

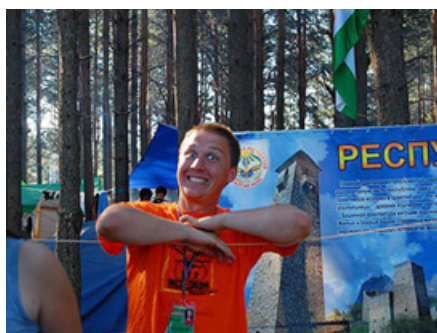
## От лампочки до страуса — один бизнес-план

Молодые предприниматели делают миллионы из ресниц и когтей.

В свои 20 с лишним эти ребята зарабатывают намного больше, чем их коллеги в 45. Но, несмотря на это, молодые предприниматели не строят из себя боссов, не мечтают о миллионах. Они просто занимаются тем, что им нравится. Быть может, именно в этом и есть секрет их успеха?

Мы нашли молодых и ярких предпринимателей, рискнувших открыть свое дело, и выяснили, с чего стоит начать и с какими трудностями юный бизнесмен может столкнуться.

“Золотые” яйца страуса



Бизнесмену Дмитрию Нетужилкину всего 23 года, а на его счету уже пять коммерческих проектов. Страусиная ферма — один из самых интересных. Идея пришла давно, но воплотилась только два года назад. Производство абсолютно безотходное. Даже ресницы этих огромных птиц идут в дело — из них изготавливают художественные кисти. А когти используются в бижутерии и украшениях. Мясо считается деликатесным и диетическим.

— Килограмм страусятины стоит примерно 700 рублей. Вся продукция довольно дорогая. Для сравнения: стоимость одного яйца доходит до 1000 рублей, — уточняет Дима. — В год же самка приносит от 50 до 70 яиц. Окупаемость стопроцентная. Жалко их, конечно, тем более после того, как ты год о них заботился, растил, ухаживал. Раньше я их продавал, по мере того как они росли. Стоимость одной особи достигает 2,5 тысячи долларов. Сейчас у меня покупают в основном молодняк, поскольку у людей появилось желание открыть свою ферму.

Начинал Дмитрий с шести страусов, а сегодня у него примерно сто голов. Кроме продажи птиц доход приносят и экскурсии: многие хотят посмотреть на страусов в необычной для них средней полосе. По словам предпринимателя, конкурентов практически нет, если не считать аналогичную ферму где-то под Чеховом. Но она слишком далеко, на экскурсию к Диминым страусам добираться проще.

Есть у Нетужилкина и другое перспективное дело — система очистки обуви для торговых центров, мест общепита и специализированных предприятий, где важно соблюдение санитарных норм.

— Это некое подобие ковриков, но более совершенное устройство, имеющее три степени очистки: грубая, антисептическая с водой и сухая. Оно эргономичнее, дешевле в обслуживании, чем то, что было, и видов таких ковриков больше, — рассказывает про свой новый полугодовой проект предприниматель. — Тем более они не лежат сверху, как обычные резиновые, а монтируются в пол и напрямую связаны с канализацией. Да и просто удобны.

Систему Дима покупает в Китае. Предприниматель уверен: в скором времени она заменит бахилы и все грязесобирающие коврики в торговых центрах.

— Эту штуку мы показывали на выставке инновационного оборудования, на нее, кстати, приезжал Путин. Мы с премьером перемолвились несколькими словами. Он сказал, что нужно ее внедрять во всех государственных учреждениях. Посмотрим, что получится, — улыбаясь, говорит предприниматель.

Хотя Дмитрий сейчас довольно успешный бизнесмен, деньги для него не самоцель.

— Они лишь дают свободу для себя, близких, родных. Но в то же время они портят, развращают. Поэтому важен баланс, стержень, ум, хватка, — говорит Дима.

**Для Ани бизнес — игрушка**

Она променяла высокооплачиваемую и востребованную работу бизнес-тренера в Москве на магазин игрушек в Курске, но совсем не жалеет об этом. 27-летняя хозяйка детского магазина Анна Быканова уверена: работа должна приносить не только заработок, но и удовольствие.



— Еще в университете мы с одногруппницей мечтали об образовательном центре для малышей. Однако после окончания вуза подруга родила, а я уехала работать в Москву. Прожив там три года, я поняла, что сфера деятельности не приносит мне никакого удовольствия. Пришло осознание: нужно заниматься тем, что нравится, несет нечто более полезное, чем просто прибыль или инвестиции, — высказывает свое мнение Анна.

Дело начали вдвоем с той самой университетской подругой, Юлей Смольняковой. Написали сразу два проекта — развивающий детский центр и магазин игрушек. Последний оказался более реальным для реализации, поэтому начали искать помещение и поставщиков.

Перед тем как открыть свой бизнес, Аня долго собиралась с мыслями, продумывала финансовую сторону вопроса, просчитывала риски.

— Я выслушала от своих близких много опасений, предостережений. Очень часто слышала от друзей вопрос, зачем мне это нужно и чего мне спокойно не живется. Тем более вначале не было понимания бухгалтерии, каких-то организационных вопросов, связанных с бумагами. Но по мере развития все понимаешь, становишься, можно сказать, специалистом во многих областях. Это важно. Сейчас уже ко мне приходят за консультациями, как открыть свое дело, — расставляет акценты хозяйка магазина.

Начинали они с подругой с 200 тысяч рублей, потом были дополнительные расходы. Деньги накопили, не хотели ввязываться в долги. “Это мы сейчас можем себе их позволить, поскольку уверены, что отдадим. А год назад, когда только начинали, было страшновато”, — вспоминает Анна.

Как признается девушка, первые несколько месяцев после открытия магазина она и думать не могла о чем-то другом, кроме работы. “Полки с игрушками мне даже снились”, — с улыбкой вспоминает Анна.

Да и сейчас рабочий процесс не прекращается ни на минуту. У двух хозяек грандиозные планы. Идею об открытии развивающего центра для детей они не оставили.

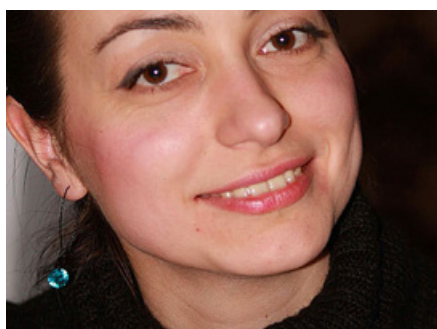
— Очень хочется сделать группу для беременных, для малышей организовать кружок, помочь им развиваться, показывать все разнообразие мира, — говорит Аня.

По приезду в Курск ей предлагали должность бизнес-тренера на крупном заводе, но она отказалась. “Гонорары сулили большие. Но я решила, что не хочу измерять свой успех банковскими продуктами, схемами или сухими терминами. Я хочу видеть доверие, детские улыбки и счастливых родителей”, — эмоционально добавляет предприниматель.

Как признается Аня, это она вид делает, что начальница, а так сама себе и грузчица, и уборщица, и продавец. И только когда нужно идти на деловую встречу, тогда и становится боссом. “Надеваю строгий костюм, улыбку — и вперед”, — говорит Анна.

## Девушка-стекло

Юлия Лобойка — 28-летняя девушка, рискнувшая открыть в Курске мастерскую по изготовлению пока невостребованного и непопулярного вида искусства — художественного витража.



— Есть несколько техник. Я использую самую сложную из них, она называется тиффани, как женщина, — улыбаясь, говорит Юлия. — Она дает возможность работать с очень мелкими деталями, а спаивается все вручную, с помощью обычного паяльника. Изготовление одного витража занимает от недели до бесконечности.

По словам девушки, ее увлечение стеклом начиналось еще в раннем детстве, когда их семья жила в Чехословакии. “Там потрясающая архитектура, очень много витражей, стекла. Меня тогда это так удивило

и восхитило, что оставило глубокий след в сознании и вылилось вот в такое занятие”, — рассказывает хозяйка мастерской.

Кроме того, еще будучи студенткой, Юлия занималась дизайном интерьеров — выполняла частные заказы, работала с оформительскими фирмами.

Чтобы открыть мастерскую, потребовалось около 300 тысяч рублей: первоначальный капитал Юлия заняла у знакомого инвестора. “Я нашла человека, который тоже интересуется искусством. Его привлекло то, чем я хотела заниматься, — вспоминает Юлия Лобойка. — Кроме того, нужно было изучить саму технику. Училась я в Москве у частного мастера. Курс шел всего три дня, стоил 400 евро”.

Студия еще не окупилась, ведь Юлиному детищу чуть меньше года. Однако уже есть серьезные заказы, поэтому возникла потребность в наборе мастеров. Их она обучает сама.

— Целевая аудитория моей продукции — люди со средним или выше среднего достатком. Ведь изделия недешевые: один квадратный метр стоит 700 евро. Кроме того, все зависит от сложности эскиза и стоимости стекла, ведь оно тоже бывает разным, — рассказывает мастер.

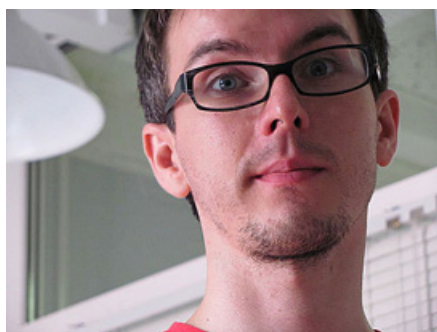
Сейчас Юлия пользуется только одной техникой, но в будущем хочет расширить производство.

— Чтобы сделать витраж, сперва нужно нарисовать эскиз на бумаге, потом по этому рисунку вырезать из стекла детали, спаять их между собой и вставить в так называемый профиль, то есть металлический каркас. В будущем я хочу купить печи, и тогда появятся более серьезные мощности, — рассказывает о перспективах мастер.

По словам Юлии, она всегда хотела иметь свой бизнес, дело жизни, что-то создавать самой. А теперь, по ее же убеждениям, остается выжить и заработать себе имя.

## Лампочковый король

Всего 26 лет, а у него за плечами уже опыт международных продаж, стажировка в Китае, своя стабильно работающая фирма в Москве, крупные клиенты и профессиональная команда. Александр Чайчук — генеральный директор компании, поставляющей на российский рынок оборудование для проекционной техники.



— Мы продаем лампочки для проекторов. Они основа бизнеса, но кроме этого есть и другие услуги. Одна такая лампочка стоит 10 тысяч рублей. Продал штуку — и радуйся жизни, — шутит Александр.

В 22 года Александр поехал на стажировку в Китай — это и стало началом его предпринимательской деятельности. Стажировка проходила в тайбэйской фирме, выпускающей проекционное оборудование.

— Моя должность называлась очень круто — менеджер по продажам в странах Восточной Европы. За полгода работы я нашел для них несколько площадок — Турция, Польша и Россия, конечно. Ведь они меня изначально брали как человека, знающего наш рынок, — рассказывает бизнесмен. — Кроме того, я сразу объяснил, что по приезде домой хочу открыть их представительство в России.

Как шутит Саша, в Китае его окружение разделилось на две части: мужчин, которые подтрунивали над студентом: “Скоро ты будешь ламповым королем”, — и женщин, называвших его по-китайски “шай гоу”, то есть симпатягой. “Так я там и жил”, — смеется Саша.

Он рассказывает, что китайцы запомнились ему своим немного тяжеловатым традиционным мировосприятием. “Замечательные люди. Но при всей развитости страны они жутко медлительны. Быть может, это восточная неспешность и уклад жизни. Русский поймет за полсекунды, а вот китаец будет доходить до какой-нибудь мелочи очень долго”, — с улыбкой делится впечатлениями Александр.

Вернувшись в Россию, Александр, как и хотел, открыл свое дело.

— Организация еще не была зарегистрирована как официальное лицо, но уже выиграла тендер МГИМО на 350 000 рублей, — говорит предприниматель. — Мы начинали втроем — я и еще два друга. Они потом вышли

из бизнеса.

Сперва офис юные предприниматели открыли в квартире, и лишь недавно фирма переехала в центр города.

— В первый год фирма росла по 100% в квартал. Мы были молоды, амбициозны, очень мобильны и знали, что хотели, — а ведь в начале пути это самое важное, — вспоминает наш герой. — Сегодня мы перешли на новый уровень — идет качественный рост, обороты стали больше, огромная рентабельность.

Сейчас бизнесмен уже думает не о том, как выжить и удержаться на рынке. Главная его задача теперь — повысить мотивацию персонала, усовершенствовать организационную структуру. Тем не менее Александр Чайчук не призывает всех молодых людей открывать свое дело. Он считает, что в предприниматели нужно идти, когда ты “крутой профессионал”.

— Молодые многого не знают, например, как мотивировать людей, управлять ими, не знают, как строить бухгалтерию. Поэтому в большинстве своем на первом году все разваливается, — высказывает свое мнение Саша. Кроме того, как он считает, предприниматель обязан вводить новые услуги и товары. Стараться расширять рынок, тем самым влияя на него. А большинство всего лишь спекулирует, наживаясь на проценте, перепродавая товары по более высокой цене.

Автор: Артур Скальский © Московский комсомолец ОБЩЕСТВО, РОССИЯ 👁 5077 04.12.2010, 18:00 🔄 607  
URL: <https://babr24.com/?ADE=90109> Bytes: 11829 / 11432 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

*Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:*

- [Телеграм](#)  
- [ВКонтакте](#)

*Связаться с редакцией Бабра:*  
[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

Автор текста: **Артур  
Скальский.**

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)  
Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь  
Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова  
Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская  
Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)  
эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.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](#)