами и менеджеры по продажам, и продавцы, и бухгалтеры, и дизайнеры своих вывесок и макетов, а ещё мы должны разбираться в моде и анализировать рынок.

Подобные программы очень нужны предпринимателям, ведь одной из самых больших проблем является нехватка информации, которую сложно найти самому. Например, многие сейчас не вовремя становятся на налоговый учёт, учитывая старую систему, когда это происходило автоматически; поэтому все лекции и консультации очень полезны и помогут избежать множества ошибок.

## О ПРОБЛЕМАХ

По нам очень сильно ударило поднятие оплаты в ПФР. Наш бизнес-план писался, когда ставка была 14 000 руб., а когда мы открылись, меньше чем через год, она подскочила до 34 000 руб. За три года, которые мы должны будем выплачивать кредит, это больше ста тысяч, т.е. треть кредита, который мы взяли; и сами подумайте, тяжело ли нам, если наравне с программами помощи молодёжному бизнесу тут же ужесточаются налоги, чтоб его задавить.

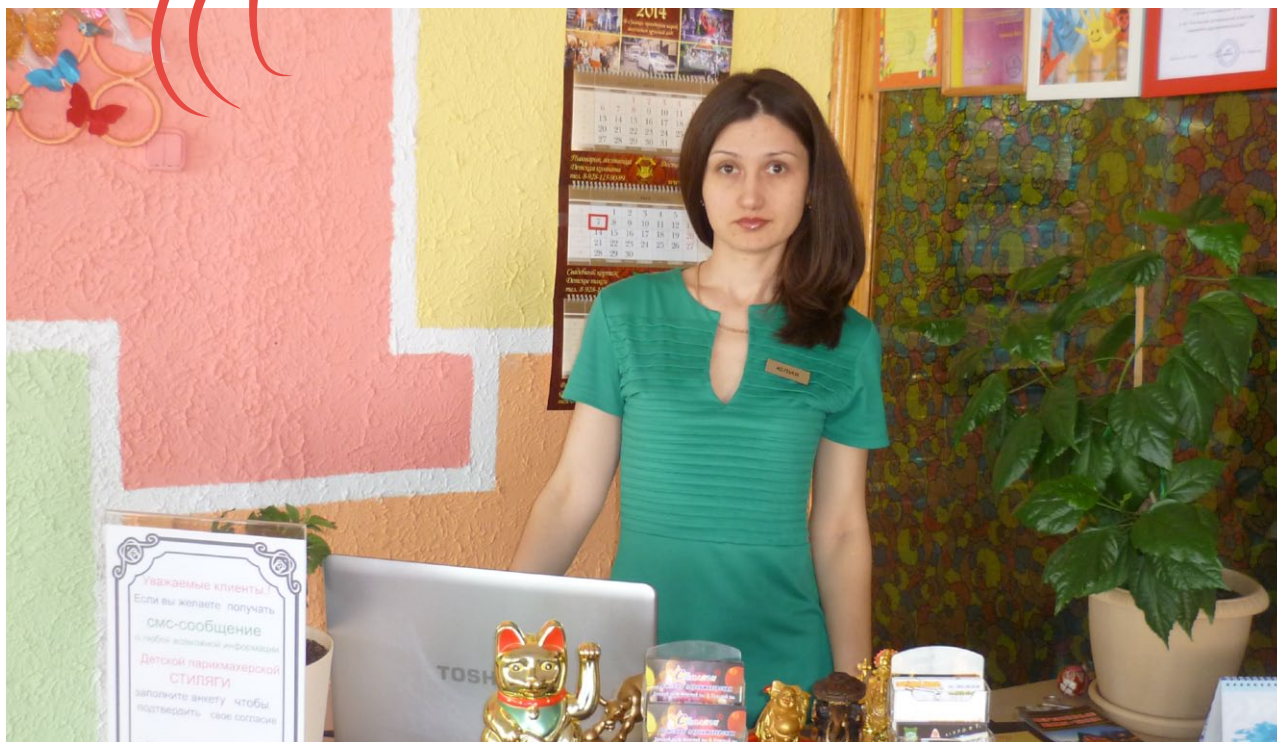
## КОРОТКО О БИЗНЕСЕ

Бизнес — это экстрим, никогда не знаешь, что за следующим поворотом.



# ЮЛИЯ ФЕДОСЕНКО,

*специализированная детская парикмахерская  
«Стиляги», г. Шахты*



**Я** открыла своё дело в феврале 2013 года. Моя компания — это специализированная детская парикмахерская «Стиляги». Мы предоставляем услуги красоты маленьким модницам и модникам. Однажды мои племянники наотрез отказались идти в обычную парикмахерскую. Как не крути, а детей стричь надо. И мы с сестрой решили — надо самим заняться детскими головами. Возникла идея — создание специализированного детского салона с удобными детскими креслами и с просмотром мультфильмов во время стрижки. Именно это и вошло в основу проекта.

**Сложность состоит и в подборе мастеров: на самом деле их много, но работать с детьми соглашается один из ста.**

Единственная сложная и серьёзная проблема, с которой пришлось столкнуться — это подбор персонала. Мастеров много, а вот работать с детьми соглашается один из тысячи. И менталитет жителей города ещё не готов к тому, что с раннего возраста ребёнку нужно прививать стиль, показывать то, что действительно красиво, приучать к ухоженным стрижкам. И нужно это делать часто, раз в 2–3 месяца.

Моральное удовлетворение я получила уже на третий месяц работы, когда клиенты стали записываться повторно. Стало понятно, что наша идея интересна для жителей города и спрос к нашим услугам с каждым днём растёт. По желанию клиентов мы открыли зал для взрослых, очень удобно обслуживаться всей семьёй в одном месте. Особенно радует, когда к нам приходят клиенты с других городов, потому что у них такого нет. Да и сами дети стали напоминать родителям, что им пора стрижься и просят их отвезти к нам в салон.

Летом 2013 года стала участником программы МБР в Ростовской области. Появились идеи расширяться и расти, а на них нужны были средства. Получила льготное кредитование. Эти средства пошли на расширение услуг салона. Мы оборудовали кабинет косметолога и рабочее место маникюриста. В планах ещё аквагример и визажист.

Поддержка программы МБР просто необходима молодым начинающим предпринимателям. Участие в программе мне помогло выбрать правильное направление развития. Я получила профессиональную консультацию и реальную финансовую поддержку.

Мы очень активны, общаемся, посещаем различные благотворительные мероприятия, представляем на них мастер-класс по плетению кос для девочек разных возрастов. К дню защиты детей мы устраивали праздник для детей из детского дома. Участвуем во многих мероприятиях программы МБР, делимся своими знаниями, принимаем советы более опытных предпринимателей, и, так сказать, развиваемся.

# Максим Олейников,

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

## ПРОИЗВОДСТВО СОЛНЕЧНЫХ КОЛЛЕКТОРОВ

**В**дохновение для своего бизнеса я привёз из Германии, где находился по программе студенческого обмена, учась ещё в университете. Много раз видел, как немцы бережно относятся к вопросам экологии, сбережению энергоресурсов и т.д. Посмотрел и понял, хочу заниматься тем же у себя на родине. В университете познакомился с Матиасом Ламмертом, специалистом по альтернативным экологически чистым источникам энергии, так называемой возобновляемой энергетикой. Пообщался и пошёл к нему работать. Мы занимались установкой солнечных батарей. Поработав некоторое время, понял, что смогу сам оторвать своё дело. Я сделал первый шаг и ушёл в автономное плавание. Сначала были небольшие проекты, которые меня поддерживали на плаву. И вскоре стал братья за более крупные заказы. Сейчас уже мы — команда. Бизнес развивается и есть перспектива роста.

Самая главная трудность для новичка — это отсутствие опыта. Нужно узнать и усвоить огромный пласт информации — управление персоналом, потоками, разбираться



в юридических тонкостях и т.д. Когда вначале всё завязано на одном человеке, нужно разрываться и на общение с клиентом, и на выполнение самого заказа, а нанять человека на выполнение важнейших стратегических задач не всегда представляется возможным. Приходится всё делать самому, на что уходит 24 часа в сутки.

Мой бизнес достаточно гибкий и выстроен так, что я могу сам корректировать цены на исполнение работ или комплектующие. Это помогает в определённый момент сделать скидку для заказчика, который вдруг узнал, что в стране идёт экономический кризис и посчитал, что альтернативные источники энергии для него накладны в такой момент.

Помощь начинающему предпринимателю всегда приветствуется. Государство субсидирует ряд затрат, которые неизбежны на начальном этапе открытия бизнеса. Причём хорошо, когда он её получает и от государства и от негосударственных программ развития бизнеса, как, например «Молодёжный бизнес России». Мне лично очень помогло льготное финансирование. Дополнительные деньги всегда кстати. Или возможность получить информацию. Ещё немаловажный момент, когда при помощи таких программ появляется возможность и заявить о себе и познакомиться с «нужными людьми». Организуются семинары, тренинги, где можно узнать многое, и атмосфера для общения очень приятная.







# Алексей Росляков,

ДИРЕКТОР ВЕБ-СТУДИИ 2UP (ООО «ДАБЛ АП»)

---

**И**дея создать свой бизнес пришла в начале прошлого года. Мы открыли веб-студию 2UP, имея за плечами опыт создания и развития собственных проектов. Основная специализация — это создание сайтов с адаптивным дизайном и приложений для мобильных телефонов. Мы предоставляем клиенту дизайн веб-страниц, обеспечивающий отличное отображение сайта на различных устройствах, подключённых к интернету. Таким образом, обеспечивается удобство для пользователей планшетов, смартфонов, ноутбуков или обычных компьютеров. Оказываем также ряд сопутствующих услуг, осуществляем техническую и информационную поддержку, оказываем услуги в области интернет-маркетинга (продвижение сайтов, контекстная реклама). Для удобства наших клиентов мы создали сайт [www.2-up.ru](http://www.2-up.ru). За год работы мы уже обеспечили себе неплохую клиентскую базу. Поняв и уловив тот аспект, что с каждым днём людей, исполь-

зующих для доступа в интернет мобильные устройства и планшеты, становится всё больше, а адаптивный дизайн обеспечивает максимальную отдачу от этой аудитории, мы сегодня имеем достаточно успешную и устойчивую компанию в области веб-разработок.

Первое, с чем я столкнулся при создании компании, это острая нехватка собственных денежных средств. Недостаток финансирования — одна из основных трудностей при открытии своего дела. Особенно когда нужны расходы по привлечению клиентов. Бизнес может не пойти, если клиентов не будет. С льготным кредитованием мне помогла программа «Молодёжный бизнес России» в Ростовской области. Для начинающего предпринимателя помощь всегда нужна и важна. Лично мне больше всего помогла помощь наставника. Я даже и не думал, что общение с опытным знающим предпринимателем — это такая интересная и полезная вещь.



## Александр Евтушенко,

ИНФОРМАЦИОННЫЕ  
УСЛУГИ,  
«РЕГИОН-АРЕНДА»



Компания «Регион-аренда» основана в 2013 году. Мы работаем в сфере услуг, занимаемся сбором базы данных жилья сдающегося в аренду, аренды коммерческой недвижимости и других объектов на продажу. У нас имеется широкий спектр услуг в осуществлении любого из выше указанных процессов. Главные приоритеты организации — работа на репутацию, перестройка рынка в сфере операций с недвижимостью путём инновационных технологий и упрощением реализации всех процессов.

Идея создания своего бизнеса появилась давно, когда я работал в похожей компании, где политика организации шла вразрез с моими представлениями о работе такого рода бизнеса. Вся деятельность компании была нацелена на извлечение выгоды, а не на оказание добросовестных услуг. Я уволился, а через полгода решил организовать что-то

похожее, но так, как я это вижу. Просто мне понравилась эта работа, и я уже неплохо разобрался в специфике.

Путь к успешному бизнесу всегда предполагает различные трудности и проблемы, и только правильный жизненный ритм, проявление своего характера, умение принимать решения помогают преодолеть любые невзгоды и ведут к победе. Разное было, и предавали, и воровали, и строили заговоры, чтобы скопировать и отделиться. Сейчас уже смешно вспоминать.

Я изначально знал, что такой бизнес принесёт доход. Я просто подошёл к нему с другой точки зрения и постоянно его усовершенствую. И, конечно, когда я уже вижу плоды своей работы и стараний, я испытываю только положительные эмоции, и нацеливаюсь на хорошую выгоду. В первый день работы у меня уже была хорошая выручка.

В январе 2014 года я вступил в программу «Молодёжный бизнес России», где, предоставив свой бизнес-план, получил возможность кредитования с выгодными условиями, в банке «Центр — Инвест», под 12 % годовых. Мне очень помогло участие в программе МБР, так как мне нужно было успеть до олимпиады открыть дополнительный офис продаж в Адлере, что у меня успешно получилось. Олимпиада прошла «на ура»!!!

После льготного финансирования программы МБР, мне так же продолжили оказывать различную поддержку, например, у меня появился наставник, человек с богатым опытом ведения бизнеса, имеющий своё прибыльное дело. Я часто обращаюсь к нему за советами, и это мне лично очень помогает. Считаю, что с таким подходом в нашем государстве малый бизнес будет развиваться и процветать.

# Дмитрий Перегудов,

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ КАБЕЛЬНЫХ СЕТЕЙ,  
ООО «РАДУГА- ТЕЛЕКОМ» .....



Я получил образование в сфере защиты банковской информации и информационных технологий. Решил попробовать себя в качестве предпринимателя именно в этом направлении. Сейчас занимаемся проектированием систем видеонаблюдения, компьютерного и кабельного телевидения и широкополосного доступа. Проводя мониторинг рынка стало понятно, что это направление достаточно интересное и перспективное. Такого рода услуги всегда будут пользоваться спросом. Не всегда покупатель купит одежду или билет в кино, за то всегда готовы заплатить за интернет или телевидение. Бизнес открылся в 2012 году, и уже сегодня мой проект успешно растёт и развивается. У меня работает дружная слаженная команда из 6 человек, мы совершенствуемся, осваиваем новые направления и не собираемся останавливаться на достигнутом.

Огромная проблема для начинающих предпринимателей — это нехватка информации, знаний. Когда стал участником программы «Молодёжный бизнес России» в Ростовской области, получил не только финансирование своего бизнеса на льготных условиях, но и консультирование как и с чего начинать. Прошёл обучение основам предпринимательства, эти знания мне реально помогают вести бизнес.