

Младомиллионеры

Начинающие долларовые миллионеры принадлежат к числу энтузиастов от бизнеса. Предприниматели в возрасте до 30 лет предпочитают делить свои проекты на «прибыльные» и «интересные».

Тем самым они расширяют сферы деятельности иркутского малого бизнеса, уделом которого до сих пор оставалась в основном торговля. Во многом благодаря деятельности молодых в Иркутске оживился инновационный сегмент предпринимательства и появились свежие идеи в сферах производства и IT. О своих способах покорения иркутского бизнес-сообщества младомиллионеры рассказали ЕКАТЕРИНЕ АРБУЗОВОЙ.

Бизнес на всех фронтах

Предприниматель Сергей Маяренков ещё со студенчества уверен: бизнесмен не ищет работу – он её создаёт. «Вундеркинд» от бизнеса ещё на втором курсе Байкальского государственного университета права и экономики (БГУЭП) с приятелями «расталкивал» по оптовикам имущество обанкротившихся предприятий, на третьем – организовал собственный бизнес. В 2000 году на время летней практики студенты арендовали за шесть тысяч рублей кафе в Ново-Ленино. Торговали в основном шашлыками, пивом. «И хотя предприятие оказалось рентабельным, я понял, что заниматься общепитом мне пока рано, слишком хлопотно», – вспоминает Сергей.

а опытом и стартовым капиталом студент Маяренков отправился к инвесторам. «Мы поняли, что в области у людей есть деньги, но они не всегда умеют управлять этими средствами, – рассказывает Сергей. – Конечно, в качестве инвесторов были знакомые. Иначе кто рискнёт довериться молодым людям?» Тратиться на дорогие имиджевые вещи он не привык, хотя признаёт, что приходится соответствовать ситуации. «В противном случае инвестор вряд ли воспримет всерьёз обещание заработать миллионы», – говорит бизнесмен.

В свои 26 лет он уже успел побывать директором компании «Новый материк», занимавшейся геодезическими работами, и в качестве топ-менеджера Восточно-Сибирского завода теплогидроизоляции увеличить обороты предприятия за два года в пять раз. «Это был крупный, интересный проект, но мы из него вышли, чтобы вплотную заняться собственными идеями», – рассказал Сергей. Местоимение «мы» в этом случае – это компаньон бизнесмена Олег Яценко и производственная команда, с которой Сергей начинал.

Собственный бизнес он организовал в инновационной сфере. «Мы не участвуем в корпоративных войнах, поэтому выбрали нишу, которая в Иркутске ещё не освоена», – пояснил он. Компания «Биозащита» ориентирована на производство продуктов для защиты стройматериалов от внешних воздействий. Оборот молодого предприятия исчисляется пока несколькими миллионами рублей. По словам Сергея, химики Иркутского государственного университета, которые работают в компании, получили новую формулу средств, превосходящих по качеству западные аналоги. С изобретателями технологии он познакомился, когда заканчивал университет. За это время успели окончательно сформировать линейку продуктов и сертифицировать их.

«Я очень активно провёл студенческое время: участвовал в олимпиадах, конкурсах. То окружение, которое сформировалось тогда, меня подталкивает к новым идеям, проектам, – считает Сергей. – Некоторые молодые предприниматели жалуются, что у них ничего не получается, а потом оказывается, что их круг общения и не располагает к интересным делам и заработкам».

Практически все заработанные деньги Сергей с компаньонами инвестируют в новые предприятия и недвижимость. Свой первый миллион рублей предприниматель заработал ещё в 24 года, когда ранее купленный участок подорожал настолько, что наш герой почувствовал себя капиталистом. По его словам, сейчас важно сформировать финансовую подушку, чтобы совсем не думать о деньгах и не посвящать этому время. «Зарабатывание денег – это побочный эффект успешной деятельности», – уверен Сергей.

На очереди у бизнесмена открытие в Иркутске дилерского центра известного автомобильного концерна. К годам тридцати, когда станет возможным не думать о деньгах, Сергей планирует запустить масштабный

проект, который, предположительно, будет связан уже не с бизнесом, а с образованием или благотворительностью. Сейчас партнёры обсуждают его концепцию. Сергей допускает, что в будущем может стать и госчиновником. Но от этого Маяренковых в бизнесе меньше не станет. Его жена пробует себя в предпринимательстве. «После рождения двоих сыновей она вместе с мамой организовала своё дело в сфере торговли. Я принимаю в этом участие», – рассказывает Сергей. Так к его основным проектам прибавился ещё один, ведь «бизнесмен не ищет работу, он её создаёт».

Ушёл в печать

Случай Александра Шигунова не стал исключением: деньги на бизнес удалось найти у старых знакомых. «Учредитель фирмы – один из влиятельных предпринимателей, друг семьи. Ему приглянулась идея профинансировать предприятие, связанное с печатью фотографий», – рассказывает Александр. На открытие фирмы, которая занимается печатью фотографий и продажей цифровых фотоаппаратов, ему дали несколько миллионов рублей. Сейчас Александр управляет компанией «Новые цифровые технологии. Zoom» с годовым оборотом до 20 млн. рублей и долей на иркутском рынке печати фотографий более 30%.

В подчинении у 25-летнего бизнесмена десять сотрудников, которых он подбирал сам. Говорит, что подобрать штат было несложно. На работу Александр предпочитает нанимать молодых людей, таких же, как он. Отсутствие опыта в подборе кадров предпринимателя не смущало: экономическое образование, полученное в Иркутском государственном техническом университете, он считает вполне универсальным. Дополнительно обучаться тонкостям ведения бизнеса Александр пока не собирается – нет свободного времени. «Почти вся деятельность связана с работой, – признаётся он. – Но жена не против плотного графика».

Теоретическим знаниям он предпочитает практическое воплощение идей. «В Иркутске можно реализовать много интересных проектов, которые уже действуют в других городах», – уверен бизнесмен. В числе таких идей – фотокафе. «Там будут стоять мониторы, на которых можно вместе с друзьями просмотреть и выбрать на печать фотографии, заказать рамку и, разумеется, выпить чаю», – делится планами Александр. Кроме того, сейчас он пытается продвинуть систему заказа фотографий через Интернет: у занятых людей появится возможность отправить фото на печать, не отрываясь от рабочего места. Несмотря на то что фотобизнес не самый доходный сегмент предпринимательства, Александр планирует продолжать работать в этой сфере: «Пока мне хочется вложить всё в это дело, а потом уже думать об открытии полностью собственного дела».

Спортивный интерес

У Алексея Попова, 28-летнего директора строительной компании «ЭкоДомСтрой», чаще других во время беседы с журналистом звонит мобильный телефон. В строительном бизнесе приходится сложно – нельзя оторваться от дел. «Иркутское бизнес-сообщество не столько закрытое, сколько монополистское. Пока что тяжело пробиться, – говорит Алексей. – Но эта отрасль мне понравилась. К тому же существует постоянный дефицит объектов и, следовательно, высокий спрос». До появления собственного дела Алексей Попов вместе с приятелями в течение пяти лет занимался поставкой оборудования и стройматериалов из Москвы и Китая. А с прошлого года занялся малоэтажным строительством домов и офисов из материалов собственного производства. Пока компания ограничивается частными заказами. Получить участок под крупный проект фирме ещё не удалось – слишком большая конкуренция в земельном вопросе с крупными застройщиками. Сейчас свой бизнес Алексей оценивает в 10-15 млн. рублей. С финансами бизнесмену полагается разбираться по профессии: он закончил БГУЭП по специальности «финансы и кредит». «Но я собираюсь получать дополнительное образование, связанное с технологиями строительства», – рассказал Алексей.

О своём втором объекте приложения инвестиций – иркутском гольфе – бизнесмен говорит с большей охотой. Алексей называет это «хобби, в которое приятно вкладывать деньги». Прибыли от проекта нет, хотя в будущем она не исключена. Вместе с президентом федерации гольфа на Байкале Юрием Мильветом проводит соревнования по ледовому гольфу. Лет через пять надеются провести у нас чемпионат мира. Учитывая растущий интерес иностранцев к этому виду спорта, такое действительно возможно, полагает Алексей. По его словам, в этом году на ледовый гольф на Байкал приезжали даже туристы из ЮАР. Сам бизнесмен любит поиграть в гольф и на льду, и на траве. Отдыхает он в странах, на которые есть чартерные рейсы, – с целью сэкономить время. Предпочитает не экономить на английских автомобилях и развитии бизнеса. В перспективе Алексей рассматривает строительство гостиниц на Малом море и открытие заведения в сфере общепита. Но это, как и гольф, «для души».

Виртуальный капитал

Самый молодой из наших собеседников Павел Секерин зарабатывает на стройматериалах и

Для самого молодого нашего собеседника, 23-летнего Павла Секерина, бизнес тоже делится на прибыльный и интересный. Основной доход приносит фирма «Ирком», которая торгует строительными материалами. Павел владеет этой компанией вместе со своим братом и сокурсником. В её структуру входит фирма «ИрКом-Софт» – собственный проект Павла. Предприятие полтора года занимается разработкой и поставкой программного обеспечения. Фирма успешная, утверждает Павел, хотя зайти даже на неосвоенный рынок IT-услуг было непросто.

Свой первый бизнес-проект – интернет-магазин – Павел Секерин пытался реализовать ещё в начале учёбы на факультете информационных технологий в Иркутском государственном университете путей сообщения. Эту идею предприниматель быстро забросил. «Тогда удалось немного заработать, но нам надоело возиться с интернет-магазином, мы его и закрыли», – вспоминает Павел. Стартового капитала на новый бизнес у Павла и его компаньонов не было вообще. Из доступных ресурсов – идеи и люди, отчасти помогли заёмные средства. «Мы попытались обратиться за помощью к городской администрации, но безрезультатно», – рассказывает предприниматель.

Разрабатывать программное обеспечение и выступать в качестве посредника крупных производителей оказалось не столь затратно, поэтому на старте обошлось без крупных вложений. К тому же фирме не нужен большой постоянный штат, часть функций отдана на аутсорсинг. «Годовой оборот компании оценивается пока в пределах десяти миллионов рублей», – полагает Павел. Он, как и остальные владельцы малых предприятий, смущается, когда рассказывает о своей фирме, говорит, что находится ещё только на стадии развития. Основной своей победой считает то, что этот бизнес вообще появился.

Одна из собственных задумок фирмы Павла – городская информационная система. По проекту в сенсорных киосках будет установлена электронная карта Иркутска. Горожанин бесплатно сможет посмотреть карту и, к примеру, заказать билеты в кинотеатр или на Кругобайкальскую железную дорогу. Главная «фишка», как говорит Павел, – создание электронного рынка недвижимости на виртуальной карте. Презентовать проект он рассчитывает осенью. Поначалу планируется установить около 30 киосков по всему городу. Кроме того, сейчас «ИрКом-Софт» разрабатывает социальные сети, ориентированные на общероссийский рынок. По словам Павла, эти сервисы будут отличаться от уже существующих, однако чем конкретно, станет известно пользователям в ближайшие полгода. В строительном направлении у бизнесмена тоже скоро произойдут изменения. Компаньоны готовятся к открытию супермаркета стройматериалов.

Несмотря на большое количество проектов, Павел планирует свой график так, чтобы быть занятым до шести вечера, как обычные наёмные сотрудники. «Остаётся время для семьи, – говорит бизнесмен. – Кстати, думаю, что предприниматели рано женятся, потому что ищут постоянства». К тому же, по его словам, вместе с любимым человеком было проще пережить кризисные моменты в бизнесе, хотя сейчас дело Павла уже вошло в стадию стабильности.

По пути энтузиастов

По словам декана факультета экономики предприятий и предпринимательской деятельности БГУЭП Александра Шуплецова, молодых предпринимателей становится больше, но в лучшем случае один из пяти его выпускников занимается частным бизнесом, остальные предпочитают работать наёмными менеджерами.

Способность к организации собственного дела становится очевидной ещё в студенчестве. «Один из моих нынешних дипломников, пока учился, с нуля создал рекламное агентство, – рассказал Александр Шуплецов. – Часть студентов собирается продолжить родительские компании. Сейчас у меня защищаются несколько дипломников, которые унаследуют ресторанно-гостиничный бизнес. Некоторые зарабатывают на собственное дело будучи наёмными менеджерами».

Чиновники, курирующие малый бизнес в администрации Иркутска, констатируют, что молодые предприниматели чаще, чем представители других возрастных групп, создают бизнесы в сфере информационных технологий, инноваций. Популярными среди них являются также торговля и строительство. Они, как правило, действуют самостоятельно, не обращаясь за помощью к властям. О чём говорят даже в мэрии. Здесь отмечают, что за господдержкой обращаются бизнесмены в возрасте 35-45 лет.

Тезис о низком уровне деловой культуры в Иркутске стал аксиомой и уже не требует доказательств. Директор Байкальского института бизнеса и международного менеджмента Владимир Саунин уложил суть предпринимательства в простой формуле: умение действовать за рамками имеющихся ресурсов. В Иркутске на

протяжении долгих лет главным конкурентным преимуществом остаются связи. У молодёжи такого ресурса, конечно же, нет. Новое поколение предпринимателей предлагает бизнес, основанный на знаниях.

Неизвестность не пугает молодых. Молодёжь намного легче преодолевает боязнь нового и неизвестного, считает начальник управления по стратегическому развитию и инновационной политике Евгений Семёнов. «У них нет ещё негативного опыта, свойственного людям более старшим», – говорит он. Поэтому в инновационном бизнесе много молодых.

Как правило, это сплав опыта (учёных, выходцев из науки) и молодости (выпускников вузов, аспирантов или молодых учёных). Наукоёмкие бизнесы создаются в Иркутске возле вузов, академических или прикладных институтов. Поэтому менеджмент таких фирм – бывшие или действующие научные работники, сотрудники НИИ.

Иркутский бизнес-брокер Олег Змановских и вовсе считает, что территориальная принадлежность и другие внешние обстоятельства – не главное. «Не является определяющим и возраст, – говорит он. – Основа успеха – внутренние установки предпринимателя и его психологический настрой. Относительно стартового капитала выскажу крамольную мысль. Деньги – это самое последнее, что необходимо для создания успешного бизнеса. Сколько начинающих предприятий благополучно потерпели крах лишь потому, что их учредители не смогли умело распорядиться имеющимися денежными средствами. К примеру, созданием бизнеса на продажу сегодня занимаются преимущественно молодые предприниматели – энергичные, лёгкие на подъём и не обременённые ностальгической привязанностью к своему «детищу».

Автор: Екатерина Арбузова © Восточно-Сибирская правда ЭКОНОМИКА, БАЙКАЛ 👁 2448 25.05.2008, 22:17
👍 156

URL: <https://babr24.com/?ADE=45780> Bytes: 14953 / 14918 Версия для печати

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: kras24.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)