

Декабрь 2008

Барьеры на пути открытия и развития малого бизнеса



Проект ФОМ

Фонд Общественное Мнение

Россия, Москва, ул. Островная, 2

тел. : (+7 495) 745-87-65

факс : (+7 495) 745-89-03

www.fom.ru fom@fom.ru



проект	Социальная сфера
документ	87
серия	8
выпуск	18

Президент – [Александр Ослон](#)

Директор по исследованиям – [Елена Петренко](#)

Директор по технологиям – [Алексей Чуриков](#)

Финансовый директор – [Марианна Кононова](#)

Коммерческий директор – [Роман Левин](#)

Аналитический отдел – [Григорий Кертман](#)

Отдел обработки данных – [Елена Галицкая](#)

Отдел региональной сети – [Оксана Акулова](#)

Редакционный отдел – [Мария Каневская](#)

Издательский отдел – [Анна Данилова](#)

Отдел качественных исследований – [Лейла Васильева](#)

Содержание

Методология исследования	4
Источник данных.....	4
Цель исследования	4
Основные выводы.....	5
Открытие бизнеса.....	6
Предпосылки открытия бизнеса	6
Барьеры к открытию бизнеса	6
Государственная регистрация.....	6
Сертификация и лицензирование	7
Аренда помещений.....	8
Финансовые проблемы	8
Другие проблемы открытия.....	9
Незначительные проблемы при открытии бизнеса.....	10
Развитие бизнеса.....	11
Экономические проблемы.....	11
Финансовые проблемы	11
Кадровые проблемы	12
Фискальные проблемы	12
Юридические проблемы	13
Коррупция и препятствия в лице государственных служащих	13
Незначительные проблемы развития.....	14
Примеры неправомерных действий по отношению к предпринимателям	15
Транскрипты фокус-групп.....	19

Методология исследования

Источник данных

15 фокус-групп с предпринимателями малого и среднего бизнеса. Он-лайн дискуссия с предпринимателями в сети Интернет. География опроса: Москва, Пермь, Самара, Новосибирск.

Цель исследования

Исследование предусматривает получение информации о наиболее серьезных проблемах, стоящих перед потенциальными предпринимателями на этапе открытия бизнеса, и о наиболее существенных барьерах к развитию, с которыми сталкиваются уже существующие компании малого и среднего бизнеса.

Основные выводы

- Вспоминая процесс регистрации своей компании, большинство предпринимателей не отмечают каких-либо больших проблем, связанных непосредственно с государственной регистрацией. В большинстве случаев предприниматели пользовались услугами специализированных юридических компаний, оказывающими услуги по регистрации. Такой подход к регистрации больше распространен в Москве.
- Основные проблемы на стартовом этапе – финансовые, то есть недостаточность капитала для начальных затрат. Также серьезные проблемы возникают у тех предпринимателей, которые занимаются лицензируемыми видами деятельности или производят продукцию, подлежащую обязательной сертификации. Получение лицензий и сертификатов являются очень серьезными барьерами, так как эти процессы занимают много времени, сил и денег.
- Среди других достаточно серьезных барьеров к открытию бизнеса часто упоминаются проблемы с поиском помещений и поиском кадров. С этими проблемами на начальном этапе бизнеса в той или иной степени сталкиваются практически все предприниматели.
- Наименее значимыми для открытия бизнеса сегодня являются криминальные аспекты – еще недавно столь актуальные. По мнению абсолютного большинства предпринимателей, время рэкета прошло, и сегодня больше стоит опасаться наездов со стороны государственных чиновников, нежели преступности. Также незначащим для начинающего бизнесмена является недостаточное уважение предпринимателей со стороны окружающих.
- В ситуации развития бизнеса на первый план выходят уже другие проблемы. В основном предприниматели отмечают достаточно серьезную конкуренцию, причем со стороны крупных игроков на рынке. Кроме конкуренции, малым предпринимателям в период развития бизнеса мешают финансовые, кадровые, фискальные и юридические аспекты. Под финансовыми проблемами понимаются в первую очередь сложности при получении кредитов, даже в условиях некризисного «мирного времени». Малый бизнес, не имея возможности содержать в штате юриста, часто сталкивается с юридическими проблемами, вызванными изменениями в законодательстве. На стыке финансовых и юридических проблем находятся и фискальные проблемы – предпринимателей в этом случае волнуют изменения не столько в ставках и налогах (хотя, несомненно, все ратуют за снижение налогового бремени), сколько в форматах отчетности, что периодически приводит к штрафам и иным санкциям. К другим достаточно частым проблемам развития малого и среднего бизнеса предприниматели относят серьезные трудности на рынке труда, связанные с завышенными зарплатными ожиданиями кандидатов.
- Называя незначимые для развития проблемы бизнесмены в первую очередь отмечают криминал – все в той или иной степени наслышаны о существовании такого рода проблем, однако из практических ста человек, принявших участие в этом исследовании, только один предприниматель реально столкнулся с рэкетом. Отсутствие государственной поддержки малого бизнеса предприниматели не считают большой проблемой; с их точки зрения, наилучшая возможная в настоящее время поддержка – «не мешать».
- Таким образом, самая серьезная проблема, тормозящая развитие малого бизнеса, – это финансовая, которая в первую очередь состоит в сложности доступа к заемным средствам на любом этапе развития бизнеса. Среди тех проблем, которые могут быть решены государством, можно отметить частые изменения в законодательстве, не позволяющие предпринимателям чувствовать себя уверенно в общении с надзорными органами.

Открытие бизнеса

Предпосылки открытия бизнеса

Многие предприниматели, вспоминая самое начало своей деятельности, отмечают, что пошли на этот рискованный шаг под влиянием обстоятельств: сокращений, невыплат зарплаты и прочих ситуаций, которые ставят человека перед необходимостью что-то кардинально менять в своей жизни («меня уволили – и просто, как говорится, вариантов никаких не было»; «зарплату не платили, “детские” не платили – мне не на что жить было, другого варианта не было»; «сокращение – и надо было что-то делать»; «у нас просто были сокращения, а у меня ребенок маленький – кто меня будет держать?»). Эта ситуация очень характерна для тех, кто начинал свой бизнес в 90-х годах. В этой ситуации, несомненно, решение открыть свое дело было относительно спонтанным и недостаточно подготовленным.

Более «поздние» компании малого бизнеса открывались уже более подготовленными – начинающие предприниматели изначально набираются опыта в уже существующей компании и, получив необходимые знания и умения, собрав необходимый для старта капитал, открывают собственный бизнес. В этом смысле следует обратить внимание на то, что процесс открытия малого бизнеса стал более ответственным и просчитанным, что должно приводить к большей выживаемости открываемых компаний.

Барьеры к открытию бизнеса

При спонтанном ответе на вопрос о сложностях, которые существовали на момент открытия бизнеса, большинство предпринимателей не припоминают каких-либо серьезных проблем, кроме разве что трудностей с поиском помещений. Однако при более детальном копании в глубинах памяти всплывают некоторые характерные проблемы стартового этапа бизнеса, которые будут детально рассмотрены ниже.

Государственная регистрация

Сам процесс государственной регистрации юридического лица практически ни у кого не был проблематичным. Отметим, что многие предприниматели на этом этапе предпочитают пользоваться услугами специализированных юридических компаний. Наибольшее распространение такая практика имеет в Москве, где предложение услуг по регистрации компаний очень велико. Более того, в столице чаще используется регистрация «под ключ», в то время как начинающие предприниматели из других регионов чаще пользуются только услугой подготовки документов для регистрации, а всем остальным занимаются сами. Делегирование процесса регистрации многие предприниматели объясняют тем, что это процесс долгий и трудоемкий. Ожидавшиеся трудности на этапе регистрации – это очереди («меня смутили очереди – я не люблю в очередях стоять») и придирки чиновников, которые, считают наши респонденты, лоббируют интересы компаний, оказывающих услуги по оформлению документов.

Характерный пример приводят следующие предприниматели.

Сергей, Москва

«Человек приходит – сам человек, без знакомых, без всего. Хочет сам открыть. Но он придет – и он не откроет. Потому что ему будут говорить: вот здесь вот не так написано, там Устав учредительный, вот то, вот это... Там уже по инстанциям бегать, там по налоговой, там по фондам по всем этим регистрироваться – это ерунда. Там счет в банке открыть – это все ерунда. А на первом этапе... Даже люди при мне пытались открыть... Они взяли с действующей фирмы устав и учредительный договор, все слово в слово перекатали, и их завернули. Потому что там работают

люди, которые должны за это получить. За консультацию и за оформление документов. А если сам без ничего и пытаешься их обойти, этих людей, то вот возникают трудности».

Лариса, Самара

«Я припоминаю, когда первый раз я пришла в налоговую, – толпа, много людей. Все носятся, ходят, ничего непонятно. А обращаешься в справочное окно – мне там... Ну, это как-то все запутано, и понимаешь, что это все... это по времени, и это нереально все. Там очередей немерено – кто куда, так что это вот все... загруженность. Я, кстати, этих людей-то не искала. Они мне сами предоставили там же в налоговой, предоставили визиточку – обращайтесь сюда, вам все сделают».

Сертификация и лицензирование

С проблемой сертификации и лицензирования сталкиваются далеко не все предприниматели, однако участвовавшие в этом процессе описывают его достаточно эмоционально.

Николай, Новосибирск

«Регистрация компании вообще ничего не заняла. А вот регистрация самого производства – это длинная песня и очень сложная. Начиная с того, что закупается оборудование, и оно, естественно, должно быть сертифицировано. В моем случае получилось так, что сертификата не было, паспорт был. Пришлось возвращаться к производителю. Производителя долго искали. Дальше – сертификат основного производства, арендные проблемы. Фактически первый год не было аренды как таковой. Только летом хорошо заработали. Вообще проблема очень серьезная – это найти помещение под профиль. Нужна вода, мощности должны быть обязательно, то есть техусловия нужно соблюдать. И естественно, промзона должна быть, однозначно, потому что у нас формальдегиды есть».

Анжелика, Новосибирск

«Чтобы зарегистрировать фирму, допустим, как у нас, на электромонтажные работы, ты должен предоставить договор, на какую фирму ты будешь работать. А лицензию у нас оформляют через Москву фактически год. И ты не имеешь права заниматься деятельностью. Фактически ты ею занимаешься, потому что договор есть, деньги идут. Но если кто-то стукает на нелицензионную деятельность, что ты начал раньше, чем получил лицензию... Хотя заказчик согласен принимать нашу работу. Но он не согласен год ждать, пока мы получим лицензию. Вот нестыковка открытия фирмы и получения лицензии. Плюс – начинают местные власти вытягивать: пройдите повышение квалификации, получите новые корочки, придите, посидите на компьютере... И за все заплати, заплати, заплати... И ничего нет. Потом только отправляются бумаги в Москву. Пока они приходят... И так далее. То есть начало деятельности, которая должна подвергаться лицензированию, очень сильно отдалена от регистрации компании. То есть с тобой договор заключили, а ты еще оформляешь. Конечно, ты начнешь работать. Более того, каждые 5 лет мы должны пройти перелицензирование. Мы один раз прошли перелицензирование – это оказалось так трудно, что мы теперь каждые 5 лет закрыли – открыли, закрыли – открыли. Так удобней».

Андрей, Пермь

«Мы столкнулись с самой большой неразрешимой на данный момент проблемой – это проблема лицензирования. Государство делало систему лицензирования вначале одним способом, потом решило ее модифицировать, реорганизовать, сами к единому мнению не пришли – сейчас получение лицензии является для нас большой проблемой. И сами люди не могут сказать, по каким правилам: по старым, когда я под человека мог получить лицензию, либо по новым, когда лицензия будет выдаваться под каждого конкретного специалиста, которые должны быть в штате предприятия, – как называет мой коллега, «нахлебники». Таким образом я могу обеспечить правовую законность моей деятельности. Эта основная проблема нарисовалась года три назад и до сих пор существует. И решаемой эту проблему назвать невозможно».

Эта проблема является достаточно серьезным барьером к занятию лицензируемым видом деятельности («Я занялся керамикой, потому что это не лицензируется, ну и знания определенные были») или ведет к поиску лазеек в законодательстве, позволяющих избежать необходимости лицензирования.

Кирилл, Новосибирск

«Я не ухожу от лицензирования – есть возможность вполне законная. Перевоз можно расценить как. Есть пассажир, его нужно доставить из пункта А в пункт В. Это называется перемещение, перевозка людей. Когда, допустим, у нас нет пункта А и второго пункта В... То есть пункт А и река. То есть человек, где садится, в ту точку и возвращается – это можно расценить как перемещение, а можно как просто человек берет в аренду транспорт. И через договор аренды теплохода с экипажем можно работать. Это не лицензируется. То есть у нас по Морскому кодексу, по Торговому морскому это все возможно и законно. Понимаете, лицензию получить в принципе можно, но начинается с того, что, насколько я помню, нужно иметь право плавания под государственным флагом и заканчивая – что у капитана от 15 или от 10 лет стажа на пассажирских перевозках именно. А у нас как таковых, именно речных перевозок, давно уже нет, и пассажирских перевозок, соответственно, тоже давно нет. И все перевозки, которые сейчас есть, они все работают через Речной порт. То есть капитанов два – четыре, и только через них я могу получить лицензию. Смыл какой? Получается, мне нужно их взять оттуда, к себе пригласить, чтобы они работали. У меня у капитанов – 25 лет общего стажа».

Аренда помещений

Проблема помещений была и остается самой актуальной для начинающих предпринимателей. Те же, кто не столкнулся на начальном этапе бизнеса с этой проблемой, расценивают это как большое везение («*Ну, нам, я думаю, просто повезло. Нашлось такое помещение. Оно было заброшенное, на него никто не претендовал, и там маленькие помещения, что ничего туда не поставишь другое. То есть это фактически просто повезло*

Александр, Новосибирск

«При заключении договора сразу тебе в лоб любой, кто тебе в аренду сдает, – хозяин – говорит: «Я в любой момент могу аренду поднять». То же – договор аренды когда заключал. Мне сказали так, что в любой момент, если деньги понадобятся на косметический ремонт, на капитальный ремонт, будьте готовы в любой моментенную сумму. Ну, а сумма – это тоже приличная, и это оговаривается каждый раз. Прямо подписываешь, что в любой момент с тебя могут взять либо за капримонт, либо за текущий ремонт, либо за косметический ремонт. Там получается сплошная кабала. У меня еще в договоре написано так: «За несвоевременное открытие киоска – ну, отдала в магазине – штраф 1000. За опоздание на работу штраф 1000». И так далее...»

Сергей, Москва

«Самая большая вот у меня, например, проблема – это с арендой. Найти помещение, и не просто помещение, а то, которое тебя устраивает. То есть побегали очень много. Очень много где пробовали, очень много где отказывались. Потому что все зависит от места. Перед тем как начали работать, очень много побегали с помещениями».

Дмитрий, Новосибирск

«Сегодня арендная плата в России, вот возьмем здесь, складов, она выше в два раза, чем, например, в Европе. Под Франкфуртом спокойно можно взять. Я так говорю потому, что мы с Европой работаем. Там 3,5 евро квадратный метр стоит теплый склад. У нас теплый склад стоит 250–260 рублей квадратный метр».

Финансовые проблемы

Трудности со стартовым капиталом испытывают практически все предприниматели, однако, так как это ожидаемые трудности, их не всегда упоминают в качестве проблем. С этими трудностями начинающие предприниматели в основном справляются, занимая деньги у родителей, друзей, знакомых, так как получение банковских кредитов на открытие бизнеса очень проблематично. Даже в условиях

некризисного времени, когда банки раздают кредиты направо и налево, предприниматели отмечают, что проще взять кредит на себя как на частное лицо, чем на новую компанию.

Лариса, Пермь

«Я бы сказала, если говорить с самого начала, все упирается в деньги. Потому что кредит на начальный бизнес не дает никто абсолютно. Нет знакомых в кредитных домах, тебе никто ничего не даст, если у тебя ничего нет. С нуля начинать очень тяжело, по любому надо хотя бы тысячу 50. За границей, в частности в Америке, есть хороший отложенный механизм. Людям, которые начинают бизнес, дают ссуду, чтобы начать, и год не требуют ни процентов, ни возврата. Ничего. А еще приходят и помогают вести бухгалтерию или еще что-то. У нас, если ты возьмешь кредит на начало бизнеса, – я это говорю, потому что была связана – если вдруг я выплаты начну задерживать, сразу же начинаются дикие проценты. Банки, я считаю, это номер один, кто должен помогать, и кто “садит” начинающих предпринимателей. Дали бы хотя бы месяца на три. Год-то, я понимаю, никто не даст, но месяца три, чтоб встать, обороты какие-то начать».

Другая стратегия, все чаще используемая для открытия своей компании, – это постепенное накопление средств. Такая стратегия используется теми, кто постепенно готовился к тому, чтобы открыть свою компанию, и необходимо отметить, что таких людей, естественно, больше среди собственников компаний, созданных в 2000-х годах.

Александр, Новосибирск

«Я деньги в банк вкладывал в течение нескольких лет, сумма энная лежала. Пришел, снял, плюс продал автомобиль, там еще кое-что – и вложил в дело. Тяжело, конечно, было, но потихоньку выбрался. Партнерства у меня не было».

Бывают иногда и такие случаи, когда вместо денег банк предоставляет советы, которые значительно больше влияют на бизнес, чем если бы был выдан кредит.

Евгений, Новосибирск

«Наверно, самая интересная кредитная история у нас была. У нас был магазин. Магазин горел вообще страшно, горел по финансам. Хватало только на оплату аренды и зарплату продавцам, и все. И мы тут в газете прочитали, что Мосбизнесбанк предлагает кредиты малым предпринимателям без залога. Мы поверили и пошли туда. Нас встретил директор отделения, и получилась история. Он выслушал, что мы хотим, и говорит: “Ребята, я вам денег не дам, я просто дам вам хороший совет”. И он с нами где-то минут 40 разговаривал о нашем магазине, о нашем бизнесе вообще и сказал несколько вещей, которые мы запомнили почему-то. И мы, когда от него вышли, еще разозлились, что надо же, денег не дал, а только сидел и чему-то нас учил. А потом мы через какое-то время с благодарностью вспоминали его уроки: как хорошо, что он не дал нам денег, а просто рассказал, что нам надо сделать. По пунктам потом, выполняя его инструкции, мы дальше уже вырулили».

Другие проблемы открытия

Среди других трудностей, с которыми сталкиваются начинающие предприниматели, упоминаются и высокие налоги, и проблемы с подбором персонала и сложности с нечетким и / или меняющимся законодательством. Однако такие трудности упоминаются лишь некоторыми предпринимателями. К проблемам можно также отнести и согласования с СЭС, пожарниками и другими контролирующими структурами, однако, в силу распространенности таких трудностей, предприниматели уже знают, как с ними бороться.

Владимир, Пермь

«Кормятся все: милиция, пожарный, налоговая, пенсионник, дворники, банк. Не то что в ноль, а в минус уходишь. Если посчитать экономику в реальности, кому чего ты откатаываешь, то это просто ужас. Как бы там чего ни говорили – вот сегодня у нас коррупция уйдет, завтра мы будем жить хорошо... Все это профанация чистой воды».

Евгений, Пермь

«Первое – это санэпидемстанция и пожарники. У меня солярий, требуется определенная система вентиляции по всяким СНИПам, нормам. Они в том числе контролируют. И санэпидемстанция тоже проверяет. Поэтому перед тем как запустить – уже есть юрлицо, есть помещение, есть оборудование – встал вопрос монтажа всей этой вентиляции специальной, всей противопожарной системы, которая тоже завышена. Это заняло практически два месяца. В общем-то они, наверное, разумные, но у них в том проблема, что нет единого свода. Нет определенности. Дали бы на трех листах, на десяти листах: надо это, это, это. А то дают там пять позиций. Эти пять позиций сделаны – приходит комиссия в составе двух-трех человек, говорят: о, да у вас тут то, то не сделано... Это, это делается. Опять через неделю приходит опять комиссия, которую надо опять дождаться, опять там очередь, чтобы она пришла... Опять находят кучу недоделок, неполадок, которые в прошлый раз они почему-то не обозначили. То есть одной из основных проблем, на мой взгляд, является отсутствие необходимых требований».

Андрей, Новосибирск

«Ну, еще СЭС берет. А СЭС берет – как ему хочется, он может любую сумму взять. Ну, у них какие-то рамки есть. А поскольку это были знакомые люди, они там за 100 рублей поставили печати, и все. А если бы незнакомые были, тогда бы еще несколько тысяч заплатили. Но это небольшие деньги. Для СЭС. У нас не связано ведь с пищевой».

Незначительные проблемы при открытии бизнеса

В ходе интервью такой аспект, как влияние криминала на начинающих предпринимателей, фактически не упоминался. С точки зрения нынешних бизнесменов, эта проблема потеряла актуальность, хотя многие говорили, что на начальном этапе бизнеса определенные опасения на этот счет у них были. Также к малозначащим при открытии бизнеса аспектам предприниматели относят недостаточное уважение населения к предпринимателям и недостаток знаний для открытия компании. Эти три фактора назывались в качестве самых малозначащих практически всеми.

Алла, Москва

«Ну, сейчас практически крыши, рэкета, криминальных у нас уже не стало. Ну, взяточничество, как говорится, оно имеет разумные пределы... А уважение со стороны общества – его, по-моему, как и не было, так и нет. И не будет его».

Алексей, Пермь

«Сейчас криминал все равно в разряд экономических интересов перешел, а не в разряд “ударить по голове”. Конечно, войны идут, они происходят за деньги, но это другое... Криминальный <аспект> сейчас не имеет значения...»

Развитие бизнеса

Переходя к этапу развития бизнеса, который, по мнению предпринимателей, начинается примерно со второго года существования компании, участники исследования выделяют несколько иные трудности. Так, на первый план выходят экономические аспекты – высокая конкуренция на рынке. На втором по значимости месте находятся финансовые проблемы – трудности с кредитованием. Далее среди значимых трудностей перечисляются кадровые, фискальные и юридические проблемы.

Экономические проблемы

На стадии развития бизнеса предпринимателей в первую очередь волнует достаточно большая конкуренция. При этом, говоря о конкурентах, малые предприниматели редко упоминают своих «коллег» – представителей малого бизнеса. Владельцы небольших магазинчиков в основном считают своими конкурентами крупные розничные сети, а региональные предприниматели очень часто сетуют на московских, которые выходят на их рынок.

Ольга, Самара

«Очень тяжело стало работать, конкуренция очень большая. Московские фирмы работают у нас здесь очень крупные, например, по обуви. И работать частным мелким очень тяжело стало, то есть вот как раньше – даже не сравнить. Поэтому, возможно, тут уже в ближайшее время мелкие будут закрываться. Опять же торговые центры очень дорогие, и просто не все сегменты их могут потянуть».

Дмитрий, Новосибирск

«Сейчас идет укрупнение бизнеса. Правильно было замечено, что сейчас малый бизнес – ему очень сложно существовать, особенно торговле. Сейчас построят в следующем году на углу большой магазин – и привет. Грубо говоря, они будут продавать весь этот ассортимент дешевле. То есть сейчас идет некое поглощение малого бизнеса – люди будут вынуждены бросить это дело и пойти туда же устроиться на работу, заниматься этим же самым, если у них будет такая возможность».

Финансовые проблемы

Трудности финансового толка хоть и отходят на второй план, однако сохраняют свою важность для предпринимателей. Многие респонденты говорят о том, что развитие так или иначе упирается в отсутствие финансовых возможностей. И хотя кредитование уже существующего бизнеса для банков является менее рискованным по сравнению с кредитованием бизнеса на стартовом этапе, все равно при получении кредитов предприниматели сталкиваются с серьезными трудностями.

Александр, Новосибирск

«Как-то положение было тяжелое, я хотел взять деньги. Я вот с бухгалтером поговорил, она говорит: “В любом случае, какую тебе бумажку дали, ты ее сверху донизу переверни, прочитай, особенно где мелким текстом. Обязательно. Потому что взять, ты возьмешь, подпишешь все, а мелким текстом бывает такая приписочка, что тебе настолько тяжело рассчитываться будет, такой процент пойдет”. И вот это как бы все под сомнение, банки вот эти... То есть как-то на предметы быта, скажем, я еще не боялся брать, а вот деньги на бизнес... Стараюсь как-то выкручиваться».

Алексей, Пермь

«Еще насчет кредитов. Что касается рекламы, в рекламе активов как таковых никаких нет: нет оборудования, станков, недвижимости – того ликвидного, что банк бы с удовольствием взял бы в залог. Есть оборот. Оборот стабильный. Но под оборот денег никто не дает. Хотя реально можно вернуть, и не надо каких-то гигантских сумм. Банки еще не готовы с такими рисками работать».

Кадровые проблемы

Проблема подбора и удержания персонала становится для предпринимателей все более важной по мере развития бизнеса. На стартовом этапе очень многое делается самим предпринимателем на энтузиазме. На стадии развития какие-то функции приходится перекладывать на наемных работников. Это наиболее важно для предпринимателей, занятых в производстве. Торговля реже сталкивается именно с проблемой подбора персонала, однако больше всего страдает от нечестности нанятых продавцов.

Динара, Самара

«Для развития нашего бизнеса очень особое влияние – действительно кадровое. И не только подбор. Не все хотят быть рабочими – все хотят быть менеджерами. А просто сесть за руль КамАЗа или пойти каким-нибудь укладчиком совсем не хотят. Молодежь на это не идет. Если человек со стажем работы, он уже устоялся на каком-то предприятии, и они в основном не меняют так место работы. А молодежь может проработать месяц-два... Тем более это достаточно трудная работа, я бы сказала. Во-первых, нужно работать и день, и ночь, там подъем утром чуть ли не в 6 часов. То есть там рабочий день начинается и заканчивается до 2-3 ночи. Разные бывают обстоятельства. Поэтому немногие молодые люди выдерживают такую нагрузку. И поэтому какие-либо там задержки с персоналом... Этот ушел, и 2-3 дня простоя для нас. Это вообще очень серьезные затраты, утрата в прибыли. Поэтому в этом главная проблема».

Анна, Москва

«Основная проблема – честные продавцы, там персонал, чтобы не воровали. Вот что самое главное. Потому что вот у моих друзей был случай, что они иногороднюю девушку продавщицей наняли, продавцом косметики латвийской. Она проработала месяц, забрала все деньги, выручку и уехала. И они потом ее искали».

Фискальные проблемы

На развитие бизнеса влияют и налоговые ставки. Предприниматели отмечают, что переход на УНС или ЕНВД достаточно позитивно сказывается на бизнесе, однако лишь немногие из принявших участие в исследовании используют эти системы налогообложения. Большинство до сих пор используют общую систему, при которой, по словам участников исследования, на налоги уходит более половины оборота. Поэтому все предприниматели хотели бы снижения налогового бремени.

Николай, Новосибирск

«Четвертину бы отдал, не задумываясь. А сейчас уходит до 50 процентов. И пусть это распределяется на все, начиная с пенсионных отчислений и заканчивая полностью. Пусть это будет четверть фиксированная, и все».

Юрий, Пермь

«Налоги сейчас уже не 24, а 36% с нового года. Только маленько мы стали... Но человек, если ты его хорошо знаешь, говоришь, что можешь ему заплатить столько-то, а можешь – столько-то, но можешь за него этот соцпакет не перечислять. Ты при этом 13% не заплатишь. Всем выгодно. Я там это сделаю, ты там не заплатишь 13%, соцпакет с тобой по-дружному поделим. Если я ему все отдаю так, то вообще я дурак. Я вообще сторонник того, чтоб каждый налоги платил, сам работник, а не работодатель. Я дал – иди и разбирайся. Иди, в налоговую неси 13%, иди, туда унеси. Как хочешь, так и живи. А что теперь? Будем прятаться, скрываться».

Кроме снижения налогов, предприниматели отмечают необходимость внесения изменений в налоговое законодательство и формы отчетности, что также негативно влияет на развивающийся малый бизнес.

Сергей, Москва

«Абсолютно нечеткое законодательство. А видите, бланки меняются там раз в три месяца. То на один налог чего-то там поменяют... Ну, там то одно поменяли, форму, то другую... А смысл не меняется там – вот что самое интересное».

Юридические проблемы

Юридические проблемы, которые не были достаточно актуальны на начальном этапе бизнеса, на стадии развития приобретают большую значимость. На начальном этапе такого рода проблемы решаются за счет привлечения юридических компаний для регистрации нового бизнеса, однако пока среди российского малого бизнеса нет культуры привлечения сторонних юристов. Поэтому многие предприниматели сталкиваются с серьезными юридическими проблемами – как с точки зрения трактовки законов, так и отслеживания происходящих в них изменений.

Евгений, Новосибирск

«Есть законодательство – даже не то, что меняющееся. Допустим, есть закон 108-й, 163-й и 159-й. По сущности, если почитать внимательно, они в резком противоречии друг с другом. И даже не для предпринимателей вопрос – как себя вести, чтобы, а даже для мэра города: допустим, какие решения, чтобы соблюсти и тот закон, и тот, и этот. А что касается обычных текущих дел... Вот, к примеру, 20-го числа – срок сдачи налоговой отчетности, а 17-го числа налоговая инспекция меняет программу, по которой это самое... И еще – фактор времени. Если оборот небольшой, и за три дня человек, допустим, с бухгалтером сядут и успеют переделать отчет, это успеют. А если, допустим, там торговых точек много, оборот большой, что-то еще...»

Коррупция и препятствия в лице государственных служащих

Несмотря на то, что коррупционные факторы не были выделены как наиболее значимые, однако практически каждый предприниматель сталкивался с неправомерными действиями чиновников по отношению к ним.

Марина, Москва

«Ну, приходят и говорят, что у вас вот ярлык висит, вот ярлык, да, и пломба. Вот положено столько сантиметров. Вот семь лет никто не говорил это, а тут надо сказать... Понимаете? Четыре тысячи с вас штраф. А попробуй, не дай. Все. 60 будет. И найдут все, что захотят. Все. Придите, почитайте, книжечку мы вам дадим, на каком расстоянии от... Завязочка... И приходишь в налоговую... Внимание – Задорнов рядом не стоял. Приходишь. «Пришли, ой, какие молодцы, 3500 заплатите и в магазин». Приходишь в магазин, а охранник и говорит: «А, вы из налоговой? Какой коньк? А вот этот вот». Все. Ниже нельзя. Ни в коем случае! Это я вам говорю, как есть. И лучше не вякать. Вот на выставке были – продавец звонил: чего делать-то? Пришли. – Денег дать. Денег дать и не вякать. Иначе полгода потом мне справку не получить, и никаких у меня дел не будет двигаться. Скажут: «А вы зависли. Вот принесите, что вы чистая, а не грязная». Вот они приходят, когда им захочется... Вы понимаете, когда Медведев объявил, что мы вам... Я думаю про себя: зачем же ты объявил-то? Ну зачем? Завтра же побегут и будут каждый день стоять в очереди. Точно. Как пошло. Вот день за днем, день за днем. Нет, просто вот нельзя такие вещи в России говорить громко на всю страну. Тихо надо, тихо. Они же скорей за свой кусок пирога-то, понимаете...»

Инна, Пермь

«Много несуразных требований. Вот, оказывается, мы – кто? – менеджеры турбизнеса, должны иметь медицинские книжки. Спрашиваю: для чего? «Но вы ведь находитесь в тесном контакте с людьми». Мы были в шоке. То есть это было к чему-то придраться. Я в первый раз столкнулась с этой СЭС».

Кроме неправомерных действий государственных служащих, многие предприниматели жалуются на плохое отношение к ним.

Анна, Новосибирск

«Элементарно даже, понимаете, с отношениями их к нам. Мы приходим туда... Ну, ладно, летом – а зимой: в шубах, во всем. И стоишь в этой шубе – ни присесть некуда, ни раздеться негде. А они еще выходят из своих кабинетов и говорят: «Ну, елки, понаехали здесь, стоят, дышать нечем». Это отношение, понимаете, к тем людям, которые несут деньги. Мы по сути дела их кормим, и они вот так к нам относятся. Вот в этом отношение и государства к нам. Точно такое же».

Евгений, Новосибирск

«Мало того что высокие налоги – там проверки очень тяжелые. Допустим, ты налог заплатил. Тебе приходит бумажка из налоговой, что ты этот налог, оказывается, не заплатил. У тебя 21-го числа текущего месяца нужно заплатить налог, а у тебя нет этой проплаты. Ты идешь и начинаешь доказывать, что ты заплатил этот налог, ты теряешь там два-три дня. Ты идешь в налоговую с этой бумажкой, и тебе там отмечают, что, да, действительно, ты налог заплатил, все замечательно. Буквально через неделю тебе приходит бумажка, что с тебя инкассово сняли налог – такой, какой ты заплатил. Ты с этой бумажкой идешь снова в налоговую и пишешь бумажку, чтобы этот налог тебе зачли на другой налог. Они, например, могут взять и со счета, не говоря тебе, снять деньги. Или заблокировать счет. А ты ходи и сам выясняй причину. Раньше мы бежали и разбирались. Сейчас посмотрели, какая сумма – а, ладно, бог с ними. Нервы дороже, не пойдем разбираться. Пусть подавятся».

Незначительные проблемы развития

К незначительным проблемам на стадии развития малого бизнеса, как и на стадии его открытия, были отнесены все те же криминальные аспекты и недостаточное уважение населения к предпринимателям.

Примеры неправомерных действий по отношению к предпринимателям

Анна, Москва

«С криминалом мы сталкивались. Это очень серьезно. Когда приходят, закрывают дверь и говорят, что двести пятьдесят тысяч – вот мы вам даем времени три часа. Просто так. Откуда, кто, что?.. Мы справились. Наш директор, главный, позвонил, и ему привезли деньги. Вот как в старые времена. У нас реально был такой случай. Нет, у нас никаких участковых... То есть не было возможности ни звонить никому, ничего. Вот просто пришли, просто забрали деньги и ушли. Причем думали, что, может быть, через какое-то время, может быть, они опять появятся... Никто не появился... Вот это было что? Очень удивительно. Что непонятно, кто, откуда, чего. Конечно, никто там никого на землю не укладывал, но тем не менее...»

Лена, Москва

«Чиновники не облегчают жизнь предпринимателя, а наоборот, заставляют заниматься совершенно бесстолковым делом. Зачем эти бумажки? Уже давно в любую инстанцию приходишь – одно и то же. И все каждый раз там обновить. Уже база данных должна быть! Мы уже в XXI веке находимся, а у нас до сих пор: принесите такие-то, принесите такие-то справки, что ты там не верблюд и... Или еще какие подтверждения требуется. То есть вот эта бумажная тягомотина... И каждый мнит из себя большого начальника, где просто нужно грамотно просмотреть... Ты – не ты, то – не то... Или какие-то там трудности... А там трудностей-то никаких нет. Там просто вот сидят люди с пустыми глазами и вот этой вот мутотой, извините за выражение...»

Дима, Москва

«В принципе, они по стране вообще делают специально, чтобы запутать людей. Вот такое складывается впечатление. Чтобы вот именно запутать, навредить и как-то вот помешать там. Ну мне помогали, тоже знакомые помогли... Но я единственное, что хотел бы отметить – не то что нежелание помочь, а какое-то негативное отношение в Регистрационной палате всех служащих к нам непосредственно. Да, мы приходим – у них такой вид, как будто мы им должны, мы им обязаны. Наплевательское. То есть не то что не помощи, а именно идет отфтболивание людей – в том плане, чтобы не открывать... Чтобы просто отбить всю охоту что-то открыть. Потому что, мне кажется, там сидят тети, которые думают, что к ним придут с папочкой, и чтобы в папочке обязательно лежала бумажечка какая-то, конвертик там. Вот. Наверное, все так с этим сталкивались. То есть вот поразительная страна в этом плане, конечно».

Жанна, Москва

«Я в первый раз когда отдавала документы, я не предоставила это вот гарантийное письмо по поводу аренды помещения. И мне, значит, на этом... на этой почве отказывают. И причем пишут не статью закона – в законодательстве это не прописано, а просто так мило намекают, что хорошо бы вам его принести. И там еще пишут, что вы можете это обжаловать в суде, в судебном порядке. Ну, естественно, я там постояла, побеседовала мило, и мне пришлось заново собирать все документы и...»

Марина, Москва

«Не мешайте и не приходите, и не нойте, да. Ну юридически как бы... Юрист... С юристом разобраться можно, а коррупционное... Ну как вам сказать... Ну приходят и говорят, что у вас вот ярлык висит, вот ярлык, да, и пломба. Вот положено столько сантиметров. Вот семь лет никто не говорил это, а тут надо сказать... Понимаете? Четыре тысячи с вас штраф. А попробуй, не дай. Все. 60 будет. И найдут все, что захотят. Все. Придите, почитайте, книжечку мы вам дадим, на каком расстоянии от... Завязочки».

Анна, Москва

«Постоянно какие-то проблемы возникают. Потому что когда приходят, начинаются какие-то мифические требования. Несоответствие требованиям, “это должны быть бахилы”... Здесь все одни мелочи на самом деле, потому что все касаемо минимальных требований – отдельный бачок для

отдельного, отдельный бачок для другого... Гигиенические места должны соответствовать нормам. Даже если это соответствует, – все равно не соответствует. То есть такие моменты, которые... Они не нужны в нашей деятельности, абсолютно. Решали как? Оплачивала. На все у них существуют определенные расценки, и нужно сразу по этим расценкам в первый же день решать. Если же ты сразу не решишь, то потом эти акты, которые на тебя составили, они уже недействительны. И нужно заново платить за каждый акт и заново вызывать ту или иную службу. Потому что у них существует определенный срок действия. А если сразу это, на месте, решать...»

Александр, Москва

«А у нас другая ситуация интересная произошла. Папа одного из наших учредителей достаточно хорошее место занимает, поэтому первые вопросы решались по-другому. Когда создали, арендовали помещение, всю необходимую документацию собрали – то есть от сих до сих, на сто процентов в правовом поле, нет никаких отклонений. После чего начали приходить люди из разных служб и инстанций: "У вас это не так, это не так". Хорошо. Переделали. Пришли через две недели. "У вас это не так, это не так". Переделали. Третий раз пришли. "Это не так". После третьего раза подключили папу. И их, как корова языком сплизала. Первые три месяца ходили, потом уже нормально раз в полгода появляются, акт составляют – все правильно, все верно, и до свидания».

Владимир, Москва

«Всегда у каждого есть определенные поборы. Человек дает, дает... Стоит эту гайку завинтить, на тебя насаживается еще двадцать чиновников и начинают тебя доить. Когда даешь отпор, – неважно, физический, юридический – начинается борьба между государством и предпринимателем. А почему? Есть законодательство, я его соблюдаю. Исполняю то, пятое, десятое. Почему? У меня доходило до того, что силовые структуры, приходя и выманивая путем мошенничества деньги, иска в законодательстве лазейку, получали и колом по голове, и драки были. Доходило до этого».

Елена, Москва

«Вот на этапе, когда уже бизнес преуспевает, идет налаживание... И ходят с проверками. Ну эта милиционская форма очень надоедает, честно говоря. Они, наверное, кушать очень хотят всегда. Они думают, что у нас просто станочек».

Ирина, Пермь

«Пример, как из меня милиция выколачивала деньги. Сначала просто терроризировал и ходил, потом меня вызывал к себе и говорит: "Дай мне твой паспорт". Я говорю: "Не взяла". – "Ну иди тогда отсюда, придешь в понедельник с паспортом". Я думаю, что же это такое... Он пришел, проверил. Кассирша не отбила чек. Он: "Давай мне вот такую сумму денег или я подам на тебя в налоговую". Я пришла в налоговую, говорю: "Вот так и так". Они пришли, проверили, дали мне справку, что у меня все в порядке. Но его это не остановило. Он меня преследовал, ходил ко мне на работу, долбил... Видел, что я никак на него не реагирую, вызвал к себе. Я написала на него заявление во все места: в областную прокуратуру, в городскую прокуратуру – куда только могла. Прихожу в понедельник – он мне говорит: "Давай свой паспорт". Я ему отдаю свой паспорт. Он его прячет в стол, звонит дежурному и говорит: "Я задержал аферистку без документов, она у нас где-то там проходит, надо ее срочно закрыть в камеру, давай мне машину". Ладно у меня одноклассник работал там же в этой милиции... Говорит: "Все, иди". Причем они меня провоцировали на скандал, чтобы я закричала, начала шуметь, руками махать, но я валерьянки напилась, как удав, спокойно в окно смотрю, птичек считаю. И вот пока по дороге шла, остановился Коля, он говорит: «"Ты что здесь делаешь?" Я ему рассказала. Меня в машину, привезли в Ленинский районный отдел, там все созвано, приводят к этому милиционеру, говорят: вот такая-то... Он говорит: "Ну что, давайте раздевайтесь, давайте вещи, сейчас мы вас в камеру посадим". Но, видимо, Коля просто послал... "Это за что женщина задержана?" – "Вот по этим документам". А там написано в этих документах, на основании которых он меня задержал, – на кофточке синей не было ценника. Он говорит: "Быстро к начальнику". Я молчу. Я когда начальнику рассказала, что на них уже везде жалобы написаны, только тогда они мне выписали штраф и отпустили».

Иосиф, Пермь

«Я не буду называть фамилии, но знаю, неоднократно на протяжении 12 лет наблюдаю, как комитетом по транспорту управляют люди далекие от данной сферы услуг: два года человек, просто военный, он на свой лад, выполняя свои амбиции, он ничего не сделал для прогресса автомобильного транспорта в городе. Занимался только тем, что пытался подавить свободных

бизнесменов – взять тот же “сотый” маршрут по городу Перми. Он два года занимался борьбой, хотел закрыть этот маршрут. На сегодняшний день в городе нет ни одного муниципального автобуса. Муниципальными в городе Перми являются только трамваи и троллейбусы. Те автобусы, которые ездят в Перми, являются частными и являются предметом администрации. Это обуславливает и низкую рентабельность, и большие проблемы в перевозках, нарушение техники безопасности. У водителей самих большие проблемы, они с трудом сводят концы с концами, боятся расторгнуть договора, боятся потерять работу, что у них в банках... есть какие-то обязанности, ответственность. Вот фирма “Эдельвейс” – слышали, наверное – образовал “сотый” маршрут, занял свою позицию, перестал работать с администрацией, занимается самостоятельно, прекрасно развивается – у них на все хватает, у них хорошие автобусы, зарплаты у них стабильные, нет проблем с топливом, запчастями. У них поначалу было много препонов и со стороны администрации, и властей. Надо отдать должное транспортной инспекции, на которую тоже пытались влиять, чтобы она потом отозвала лицензию на перевозку: она выступила и заявила, что не будет впрыгаться в эти распри – они легально занимаются бизнесом, у них есть лицензия и юридическое право. Да, вообще был беспредел. Да, останавливали автобусы, сотрудники ГИБДД снимали со всех автобусов номера... Абсолютно происходил административный беспредел. Они отсудили все законным способом, без криминала. Отсудили. Грамотный человек – человек сам является юристом неплохим. Проблема не только для меня – для многих моих товарищей. Я пребываю в том же плачевном состоянии. Так весь город живет».

Лариса, Пермь

«У нас полностью обворовали пасеку, и мы знали, кто. И милиция, и мы три года не добились ничего. Я три года ездила на суды, которые нам всякое придумывали, а до того, как мы до суда дошли, нам предложили в милиции Пермского района, которая коррумпирована от и до – полностью вся, нам сказали: “Куда Вы лезете?” Причем совершенно открыто, понимаете? Суд оставил дело без рассмотрения – сейчас есть у них такие формулировки. А если бы я заплатила бандитам, то все давно было бы решено. Четыре года назад мы это все переживали. Но это и сейчас никуда не делось!»

Елена, Новосибирск

«Да, и еще какая проблема у нас – сертификаты. Вот касса есть – прекрасно. У вас все документы в порядке – хорошо. “А где у вас сертификаты на товар?” А они не на все товары бывают. Фирма, бывает, не дает, и на оптовке не дают. Только что вот остается? Не продавать. Потому что если отдашь на сертификацию – у нас есть в городе, они назад не возвращают и еще деньги большие берут. И это по всей стране. Это не у меня – у всех. Они требуют то, что они должны не с нас требовать, не с тех, кто торгует, а с тех, кто привез в страну этот товар».

Дмитрий, Новосибирск

«Налоговая работает отвратительно. Причем у них сейчас и зарплаты более-менее нормальные стали платить. Мы занимаемся импортом, у нас налог на добавленную стоимость. Законом определен такой вот максимальный промежуток времени, чтобы нам зачили этот налог, вернули. Никто ничего не выдерживает. Мы даже возмутиться не можем. “А мы вам не зачтем, и все”. Там сейчас находятся люди, которые на нас, предпринимателей, смотрят сверху и буквально давят. И мы ничего сделать не можем. Налоговая задолженность перед нами достигает миллиона, и нам не отдают эти деньги. Понимаете? Блокировка счета должна быть только на основании решения суда. А они просто так, сами собой, берут и какую-то сумму блокируют. И предприниматели должны доказывать свою невиновность. Не налоговая должна доказать нашу вину, а мы должны доказывать свою невиновность. Я считаю, это неправильно. Презумпция невиновности у нас не срабатывает. Они могут сделать с тобой все что угодно, и ты потом должен ходить, им что-то доказывать».

Елена, Новосибирск

«К нам сегодня заходили с папочкой. Посмотрели вокруг: “Ой, наверно, здание старое. Надо подойти, поговорить с ними серьезно”. Значит, они будут просить взятку. А здание они не закроют».

Оксана, Самара

«На этапе открытия больше всего проблем было с оформлением документов. Вот мы относимся к Кировскому району – там в налоговую без рубля вообще заходить нельзя. То есть взятки давать приходилось, да. Там документы проталкивать, чтобы как-то все там ускорить. заняло это неделю. Потому что ускоритель был. А так, конечно, затянулось бы это надолго».

Андрей, Самара

«К нам в офис пришла санэпидстанция. “Вот у вас лампы люминесцентные. Где вы их утилизируете? У вас компьютеры и прочее”. И пошло-поехало. А пожарный вообще пришел и сказал, что у вас двери металлические с порогами – отрежьте у них пороги и решетки смените. С пожарными самая простая была проблема. Я с его папой, оказывается, вместе в армии служил в одной части. Эта решилась быстро проблема с ним. Ну с участковыми решаем каждые полгода. Опять с иностранными рабочими проблемы».

Екатерина, Самара

«Когда бизнес растет, существуют... ну не наезды и крыши – вот в такой именно трактовке, но мы на себе заметили, что как только мы стали известны, широко известны в узких кругах, да, то определенные люди выходили. Конечно, не на меня – с женщинами не разговаривают, слава богу, а на партнера моего выходили люди. Узнавали, что планируете дальше, будете ли вы как-то с кем-то договариваться о своих доходах... Здесь уже у кого такая сеть связей».

Транскрипты фокус-групп



Фокус-группа №1, Москва

Анна, ж, 23, н/в, совладелица продуктового магазина;

Михаил, м, 30, в/о, книжный магазин;

Елена, ж, 47, в/о, магазин хозтоваров;

Алла, ж, 50, в/о, пошив одежды для животных;

Ирина, ж, 41, в/о, парфюмерный магазин.

Модератор: Теперь переходим к нашему разговору. Говорить мы сегодня будем о вас и о вашем бизнесе и первый вопрос: рассказать о бизнесе, как давно занимаетесь, много ли сотрудников, что за бизнес, малый или средний, такую общую информацию.

Михаил: Существуем мы уже больше пяти лет, генеральным директором я являюсь последние три с половиной года, это вот книжный бизнес, у меня небольшой книжный магазин, называется «Старый свет», рядом с метро Тверская находится, ну просто для тех, кто может, захочет его посетить. Это при литературном институте Горького, так сказать. Ну бизнес не скажем, что убыточный, но иногда думаешь, что если книжный бизнес, что это связано с рядом проблем, неприбыльно. Опять же налоговая система. Ну в принципе небольшой доход имеем. Я имею и мой друг, который является владельцем в принципе этого бизнеса. Что еще сказать? Сколько нас, ну шесть человек с продавцами, у нас главный бухгалтер. Ну так, ну бизнес идет в принципе, что еще я могу сказать?

М.: Да все вроде рассказали общее. Алла?

Алла: Ну значит, мой бизнес нет, почти в два раза моложе, то есть мы на рынке два с половиной года. Вышли в связи, как бы с проблемой сначала поднималась защита животных, ну и в сфере этого соответственно и животных и рассматривали вопрос – пошив нашим любимым питомцам одежды, ветпрепаратов и сопутствующих товаров. Как я уже сказала, мы около трех лет, я являюсь индивидуальным предпринимателем без образования юридического лица. В штате нас семь человек, это я, главный, она же и главный бухгалтер, и бухгалтер, у нас два продавца, водитель-экспедитор и надомницы, две надомницы, которые занимаются непосредственно пошивом одежды для животных, эксклюзивной одежды, наша одежда называется «Марс». И две надомницы, которые специально вяжут авторские работы для определенных пород собак и кошек. Ну, в общем-то, я бы сказала, что наш бизнес процветает почему, потому что люди сейчас повернулись довольно-таки лицом к животным, в каждой семье есть или кот или пес, и если раньше они ходили у нас всегда голые, то теперь они, благодаря нашему бизнесу, ходят одетые. У нас даже есть вплоть до свадебных нарядов...

Елена: Ой, ой, класс.

Алла: Да, мы разработали. Разработали всевозможные ботиночки, сапожки и так далее и тому подобное. Поэтому, в общем-то, пока довольны. Конечно, качество намного лучше, чем китайское качество, которое поставляется к нам на рынок, и поэтому наша продукция раскупается с большим удовольствие. Хотя и стоит она в принципе дороже намного, чем китайская.

М.: Ирина, расскажите про ваш бизнес.

Ирина: Ну я может быть тоже повторюсь где-то. Бизнес чисто женский, хотя во главе стоит все-таки мужчина, как бухгалтер. Занимаемся продажей лаков для ногтей, преимущественно лаки Орры, креатив и средства по уходу за ногтями, в том числе и как бы, как сказать, сейчас в моде накладные ногти вот разные, как бы вот, скажем так, интерпретация этих ногтей. Ну и средства, в том числе и салоны, то есть покупают у нас не только для себя, но и салоны иногда закупаются.

М.: А сколько человек работают?

Ирина: Шесть человек работает. Бухгалтер, два продавца, водитель. Но мы уже существуем с 2003-го года, с лета 2003-го года.

М.: Давно уже.

Ирина: Давно, да. Мы имеем две точки, в Спорткомплексе «Олимпийский», ну там как бы всегда были торговые ряды, то есть, как бы как сказать, мы начинали там работать, ну скажем так, с юности продавцами, а потом вот организовали свое уже. Но называется тоже ПБОЮЛ.

М.: Анна?

Анна: Меня зовут Анна, еще раз повторюсь, мне 23 года, я и моя мама, мы владеем магазином продуктовым. Нашему бизнесу три года уже, ну продукты питания в основном, там винно-водочные изделия, мясо, рыба, то есть семь человек насчитывается, включая нас с мамой, товаровед, три продавца, уборщица одна. Ну чего еще сказать можно?

М.: Ну все кажется.

Анна: Ну и все в принципе.

Елена: Елена. Нам меньше, то есть мы существуем три года и у нас «Дом для дома», то есть это помощники мы для женщин. У нас химия, бытовая химия и предметы для туалета, то есть такие, вы знаете это. Ну у нас тоже шесть человек и хотим мы с каждым разом процветать. Вот, ну все вроде так.

М.: Теперь мы с вами поговорим о том, насколько вам легко или сложно заниматься вашим бизнесом. Первый вопрос касается регистрации бизнеса, как вы это проходили, какие проблемы были, какие трудности?

Алла: С регистрацией никаких трудностей не было, дело в том, что когда я обратилась непосредственно в налоговую по месту своего жительства, там есть официальная юридическая фирма, которая занимается, вы заплатили деньги и полностью пакет документов вам приготовлен на седьмые сутки с момента оформления вашего заявления. Значит, стоимость их услуг, ну сейчас я даже, мне кажется, стало намного это дешевле, потому что у меня тоже приятельница открыла малое предприятие, тогда немножко было дороже. Это госпошлина 400 рублей, нотариус берет соответственно за копию, ксерокопию паспорта, пять фотографий три на четыре. Ну, в общем, обычный пакет. Плюс ИНН и так далее и тому подобное.

М.: Ну то есть они вообще все?

Алла: Они делают все от начала. Плюс делают даже одну печать, ну простую, если, латексную. Если вы хотите что-то такое усложненное, вы просто должны за это заплатить. Они сразу же показывают образцы печати и все.

М.: А кто сталкивался с какими-то трудностями? Михаил, сталкивались при регистрации?

Михаил: Вот в книжном бизнесе многие коммерческие структуры у нас сталкиваются с трудностями с определенными, в том числе и последнее нашумевшее дело, книжный магазин «Фаланс»(или «Акваланстер»), там Максим Куприянов генеральный директор, вот у него были проблемы, но это связано именно с особенностями книжной торговли и с книгами. Его обвинили в торговле литературой националистического толка, там были у него не большие проблемы, но как бы с этим несвязанные...

М.: Но это не при регистрации?

Елена: Да, но это не при регистрации.

Михаил: Да, не при регистрации, но потом в дальнейшем.

Елена: Мы про регистрацию.

М.: А при регистрации?

Михаил: Мы существуем не первый год, у нас таких проблем нет.

М.: А при регистрации у вас не было?

Михаил: Последние три с половиной года никаких проблем.

М.: А когда регистрировали?

Михаил: Ну это не ко мне вопрос, а к тем, наверное, кто тогда в то время работал генеральным директором.

М.: То есть вы просто уже пришли?..

Михаил: Да, ну я просто влился уже.

М.: В зарегистрированное?

Михаил: Да.

М.: То есть тоже у вас получается, не было проблем?

Михаил: Ну практически не было.

М.: Елена, были какие-то проблемы?

Елена: Нет, у нас знаете, во-первых, я совладелица, то есть у меня директор женщина, которая уже не первый год, у нее несколько точек много, то есть там никаких проблем, там было отлажено все.

М.: То есть она...

Елена: То есть я на готовенькое, я вернее пришла, да.

М.: Ирина, а у вас были проблемы?

Ирина: Я, в общем-то, тоже совладелица как бы, ну и совладелица и как бы учредитель, то есть от, как бы, ну требовалась какая-то сумма денег как бы, и пошла раскрутка. Но вообще в принципе проблем не было, у нас уже там было тоже зарегистрировано, просто поменялась, как сказать, поменялась фамилия и все. При этом как бы, ну как назвать-то, власти спорткомплекса «Олимпийского», они как бы сами этим занимаются, потому что они заинтересованы в сдаче, ну мы же берем в аренду площадь...

Алла: У вас очень дорогая аренда, мы хотели там разместить...

Ирина: Ну да, да.

Алла: У вас, наверное, как раз магазин наш, ну я имею в виду того же толка, и мы пробовали там второй магазин открыть и просто не потянули. Аренда очень дорогая.

Ирина: Ну там хорошая проходимость.

Алла: Да, проходимость хорошая.

Ирина: Да, очень хорошая.

М.: А вы, Анна?

Анна: Нет, не было.

М.: Тоже был уже зарегистрирован бизнес?

Анна: Да.

М.: А может быть знакомые ваши, тоже предприниматели с какими проблемами сталкивались при регистрации именно?

Алла: Вы знаете, сейчас настолько, в общем-то, московские власти повернулись к малому бизнесу, потому что из всех этих проблем надо как-то выходить, как за рубежом везде созданы малые формы предприятия, которые там толкают бизнес вперед, а у нас получается наоборот, у нас и большой стоит на месте, и малый как бы особенно не развивается, поэтому в принципе сейчас нет никакого вопроса ни с кредитом, ни с деньгами, ни с обращением в банк, поэтому вот в части регистрации и всех форм заполнения карточек, открытие расчетного счета, то есть, например, я с этим лично сама сталкивалась, и никаких проблем не было, что удивительно, что идут всецело и полностью как бы навстречу.

М.: То есть это распространено, что мало у кого возникает проблем?

Ирина: Ну сейчас стало меньше проблем.

Алла: Сейчас легче стало.

Елена: Сейчас да.

Алла: Сейчас.

М.: В какой момент легче стало?

Елена: Ну кто сейчас открывает новое, то есть они приходят(?), ты общаешься с ними, намного меньше там волокиты...

М.: Буквально за несколько лет это изменилось, да?

Ирина: Ну в последнее время.

Алла: Года за два.

Елена: Года два.

Ирина: Ну да, да.

Алла: Последние, наверное, года два как раз.

Елена: То есть раньше, которые лет несколько там просто кошмар был.

М.: А там что было?

Елена: Там и взятки и все, что угодно для того, чтобы все это сделать. Сейчас это...

Ирина: Сейчас как сказать, более легально все стало.

Елена: Да, да.

М.: Давайте все-таки обсудим достаточно коротко факторы, я вам сейчас раздам листочки, на них написаны факторы, которые мешают открыть бизнес. И вот мы с вами обсудим, какие из них мешают сильнее, а какие из них меньше. Вот просмотрите их пока, но это именно... Вот какие из этих факторов больше всего мешают открыть свой бизнес, выберите два, которые мешают очень сильно и два, которые меньше всего.

Михаил: Их здесь нужно пометить?

М.: Ну обсудить.

Анна: Лично мне? Лично для меня по моему мнению?

Ирина: Или вообще?

Анна: Или вообще для людей смотреть, как с субъективной стороны?

Ирина: Как, лично или в целом?

Анна: Или в целом?

М.: А давайте вначале лично, потом в целом. Потому что может, вам что-то совершенно эксклюзивное мешало, а вы знаете, что в целом это, допустим, не особая проблема.

Анна: Допустим, для нас как бы с мамой вот два фактора, которые, ну как сказать, трудными являются, это вот финансовый недостаточный стартовый капитал, то есть надо накопить было деньги, чтобы открыть свой бизнес. И сейчас скажу, что еще... Высокие налоги, сборы. Ну а вообще для людей в целом мешают юридические, то есть законы когда меняются, человек не решается там открыть свой бизнес, поскольку боится, что просто потеряет деньги и ничего с этим не сделает как бы, не будет выручки с его бизнеса. Или может быть, государственное, допустим, препятствование или недостаточная поддержка бизнеса со стороны государства.

М.: А что меньше всего мешает?

Анна: Ну, наверное, вот рэкт, потому что сейчас это уже как-то не модно...

Ирина: Ушло.

Анна: Это было в 95-х годах. И образовательные недостаточные знания для открытия бизнеса, а что там знать, продукты всем нужны и все просто в принципе. Или там лаки для ногтей, правильно?

Алла: Ну для меня, например, остается, как для юриста открыто, я говорю, что юридическое нечеткое и меняющееся законодательство – это для меня основной признак. Потому что мы работаем в принципе на законодательстве 2001-го года, и последний закон был как раз связан с малыми формами предприятий в 2003-м году, когда у нас, мы уже в 2008-м году, поэтому законодательство, оно должно быть все применимо к сегодняшнему дню. Я не говорю о том, что оно должно меняться ежегодно, но какие-то извлечения, то есть оно должно быть обязательно четко прописано, это раз. Потом в принципе я считаю, это было очень давно, ну где-то, наверное, в 95-х – шестых годах, но была специально для открытия малого бизнеса, специально для малых предпринимателей определенная брошюра, то есть которую он мог посмотреть и соответственно, он видел полностью все эти ссылки законодательства, куда он мог обратиться в любой момент за помощью, то есть сейчас получается фактор разобщенности, то есть все малые предприниматели, они как бы сами по себе, нет какого-то определенного, ну как вам сказать, сообщества малых предпринимателей. Может быть, надо было бы сделать по той форме, структуре, чем конкретно там люди занимаются. Вот это было бы неплохо, то есть обмен теми же знаниями, тем же опытом и так далее, но и я бы сказала, что сейчас довольно-таки высокая

конкуренция на рынке, почему, потому что вот взять мой бизнес, открывается очень много магазинов и зачастую с аналогичными совершенно товарами, и чтобы выживать на рынке, то есть мы должны соответственно или уменьшать цену в несколько раз, то есть идти себе буквально в убыток или соответственно, что-то придумать такое новое, чтобы к нам шел наш покупатель.

М.: Нет, а что меньше всего препятствует вот из этих наших факторов?

Алла: А меньше, ну сейчас практически крыш, рэкета, криминальных у нас уже не стало, ну взяточничество, как говорится...

Ирина: Ну оно имеет разумные пределы.

Алла: Да, оно имеет разумные пределы, поэтому да, вот правильно Ирина сказала, поэтому в принципе так же... А уважение со стороны общества, его, по-моему, как и не было, так и нет.

Ирина: Так и нет.

Алла: И не будет его. Понимаете, люди, ну как вам сказать, люди, людям нельзя что-то навязать и людям нужно соответственно, вот они знают определенное, что вот это есть такой-то, такой-то магазинчик, там работает, допустим, они не знают меня, да, но просто они же как обычители, они знают магазин, они знают товар, товар их устраивает по ценовой политике, товар их устраивает по качеству, они знают, что этот товар не просроченный, я имею в виду если это ветпрепараты, если это одежда, то это одежда, как говорится, ноская. То есть она сделана из таких волокон, которые животному будет тепло. И они знают цену, то есть это не разойдется, не разорвется по шву и так далее. Конечно, они пойдут ко мне. Поэтому просто приходится выживать, выживать, всевозможные изыскивать какие-то новые эти методики. Но если бы было бы разработано в том же гражданском кодексе, отдельно глава, посвященная, отдельная глава в том же гражданском кодексе, отдельная глава, посвященная индивидуальным предпринимателям, в которую он бы мог заглянуть и прочесть все от и до или какой-то, я еще раз повторяю, какой-то материал, который бы, начиная от документации, ведь многие, это мы в Москве живем, мы подкованы, мы грамотные, мы знаем, куда нам пойти, да, мы не берем столицу, но ведь у нас, если развивать малый бизнес по всей стране, он должен развиваться по всей стране, люди не знают, они шьют ту же самую одежду, я имею в виду даже и не для животных, для себя, они хотят открыть эти малые формы...

М.: Но они не знают как, да?

Алла: Они не знают, как, то есть куда им обратиться.

М.: То есть сейчас с законодательством проблемы, да?

Алла: Конечно. Очень большие, очень большие. А так была бы в каждом маленьком городишке, в каждом была бы эта самая какая-то определенная брошюрка, стоила бы она пусты копейки, потому что это специально даже надо вообще как бы внедрять, это политика...

М.: А кто должен эту брошюрку разрабатывать? Это государственная какая-то или ассоциация предпринимателей?

Ирина: Ассоциация, конечно.

Алла: Это я считаю, что здесь должна быть совместно, это должна быть, прежде всего, правовая служба государства, нашего, потому что это политика нашего государства, без него, без нее она не выживет, плюс учитывалось бы мнение соответственно ассоциации предпринимателей.

М.: Совместное?

Алла: Совместно, да, малых предпринимателей. Потому что у каждой сталкивается с определенными, может быть какими-то проблемами в процессе своей работы. И собрать, неплохо было бы собрать такой круглый стол, собрать свое мнение, мнение о предпринимателях, но...

М.: И чтобы государство потом сделало какой-то документ?

Алла: Да, да. То есть сначала должно быть обязательно, должна быть как везде четко прописана нормативная база, нормативная база для предпринимателей, то есть начиная от всех посттатейно первый пункт, какой документ требуется, куда ему обратиться, сколько он должен заплатить госпошлину, какие документы...

Ирина: Ну прям последовательность.

М.: Все прописать?

Алла: То есть последовательно все это прописать. Далее. Вот вы хотите открыть, вы хотите быть индивидуальным предпринимателем, далее, с какими трудностями в процессе своей работы вы можете столкнуться. И опять же куда он в данном случае, он может обратиться.

М.: Куда обратиться.

Алла: Чтобы не оставлять его, что вот он остается один, извините...

Ирина: В поле воин.

Алла: Воин. Отстегивал, чтобы решить эту проблему. А просто знал бы, что у него есть такое лицо, которое находится непосредственно в... может быть...

Ирина: Что-то типа защиты прав.

Алла: Да.

М.: Елена, про факторы что скажете?

Елена: Ну, во-первых, юридически, правильно, Алла сказала...

М.: Юридическое?

Елена: Да. И для нас, например, еще и экономическое, то есть вот высокая конкуренция, это вот очень немаловажный вопрос для нас. Потому что все-таки малый бизнес есть малый и нам очень легко пойти вниз, чего мы не хотели бы, вот. Ну а такие вопросы, которые мало волнуют, это например, культурные. То есть естественно, как предприниматели все время всю жизнь говорили, что мы спекулянты, к нам всегда с пренебрежением, я к этому совершенно нормально отношусь, вот. Вот все.

М.: Ирина?

Ирина: Ну я, скажем так, полностью вот с Аллой тоже согласна, вот. Ну что вот юридически как бы у нас все нюансы, они как бы меняются, не успеваем как бы мы, ну четко отслеживать, вот, то есть уже там узнаешь по факту, что вот оказывается надо уже не так и бумагу надо там как бы, так сказать, другую иметь.

Алла: Система налогообложения то же самое, упрощенные сроки.

Ирина: Ну скажем так, а для начинающих вообще нужно было бы какие-то льготы бы устроить вот, ну по налогам, скажем так. Ну и в принципе не знаю, как сказать, стоит ли говорить, вообще наша налоговая система, она вся настроена на то, чтобы как бы предприниматель остался с минимальным как бы...

Алла: Доходом.

Ирина: Доходом, личным доходом.

Елена: Вот здесь вот я вас перебью. То есть вот каждый, я не знаю, как из вас, каждый предприниматель спит и видит грамотного бухгалтера, от него все зависит.

Ирина: Это самое главное, да.

Анна: И честного, да.

Елена: Это самое главное. Ну честность здесь уже знаете, когда, ну самое главное, грамотный бухгалтер, вот это мне кажется, это основа.

Анна: И честные продавцы, там персонал, чтобы не воровали, вот, что самое главное, потому что вот у моих друзей был случай, что они иногороднюю девушку продавщицей наняли, вот она была продавец косметики латвийской, вот, она проработала месяц, забрала все деньги, выручку и уехала. И они потом ее искали.

Ирина: А как же охрана, допустим?

Анна: Ну я...

Ирина: Не было?

Анна: Нет, сначала они вдвоем там, муж с женой занимались, а потом ее одну. Ну просто у нее точка была, она сидела и продавала, какая охрана, маленькая точка совсем. И ее, это было в Московской области, и она уехала, и они ее спрашивали: почему она так сделала, она говорит: ну мне жить не на

что было, у нее там проблемы еще с родственниками. Они говорят: ну давай мы тебе в долг там дадим семь тысяч рублей, они ей дали. Только верни нам там, не знаю, сколько, 50 там тысяч, ну сколько у нее выручка была. Она им вернула. Они ей дали в долг. Потом все-таки она и долг вернула, но они долго ждали. Такие вот были проблемы. То есть, прежде всего, честность, то есть можно даже своих друзей, которые вот можно студенты, там не знаю, ну не все же согласятся за маленькие деньги там работать, потому что невыгодно, допустим, для нас с мамой там большие зарплаты назначать...

Алла: Да, у нас нет больших зарплат.

Анна: Потому что бизнес-то маленький и большие зарплаты, то есть либо иногородние идут, либо какие-то пенсионеры, но пенсионеры тоже не везде подойдут. Ну студенты там. То есть надо знакомых иметь, там можно доверить, ну чтобы кто-то работал.

М.: А это на всех этапах бизнеса такая проблема может возникать, или это только вначале, пока не раскрутились? Или в любой момент?

Анна: Я считаю, что в любой момент, ну конечно потом может зарплата будет повышаться, когда выручка будет больше, но особенно на начальном этапе много проблем.

М.: А какие еще на начальном этапе проблемы?

Елена: Нет, вот я хочу перебить.

Анна: Где найти подешевле аренду для помещения, каким бизнесом заниматься, потому что вот если там не знаю, заниматься татуировками, пирсингом, не всем это надо, то есть многие скептически к этому. А если продукты, сигареты продавать, это всем надо и поэтому как бы решить, чем заниматься и какую территорию и в каком районе.

Елена: Основное, то есть вот месторасположение, то есть вот две точки.

Анна: Проходимость чтобы, но зато, если будет большая проходимость, аренда будет там дорогая. Все сопоставить надо, чтобы выгодно было со всех сторон. То есть и со стороны покупателей, чтобы им выгодно, чтобы они ходили, покупали, обращались, и со стороны нас, чтобы нам было выгодно побольше с этого бизнеса иметь выручку. Ну и для работников конечно тоже, чтобы им выгодно было работать, чтобы постоянные сотрудники были, кто работает, а не меняться там каждый месяц, потому что неизвестно, на кого можно нарваться. Могут подставить.

Елена: Ну я бы хотела перебить. У нас, например, не знаю, правило такое, что у нас не на доверии с продавцами, а строгая отчетность. У нас нет такого доверия.

М.: А строгая отчетность – это как?

Елена: Ну то есть каждый день в конце дня, рабочего дня там делается...

Алла: У нас снимают кассу.

Елена: Конечно, обязательно. То есть мы остатки все снимаем...

Алла: Ну это понятно.

Елена: То есть никакого доверия здесь не может быть.

Анна: Вот он может сказать, что нечаянно там бутылка с вином разбилась, да, и я, говорит, ее списал и выкинул там и все, а этот мусор все увезли, на самом деле домой к себе забрал, так что доверие, не доверие, кто хочет обмануть, все равно...

Елена: Нет, ну вот у нас как-то вот такие вот отношения, у нас изначально это было поставлено.

Анна: Все равно может обмануть.

Ирина: Нет, ну а пересчет через, как бы через месяц?

Анна: Ну у каждого свое, естественно. Каждый свой...

Ирина: То есть как бы недостача-то, если она есть, она выявится.

Анна: Не знаю, в нашем магазине «Пятерочка», допустим, недостачи бывают, и там у сотрудников каждый раз в три месяца из зарплаты 20 процентов вычитают. Даже если человек ни в чем не виноват, вот он сам, да, допустим, кассиром, она ничего не била, она вообще там эти продукты не трогала.

Ирина: Ну это незаконно.

Анна: Это так было три года назад, я не знаю, как сейчас.

Елена: Нет, они все идут, они подписывают договор материальной ответственности. Она знает, на что она идет.

Ирина: Да.

Елена: И поэтому уж тут...

Анна: Нет, а многие договоры подписывают не глядя, потому что они иногородние и им нужны деньги.

Ирина: Ну это уже...

М.: «Пятерочка» - это немалый бизнес, поэтому все-таки...

Елена: Да, это уже немалые проблемы.

Анна: У меня там работали знакомые.

М.: Михаил, какие проблемы бывают именно вот в начале?

Михаил: Ну я выделил вот из ниже перечисленных, это экономические проблемы и кадровые наиболее существенные у нас.

М.: А кадровые – это что? Недостаток, некачественные?

Михаил: Кадровые – это... Ну это большая текучка все-таки кадров, то есть не успеет прийти, как уходит. Ну это в принципе, наверное, такие проблемы у всех монополистов, у крупнейших магазинов Москвы, в «Библио-Глобусе», в «Москве», в Московском доме книги, в принципе всегда такие проблемы существовали. Опять же недостаток квалифицированных кадров в связи с этим, что большая текучка, допустим, не успеет человек приобрести опыт, он уже уходит, соответственно.

М.: А это именно книжного бизнеса специфика? Или вообще?..

Михаил: Да, видимо, это связано и с подготовкой кадров, наверное. Нет профессиональных кадров, которые бы умели хорошо продавать и потом делали это с должным рвением, все-таки экономически и высокая конкуренция, как я вот сказал, со стороны больших вот этих книжных гигантов.

М.: С крупным бизнесом?

Михаил: Да, именно с крупным. Который фактически и, вот те же все эти новые книжные, и та же «Буква», то есть они фактически заслоняют собой все остальные. Ну поэтому мы стараемся как бы вот пересмотреть, ассортимент книжный у нас именно вот он идет на интеллектуальную литературу, на литературу non фикшн в связи с этим. Мы как-то здесь пытаемся дистанцироваться от них. И потом помещение, наверное, существенно для нас, потому что маленький торговый зал, книга на книге, полки... Вот в связи с этим. И постоянные протечки, ну потолок протекает, куда это годится. Мы ругаемся с администрацией института, опять же какие-то судебные тяжбы с ними устраивать как бы не в наших интересах, можно совсем лишиться этого помещения. То есть ну приходится как-то своими силами решать по-знакомству там.

М.: А на этапе самого начала бизнеса какие возникают, кроме регистрации уже поняли, что без проблем, а другие какие-то?

Михаил: Другие какие-то? Ну, наверное, всегда трудно окружить себя людьми опять же, которые бы с тобой работали, как здесь сказали уже, ну как бы с тобой рядом...

Ирина: Которым можно доверять.

Михаил: Да, то есть, которым можно доверять, которые теми же целями в принципе были бы озабочены, что ты сам, понимаете? Вот здесь опять же расхождение в целях, в деталях. Очень трудно вот. Пожалуй, что и все.

М.: Еще какие проблемы на этапе возникновения бизнеса бывают?

Алла: Пожарник иногда приходит.

М.: Ну это только когда создается бизнес...

Алла: Да.

М.: Или вообще все время?

Елена: Нет, когда ему кушать хочется.

Алла: Вот, ну в принципе с ним вопросы улаживаются, конечно.

Ирина: А вообще проблемы...

Анна: Санэпидемстанция.

М.: Проблемы на этапе возникновения бизнеса и потом, в ходе уже, они разные или одни, в общем?

Елена: А там уже привыкаешь, просто в процессе...

Анна: Там по ходу деятельности бывает то одно, то другое, разные в принципе...

Елена: Да.

Анна: Каждый день что-то новое может преподнести.

М.: Ну а вот про нынешние проблемы на этапе развития бизнеса, пожарники, а еще что?

Анна: Ну взяточничество там, милиция.

Елена: Милиция, да.

М.: Серьезные проблемы?

Анна: Налоговая.

Елена: Ну если были серьезные, то мы бы уже, наверное, не работали, я так думаю.

М.: А еще какие трудности? Как решаются эти проблемы?

Анна: Ну мирным путем стараемся договориться, как бы пойти на компромисс и найти золотую середину.

М.: А как бы хотелось, чтобы решались эти проблемы?

Елена: По закону.

Анна: И честно, прежде всего. Да. Но такого не будет никогда конечно.

Елена: Придраться ко всему можно, всегда.

Анна: Ну чтобы учитывались как бы права людей, чтобы, допустим, милиция там не брала взятки, ну и все в этом роде. Чтобы нас тоже понимали, что нам деньги нужны, мы не просто так занимаемся бизнесом, и народу нужны там продукты или какие-то товары и услуги. И многие просто хотят с этого взять деньги, нечестным путем.

М.: А еще какие проблемы? Про персонал говорили. Сталкиваетесь с такими?

Анна: Ну чтобы медицинские книжки все честные были, то есть не купленные, а реально человек ничем не болеет. Очень важно, когда продукты продают.

М.: То есть проблемы, что купленные книжки?

Анна: Да. Ну у нас такого сейчас нет, но я слышала, вот есть такое в принципе.

М.: Распространено это?

Анна: Да, это распространено, потому что сейчас...

Алла: Но проверяют уже, ходят...

Елена: И очень распространено. Конечно легче за подделку, купить эту книжку, чем ходить.

Анна: Сейчас объявлений много, которые в газетах...

Алла: В газетах даже.

Анна: Куплю диплом, куплю медицинскую книжку даже вот там вот и человек болен чем-то может быть и через еду покупателю может передаться и на магазин может подать и вообще прикроют это все.

М.: А как борются с этим?

Анна: Какие-то может быть эти вот медицинские книжки...

Ирина: Нет, ну вообще ходят даже органы специальные, проверяют.

Алла: Специальные и проверяют.

Ирина: Я и говорю, подлинная она или не подлинная...

Анна: Надо ходить, проверять.

Елена: Там как бы специальная защита.

Анна: Голограмма.

Ирина: Да, да.

Анна: Раз в полгода, раз в год чтобы сотрудник куда-то ездил, вот в какой-то центр и сдавал анализы.

М.: А какие еще проблемы бывают? Неужели вообще без проблем работаете?

Елена: Нет, ну какие-то внутренние проблемы всегда есть, ну что же, ну это просто решаемые.

М.: Ну так решаемые, а все-таки какие?

Елена: Ну с тем же персоналом так же. То есть кому-то что-то не понравилось, как-то сказала, кому-то замечание. То есть, например, я всегда, ну не знаю, может быть это не правильно, но у меня всегда покупатель прав. То есть я, например, вот борюсь за тем, чтобы наш магазин всегда, ну магазинчик, как это громко сказано, чтобы у нас люди ходили к нам постоянные, то есть они уже знали, что у нас, во-первых, неподдельный товар, это очень важно, там порошки, все вот эти вот моющие средства. То есть качество товара у нас всегда обязательно должно быть соблюдааться. И потом грубость – это вообще неприемлемо. То есть, есть, конечно, какие-то вот такие, но это все решается.

М.: А как это решается?

Елена: Поэтому там и находимся. Ну и с продавцами разговариваешь и с покупателями. Я все время говорю, что у меня, например, всегда покупатель прав. Лучше я потом перед продавцом 100 раз извинюсь, но покупатель у меня всегда будет всегда довольный. Потому что у нас спальный район, это все очень быстро разносится. То есть вот так вот, все это решаемо.

М.: Какие еще проблемы? Ирина, бывают какие-то проблемы? Наверняка бывают.

Ирина: Нет, ну все переговорили как бы, ну всякие конечно нападки бывают, но...

Елена: Те же недостачи бывают то же самое, то есть делаешь учет и...

М.: А как с этим бороться?

Елена: Никак. Это надо сразу пресечь и все.

Ирина: Ну обычно увольняется человек. И все.

Елена: Конечно, это сразу пресекается. Иначе вот это вот все... Всем тяжело живется, всем.

Ирина: Потому что как сказать, сейчас, ну не скажу, скажем так, за всю молодежь, но нынешнее поколение, оно не признается никогда. Вот их двое как бы, ну типа, ребята, давайте, девушки, ну я не знаю...

Анна: Так просто из зарплаты это вычитывается и все, чего тут не знаю-то? Все просто.

Ирина: Нет, ну как бы и зарплаты не такие большие, чего там вычитывается? Ну я не знаю, у нас принято просто увольнять.

М.: А кого, если двое и никто не сознается?

Анна: А при увольнении зарплату до конца как бы выплачиваете, сколько обещано или вычитываете все-таки?

Ирина: Нет, мы вычитываем, вычитываем. И увольняем.

Анна: А если небольшая сумма, недостаток 100 рублей, может быть просто случайно?

Ирина: Нет, не 100 рублей.

Анна: А, ну если большие суммы?

Елена: Сто рублей прощается.

Ирина: Да, 100 рублей... А, ну если не большая сумма, то это да.

М.: А как вы выясняете-то, кто организовал недостачу?

Ирина: Нет, ну а чего выяснять-то, считается весь товар, как обычно, опись производится и подсчитывается. И как сказать, ну сейчас же просто как бы, сколько чего продано, сколько в наличии, по бухгалтерской программе.

Елена: Ну вот у нас, например, для этого, ну работают продавцы у нас по три дня, и вот мы например, как ввели, каждые три дня каждая смена отчитывается. То есть здесь уже никто не будет валить ни на Маню, ни на Валю. Вот ты получила у меня столько-то, ты столько продала, значит у тебя на остатке, все это делается быстро, подсобок у нас нет таких, больших. То есть это все... вот у нас это вот так вот. То есть доверия здесь никакого не может быть, дружеских отношения, вот я имею в виду с материальной стороны. Все это подотчетное и все это решаемо.

М.: А с помещениями бывают проблемы? Вот Михаил про крышу говорил – течет, такое бывает?

Елена: Ну у нас отдельно стоящее, то есть у нас нормально в этом отношении. Холодно да, зимой, а летом жарко. Это да, но... ну это, наверное, во всех старых зданиях.

М.: Вот у нас ничего не течет, я вас так слушаю, это... А какие у вас есть проблемы? Или вообще никаких?

Алла: Нет, ну проблемы, они всегда возникают, и в ходе составления, и когда и баланс составляешь и подсчитываешь. Был у нас такой водитель-экспедитор, когда ездил за товаром, то есть я имею в виду за ветпрепаратами, и, казалось бы, для ветеринарии, то не досчитали, то просчитали, то он не то привез и все это. У всех это, это как бы говорится, ежедневная текучка и без этого...

М.: Ну это тоже персонал получается?

Алла: Это тоже персонал, проблемы. Ну потому что зарплату, не из чего платить большую зарплату, те же хотят, как говорится, хорошую зарплату получить, а ее мы выплачиваем из того дохода. А доход, как правило, у малого предприятия он большим быть не может. Значит это уже не малое предприятие.

Ирина: Ну и потом давайте, ну я не знаю, конечно, как...

М.: Получается доход проблемы?

Алла: Ну доход тоже конечно.

Ирина: Прибыль.

Алла: Прибыль. Прибыль, конечно, это проблема. Как бы потому что из этой прибыли у вас, если ее всю, как говорится, эту прибыль раскидать по всем статьям, то есть и в Пенсионный фонд и на заработную плату...

Ирина: И налоги.

Алла: И налоги и все это. И конечно остается... И хотелось бы и может быть и кого-то лишний раз и поощрить, выплатить ему как бы поощрение, вознаграждение, как бы премию и все как-то, чтобы даже человека заинтересовать, но текучесть кадров идет, потому что старые кадры, они конечно тоже уходят, поработают, особенно я имею в виду продавцы у нас два через два. Тоже вот связано то, что вот сказала Елена, у нас два через два. Тоже уходят, потому что поработают-поработают, а потом, в общем-то, видят, что повышается, значительно повышается заработка в тех же продуктовых магазинах, получают, там по 30 есть тысяч даже, по 25-30...

Ирина: Ну это на проценты, да, у вас продовольственный?

Алла: Нет. Ну я и не говорю о малых формах, но вот даже в таких магазинах они хорошо получают. Конечно, они лучше туда убегут, на хорошие деньги, отработают и получат и какие-то продукты. И потом сейчас очень во многих магазинах практикуют в принципе бесплатные обеды для своих сотрудников, что сотрудников нужно накормить.

Анна: Да вот полный соцпакет там. Оплачиваемый отпуск.

Алла: Ну отпуск и я даже не про отпуск говорю, даже а и про то, что и ежедневно покормить этого сотрудника нужно обедом, выплачиваешь и все это, возможности нет.

Ирина: И потом я не знаю, как у остальных, но ведь как бы есть так называемые летние периоды. В летнем периоде совершенно другая прибыль.

Алла: Да, конечно, конечно, я согласна с Ириной.

Ирина: Так что летом это особая текучка кадров, люди недовольные.

Алла: Вообще застойное время.

Ирина: Да, застойное время.

Елена: А у нас наоборот, потому что моющие средства летом, для нас наоборот лето хорошо.

М.: А почему так?

Елена: Ну вот не знаю, связано может быть с дачей.

Ирина: Значит, у вас другой период какой-то есть неудачный.

Анна: Нет, ну вообще так на работу вот сотрудников, то кто уволился, допустим, в декабре, в январе сложно найти ну сотрудников в связи с новогодними праздниками и там в мае в связи с майскими, летом все в разъездах, в отпусках, то есть такая проблема возникает.

М.: И получается, у всех проблема основная с персоналом?

Анна: Кадры, конечно.

М.: Вот на этапе, когда уже бизнес преуспевает, идет налаживание...

Елена: Налажен, да. И с проверками.

М.: А проверки кто проверяет?

Елена: Ну это уже милиционерская форма, очень надоедает, честно говоря, они, наверное, кушать очень хотят всегда, они думают, что у нас просто станочек.

М.: А все сталкиваются с проверками?

Елена: Вот мы да. Не знаю, как остальные.

М.: Михаил, сталкиваетесь?

Михаил: Ну в связи с местом расположения нашим, на территории института мы находимся в принципе, то есть администрация следит даже за ассортиментом книжным в принципе, чтобы потом проверка не пришла и как бы в принципе не было никаких проблем. Вот эти вот особенности, они тоже заставляют нас следить лишний раз и за книгой, которую берем на реализацию, и с издательствами взаимоотношения у нас тоже регулируются.

М.: А с издательством какие проблемы бывают?

Михаил: А проблемы в том, что приходится фактически пускать даже дешевле книги, чем в издательстве, понимаете? То есть в издательстве книжка стоит 360 рублей, мы пускаем 340.

Понимаете, то есть невыгодно, мы фактически используем, работаем на склад.

Алла: В убыток себе работаете?

Михаил: Нет, мы используем на склад фактически. Мы сотрудничаем с более маленькими магазинами, то есть со складов вывозится и так дальше и тому подобное, по цепочке. То есть мы торговый зал – это только так, чтобы представить во всем ассортименте книжную нашу продукцию для всех остальных. Я просто может, слишком эмоционально говорю, но в последнее время только так. Просто ряд фирм...

Алла: Ну потому что очень много книжных издательств.

Михаил: Ряд книжных магазинов, которые просто обанкротились и прекратили свое существование. Тот же, ну фактически очень много их, тот же «Гнозис» дышит буквально на ладан. То есть такие магазины, которые сейчас, к сожалению, и прекратили свое существование в силу вот налоговых проблем, проблемы с реализацией, со зданием. Там проблемы еще с органами, с ассортиментом. Ну вот, к сожалению.

М.: Получается, на этапе создания бизнеса проблемы с законодательством? А когда он уже идет, с персоналом, да?

Елена: Да, в основном.

Михаил: Да, уже с персоналом.

Елена: В основном, в основном.

М.: А еще что? Вот если, допустим, из нашего этого списка с чем еще?

Михаил: Но это не главное все равно все.

Ирина: Ну с милицией.

М.: С милицией? А на этапе создания бизнеса не так милиция, больше с законодательством проблемы?

Анна: С конкуренцией еще проблемы.

Алла: А мне кажется, если б больше, все-таки еще бы больше поддерживало государство малый бизнес, то есть это где-то и с той же милицией можно было бы разобраться, показать соответствующие права, он к вам пришел, а вы показали. У меня, правда, с милицией нет никаких нюансов, у нас находится 120А на Проспекте Мира на втором этаже, на рынке, мы как бы делим пол помещения, там большой-большой, ну типа павильон и он делится напополам. И вот пол павильона 67-го мы занимаем и поэтому, в общем-то, я так думаю, что уже все проблемы урегулированы непосредственно директором этого рынка. И поэтому к нам не идут. Вот в продукты, может быть в колбасы, может быть туда, я не знаю, но и то я не думаю, потому что я например, ни разу не видела, чтобы вот именно так вот назойливо. Комиссии да, комиссии проходят, проверяют санитарные книжки обязательно у продавцов...

Ирина: У продавцов.

Алла: Вот это обязательно. И руководство непосредственно там, где мы арендует, проходит, посмотрим, что, чем мы как бы торгуем. Может быть, это не обусловленный товар, нелицензионный и так далее, что у нас в документах нет, может быть еще что-то другое, что-то... Что-то другое, вот. Проверки есть, но в принципе мы не в обиде.

Елена: Ну потому что у вас не отдельно стоящее здание. А мы...

Алла: Нет, не отдельно стоящее здание.

Елена: А отдельно стоящее здание – это совершенно две разные эти, картины.

Анна: А я хотела добавить про конкуренцию, вот наш магазин на метро «Речной вокзал», там «Копейка», «Пятерочка» находится в районе, «Перекресток», магазин «Ховрино», много, в общем, магазинов, «Квартал» там чуть подальше, и много новостроек построили, там вообще продуктовых не было, там проспект и ничего больше нет. И мы там вот открыли, и люди сначала как бы к нам не ходили, потому что ну не знали о нашем магазине, на рекламу денег соответственно не хочется тратить, чтобы продуктовый магазин еще рекламировать, вот, и мы вообще цены сделали как бы очень маленькие, и люди как-то случайно, мимо проходя, заходили там кто за сигаретами, кто за пивом, узнали, что цены дешевле даже чем в «Копейке» и нам стали все больше и больше народу ходить. И потом мы стали повышать потихоньку для того, чтобы выручка была у нас, и люди все равно стали ходить, потому что рядом с домом. Вот магазин, вот дом, кому-то нужно чего-то срочно купить, а бежать куда-то неохота, даже если там минут десять это занимает путь.

М.: А конкуренция у всех? Сталкиваетесь?

Ирина: Конечно у всех.

М.: А конкуренция с кем, тоже с малым бизнесом или с крупным?

Елена: И с малым. И с крупным. С малым хочется, чтобы у нас цены были, в основном из ассортимента и цены...

Анна: Реализация.

Елена: Это два фактора, да. Поэтому мы здесь стараемся вообще держать вот как можем цены, не повышать.

Алла: Не только не повышать, но даже...

Елена: Понижать иногда, да.

Алла: Понижать приходится. Потому что чтобы удержать своего покупателя, вот покупатели сейчас бегают, то есть если на том же у нас на Ярославском рынке в принципе открыто таких два магазинчика, да, один на первом этаже, один на втором, так вот чтобы как-то заинтересовать покупателя, чтобы он пришел к нам на второй этаж, мы двигатель как прогресса рекламу установили, соответственно очень оригинальную: большую-большую такую собаку и кота, они друг за другом значит с лапой и написано, в этот вложили они специально, ну это у нас делал художник: «Наши цены намного ниже низких». В общем, выходим, как говорится, не мудрствуя лукаво, и всевозможными проблемами только таким

образом. Потому что в принципе ну конечно какие-то, у них препаратов может быть и не быть, тех препаратов, которые есть у нас, но и что-то мы берем все-таки с одного склада, и попадается аналогичное, и поэтому, чтобы к нам шел уже четко и определенно. Ну и конечно я тоже, вот как сказала Елена, я очень может быть даже злой человек в этом отношении, я очень школю своих продавцов, почему, потому что в свое время меня приучил французский магазин «Сана», и осталось вот у меня впечатление от французского магазина, когда заходишь, должен быть обязательно в магазине приятный запах, вот почему-то на первом этаже почему-то оттуда бегут к нам, туда заходишь, там пахнет...

Елена: Кормами, да?

Алла: Кормом, но причем вы знаете, бывает корм приятного какой-то, а вот затхлый запах всего вот этого, и вот так вот все набросано, тут же у них корма, тут же у них ошейники, проводки. Причем стоит старуха и задает вопрос и говорит: вы не скажете, вот у меня там маленькая собачка йоркширский терьер, что бы, какую бы вы, допустим, шлеечку бы ей посоветовали? А откуда я знаю, вот что хочешь, то и бери! Вот так вот, понимаете? Я их собрала, один раз я за своим продавцом тоже это услышала, что я не знаю, какая у вас собака, сколько килограммов и так далее, и что вы хотите. Это люди очень обеспеченные, люди пришли платить колоссальные деньги, причем они, я говорю, если ты хочешь, чтобы эти люди взяли не только шлеечку, но и ту одежду, которую на своего йоркширского терьера как бы в дополнение, ты должна их как в фильме «Красотка» сказать, облизать. Вот я хочу, чтобы ты, я говорю, их облизала, чтобы этот товар ушел. От этого будет складываться...

Ирина: И чтобы они еще и вернулись.

Алла: И вернулись. От этого будет складываться и твоя зарплата и всех тех лиц, которые у нас, я говорю, работают.

М.: Работа с продавцами?

Алла: С продавцами. Потому что они, все-таки нас не видно, мы как руководство, а они лицо непосредственно нашей фирмы и от того, как они выглядят, потом я заставила всех, ну может быть тоже правильно, не правильно, но я всех заставила обязательно, чтобы у всех были бейджики, вот обязательно яркие бейджики, на которых было бы написано, вот например голова собаки, но чтобы ярко было написано: «Продавец такой-то». И, в общем-то, заставила их, чтобы они были не в униформе, но, во всяком случае, соблюдали какой-то такой более-менее вид. Это не помятые джинсы, не помятые какие-то кофты, не поймешь, китайского производства, откуда выявленные и все. Я говорю: если вы хотите, у вас, я говорю, стоит две с половиной тысяч на собачку на маленькую, я говорю, одежда три тысячи на совсем маленькую, на совсем малюсенькую и вы стоите, я говорю, в такой неопрятном виде, то извините, я говорю, я бы к вам не подошла и не купила бы. Чисто, чисто вот, как говорится, физио..., чисто внешне, физиомально.

М.: Еще кто-нибудь хочет добавить про проблемы, с которыми с сталкиваетесь?

Михаил: Нет, просто я тоже в силу обстоятельств зашел на Рублевском шоссе вот как раз в магазин «Кот и пес», там продавали одежду на собак, ну это настолько мало, где-то при входе, там пять-шесть, извините, курточек для собачек, а остальное, конечно все это корма, но не имеет значения, просто еще специфика работы магазина, с чем он предпочитает связываться, или с кормом или же одеждой.

Алла: Или с одеждой, да, все верно.

Михаил: Или с одеждой, да. Потому что одежда выглядит в этих крупных магазинах, как «Кот и пес», там еще попугай, это не главное, это поскольку, поскольку, хорошо, что так относитесь просто к своему делу, приятно радует.

М.: Спасибо вам большое, вы нам очень помогли.

Фокус-группа №2, Москва

Ирина, ж, 42, в/о, мини-магазин продукты;

Татьяна, ж, 39, в/о, салон красоты;

Сергей, м, 41, в/о, обувные павильоны;

Вера, ж, 51, с/с, оптовая продажа счетчиков;

Татьяна Ч, ж, 30, в/о, магазин детской одежды;

Лена, ж, 52, в/о, мультимедийное издательство;

Модератор: Первый вопрос такой: чуть-чуть расскажите о том, чем мы занимаетесь. В такой, по такой схеме: как давно занимаетесь нынешним бизнесом, то есть, сколько ему лет, вашему предприятию, вашей организации, вашей фирме, много ли сотрудников и в какой сфере, в каком направлении, к какой сфере деятельности, к чему относится эта ваша работа. Ну вот, кто начнет?

Ира: У меня продуктовый магазин. Я занимаюсь три с половиной года. У меня пять человек или шесть, вот так вот. Ну, в общем-то, в продуктовом магазине как бы есть все, там есть и мороженое и вода и алкоголь. Ну, в общем, такой. Ну он небольшой магазин... У меня получается где-то 60 квадратов. У меня в доме в жилом. В общем, так тихо-мирно, мне очень нравится, потому что я люблю работать среди людей, которых более-менее я знаю.

М.: То есть своих клиентов вы уже знаете?

Ира: Да, да, которые живут вот со мной по району, вот то есть, в общем-то, удобно, сейчас скажу почему, потому что в принципе можно проследить тот ряд продуктовый, который нужно заказывать.

М.: А ваш бизнес соответственно малым считается?

Ира: Малым.

М.: Сергей, а вы чем занимаетесь?

Сергей: Я занимаюсь с компаньоном обувными магазинами, у нас в центре несколько точек. Ну работает восемь человек с бухгалтером, вот.

М.: А давно вы открыли?

Сергей: Восемь лет работаем. Перед этим возили из Эмиратов. Так нормально, но с каждым годом все тяжелее и тяжелее, конкуренция очень большая.

М.: Сейчас об этом мы поговорим чуть подробнее. И у вас тоже это малый бизнес?

Сергей: Да. Малое предприятие.

М.: Вера, а вы чем занимаетесь?

Вера: У меня общество с ограниченной ответственностью. Значит, получилось так, что самому предприятию этому семь лет, но я там уже четыре года почему, потому что мне предложили заняться, и я как бы купила у них учредительные документы и устав выкупила и вот четыре года работаю. Вот так это в одном городе и мне очень удобно и недалеко от дома и я могу все отслеживать, проследивать, этим заниматься. Это оптовая торговля по счетчикам воды тепла и газа. То есть у меня делают заказы, я нахожу...

М.: То есть именно счетчики?

Вера: Да. Я ищу, значит, себе заказчиков и потом значит, и по заказу я привожу им эти вот это, достаю им эти приборы, счетчики и склад у меня небольшой.

М.: То есть вы тоже где-то покупаете их?

Вера: Да, покупаю и продаю. То есть так как-то получается. И продажа небольшая.

М.: А сколько человек у вас?

Вера: Семь человек. Ну бухгалтер там, и, там и на складе тоже люди нужны, и водитель и менеджер, который занимается поисками.

М.: И это предприятие тоже малый бизнес считается?

Вера: Мы общество с ограниченной ответственностью, да, ОО «Квазар», малое предприятие.

М.: Татьяна, а вы чем занимаетесь?

Татьяна: Парикмахерская у меня. Десять человек у нас в составе, в коллективе.

М.: То есть вы хозяйка?

Татьяна: Да.

М.: Ну это только парикмахерская или салон красоты, в целом?

Татьяна: Нет, это парикмахерская. Пока еще нет возможности, ну потому что у нас солярия нет, СПА. У нас просто как бы стрижка, окраска, маникюр. То есть вот у нас вот такое. Занимаюсь я четвертый год уже, мы с сестрой взяли вместе как бы. Ну это как бы наличными деньгами все отдали, субаренду. То есть ну в общем, поставщик у нас Велла, договариваемся постоянно с поставщиком, он к нам приходит систематически. Ну когда, как заканчивается материал, мы вызываем его.

М.: Один и тот же?

Татьяна: Да, поставщик Велла. Очень нам нравится.

М.: А сколько человек работает у вас?

Татьяна: Десять.

М.: Это вот вместе с вами?

Татьяна: Вместе со мной 11.

М.: Это тоже, это малый бизнес считается?

Татьяна: Малый.

М.: Малый? Татьяна, а вы чем занимаетесь?

Татьяна Ч.: У меня тоже малое предприятие, я занимаюсь детскими товарами.

М.: Детскими товарами?

Татьяна Ч.: Да. Мне было очень актуально, я забеременела, и мне стало это интересно, вот, как-то так актуально и я решила заняться детскими товарами, и я сняла помещение в магазине, в большом магазине просто часть помещения сняла. И на данный момент у меня где-то шесть человек работает и это, детищу этому четыре с небольшим.

М.: То есть у вас как бы маленький магазинчик?..

Татьяна Ч.: Да, да.

М.: Но в составе, в большом комплексе таком, да?

Татьяна Ч.: Да, пока да.

М.: Пока? То есть, есть планы?

Татьяна Ч.: Ну конечно хочется развиваться дальше. Пока совмещают как бы и дети и работа, как бы получается, мне нравится, то, что не надо лезть в коммерцию, вот это целый день где-то занят, здесь все-таки как-то время больше...

М.: Больше свободы?

Татьяна Ч.: Не свободы, но как-то больше можно проводить дома и, то есть работать и... Не с девятым там до семи, допустим, где-то там в организации, а, в общем-то, удобно.

М.: То есть свободный график, да?

Татьяна Ч.: Да, да.

М.: Лена, а вы чем занимаетесь?

Лена: Я являюсь совладельцем мультимедийного издательства. Наше издательство уже семь лет на рынке и выпускаем, да, специфическое издательство, связанное с художниками, вся продукция, допустим, мы можем картины на холсте, так сказать, принты делать, вот, все, что связано с

художественной деятельностью современного искусства, то есть мы поддерживаем. У нас виртуальный банк по современному искусству, где очень много художников, у нас их более тысячи человек уже со всего бывшего Союза, что называется.

М.: То есть это вы имеете в виду современных художников?

Лена: Современных, да. Что еще? Ну и соответственно, продукция от листовок, соответственно, портфолио художникам, соответственно и визитки, художественные выставки какие-то, каталоги. Потом если художник хочет, допустим, свои картины как-то на выставку предоставить, это небольшие альбомы. Ну соответственно, вот эта продукция – это мой бизнес.

М.: А сколько человек у вас работает?

Лена: У нас значит постоянно в штате у нас находится девять человек и бывает, если, допустим, мы в Манеже, тоже это самое, годовые выставки современного искусства происходят в ЦДХ и в Манеже. Соответственно, мы привлекаем художников, которые нам помогают оформлять соответственно, ну, в общем, много.

М.: И тогда людей вам не хватает?

Лена: Да.

М.: А сколько лет?

Лена: Семь лет.

М.: А вот мультимедийная – это что означает?

Лена: Это связано с Интернетом соответственно...

М.: То есть через Интернет?

Лена: И печатная продукция и в Интернете мы, допустим, у нас есть сайт, мы изготавляем сайты, это тоже входит. У нас программисты есть специальные, которые этим занимаются. Вместе с художниками конечно.

М.: То есть это тоже ваше?

Лена: Да. Поэтому называется «мультимедийное издательство». Это не только печатная продукция, которую мы выпускаем, ну и еще мультимедиа.

М.: И вы владелица?

Лена: Совладелица. Находится это в ИТАР-ТАССе, в здании. Совладелец как раз является одним из директоров ИТАР-ТАСС.

М.: Теперь мне бы хотелось вернуться на несколько лет назад каждому из вас и вспомнить, когда вы открывались, когда создавали, открывали свое предприятие, ОАО или магазин или что-то еще, что, с какими трудностями пришлось столкнуться, какие были проблемы?

Сергей: Никаких.

М.: Вообще никаких?

Сергей: Нет. В регистрационную палату приходишь, телефон спрашиваешь... Тебе дают телефончик, туда звонишь, говоришь: мне нужно вот комплект документов, чтобы открыть. И говорят: вот это столько, столько, столько.

М.: И сколько, сколько, это много стоит?

Сергей: Вы знаете, я уж не вспомню. Ну прилично там было.

Лена: Зарегистрироваться – это недорого.

М.: Не дорого?

Сергей: Ну не так, чтобы.

Лена: Ну на тот момент недорого было. Чуть дороже, чем на Западе, но недорого.

Ира: Если ты не хочешь пять дней в очереди стоять, то естественно.

Лена: Я не знаю, вот на тот момент семь лет назад без каких-то особенностей.

Сергей: Потом с тетечкой у метро встретился, она мне весь пакет дала, отнес, все.

М.: И все, то есть просто в метро? Отдали и вообще нет проблем?

Сергей: Да, да, никаких проблем.

М.: И все, просто нормальные документы сделали?

Сергей: Отличные документы. Ну им понравилось.

М.: Хорошо, а у остальных как? Татьяна, а у вас, вот вы говорите – магазинчик арендовали, площадь?

Татьяна Ч.: Да. Ну я где-то сама ходила там по инстанциям, где-то там помогала бухгалтерша моя будущая, она из налоговой инспекции сама родом вышла, да, и она как бы мне помогала и...

М.: А какие-то сложности все-таки были? Что было?

Татьяна Ч.: Нет, вот бумажная волокита только вот эта вот и все. А так ничего там особо нет.

М.: То есть именно это было связано с тем, что вы не стали покупать через какой-то телефончик, а сами ходили, поэтому возникла вот эта бумажная волокита, да?

Татьяна Ч.: Да.

М.: И надолго затягивалось?..

Татьяна Ч.: Я где-то около трех месяцев вот это вот все, у меня длилось.

М.: Три месяца?

Татьяна Ч.: Где-то около трех месяцев.

М.: Сергей, а вам через сколько сделали эти документы?

Сергей: А я уже был научен горьким опытом, потому что у меня перед этим были проблемы, давно было, пытались открыть, мы, наверное, месяца два его открывали, причем там чего-то счет в банке у нас там проблемы, мы еще кредит хотели взять сразу после открытия. Ну так чего-то и не смогли и там под чужое чего-то мы там сделали. Ну, в общем, долго.

М.: Ну открылись, в конце концов?

Сергей: Нет, тогда не открылись. Ну нам отказали с кредитом и мы не стали открывать. Ну под кредиты открывали там вот, ну были задумки.

М.: А вот после этого, когда позвонили по телефончику?..

Сергей: Да, и после вот этого...

М.: Это за сколько сделали вам? Ну по времени.

Сергей: Ну там неделю, может быть полторы, вот так. Ну быстро. Быстро там все это, там на потоке стоит, там все нормально.

М.: Все это быстро, да? То есть и деньги приемлемые, да?

Сергей: Приемлемо, абсолютно. На те времена были приемлемые.

М.: Татьяна, а у вас значит, три месяца...

Татьяна Ч.: У меня просто был человек, она знала, куда идти сразу изначально и она мне сразу же говорила. Туда-то сначала, потом туда-то, туда-то. У меня свой консультант был. Она в налоговой работала сначала, изначально, вот, и она все знала прекрасно, откуда начинать, куда идти, что делать. Единственное, там ждать неделю, там две, там, ну вот эта только волокита бумажная. Ну и конечно там много документов, вот это все. Ну как-то...

М.: То есть все эти документы самой пришлось делать, собирать, да?

Татьяна Ч.: Ну, в общем-то, да.

М.: Вот с этим связаны трудности, да? Еще у кого-то такие же трудности были?

Вера: Ну у меня с переоформлением документов вот как бы, да, потому что я переоформляла, ну были такие моменты, какие-то они мне непонятные и очень странные, когда приходишь в налоговую, они эти берут, а ты, говорит, это, вот вы эту бумажку не принесли, допустим. Я говорю: ну вроде как вот вы мне написали целый пакет, да, вот тут все, и мы вам приносим. Вот не хватает вот это. То есть вот такие, ну вот именно такие какие-то бюрократические. Просто нет, чтобы сразу вот сказали: вот принесите

именно вот это. Мы же так по списку же пришли, принесли все документы, чтобы нас переоформили, все. Ну вот такие бывают какие-то, были такие какие-то зацепки такие, что-то не то, это донесите, это принесите, вот такое было. А так в принципе вроде бы таких проблем нет.

Татьяна Ч.: Нет, конечно, когда ты начинаешь, не знаешь, откуда начинать и куда бежать, это не представляю это. Это хорошо, у меня как бы был компас, а так... Я бы не справилась, наверное бы, за три месяц, ковырялась, наверное, дольше.

М.: Вера, и долго у вас это все длилось? Принесите то, принесите это.

Вера: Да нет, в принципе не долго, но просто времени очень много занимает.

М.: Ну сколько это примерно? Все вместе сколько заняло, не помните?

Вера: Мы рассчитывали где-то около месяца вот это все оформить, вот у нас получилось больше. Почему? Потому что мы не рассчитывали, мы хотели побыстрее. Там чего там в принципе, что там менять-то? Менять-то только просто, владельца меняешь и все, просто устав. Больше ничего не надо. Там даже учредителя практически не было. Смысл тогда это вот такой волокиты?

М.: И все это заняло больше месяца?

Вера: То этого нет, то того нет, то... Ну там смотря какие вот эти вот, я говорю, да и были, не большие, но были.

М.: Но в результате они хотели, чтобы вы им чего-то заплатили?

Вера: Может быть, может быть. Ну мы этого делать не стали.

М.: Но в результате вам все сделали?

Вера: Ну конечно все сделали. Но ждать пришлось дольше, чем мы ожидали, вот и все.

М.: Ира, а у вас?

Ира: А меня смутили очереди, я не люблю в очередях стоять. У меня, дело в том, что там в доме, в котором у меня магазин, у меня живет сам из управы этот человек, который, в общем-то, мне во всем и помогал. Я к нему обратилась, в общем-то, и он как бы сделал так через, ну, по-моему, большое вето и он мне, в общем-то, помог, и я не стояла в очередях. У меня все быстро прошло в принципе. Потом мне бухгалтеры очень помогли, которые... В общем-то, у меня была бухгалтер, она очень умная женщина и многие параметры, которые мне надо было, она просто это все сделала, ну скажем так, за две недели.

М.: Все, все?

Ира: Да, за две недели. Они вдвоем были... Вдвоем все сделали. Вот две недели у меня ушло. Нет, ну просто вы понимаете, каждый бухгалтер-то берет, и я брала бухгалтера, которая, один у меня постоянно, а второй, я могу себе заказывать, то есть на какие-то, например, десять дней. Ну там она у меня может приходить, уходить, уходящая такая, приходящая. Что-то мне надо. То есть в принципе она у меня не на постоянном.

М.: Ну на конкретную работу, да?

Ира: Да, на конкретную работу. Потому что очень много у нас сейчас нововведений там всяких, вбивку, например, какой-то программы, я же не могу ее сделать. То есть я могу ее просто нанять на вид этой работы, она приходит, вбивает. Ну это просто вот по последнему там с алкоголем связано, ну они последние три года говорят об этом, что ты покупаешь эту программу, вбиваешь ее в компьютер и отчисление по литрам с продажи. И естественно это должен делать бухгалтер. То есть, но бухгалтер тот, который, в общем-то, в этом очень хорошо разбирается. И я могу ее просто нанять там, например, ну она так, допустим, десять тысяч рублей в месяц, она ко мне приходит, там какой-то вид работы делает и уходит. Ну она очень грамотная, очень такая женщина хорошая и во всех финансовых делах.

М.: То есть у вас, скажем, трудностей вообще никаких не возникло?

Ира: Нет, у меня не возникло, нет.

М.: А, допустим, арендовать помещение не было проблемы?

Ира: Арендовать? А мне, в общем-то, и предложили-то, собственно говоря, поэтому я пошла на это.

М.: С этого все началось?

Ира: Ну конечно. Мне, в общем-то, предложили это, и я сделала, это мой знакомый очень хороший.

М.: Татьяна, а у вас, кстати, аренда помещения – это было сложно, нет? Или вот это все входило как бы в эти три месяца оформить аренду?

Татьяна Ч.: Ну заранее я уже пробивала как бы. Такой не было, да, проблемы. Вот отдельно мне кажется, сейчас бы это уже сложнее. Вот если я захочу там уже как-то свой отдельно магазин, мне кажется, это сложнее, сейчас. Все-таки дорого очень.

М.: А на тот момент?

Татьяна Ч.: На тот момент нормально, да, там, по-моему, где-то 20-25 метров у меня огорожено мое. Ну вроде как и свое, а вроде как и под крышей.

М.: Лена, а у вас как, когда открывались, какие сложности, трудности, что возникло?

Лена: У нас тоже сложностей особых не было, потому что, так сказать, мы находимся при ИТАР-ТАССе.

Сергей: Было бы смешно, если бы у вас были сложности.

Лена: Естественно. Поэтому я и говорю, что у нас сложностей не было.

М.: Нет, ну разного там характера?

Лена: Арендаем у ИТАР-ТАССа, в котором работали. Просто нам выделили помещение, которое... Тем более, совладелец является и человеком в ИТАР-ТАССе, хорошее...

М.: А зарегистрироваться?

Лена: А зарегистрироваться тоже позвонили, сказали, что мы приедем и сказали, какие бумаги нам нужно подвезти. И мы в течение недели это все сделали. У нас особых... Ну это семь лет назад было.

Вера: Мне просто все-таки хочется сказать, что видимо, может это зависит тоже, где находится эта налоговая инспекция, потому что везде же по-разному, например. У нас, например, в Бутово в нашем, эта межрайонная инспекция 21-я, вот, может быть у нас там такие проблемы, потому что все-таки это как бы считается Московская область и там может быть вот такое. Я просто смотрю – Ирина рассказывала вот так как-то раз, и все. А у нас...

Татьяна: У нас тоже быстро, в течение месяца.

Вера: Тоже? А у нас нет.

Татьяна: Вот я в Лобне.

Вера: У нас нет такого.

М.: В Лобне, а у вас что?

Татьяна: У нас в Лобне парикмахерская, ну у нас там сложностей не было, потому что изначально у меня приятельница была владелицей парикмахерской, то есть, вот, и как бы в течение месяца, у нее уже знакомство в налоговой было, и у нас проблем как бы...

Вера: Ну вот, еще знакомые.

Татьяна Ч.: Ну без знакомых нигде.

Татьяна: Взятки им не давали, принципиально не давали.

М.: Ну так знакомые в налоговой?

Татьяна: В налоговой знакомый, но очень хороший, то есть как бы взяток, он не взяточник.

М.: Просто так? Просто так помог?

Татьяна: Ну да.

М.: И тоже никаких проблем не было ни с чем?

Татьяна: Нет, в течение месяца нам оформили.

М.: Все сделали?

Татьяна: Да, с сестрой мы как бы. Изначально это была приятельница, потом она сильно заболела, и она как бы не в состоянии была держать.

М.: Хорошо, может быть, вы от кого-то слышали из своих знакомых, какие бывают трудности в принципе при открытии? Может быть что-то вы, ну вы, допустим, не столкнулись, а вы знаете, что

кто-то сталкивался, может быть такие еще примеры, ну чтобы вот открыться, зарегистрироваться, на первых вот шагах какие могут быть проблемы?

Сергей: Какие, юридические. Человек приходит, вот сам человек, вот без знакомых, без всего, хочет сам открыть, но он придет, и он не откроет.

М.: Почему?

Сергей: Потому что ему будут: вот здесь вот не так написано, ну там устав учредительный, вот это вот. Там уже по этим бегать, там по налоговой, там по фондам(?) по всем этим регистрироваться это ерунда там...

Вера: Да, да.

Сергей: Там счет в банке открыть, это все ерунда. А вот на первом этапе даже вот люди при мне пытались открыть, они взяли с действующей фирмы устав и учредительный договор, все слово в слово перекатали, их завернули.

Лена: Потому что на данный момент это является не стандартом.

Сергей: Ну потому что там работают люди, которые должны за это получить. За консультацию и за что-то еще.

Лена: Это во всех.

Сергей: Да. За оформление документов.

Татьяна: За каждую бумажку практически.

Лена: Все, это ужас. Копеечное дело, просто вот моментально можно сделать, ничего сложного, абсолютно...

Вера: А декларацию написать.

Лена: А вот такая вот череда всех, вот это вот так, это не так, это не то, туда это самое, не пришли и не подписали, здесь подпись нужно.

Вера: Составить декларацию даже просто же.

Лена: То есть это волокита просто. И каждый вот понимает, что вот эта организация поставлена на то, чтобы взять какой-то вот...

Татьяна Ч.: Мзду.

Лена: Комочек денег, да. Вот на это их и поставили.

М.: Вот эти трудности как раз...

Вера: Существуют.

М.: То есть если сам без ничего и пытаешься их обойти, этих людей, то вот возникают трудности, я так поняла, да?

Вера: Угу.

М.: Какого еще характера могут быть проблемы при этом?

Сергей: Самая большая, вот у меня самая большая, например, проблема это с арендой. Найти помещение и не просто помещение, а то, которое тебя устраивает. То есть это побегали очень много, очень много, где пробовали, очень много, где отказывались. Потому что все зависит от места.

М.: А что вам не подходило? У вас какие-то особые требования были?

Сергей: Да. Проходимость.

Ира: Ну да, все, что связано с торговлей с такой...

Сергей: Потому что когда мы перед тем, как это начали...

Ира: С розницей, да.

Сергей: Перед тем, как начали. Я вот вам сказал – в Эмираты ездили, возили, около ЦУМа были павильоны, обувные стояли, мы к ним туда возили. А потом товарищу Лужкову понадобилось вот это вот место и всех оттуда так вши-ить быстренько, вот. Ну и, ну очень много побегали с помещениями.

М.: Татьяна, а вы, я так понимаю, парикмахерскую у подруги, была у подруги, а потом вы у нее как бы...

Татьяна: Да, субаренда получилась.

М.: Субаренда? То есть место там уже было выбрано?

Татьяна: Да, заранее. То есть она где-то...

М.: Вам не приходилось искать и выбирать?

Татьяна: Нет, нет, она лет пять занималась бизнесом этим, потом она, в общем, сильно заболела и мы с сестрой взяли. То есть у нас проблем в этом не было. Место было и недалеко от станции. То есть хорошее место.

М.: Татьяна, а у вас место, тоже вот вы говорите – искали? Сами место вот это?

Татьяна Ч.: Да. А я именно хотела, чтобы в крупном магазине был. Вы знаете, в «Пятерочке», в «Копеечке» там вот такие бывают уголки, где они сдают помещение очень много. Потому что проходимость есть в магазинах, особенно продуктовые, вот народ заходит и заодно видит твой магазин. И я именно такой искала вариант.

М.: То есть вы долго это искали? Или это так не проблема?

Татьяна Ч.: Ну на тот момент проблемы не было как раз. Ну конечно побегала, да, по магазинам там, потыркалась, ну нашла довольно быстро.

М.: Еще какого рода, какого характера могут возникать проблемы у человека, который начинает свое дело в принципе? Так про что может быть слышали, знаете?

Лена: Все зависит от бизнеса. Если тебе нужно, чтобы, так сказать, то, что ты производишь, продавалось быстро, соответственно, нужно и искать помещение на ходу, чтобы это было, бросалось в глаза, и чтобы, так сказать, народ туда заходил, была востребована твоя продукция.

Ира: Да.

Лена: А иначе, если ты куда-нибудь на задворки, внутри какого-нибудь там комплекса и не на ходу и народ только выгуливая своих собачек, увидит там что-то, ну естественно там ходить не будут, покупать не будут и бизнес развиваться тоже с трудом. Поэтому от этого очень многое зависит.

Ира: От заказов, как грамотно сделать. Вот у меня с продуктами, мне было в первое время очень сложно.

М.: А в чем сложность?

Ира: А в том сложность – я очень много колбасы заказала. Вот я на этом попалась.

Татьяна: Ну может быть праздник был?

Ира: Нет, вот просто я поняла, что никогда не надо очень много заказывать, потому что там очень быстро и очень много надо холодильников и всего, усушка, очень нерентабельно. Вот я попалась, например, на чисто вот просто если бизнес брать вот чисто продуктовый, то нельзя это делать, нельзя брать большими партиями. Даже если это выгодно, в общем-то. Выгодно.

М.: Все равно большую нельзя брать?

Ира: Нет, нельзя. Потому что вот, например, от моего проходящего места, вот от моего ну просто нереально. Вот я просчитала. А теперь конечно я научена горьким опытом. И потом вот, например, я думаю уже отказываться от алкоголя. Это нерентабельно.

М.: Как, алкоголь ведь это самое такое?

Ира: Ну это вам так кажется, вот у меня, например, надо пива больше и, скажем так, какие-нибудь энергетические напиточки. А алкоголь так много не идет. Знаете такой алкоголь чекушки?

М.: Маленькие такие, да?

Ира: Да. Вот они идут. А почему? Объясняю. Потому что многие мужчины у нас, не доходя до дома, они могут выпить, чтобы жена это не увидела.

Лена: И заодно коньячок.

Ира: Да, коньчик, ту же нарезку, вот это идет отлично. Это русская душа. А вот эти, я тоже попалась, я взяла очень много хорошего, скажем так, конька, виски, ну это мне поставщик, в общем-то, у нас хороший поставщик, ну он мне говорит: ну бери, ну что ты, вот. Ну я и набрала так. А оказалось, я еле-еле за год, наверное, ну за восемь месяцев, наверное, я всю эту дребедень продала, вот просто слава тебе, господи. Просто она зависла у меня, у меня нет, у меня деньги постоянно должны быть в обороте, а они зависли и все, ну никто не берет, понимаете? То есть это может быть если б у меня был в центре вот там, где ходят люди, у которых заработка плата высокая и более они презентабельное будут брать, естественно они там не возьмут, то это да, а вот специфика моего магазина, мне это, например, просто не надо, я уже от этого отказываюсь, потому что ну нет смысла.

М.: То есть, надо знать и понимать именно в каком месте ваш магазин?

Ира: Да, абсолютно, да. И, в общем, я знаю, что вот сейчас вот больше всего даже вот самое просто, там сметану, молоко, потому что вот например, вот все это покупают каждый день.

М.: Сергей, а у вас с ассортиментом, с выбором ассортимента не было проблем? Тоже я так понимаю, у вас там какие-то, ну если обувной магазин, то надо тоже выбирать, знать, чего заказать, да?

Сергей: Вы знаете, именно мужской обуви, ассортимент у мужчин поменьше, чем у женщин.

М.: У вас исключительно мужская?

Сергей: Ну мужская и немножко спортивная. Нет, мы три марки берем, которые все всегда брали, у нас с этим проблем нет. У нас проблемы с другим, что сейчас очень много сетевых магазинов. Там и дешево очень и ассортимент там бешеный.

Ира: И системы скидок.

Сергей: Ну вот можно, можно вылезать только на том, что более элитные модели берешь.

М.: Это сейчас, а я имею в виду в начале, тоже никаких проблем не было?

Сергей: В начале? Да нет, я уж вам сказал, что мы и сами ездили в Эмираты и оттуда привозили улетную обувь.

М.: Нет, ну я понимаю, сами ездили, но так надо же еще знать, что купить, и что привезти все равно.

Вера: А вот я еще по поводу проблем, да, вот того времени, допустим. Вот и я еще когда так принимала эту фирму, я еще говорила, я говорю: а не будет ли у меня вот такого, как вот многие рассказывают, допустим, СЭС, пожарники, налоговая. И я все время переживала. Я говорю: сейчас вот будут как навещать, я говорю, честно говоря, мне как-то не очень хочется, чтобы их видеть каждый день и не по расписанию. Ну там меня этот СЭС не касался абсолютно, только пожарные если и налоговая там проверка. В принципе все нормально. А просто другие, вот просто с другими когда общаешься, индивидуальный предприниматель там или малое предприятие, бывало такое, что и приходили и чуть ли не это. Вот сейчас хорошо, закон какой-то выпустили, что они теперь приходят только по жалобе.

Ира: Это Медведев выпустил.

Вера: Или предупреждают заранее. Вот недавно, кстати, такой закон. А так это был, конечно вот, у людей вот это была проблема очень большая.

М.: Но у вас этого не было?

Вера: У меня такого не было. Пожарники да, приходили, это они обязаны приходить, конечно, пожарники, а как же, интересно, мы же склад. Они обязательно должны смотреть – что, чего.

М.: Но они приходили чаще, чем вот можно, или как бы по какому-то расписанию?

Сергей: Раз в месяц за зарплатой.

Вера: Ну как бы навещали так иногда, ну как-то не очень. Было хуже у людей у знакомых.

Ира: Нет, ну пожарники да, у меня вот, например, вышла, да, у меня просто в магазине немножечко, мне надо было там поскольку щиток у меня, у меня щитовой был шкаф, и у меня получилось так, что мне нужно было это место, вот место надо было, мне холодильник надо было туда еще установить и я

шкаф разбила. Понятно, да? Вот щиток у меня есть, а вот этот шкаф вот и все. И пожарники, вот они. Ну я им один раз дала, в общем, очень хорошо, такую сумму, честно, что они ко мне долго как бы это.

М.: Отстали?

Ира: Отстали, да. Ну потому что я знала, что у меня просто не входит холодильник, и у меня не было другого выбора. Так вышло.

М.: Вера, вы говорите, у знакомых была какая-то прям проблема, что ходили?

Вера: Даже многие говорили.

М.: Многие?

Вера: Вот не то, что да, очень много я слышала, что вот именно жаловались, очень часто приходил СЭС, приходил. Если общественного питания касается, то значит, СЭС приходил туда чаще всего. Если это касалось какого-то детского питания, тоже постоянно ходили. А остальные вот так вот. У меня там знакомая, которая занимается одеждой женской, к ней очень часто наведывались. У нее открытый павильончик, она в аренду снимала павильон, и к ней вот частенько наведывались. Она уже убегала оттуда, говорит: меня нет.

М.: То есть, прям регулярно, да?

Вера: Ну не регулярно прям, но вот без предупреждения приходили.

М.: Но это давно было?

Вера: Ну это было давно, да, как, ну когда она закрылась, в том году, ну было такое.

М.: Татьяна, а у вас какие были проблемы?

Татьяна: Ну у нас проблем особо не было, проверки были, но...

М.: Ну пожарные те же могли приходить.

Татьяна: Я принципиально взятки не даю. Потому что, во-первых, у нас уборщица есть, ну у нас чистота, порядок. То есть у нас висит то, что нужно противопожарное. Придраться не к чему. И поэтому то, что просто так вот за 150-200 долларов я не собираюсь отдавать.

М.: И пожарники ни к чему ни разу не придириались?

Татьяна: Нет, они, просто приучи к кормушке, они будут ходить систематически. Нет, этого нет. У нас все в порядке, у нас хорошо, пожалуйста, приходите, посмотрите, все у нас, поэтому не к чему подкопаться, они нас особо не навещают.

М.: Татьяна, а у вас?

Татьяна Ч.: А у меня как бы арендодатели занимаются вообще всеми этими вопросами.

М.: То есть это все относится к общему этому магазину, да?

Татьяна Ч.: То есть меня как-то...

Сергей: Да, да, это вот центр, конечно.

Татьяна Ч.: То есть в этом очень удобно.

Сергей: Нет, ну ходят там, миграционная какая-нибудь служба захочет проверить паспорта там у продавцов.

М.: Миграционная тоже? У продавцов?

Татьяна Ч.: У нас тут все в порядке, поэтому. Вот это вот. А если свое конечно что-то открывать, то не знаю.

Сергей: Всякие проверки, принесите бумажки там и все.

Ира: Нет, ну если все у тебя москвички работают, какие проблемы-то могут быть?

Сергей: Хотите, я вам расскажу?

М.: Хочу, конечно.

Сергей: У меня так был этап один, и мы пытались там с приятелем открыть кафе в Бибирево. Мы его открыли и очень быстро его закрыли. А закрыли, знаете почему? Потому что у нас, ну там как бы бар, там стойка, там на ней бутылки стоят всякие, там меню лежат. Пришли из управы, по-моему, да, из

управы, точно, вот. И не на каждой бутылке были ценники. И они даже взяток не просили, они выписали такой штраф, что мы его три месяца выплачивали...

М.: Да вы что?

Сергей: А потом решили: нет, ну его на фиг. Это не считая, что там, когда его открывали, разрешение, там же от СЭС, еще там от кого, я уж не помню. Вентиляцию какую-то делали, там какого-то архитектора вызывали из центра, там какие-то две тетечки приезжали. Естественно ничего не сделали, но денег отдали за вентиляцию. Там какую-то схему надо было. Ой, это такая головная боль.

М.: Но вы, в конце концов, открыли кафе?

Сергей: Мы открыли, но мы где-то три-четыре месяца и все, вот на этом.

М.: Штраф выплатили и все, да?

Сергей: Да, штраф выплатили. Да, причем штраф довольно-таки приличный, действительно приличный штраф был... Что мы к ним приходим и говорим: мы не можем такой штраф. Мы вам на три месяца распишем.

Лена: Значит вы с кем-то не согласовали свою позицию.

Ира: С управой, да. Или просто не дали им мзду. Первично.

Лена: Не согласовали.

Сергей: Ну мы там потом пытались как-то с ними, но уже когда оштрафовали, у нас уже и настроение упало, и решили: ну на фиг.

М.: Вообще какие проблемы еще?

Сергей: Вообще мы никому ничего, нет, мы...

Лена: У нас все быстро, все культурно.

Сергей: Да, никому не платим, ни милиции, ни бандитам, никому ничего ни копейки никогда.

М.: А кстати, милиции тоже приходится?

Сергей: Да никому, нет.

Ира: Иногда да, конечно.

М.: Милиции? А милиции за что?

Ира: А милиции, например, ну я например, непосредственно с милицией всегда связана, потому что я боюсь, ну у меня был один раз инцидент, когда мужчина выпил, его надо было просто вывести из магазина. Магазин закрывался, а он не уходит. Вот я хочу еще выпить. «Выпьт хочу!» Ну и просто бывает такой инцидент, что просто может стекла побить. И поэтому вот я, например, сразу звоню своему, кто отвечает по моей улице там, где находится магазин, и он моментально. Я его всегда благодарю. Я благодарю хорошими напитками, что он быстро пришел. А он мог и медленно прийти.

Татьяна Ч.: Да, у нас тревожная точка. Кнопка местной охраны.

М.: Тревога, ну охрана тоже общая, общая магазина, да? Тоже приходят, ну как, быстро?

Ира: Да, быстро приходят.

М.: Я сейчас вам раздам листочки, здесь написан список разных факторов, которые могут влиять, оказаться проблемными при открытии предприятия. Факторы, которые при открытии препятствуют открыть свое дело.

Сергей: А, препятствуют, да?

М.: Да, то, что у вас было. Вот какие, что больше всего мешало открыть, вот начинающим предпринимателям мешает открыть свое дело. Вот что бы вы выделили?

Сергей: Которые могут мешать, или которые мешают?

М.: Которые мешали. Давайте на тот момент, когда вы открывали свое дело. Просто хочется услышать ваше мнение, что вы считаете наиболее мешающим. Какие-нибудь два фактора, например. Татьяна, выбрали?

Татьяна Ч.: Ну юридическое, потому что у нас известно, что в России можно каждый закон трактовать двояко, то есть тоже читаешь иногда и не понимаешь вообще там какой-то закон или что-то там, какой-нибудь кодекс налоговый там и, в общем-то, трактовать можно по-разному. И без знания, без такого. То есть обычный гражданин, обычный человек, если вот он прочитает, он...

М.: Он не разберется?

Татьяна Ч.: Нет. То есть юридические факторы.

М.: И что еще?

Татьяна Ч.: Ну государственную программу – не ждешь поддержки от государства.

М.: Вообще не ждете?

Вера: Ну вот тут финансы, да, недостаточный стартовый капитал. Потому что вот если, ну может даже пускай не меня касается, ну допустим, даже опять же знакомые, кредит, допустим, не каждому предприятию дают там, то есть, как бы тут проблемы есть у людей.

Татьяна Ч.: Ну и тоже коррупция...

Вера: И все-таки культурное и недостаточное уважение к предпринимателям со стороны общества, я думаю.

Татьяна: У меня тоже, да. Я согласна.

М.: Почему это именно больше всего мешает начинающему предпринимателю, скажем так?

Вера: Потому что начинает и вот эти препятствия там юридические и вот это, вот если б какой закон вышел, чтобы вот, если человек захотел открыть предприятие какое-то, он же только новенький, он начинает прям вот как школьник, он начинает, он же не знает еще ничего, куда идти, зачем идти. И вот начинается со стороны налоговой, начало, где у нас происходит и все это остальное.

Татьяна Ч.: Не именно общество, а именно с этих государственных учреждений, со стороны не уважение к...

Вера: Неуважение, да.

Татьяна Ч.: К клиентам.

Вера: Да, конечно. Потому что надо как-то помогать этому, а получается, мало того, что человек сам хочет вложить и хочет заняться чем-то, чтобы обществу принести какую-то пользу и себе, себе улучшить жизнь как-то, а получается, что они наоборот как бы их, пытаются что-то взять с них, пытаются что-то из них, из кармана вытащить. Ну это неправильно.

Лена: Короче, вот это много бумажек, которые...

Вера: Конечно.

Лена: Не облегчают жизнь предпринимателя, а наоборот, заставляют заниматься совершенно бестолковым делом. Зачем эти бумажки? Уже давно в любую...

Сергей: А какое количество их!

Лена: В любую инстанцию приходишь, одно и то же и все и, кажется, каждый раз там обновить или что-то, все одно и то же. Уже база данных должна быть, мы уже в 21-м веке находимся, а у нас до сих пор – принесите такие-то, принесите такие-то справки, что ты там не верблюд и, или еще какие подтверждения требуется, то есть вот эта бумажная тягомотина...

ВЕРА - Да.

Лена: И каждый мнит из себя большого начальника, где просто нужно грамотно просмотреть - ты не ты, то не то... Или какие-то там трудности, а там трудностей-то никаких нет, там просто вот сидят люди с пустыми глазами и вот этот вот мутотой, извините за выражение, начинают тебе говорить, из-за этого вот и получается, что ни бизнеса у тебя и ничего.

Вера: А касается, бухгалтерской отчетности касается, вот сделали они через Интернет, но не все себе же могут себе позволить...

Лена: Это ужасно.

Сергей: Да.

Вера: Есть люди, организации по два, по три человека опять, ну смысл им платить такие деньги, Интернет, Интернету и сдавать отчетность, мне вот это совершенно непонятно. Это они улучшили, а деньги берут большие за это.

Ира: А вот у нас то же самое управа звонит, вот она звонит и говорит: вы должны купить другой кассовый аппарат, ну вы поняли, который считывает, он стоит 100 тысяч. Ну скажите, зачем я его буду покупать, ну зачем он мне? Мне он не нужен, мы же не супермаркет.

Лена: Для отчетности.

Ира: Ну зачем, она говорит: а вот...

Лена: Черная бухгалтерия.

Ира: Да, да, потому что мы налог, он сколько, естественно, а мне он не нужен, что, я должна еще вытаскивать из своего кармана и для маленького магазинчика вот эту вот считку делать через штрих код, ну зачем мне? Мне это не надо. Вот это первое. Во-вторых, вот то же самое по алкоголю целую программу, я должна вызвать бухгалтера, она делает эту набивку. Да зачем, если я делаю, я все знаю, зачем мне это, ну зачем мне это? Вот я считаю, это просто знаете что, ну когда есть вот дважды два четыре, да, они не хотят дважды два четыре, они хотят вот не дважды два четыре, а два умножить на два, потом еще как-то, еще там завуалировать, вот это просто самое, самое, простой эффект и сделать его сложным.

М.: Они - это кто?

Ира: Я думаю, те, кто разрабатывает новые, новые все вот эти положения, новые новшества.

М.: Это в правительстве, это на каком уровне?

Ира: Ну не знаю, ну я не знаю, там в управу это приходит положение, я не знаю.

Вера: От кого, мы же не знаем, от кого приходит.

Ира: От Пупкина, от Шмупкина.

М.: Нет, я имею в виду вообще из правительства там или...

Ира: Может быть из правительства.

Сергей: Да правительство как минимум.

М.: К факторам открытия еще давайте вернемся, еще не все высказались.

Татьяна: Ну я сейчас по порядку, можно? Значит фактор экономический, высокая конкуренция, вот это я отметила, почему, потому что у нас как бы я еще раз повторяюсь, у меня подруга была, она уже как бы...

М.: Не совсем открытие было, да?

Татьяна: Был, нет, я не начинала уже открытие, но была уже и тогда и сейчас высокая конкуренция. Я к этому, вот то есть как бы у нас обычная парикмахерская, да, но рядом салон красоты, да. Вот там есть СПА все процедуры, да, но у нас цены ниже на стрижку, на там пусть даже 100-150 рублей, играет для народа, ну как бы экономически тоже немало важно, вот, но как бы этим мы берем, то есть у них, пусть у них как бы СПА-процедуры все, солярий, да, вот, а у нас просто как бы стрижки, там завивки все и прочее, покраска, но у нас цены пониже. Вот это я хочу сказать, к этому, то, что конкуренция, да, факторы. Культурные еще я подчеркну, недостаточное уважение к предпринимателю. Потому что я не буду сейчас налоговая брать, я хочу сказать со стороны общества, то есть у нас, например бабульки какие, да, вот вы открыли парикмахерскую, а нам нужно магазин тот же самый продуктовый, но потом они уже смирились, ну на данном моем этапе, то есть как у меня парикмахерская, не салон красоты, они приходят, стригутся и довольны, ой, как хорошо, что у вас все-таки подешевле, по эконом-классу для них, вот я, наверное, на этом счету считаю по моим понятиям.

М.: Но в принципе есть вот это неуважение со стороны общества, как бы в целом к предпринимателям все-таки есть или как?

Татьяна: Ну все-таки, потому что у нас цены пониже, у нас уже уважение пошло. По сравнению с тем салоном красоты, который десять метров от нас, грубо говоря.

М.: А в целом этот фактор, как не уважение в обществе или каких-то слоев общества к предпринимателям, это как бы влияет?

Татьяна Ч.: Само общество нет, я говорю именно про чиновников. То есть приходишь, как будто ты им все обязана, то есть и разговоры и вообще поведение конечно такие...

Ира: Просто я скажу про фискальные высокие налоги, сборы. Вот я считаю, это очень много у нас, вот сейчас вот если открывать, сейчас становится очень дорого, я, мое мнение, я считаю, это просто безобразие...

Вера: Согласна.

Ира: С моей точки зрения. Потому что вы извините меня, если все учесть, ту аренду, которую я буду брать сейчас, у меня, например, аренда там своя, да, вот как бы я не говорю именно про себя, я говорю вообще. У меня тоже подруга хотела взять в аренду значит, сейчас я скажу вам, супермаркет Билон, она хотела там взять участок в аренду небольшой, ей насчитали сумасшедшие деньги. Для того, чтобы просто чисто, ну я не сяду, но бухгалтер сядет и вот он возьмет, то есть все, что ты туда должна завезти, взять продавцов, поставить кассовые аппараты, налоги, да, там и так далее и тому подобное. Она это вообще не сможет сделать, почему, потому что у нее точка, она просто еще у нее не развита, в первом месяце она вообще не сможет выйти, и за что это платить, за воздух...

Вера: Не жалеючи абсолютно.

Ира: За воздух, понимаете? Потому что там в принципе элементарный ремонт, там нет ничего сверх такого, чтобы тебя там извините, кондиционера там нет, там просто вот, ну вот все и все, ничего нет. И я считаю, что у нас должно государство, оно должно каким-то образом делать некий коридор плюс-минус.

Вера: Для начинающих.

Ира: Плюс-минус.

Вера: Человек только начал.

Ира: И ты не имеешь права, уже не имеешь права, ты завышаешь вот такую сумасшедшую аренду, я считаю, это произвол.

М.: То есть эта проблема больше всего?

Ира: Да, и очень многие разоряются и съезжают. Они думают, что они вытянут, они думают, что а потом они, они не выходят, вот у меня тоже недавно закрылся, они были от какого-то огромного магазина, у них миллион сперва был за один месяц, у них хозаренда два миллиона, за один месяц. Сейчас я вам скажу, когда это, в сентябре. Им сразу пришел, это не от Москомущества... А кто регламентирует, извините меня, как это они пришли и сделали за один месяц два миллиона аренды? Вы меня извините, так ни один магазин не вытянет в Москве. И я вам могу сказать, что все магазины практически, даже вот если брать детские вещи, там про Кенгуру, они все в долгах, они в долгах сидят, они берут у поставщиков на реализацию вещи, но они им должны, понимаете, они все в долгах, у них чистой прибыли очень, она...

М.: А какие еще из этого списка вы не назвали?

Ира: Я считаю, коррупционные, вот это взять в том плане, что может быть, там повезло ей, повезло еще кому-то, а я считаю, это должно быть вообще, если уж они, понимаете, можно же это дело посмотреть с другой стороны, если они меня призвали к тому, что я должна им алкоголь по этому самому, через Интернет, да, это через Интернет, так пусть мне документы оформляют через Интернет, я им пакет документов сбрасываю полностью, да, как везде, извините, на Западе, там можно в аптеке пойти и все сделать, почему они мой пакет документов, я им сбрасываю, они мне просто назначают время с - по, я прихожу, подтверждаю это и все, тогда давайте это, почему тут игра в одни ворота? Давайте они мне делают, если уж они мне так предъявляют, то пусты.

М.: Еще к стадии развития, Сергей, какие факторы вы видите?

Сергей: В принципе я думаю, что кто открывал, сталкивался со всеми с этими факторами в большей или в меньшей степени.

М.: Что мешает больше всего, что из них два самых значительных, которые мешают больше всего при открытии, можно?

Сергей: Мне кажется, юридические.

М.: Все-таки юридические?

Сергей: Второе - кадровые. Потому что когда открывались, бухгалтера хорошего найти нельзя было, если нашел, то он такую зарплату себе просит, что там ой-ой-ой, вот. И лично меня вот образовательный почему, могу объяснить. Потому что я бы конечно, если бы так разбирался в чем-нибудь получше, я бы какое-то производство открывал бы, а не занимался торговлей.

М.: Если как-то, общее такое мнение сформировать, какие у нас получились самые такие мешающие факторы? Вот юридические, да, мне кажется, тут звучали.

Татьяна Ч.: Юридические.

Лена: Экономические.

Ира: Экономические.

М.: Экономические именно?

Лена: Фискальные.

М.: Фискальные. Культурные.

Сергей: Так получится, что все.

Лена: Да, да, да, и кадровые.

М.: Кадровые у вас тоже, да?

Лена: У меня да, допустим...

Сергей: А там, наверное, вообще все.

Лена: Нанимаем, а люди ничего себе не представляющие, но такие себе зарплаты хотят получить, поэтому мы пошли другим путем, мы пришли в вузы, вот нам программисты, например, нужны и старшекурсников, очень оптимально. Они у нас все с головами, причем очень с хорошими и на этот этап два года допустим, они по окончанию вуза, они себе большую базу, у нас большая сфера, куда они могут приложить свои усилия в дальнейшем, там очень многие прямо иностранные фирмы с руками их забирают. Вот мы новых готовим соответственно, поэтому у нас такой взаимообмен и всех все устраивает. У нас просто специфическая такая компания...

Ира: У нас бухгалтера вообще тяжело хорошего найти.

Лена: Бухгалтер, он у нас уже...

Сергей: Я уже не в первый раз слышал, что вот так вот по учебным заведениям, да.

Лена: Очень хорошие ребята, все головастые, замечательно все делают, нас устраивает вполне и их тоже устраивает, поскольку мы очень часто на выставках и вот сейчас Манеж, как он сгорел, так перестала эта выставка трудовая, на ЦДХ, по крайней мере, у нас есть там представительство свое, через что мы собственно получаем очень много заказов.

Сергей: Чего-то обещают еще и ЦДХ сломать.

Лена: Да, вот мы готовимся ко всему.

М.: Скажите, из этих всех факторов какие, получается, меньше всего мешают при открытии бизнеса?

Сергей: Криминальные.

М.: Меньше всего мешают?

Сергей: Криминальные.

М.: Криминальны не мешают?

Сергей: Нет.

М.: При открытии бизнеса...

Сергей: Помогают.

М.: Что, серьезно?

Сергей: Помогают решить финансовый вопрос.

Ира: Культурные мне нет.

М.: Культурные не мешают?

Лена: Абсолютно.

Сергей: Культурные тоже не мешает.

М.: То есть отношение общества к предпринимательству не мешает начинающим?

Лена: Ну а чем они могут помешать, если не слишком там гордый? Нет, если ты не можешь открыть, ну и не можешь, никакой человек со стороны там не скажет: вот ты предприниматель или еще что-нибудь, ну какая разница?

М.: Какие-то еще есть наименее мешающие, криминал и культурные, получается?

Татьяна Ч.: Угу.

М.: Теперь уже как раз тоже уже частично, я так понимаю, начинали говорить о следующей части нашего разговора, о том, какие трудности на этапе развития, когда уже прошло сколько-то лет, бизнес ваш потихонечку развивается, с чем в первую очередь, с какими трудностями сталкиваетесь уже на данный момент?

Вера: Ну вот на данный момент то, что я сказала, с налоговой, то, что надо сдавать через Интернет, когда не всегда это хочется и не всегда хочется платить за то, что им хочется, им надо. Мне проще пойти, бухгалтера, или самой отнести, допустим, в налоговую те же документы, пакет документов бухгалтерской отчетности.

М.: Это они обязуют?

Вера: Обязуют, получается. Получается в нашем городе Реутово они обязуют.

М.: А у остальных как, кто еще?

Сергей: По поводу чего?

М.: Через Интернет сдавать.

Вера: Налоговую отчетность, ну вот эта бухгалтерская отчетность.

Сергей: Да, там заставляют покупать программу.

Ира: Программу.

Лена: Это ничего страшного, это новая версия, просто ну...

Вера: Нет, просто нам, допустим...

Сергей: Они должны бесплатно эти программы давать, чтобы налоги платили.

Лена: Это уже другой вопрос.

Ира: Я про что и говорю, программа стоит 15 тысяч.

Вера: Да.

Лена: А так работать с этой программой очень удобно и просто.

М.: Вам тоже, сказали?

Ира: Да, мне позвонили, сказали, что вот давайте.

Лена: Устанавливайте за определенную сумму эту программу. Да, это обязон.

Ира: Обязон, да. А мне она не нужна, я не хочу. И так же вот я вам сказала, Интернет, который мне тоже не нужен, ну а зачем, вы представляете, 100 я должна за это, 15 за это, плюс набивщицу, почему я должна это набивать? Я не хочу это.

Вера: Я считаю, должен быть выбор какой-то, правда?

Ира: Да. Понимаете, то есть я должна...

Лена: Бухгалтер должен этим заниматься.

Ира: Да, бухгалтер...

Сергей: И вообще они должны, у них, у каждой налоговой сайт свой есть, они должны выбрасывать эту программу на сайт, берите, скачивайте, заносите свои данные и отправляете прямо с этого же компьютера, не вставая с кресла.

Лена: Да, да.

Ира: Вот я вам и говорю.

Лена: А вдруг конкурент залезет в вашу базу данных, будет знать про все ваши...

Ира: Конечно. Мне например, это невыгодно, у меня с одного литра продажи идет своя песня, поэтому мне, например это вообще невыгодно.

Сергей: Почему невыгодно?

Ира: Вообще программу запускать. У вас обувь, а у меня алкоголь.

Сергей: Нет, ну все равно что-то показать-то надо, любой балласт, еще что-то...

Ира: Что-то показать надо.

Сергей: Вообще самое простое, вообще сделать намного проще. Покупаешь патент на год, ну что там сумма просто была такая, ну человеческая и больше ничего не сдаешь и государству хорошо, не надо там прятаться куда-то от этих налогов, что-то там таить.

М.: Но налоги платишь?

Сергей: Патент покупашь, это и есть твой налог. Заплатил там десять тысяч в месяц или в год и никто на тебя, время не на до терять, там 20 человек, чтобы за тобой следили, не надо, чтобы приходили, не надо.

Татьяна Ч.: А вдруг у тебя такой бешеный доход, что они все прямо...

М.: Они обеднеют?

Вера: Конечно.

Сергей: Они же знают примерно, ты же когда приходишь, говоришь: вот такое место, такая специфика, вот столько человек у тебя будет, например, работать.

Лена: У них же все документы.

Сергей: И примерно они уже, примерно будут знать уже сколько-то, да.

М.: Давайте вернемся все-таки к проблемам развития бизнеса, что, какие еще, кроме вот этих Интернет-отчетов?

Сергей: Конкуренция самое главное.

М.: Конкуренция?

Ира: Реклама очень дорогая, я считаю.

Лена: Реклама очень дорогая.

Ира: А сейчас правда, конкуренции чуть больше стало, мне кажется.

Лена: Очень, да, реклама, вот я согласна.

Сергей: В этих торговых центрах куда ни плюнь, везде в торговый центр пойдешь, если не в торговый центр, то в парикмахерскую. Если не в парикмахерскую, так в аптеку, и просто они как грибы растут уже где можно, где нельзя, строят, строят, строят, они стоят полупустые.

М.: А у вас что?

Лена: Автоматы игровые, следующая аптека, автоматы игровые, деньги просаживают, выходят, можно в аптеку зайти.

Ира: Евросеть, Связной.

Сергей: А кстати, во всех странах, где грамотное руководство, у них вот есть микрорайон, у них там положено там одна аптека, все, больше не имеешь права здесь открыть.

Ира: Да, есть какой-то уже метраж.

Сергей: На весь микрорайон одну пекарню.

М.: Подождите, это аптека, открылась вторая аптека - это разве не проблема человека, который открывает?

Сергей: А это проблема, вот этот человек второй, который открывает, он мало того, что создает проблему себе, он еще создает проблему тому, кто перед ним открывает, вот в чем все дело.

М.: Про ваши конкретные дела, Татьяна, а у вас конкуренция - это проблема?

Татьяна Ч.: Конкуренции нет, кстати нет.

М.: У вас, наверное, мало конкурентов, то есть не занимаются именно детскими вещами, да?

Татьяна Ч.: Нет, ну рынки только. А так больших магазинов таких вот конкурентов особых нет.

М.: А с какими проблема сталкивались сейчас, допустим, что проблема?

Татьяна Ч.: Ну у меня просто допустим, ну я их понимаю очень, в магазин с колясками нельзя входить, вот это вот, а мамочки молодые в основном с детьми маленькими, вот то есть вот это неудобно, как-то надо будет насчет...

М.: Такие сложности?

Татьяна Ч.: Подъезд значит надо там, да, подъезд, такого плана, такие сейчас сложности.

М.: Так, еще Ира про рекламу говорила, что реклама дорогая?

Ира: Да, очень дорогая.

М.: А где вы ее размещаете?

Ира: Вот я хотела заказать световую рекламу, хорошая вещь, тем более, для Москвы, где девять месяцев почти, скажем так, холодного времени. Летом длинные дни, вот проблема как раз и по конкуренции и по всему. Понимаете, есть магазины, которые выходят на проспекты, у них нет проблем, потому что вот все как идут, да, а вот у меня проблема, например, у меня немножко получается там за фасадом дома, да, то вот идут вот мимо люди, да, но не все же знают, что здесь магазин, например, да, я бы хотела сделать хорошую световую рекламу для тех людей, которые не обязательно в этом районе живут. У меня, например, хорошие молочные продукты, вот я выделяюсь этим, да, к примеру, от других магазинов, свежее всегда все. Как бы я обратилась, ну как бы в агентство, в котором хочу световую рекламу сделать, вот минимум 100 тысяч световая реклама, я считаю, это дорого, ну как бы это не то, что я считаю, это каждый считает, но получается, ты выкраиваешь, все равно выкроишь как-то из своего бизнеса, потому что это и будет моя собственная, это моя как бы сделка в том плане, сколько я привлеку людей, столько у меня и будет как бы уже оборот.

М.: То есть это опять же такие, я так понимаю, все-таки проблема с конкуренцией, что нужна реклама, а соответственно конкуренция?

Ира: А это ее входящая цепочка, скажем так, цепочка, которая выходит из одной проблемы в другую, понимаете, да? То есть как бы реклама двигатель прогресса.

М.: Татьяна, а у вас какие трудности все-таки?

Татьяна: Я согласна, хотелось, конечно бы, поинтересней рекламу сделать, но она... стоит, конечно, задуматься, но не сразу, пока сейчас мы не можем достаточно красивую рекламу сделать, чтобы привлекало, потому что рядом с салоном красоты, он видимо уже хороший оборот дает вот, чем наш, но я думаю, что курочка по зернышку клюет, поэтому потихоньку...

Татьяна Ч.: Тише едешь, дальше будешь.

Татьяна: Да, сделаем мы.

Сергей: Надо не в Москве заказывать рекламу, надо отъехать километров на 50.

Татьяна: Нет, в Лобне у нас, у нас все равно дорого вато.

М.: Вы у себя интересовались, да? И все равно дорого?

Татьяна: Да.

М.: А еще какие, какие трудности, кроме этого?

Лена: Разместить рекламу, если даже и сделаешь ее...

Сергей: Да, за разрешение надо да, платить.

Ира: Разрешение обязательно.

Лена: Установить.

Ира: Да.

Лена: Обязательно. И не дай бог там дом какой-нибудь такой, вот это вообще.

Сергей: А установить еще надо...

Лена: Еще установить, да.

Сергей: Заказать того, кого тебе скажут.

Лена: Правильно, и отсюда получается просто золотая.

Ира: Золотая - либо ты ее крепишь, либо ты ее ставишь... И это зависит - разная цена.

Татьяна Ч.: Вот я не знаю, в этом году перед новым годом опять будут говорить - обязательно украшать магазины?

Ира: И цветочки в магазине.

Вера: Это же прилежащая территория, за ней ухаживать надо.

М.: Цветочки сажать?

Вера: А как же, конечно, вокруг прилегающей к тебе.

Ира: Ну у меня нет.

М.: Но ведь красиво же...

Вера: Да, красиво, только очень дорого берут они за это.

Татьяна: А мы на лето выставляем. Горшочки напольные. То есть привлекает.

М.: Так, а все-таки какие трудности, как-то все так прямо хорошо?

Сергей: Почему мы все время вам говорим, что все очень плохо, а вы говорите: хорошо. Аренда бешенная... Документов кошмар там. Сдавать пачку надо там каждый квартал.

Ира: Я считаю, больше фирм должны давать нам хотя бы отсрочку на две недели, вот например, там есть вот, то есть поставщики, с которыми ты сотрудничаешь, вот у меня, например, есть ода-две недели, я им не сразу деньги отдаю, вот мне, например, это очень нравится, то есть это как бы помогает. Есть, конечно, сразу, то есть сразу надо рассчитываться, я считаю, что можно вот как бы что-то давать в кредит, вот у меня, например, холодильники, я подписываю контракт, да, и я, они, я у них заказывала продукцию, и они мне дали бесплатно. То есть я считаю, что должны некие быть, ну не корпорации, что ли, а может быть, даже корпорации, которые вот объединяют, например, и вот они помогают людям такого плана в чем-то, вот в чем-то, я не знаю, там ну во всем даже.

Лена: А они как будут существовать?

Ира: Ну вот да. Понимаете, это говорится, это на вопрос: что бы мы хотели.

Лена: Бесплатно будет, если вы сами холодильник себе приобретете, а дальше будете складывать свои продукты.

Ира: Но я только у них могу заказывать, ну меня это устраивает в принципе, потому что продукция неплохая, в принципе, почему нет?

М.: Елена, а вы говорили, я так поняла, кадры тоже проблема и на данном этапе?

Лена: Ну кадры я говорю, что мы...

М.: Нашли пути решения, да?

Лена: Пути решения. Это мы привлекаем старшекурсников из вузов, вот нам нужны программисты.

М.: Ну да, просто сейчас вы как-то эту проблему, получается, решили?

Лена: Да, решили. Все довольны. Мы довольны нашими кадрами, которые вырастают и в продвинутых программистов и уезжают в фирмы работать в хорошие и там оклады соответственные, но поначалу у нас они получают этот рост, навыки все и продвинутость в программировании и прочее. И все довольны оказываются.

М.: А какие проблемы остались? И с чем проблемы есть?

Лена: Ну прежде всего и конкуренция растет.

М.: Конкуренция все-таки?

Лена: Конечно. Нужно соответствовать данному этапу жизни.

Сергей: Оборудование дорогое, наверное, да?

Лена: Оборудование конечно, но единственное, что мы, так сказать, в аренду...

М.: Вы его постоянно как-то обновляете, что ли?

Лена: Нет, в аренду. Ну новое да, естественно мы заменяем, он там отслужил, срок годности уже истек, и естественно и что-то новое появляется, мы стараемся вот это приобрести, поскольку у нас необходима такая аппаратура с высоким разрешением, чтобы все это качественно и нельзя отличить, что это не написанный от руки холст, так, а вот что это принт такой. А еще мы интересно делаем, заказываем художник, чтобы они этот принт как бы так вот, собственоручно там какие-то мазки сделали...

Ира: Штрихи, наверное, там.

Лена: И получается очень такая качественная вещь. Потом в рамки вставляем и соответственно, уже дороже.

М.: Какие еще сложности на этапе развития?

Сергей: И идет как оригинал?

Лена: Нет. Это не как оригинал, но это уже все-таки ручным способом там что-то нанесено.

Татьяна: Хочу все-таки сказать, что не все так на самом деле гладко и пущисто, есть свои нюансы, какие. То есть у нас если изначально ну давно как бы поставщик Вэлла, да, а я теперь подумываю о новом, о том, что каждый парикмахер как бы давал мне отчет в каком плане, что он си бы закупал, ну что ему надо, то есть ну краски, лаки, то есть все вот это оборудование, что им нужно, сам. Ну вот что ему нужно, там у него у одного действительно стрижка лучше получается, у другого завивка, то есть вот у них клиенты свои есть, у них запись как бы. И то есть они, я считаю, потому что в данное время у нас сейчас хаос происходит, у кого-то что-то там меньше, ну понимаете, то есть если мы закупаем оптом, получается какой-то разброс, и я не могу за всем уследить, есть какие-то нечестные люди, бывают, то есть...

М.: Ну в смысле парикмахеры?

Татьяна: Ну да, есть такие варианты, ну кто-то на кого-то, чтобы был порядок, я считаю, чтобы чеки приносили они, и уже был тогда не хаос, а действительно... То есть им нужно индивидуально. Вот это я подумываю. Потому что не совсем все...

М.: То есть здесь как бы где-то уже и нечестность сотрудников тоже?..

Татьяна: Ну видимо кто-то больше, где-то кто-то экономит, а где-то кто-то распыляет. Ну может быть даже домой уносит, понимаете? То есть в этом плане мы хотим сделать индивидуально, пусть приносит чек, а бухгалтер платит.

М.: Хорошо, вот такая проблема есть, допустим, нечестность сотрудников, там что-то, в чем-то, как-то она проявляется? С такими проблемами не сталкивались?

Лена: У меня нет.

Татьяна Ч.: У меня как бы все хорошо знакомые, я говорю, бухгалтер – это вот там девушка знакомая.

М.: Ну там продавцы?

Татьяна Ч.: Продавцы там вроде тоже все знакомые.

М.: Тоже ничего не было, никаких?

Татьяна Ч.: Такого прям нет.

Ира: Нет, у меня проверенные люди, в общем-то.

М.: Тоже хорошо все?

Ира: У меня единственное был за все время существования, одна женщина у меня не вернулась вовремя из отпуска. Ну так вот уехала и лето, жарко, любовь, наверное, морковь. Ну и вот у меня была такая проблема, что она не вовремя вышла на работу. Вот такое у меня это было.

М.: А теперь давайте опять же посмотрим на факторы, которые у вас на листочках написаны, именно факторы, мешающие развитию бизнеса, то есть что больше всего препятствует на этапе развития бизнеса на данный момент, на сегодняшний.

Вера: Я думаю, финансы в первую очередь.

Сергей: Мы про конкуренцию говорили.

М.: Про конкуренцию говорили, да, а вот я сейчас просто предлагаю еще раз из этого списка выбрать два основных... Что мешает на этапе развития, что мешает развиваться?

Вера: Во-первых, финансовые трудности со стороны, вот сейчас страна, да, у нас терпит финансовые трудности и естественно...

М.: С этим связано?

Вера: Да, и в этой связи, значит, получается, что заводы, фабрики все, вот допустим, мы ставим счетчики, их ставили, вот стараемся установкой заниматься и на обслуживание, вот, но дело в том, что сейчас вот не каждый может заплатить вовремя, допустим, это задерживает, это опять, это же зарплата, это аренда, это все значит и деньги не поступают на счет вовремя, значит начинаются проблемы. А проблемы почему опять? Потому что значит у них там что-то неправильно, значит, что-то у государства там есть. Если государственные точки, это же фабрики и заводы, они же государственные в принципе, мы работаем. Это не частная контора, то есть, как бы не частные работают, да, а вот именно с заводами и фабриками, ищем такие вот лазейки и получается, вот именно проблемы как раз финансовые...

М.: То есть сейчас финансовые?

Вера: На сегодняшний день, да.

М.: И если вторую выбирать, какую еще проблему? Если две основные проблемы из списка, что бы вы выбрали?

Вера: Ну не знаю даже, налоги...

Лена: Налоги и сборы.

Вера: Ну налоги.

Татьяна: Тоже согласна. Аренда.

Вера: Да, налоги скорей всего.

М.: Налоги, и сборы, аренда?

Вера: Да. Они же повышают аренду, они же не просто так повышают.

М.: А второй какой?

Татьяна: Взяточничество.

М.: Взяточничество?

Татьяна Ч.: Да. Пока не сталкивалась, но если для большего развития, что сейчас, это – аренда, налоги. Это вот, аренда, налоги.

Татьяна: Ну почему же, милиция просит, санэпидемстанция просит – это взяточничество...

Татьяна Ч.: Ну у меня просто, я говорю, у меня сам арендодатель занимается этим вопросом. Поэтому для меня сейчас вот то, что я сказала, это аренда.

М.: И все? Елена, а вы что?..

Лена: Недостаточная поддержка бизнеса со стороны государства, я считаю.

Татьяна Ч.: Ну это я в начале сказала, что ее не будет. Я не верю в поддержку государства.

М.: Но вот это сейчас? Почему это самым главным вы считаете?

Сергей: Не мешало бы.

Лена: Да, да, это правда. Могли бы со своей стороны дать возможность, что называется, и себе лучше сделать, то есть мы налоги бы платили исправно, ну хотя бы какое-то послабление было бы в этих вот налогах высоких. Это же государство решает так, вводит.

Вера: Конечно, не всем же хочется обманывать государство, правда?

Лена: Чем лучше развивается малый бизнес, тем больше в копилку государства уходит налогов в качестве денег уже.

Вера: Так вот может быть из малого бизнеса большой получился бы, а из-за того, что они все вот этими налогами забивают, все вот этими, и не могут развиваться дальше.

Лена: Да, дай бог, чтобы малый бизнес выживал.

Вера: Это хорошо, что там еще люди работают и им платишь, а так а как дальше-то?

М.: Лена, а второе что вы отметили?

Лена: А я отметила высокие налоги.

М.: Сергей, а вы что выбрали? Конкуренцию, я уже точно поняла...

Сергей: Я опять три.

М.: А еще что?

Сергей: Ну так вот экономическая конкуренция, фискальные, налоги... Ну я думаю, аренда тоже сюда же входит, да?

М.: Ну в принципе да. Да, всякие сборы.

Сергей: Ну аренда конечно очень большая. Ну и юридические, слишком много вот этих всяких ненужных бумажек и так далее. Это то, что можно решить за полчаса, а решается там в течение нескольких дней вот такую пачку документов.

М.: Смотрите, юридическое здесь прописано как нечетко меняющееся законодательство, именно вот с этим.

Сергей: И нечеткое.

М.: Именно это вы имеете в виду, да?

Сергей: Да. Абсолютно нечеткое.

Лена: Когда меняется, следующий пакет документов.

Сергей: А видите, бланки меняются там раз в три месяца. То на один налог чего-то там поменяют.

М.: Это связано с законодательством, да?

Сергей: Да.

Вера: Ну конечно.

Сергей: Ну как, там то одну поменяли форму, то другую...

Вера: За этим надо постоянно следить. Если ты не уследишь, то значит, что-то пропустил. А за этим надо постоянно-постоянно смотреть. А меняют очень часто.

М.: А меняют постоянно, да?

Вера: Очень часто меняют.

Сергей: А смысл не меняется там, вот, что самое интересное.

Вера: А зачем? А смысл-то не меняется, вот именно. А зачем это все, непонятно.

М.: Татьяна, вы выбрали налоги, вы говорили?

Татьяна: А я уже подтвердила, я уже сказала – финансовые значит высокие налоги и взяточничество.

М.: Ира, а у вас что?

Ира: У меня знаете, у меня вот государственные, наверное, препятствия, недостаточная поддержка. Я к юридической, как бы здесь тоже такое, одно вытекает из другого, другого вот, мне не нравятся нововведения, вот эти нововведения мне не нравятся.

М.: Именно вот эти законодательства?

Ира: Мне они не нравятся, абсолютно, они ничего не дают, они только делают так, чтобы я из своего кошелька бухгалтеру больше платила для того, чтобы он делал еще добавочную работу, которая, в общем-то, абсолютно никому не нужна. Это первое. Ну я говорила про налоги, да, что аренда высокая, я не говорю прям именно там где-то, что-то, а вот если брать среднее, то она не должна повышаться. Это

воздух, понимаете, просто воздух. И третье, наверное, знаете что, ну, наверное, высокая конкуренция все-таки.

М.: Конкуренция все-таки?

Ира: Очень высокая конкуренция. Потому что за последние вот какие-то, вот такое вот время очень много всего пооткрывалось, где можно и негде и нельзя и я смотрю по Москве, не осталось почти ни одного пустого места, которое бы каким-то образом не занимали кто-либо. Вплоть до того сейчас новое решение пришло, что будут там, где у нас ЦТП, сейчас будут там химчистки и прачечные, понимаете?

М.: Кто еще конкуренцию выбрал?

Ира: Я тоже конкуренцию.

Сергей: Все, по-моему.

Вера: Я тоже конкуренцию выбрала.

М.: Нет, не выбрали в основных.

Вера: Нет, конкуренция существует.

М.: Конкуренция?

Вера: А потому что есть большие фирмы, которые работают, тем же занимаются, а я маленькое предприятие и получается, если большие, они пытаются как бы это...

Татьяна Ч.: Задавить?

Вера: Да, задавить. Мне приходится да, как-то это вот крутиться и вертеться, чтобы оставаться на плаву, вот на малом предприятии.

М.: Сергей, вы тоже говорили, что конкуренция именно со стороны как бы более крупного бизнеса, да?

Сергей: Я самый первый сказал. Нет, не более крупного, я просто сказал, что очень много сейчас настроили...

М.: Но вы говорите – сетевые, да?

Сергей: И сетевых много настроили и вообще просто магазинов настроили столько, что уже вон около Бауманской, я здесь не был, наверное, года два, вышел и не узнал, чего там такое построили. Так прям дворец какой-то. Хорошо.

М.: Хорошо, а какие два фактора меньше всего мешают развитию, именно для развития?

Сергей: Криминальные.

Вера: Как ни странно. Как ни странно, то да.

М.: Криминальные не мешают?

Сергей: Нет. Я не знаю, мне никогда не мешали криминальные.

ВЕРА - Вот почему-то раньше, мне кажется, пускай это не четыре года назад, ну там десять лет назад они мешали...

Татьяна Ч.: Да, да, в 90-х годах.

ВЕРА - Потому что ходили, там какие-то крыши. В 90-х годах, да.

Сергей: У меня нет крыши.

Вера: Нет, был такой момент.

Сергей: Не знаю.

Вера: Я просто очень много слышала про это.

Татьяна Ч.: Сейчас милиция крышует, а не бандиты.

Вера: А сейчас почему-то нет. Сейчас как-то болеетише стало в этом отношении.

Ира: Они свой бизнес.

Вера: Может они там между собой там как-то разбираются, не знаю.

Ира: Да они уже выросли с этого и все.

Вера: Или по-крупному они там...

Лена: Конечно.

Ира: Свой бизнес, они его открыли.

Вера: Это мелочь, чего они с нас возьмут, ну чего они с нас возьмут?

Лена: Конечно.

Вера: С нас нечего брать.

Ира: Да мы им неинтересны. Мы мелки для них.

Вера: Мы им не интересны.

М.: То есть, в общем, это сейчас не мешает, так? Лена, что вы еще говорили?

Лена: Культурное. Мне тоже не мешает.

М.: Не мешает развиваться?

Ира: Нет. Сейчас государство рэкет у нас.

М.: Что не мешает еще? Таня, что меньше всего мешает развиваться?

Ира: Образовательных недостаточно знаний при открытии бизнеса.

Лена: Ну уже да, уже как бы...

Ира: Да не мешает. Не мешает абсолютно.

Вера: Даже если, если даже нужно, человека всегда можно отправить учиться на какие-то курсы, на какие-то, в Интернет, любую книжку.

Татьяна Ч.: Кадровые.

Вера: А тем более, курсов сейчас немерено, даже тот же парикмахер.

М.: Да, Таня, легко?

Вера: Квалифицированный немножко.

Татьяна: Конечно. А почему бы нет?

М.: Ну, нормальные выйдут с этих курсов?

Татьяна: Ну более-менее уже. Нет, ну во-первых, мы начнем с того, что мы с улицы просто не пригласим, какая-нибудь там была уборщица, да, и пошла, стала, она уже квалифицированная, у нее диплом уже есть. Мы не возьмем, конечно, просто так.

М.: Диплом должен быть, да?

Татьяна: Обязательно. Просто еще повышение идет...

Ира: Конечно.

Татьяна: Еще дальше повышение квалификации.

М.: Таня, а вы говорите, тоже у вас кадровое не мешает?

Татьяна Ч.: Нет. Потому что специфики нет такой прямо уж там...

М.: Спасибо вам большое, вы нам очень помогли.

Фокус-группа №3, Москва

Марина, ж, 49, в/о, павильон сувениров и бижутерии;

Сергей, м, 31, с/с, проведение выездных банкетов;

Дима, 34, в/о, магазин мужской одежды;

Максим, м, 27, в/о, оптовый склад стройматериалов;

Жанна, ж, 26, в/о, магазин женского белья;

Модератор: А теперь собственно начнем наш разговор. Говорить мы будем о том, как вам, как у вас идет ваш бизнес, и начало разговора мы начнем с регистрации бизнеса. Вспомните тот момент, когда вы регистрировали бизнес, насколько это было легко, сложно, какие проблемы были.

Жанна: Мне было в принципе легко. У меня есть знакомый юрист, и поэтому он мне помогал с правильным заполнением документов. Единственное, огромные очереди в регистрационной палате.

М.: Огромные – это на сколько долго?

Жанна: Ну я, наверное, целый день там провела. Причем я приехала к семи утра.

М.: А вообще процедура сложная?

Жанна: Ну в принципе, наверное, самое сложное – это собрать все документы и правильно заполнить их. А затем их отдать, чтобы уже пошла регистрация.

Максим: Ну вот у меня было тоже, ну конечно большой пакет документов, это и налоговая и пожарная и энергетики и потом эти, сейчас скажу...

Жанна: Санэпидемстанция?

Максим: Санэпидемстанция, да. Это все конечно очень большие конечно мучения и очереди, все это конечно они вначале пришли, проверили один документ, второй, потом в городскую управу уже эти документы несешь, свои документы, что ты заканчивал, как заканчивал. Потом, у меня магазин, правда, свой строительные материалы, и еще время магазина, когда он открывается, когда закрывается, это тоже они хотели знать. Ну, в общем, вот это все, конечно вот этот пакет документов, конечно, это было очень долго собирать, и возни многое вот с этим было.

Дима: В принципе они по стране вообще делают специально, чтобы запутать людей, вот такое складывается впечатление...

Жанна: Да.

Дима: Чтобы вот именно запутать, навредить и как-то вот помещать там.

М.: А у вас тоже была проблема с документами?

Дима: Ну там нет, ну как бы мне помогали, вот как у Жанны, тоже у меня просто знакомые там, помогли, там все, но я единственное, что хотел бы отметить, не знаю, как у других, вот сталкивались как бы коллеги с этим, нет, вот как бы не то, что нежелание помочь, а какое-то негативное отношение в регистрационной палате всех служащих к нам непосредственно.

Жанна: Угу, да, да, да.

Дима: Да, мы приходим, то есть у них такой вид, как будто мы им должны, мы им обязаны, наплевательское, то есть вот ни помохи, не то, что ни помохи, а именно как бы вот идет отфутболивание вот людей в том плане, чтобы мол, там не открывать, чтобы просто как отбить вот всю охоту что-то открыть. Потому что мне кажется, на Западе, в той же там Германии, где-то, да, в другой стране, там, по-моему, намного все проще, там сделано для людей, а у нас там сидят тети, да вот, которые думают, что вот к ним придут с папочкой, и чтобы в папочке обязательно лежала бумажечка какая-то...

Максим: Да, конвертик.

Дима: Да, конвертик там, да. Вот, наверное, все так с этим сталкивались. То есть вот поразительная страна в этом плане конечно.

М.: Марина, у вас были какие-нибудь проблемы при регистрации?

Марина: Ой, проблемы. Как вам сказать. Мы начинали делать с подругой, вот, ее задача значит, ну документы, а моя задача... то есть ну как, на хи-хи, ха-ха. Но вообще правильно, вы говорите – конверт, а вот я Гжель, Гжель таскала. Кланялась, да, меня подруга подсыпала, она делала то, а я, чтобы меня больше не трогали и как нас...

М.: А чтобы не трогали кто?

Марина: Ну вообще вы понимаете, вот два дня, во-первых... Дело все в том, что там же за каждый нюанс. Не там запятую, ну грубо говоря, 30 копеек, иди, иди плати. Еще на холодильничек надо повесить, чтобы не забыть, потому что потом тебе штраф пришлют. Вот когда мы только регистрировались, мы чего-то тогда оформили это ПБОЮЛ, да, и, а потом опа, пять тысяч. Ну нас не предупредили, мы и забыли.

Марина: Когда месяц. Два дня, два дня. Вот месяц и еще два дня.

ДИМА - Мои наилучшие пожелания, наилучшие пожелания. А предупреждать они не предупреждают?

Марина: Нет, нет.

Дима: Да, им и не надо. Специально все, конечно.

Марина: Пять тысяч. И у вас так же, да?

Дима: Нет, у меня так не было, я сделал там вовремя все, но я знал, да.

Марина: Ну вот у нас так, да. И они сказали: все, с государством судиться нельзя. Они сказали. Никто вам ничего и вообще молчать! Вот так вот было сказано.

Максим: А если скажешь, это вообще будет...

Марина: Еще когда, вот я, прям вот вспоминаешь, когда даже ничего не открыли, вот, вот, вот, да, еще никто ничего не знал и сказать не мог, ну мы и, пока там витрины, пока то, пока се, а время-то шло, они раз, пять тысяч штраф. А за что? А как за что? Ну так вот.

М.: Сергей, у вас какие проблемы были при регистрации?

Сергей: Ну как у всех в регистрационной палате.

М.: То есть то же самое, что говорили?

Сергей: Как бы какие-то общие знакомые, да, помогали.

М.: Давайте еще чуть-чуть назад вернемся, собственно какой бизнес, чем занимаетесь, сколько лет бизнесу, сколько сотрудников, такое вот общее скажите, пожалуйста.

Максим: Ну у меня бизнес три года, конечно, помогал мне тоже отец в этом деле. Ну у него свое как бы предприятие небольшое по изготовлению, он изготавливает напольные покрытия и двери, там вот это все дело, и как бы я заканчивал строительный университет, и как бы мне это, ну более ближе к душе и я стал заниматься вот строительным материалом. И конечно вот в этом плане я вот как раз про это, чего там вопросы, забыл...

М.: Сколько человек работает.

Максим: А, сколько человек у меня работает, сейчас, 12 человек. В общем, у меня по две смены, по неделям работают люди, они, в общем, четыре грузчика работают и два продавца в одну неделю, а вторые потом в другую неделю, потому что так, потому что магазин работает без выходных, потому что это конечно с выходными, люди, они и в выходные приезжают, стараются, как бы чтобы магазин работал, приходится так делать. Ну и люди конечно за неделю отдыхают и, ну вот это более устраивает меня. Ну вот в таком плане.

М.: Дмитрий?

Дима: Ну у меня торговля мужской одеждой, это мужские костюмы, брюки, галстуки, рубашки, вот у меня три торговые точки, это можно так громко если сказать, это три маленьких магазинчика, там шесть человек продавцов. Ну в принципе как бы и пока держимся на плаву, ну в общем, я не знаю, как сейчас, наверное, по поводу вот одежды, остальных если сравнивать, ну в принципе такой идет застой,

скажем так. То есть наплыв товаров огромный везде сейчас, то есть вот ну я не знаю, ну просто перенасыщен рынок и, в общем, просто пока на плаву. То есть похвастаться честно, пока нечем.

М.: Но держитесь на плаву, хорошо.

Дима: Но держимся, да, держимся.

М.: Сергей?

Сергей: Мы занимаемся выездным банкетным обслуживанием, пять человек в штате, три продажника, которые ищут мероприятия, и два проведенца, менеджера.

М.: Вы сколько лет существуете?

Сергей: Более трех лет.

М.: Максимально лаконично.

Сергей: Да.

М.: Хорошо, Жанна?

Жанна: У меня два маленьких магазина, тоже можно сказать, что совсем маленьких, женское белье. Около трех лет, наверное, уже, ну, наверное, почти уже три года. В штате семь человек, это три продавца в одном, три в другом, один общий бухгалтер. Тоже держимся на плаву, сейчас кризис, сейчас уже все хотят вкладывать деньги, мне кажется, совершенно в другое, нежели в красивую одежду и украшения, поэтому.

Марина: Ну ладно, белье, что ли не берут?

Жанна: Да.

Марина: Я вас умоляю. Это замечательное вообще просто всегда.

Дима: Я раньше сам хотел торговать женским бельем

Марина: Ну да, была дилемма, я помню, еще в это, в Арабские Эмираты ездила, такая, ребята такие деньги сделали и магазины на этом, на белье женском, на трусах.

Жанна: Да, да, на трусах.

Марина: На трусах. Я с одним летела, мы двое суток летели, вот, так он кричал, помню, на весь самолет: за трусы пьем, за трусы! Я еще помню, мы хотели тоже это, потом немножко началась косметика, по тем временам у меня родственники уехали в Израиль и вот эта вот израильская косметика, а потом все-таки решили остановиться на бижутерии, сувенирах, ну как бы у нас с подругой два павильона, два, вот сейчас второй, и, а летом правильно, летом вообще мертвый сезон. Сейчас у нас будет в Самаре выставка, вот мы на этом еще выживаем, так сказать.

М.: Сколько человек?

Марина: Так, там три и там три, шесть, семь и восьмой бухгалтер плавающий у нас.

М.: А плавающий – это как?

Марина: Ну она на четыре фирмы работает, на нашу... Ну как бы мы деньги платим, она нам бумаги делает и все, чтобы мы... Потому что ради этого мне пришлось, я же истфак закончила, а потом мне пришлось заканчивать авиационно-технологический университет Циолковского, многофункциональный менеджмент, я же не знала, мне же надо смотреть, а то обманут, дурой-то тоже не хочется. Там и компьютеры, страховка. Ну пришлось подучиться, ну второе высшее-то уже пониже, поменьше учиться. А что делать? Но все равно же репу чешешь там с этими цифрами, нет, я говорю: давай деньги платить, так проще. Тяжело очень, нет, мозги сушить уже невозможно. Мозги нельзя сушить, они уже высохли.

М.: Давайте обратно вернемся к открытию бизнеса, вот еще какие проблемы были при регистрации?

Жанна: Я вспомнила проблему. Я в первый раз, когда отдавала документы, я не предоставила это вот гарантийное письмо по поводу аренды помещения. И мне значит на этом, на этой почве отказывают и, причем пишут не статью закона, а в законодательстве это не прописано, а просто такое, мило намекают, что хорошо бы вам его принести. И там еще пишут, что вы можете это обжаловать в суде, в судебном порядке. Ну естественно я там постояла, побеседовала мило и мне пришлось заново собирать все документы и... Причем аренда была уже оформлена и еще вот это вот письмо такое.

М.: То есть тоже с документами проблема получается?

Жанна: Да, вот это я сейчас вспомнила. То есть это еще где-то на месяц все это затянулось, и все по-новому.

М.: А еще какие проблемы? Вы сказали о проблемах с документами при регистрации, вот это вообще распространено?

Жанна: Очень. Вот когда я стояла...

М.: То есть это для всех открывающих проблемы?

Максим: Да.

Марина: Нет, а у нас знаете, какая была проблема, вот из-за чего это штраф? Мы договорились все, что мы уже арендаем, все, это зарисовали и это подготовили, ну полки все сделали, а нам в аренде отказали. Вот это, между прочим...

М.: А почему, как-то объясняли?

Марина: Не-а. Совершенно. И пришлось от дома, где хороший универсам, шикарный и зам директора знакомый, а без объяснений. И пришлось тащиться на Рублевку. Вот и все. А это же время. То есть ты ничего не зарабатываешь...

Максим: Само собой.

МАРИНА - А деньги ты платишь, ты уже все, ты закупил. А там совершенно другие полки. Да, там, ну как бы да, ну 10-15 метров, больше-то нельзя. Ну как мы же рассчитали. А там углы другие, значит полки другие. Ну, в общем, это вот тоже, между прочим, очень даже. Есть манеры вот у этих вот, кто сдает в аренду, кто приватизировал на льготной приватизации и теперь, как говорится, король, да, вот этих помещений. Они уже живут, в потолок плюют.

Жанна: Не при регистрации это уже, это уже аренда помещения, это уже как-то немножко другое.

Марина: Да, кто больше дал, наверное, а я не знаю. Может и такое. Ведь официально-то было, допустим, аренда три тысячи рублей, да, ты официально платишь, а в конверте ты отдаешь две тысячи евро, вот и все.

М.: А еще какие проблемы, может не вы сталкивались, а знакомые ваши при регистрации бизнеса?

Дима: Там еще, наверное, может быть я не знаю, как у других, там когда платежки платишь, в Сберкассе там...

Дима: Это технические такие, да.

Жанна: Пакет документов был распечатан грамотно и как бы, чтобы все было в порядке.

Дима: Если еще там сберкасса далеко, например, да, вот это тоже неудобство какое-то.

Марина: С кассовым аппаратом, да?

Жанна: Да, да.

Марина: С кассовым там вообще, задница.

Жанна: Это ужасно.

Дима: С кассовым это да.

Жанна: Я пока была в налоговой, я послушала, как там люди ругались по поводу вот этих квитанций, квиточек этих, которые...

М.: Что с квиточками? Вы понимаете между собой, а я нет.

Жанна: То там фамилия не так написана, то она другая написана, то там каким-то таким... ну это ужасно. И там тоже такая толпища огромная. И все уже нервничают, уже не могут, душно, сесть негде. Это ужасно.

М.: А еще с какими проблемами? Знакомые может, сталкивались?

Марина: Вот списание недавно у приятельницы у одной, ну, правда, списание кассового аппарата. Его надо списать, вот семь лет прошло, его надо списать. У-у, это надо четыре дня, она сказала, посвятить.

М.: Но это не регистрация уже получается. Про дальше мы еще поговорим, сейчас я вам раздам бумажки, на которых написаны... Вы их почитайте, пожалуйста. И какие факторы из вот этих вот больше всего препятствуют тем, кто хочет открыть свое дело?

Дима: Здесь можно отмечать?

М.: Можно, да.

Марина: Практически все они препятствуют.

Жанна: Да.

М.: Ну какие больше всего? Какие больше всего и какие меньше всего? Но это мы сейчас именно об открытии дела, то есть в самом начале. Решили уже, Дмитрий?

Жанна: Угу.

М.: Какие?

Дима: Ну для меня практически значит, сложности представляют все, кроме вот кадровых, наверное, да, вот кадровые, как я решаю все вот эти вопросы, и криминальные, потому что, по-моему, сейчас как-то криминал уже отпал там все уже, вот.

Жанна: Сейчас уже как-то да, это уже не актуально.

Дима: Остальные все вот с первого до последнего, начиная с юридического, все уходит в культуру, то есть недостаточное уважение со стороны общества там...

М.: То есть все, все?

Дима: Все и втекает туда. Нет, ну у каждого по-разному, я говорю, кроме вот этих двух остальное все вредит.

М.: Жанна, вы что думаете?

Жанна: Ну у меня поменьше все-таки. Ну юридически – это понятно. Вот высокие налоги и сборы, но поскольку мы говорим сейчас только об открытии, то здесь мне это не относится к этому, но если вдруг в течение последующих лет, это очень большую роль играет. Ну можно опустить. Затем недостаточная поддержка бизнеса со стороны государства все-таки я считаю, это очень. Криминальные в принципе такие факторы. И коррупция, взяточничество – это, наверное, самое главное, такое актуальное, актуальная такая проблема при открытии бизнеса.

М.: А если два самых актуальных выделить, нет? Большой список все равно?

Жанна: Два? Коррупция. И... И, наверное, недостаточная поддержка государства.

Максим: Да.

М.: Максим?

Максим: Ну это, наверное, юридические, потом государственное, криминальное и коррупционное, взяточничество.

М.: А меньше всего что препятствует?

Максим: Ну меньше всего, ну по идее юридическое, там можно что-то там сообразить, а остальное все, вот государственное, ну сейчас они пытаются что-то там помочь, но не знаю, помогут, как они помогут, и когда они помогут? А остальное все...

Жанна: Я бы хотела вообще-то про государственную помощь поразговаривать(?). Я вот недавно узнала, что существует такое общество по поддержке малого бизнеса и предпринимательства для женщин. То есть, видимо, если там как-то стать членом этого общества...

Марина: Когда-то Хакамада возглавляла это, ничего они не помогали. Я звонила туда. Я даже знаю, где они сидят.

Дима: Они деньги отмыли там.

Жанна: Ну конечно.

Марина: На фиг, на фиг ей ничего не надо, у нее все хорошо. Баба очень умная. Но то, что она говорит и якобы делает, она ничего не делает.

М.: Марина, а про факторы?

Марина: Про факторы? Ну вот то, что касается, нет, я бы вот назвала государственные не препятствования, они б не мешали. Вот я бы это сформулировала – не мешайте! А помогать никто не будет, это 100 процентов.

М.: То есть сильнее всего государство мешает?

Марина: Не мешайте и не приходите и не нойте, да. Ну юридически как бы, юрист, с юристом разобраться можно, а коррупционное, ну как вам сказать, ну если приходят и говорят, что у вас вот ярлык висит, вот ярлык, да, и пломба, вот положено столько сантиметров. Вот семь лет никто не говорил это, а тут надо сказать, понимаете?

Максим: Да.

Марина: Четыре тысячи с вас штраф. А попробуй не дай. Все, 60 будет. И найдут все, что захотят. Все. Придите, почитайте, вот они, книжечку мы вам дадим, на каком расстоянии от... завязочка.

М.: А то, что в книжечке написано, вообще реально выполнить?

Марина: Угу, попробуй выполнить.

М.: Нереально?

Максим: Очень сложно.

Марина: Ну нет, ну ниточка, ну растянулась ниточка там чуть-чуть, ну брелочек свистнули, елки...

М.: Получается специально для них книжечка, да?

Максим: Конечно.

Марина: Да, а как же. И приходишь в налоговую, внимание, Задорнов рядом не стоял. Приходят, пришли, ой, какие молодцы, три 500 заплатите и магазин. Приходишь в магазин, а охранник и говорит: а, вы из налоговой? Какой конькяк? А вот этот вот. Все, ниже нельзя, нет, ни в коем случае! Это я вам говорю как есть. И лучше не вякать. Вот на выставке были, продавец звонил, чего делать-то? Пришли. Денег дать. Денег дать и не вякать. Иначе полгода потом мне справку не получить и никаких у меня дел не будет двигаться ни с квартирой, ничего. Скажут: а вы зависли. Вот принесите, что вы чистая, а не грязная. То есть вот так вот.

М.: То есть коррупция самая большая проблема?

Жанна: Конечно.

Максим: Да, да.

Марина: Ну это да. Я не говорю, что это каждый день, нет...

М.: Но это неотъемлемое.

Марина: Вот когда им захочется, вы понимаете, когда Медведев...

М.: Непредсказуемо приходят?

Марина: Медведев объявил, что мы вам... Я думаю про себя: зачем же ты объявил-то? Ну зачем? Завтра же побегут и будут каждый день стоять в очереди. Точно. Как пошло, вот день за днем, день за днем. Нет, просто вот, нельзя такие вещи в России говорить громко на всю страну. Тихо надо, тихо. Они же скорей свой кусок пирога-то, понимаете, как тяжело?

М.: Сергей, какие проблемы выделяете?

Сергей: Высокая конкуренция, криминальная, коррупционная.

М.: А конкуренция с кем? Ну тоже с малым бизнесом или с крупным?

Сергей: Корпоративное банкетное выездное обслуживание большая конкуренция в Москве.

М.: Тогда переходим дальше. Уже после регистрации какие проблемы возникают уже на этапе развития и существования бизнеса?

Марина: Ну я вот все рассказала, мне кажется, по ходу, я, у меня больше даже вот... То есть как бы да, вот если прослушать, и это и это и пятое и десятое, то есть...

М.: Ну вспомните сейчас еще, может...

Дима: Интересный вопрос с арендой всегда еще.

М.: А сложно найти помещение?..

Жанна: Сложно найти помещение, конечно.

Максим: Сложно.

Жанна: Да, чтобы это было вот то, что надо.

Максим: Твое помещение.

Дима: Оптимально по деньгам, да, и рядом и там соответствовало всему, это там проходимости там место.

Марина: Потом еще знаете, чего страшно? У нас же любят, вот пришел, посидел, поговорил, только рот откроешь, бумажечкой давайте зафиксируем. Все, до свидания. А потому что тогда если на бумаге ответственность. Сегодня он сказал: да, вот видите, я вам говорю, когда первый раз мы нарвались...

М.: Это про аренду?

Максим: Да, да.

Марина: Да. Мы первый раз когда нарвались, второй раз я уже сказала: э, пишем, что вы у нас не отберете.

Максим: Это удобно кстати, договор, да. Но с ценами, да.

Жанна: Это какой-то кошмар.

Марина: Снижать они не хотят...

Максим: Нет, конечно.

Марина: Потому что каждый задницу свою любит и простите, ее тоже не хотят подставлять, им же надо подкопить, с другой стороны товар не покупают особо сильно, сейчас все затормозились, в общем-то, и поэтому ну каждый за свое. Каждый за свое держится. Подписываешь аренду на год, да, вот я помню, мы, когда подписывали, я говорю: а теперь подпишем брачный контракт, да, я его называю, ну вот. То есть в течение года чтобы ни шагу в сторону...

Жанна: Да.

Марина: А то начнут повышать. Как наступает конец года, начинается. Это ужас, кошмар. Ну вот, новый, по новой.

Жанна: Ну конечно.

Дима: Да.

Жанна: И с новой ценой.

Марина: Да, да.

Дима: А в некоторых торговых центрах там вообще у них постоянно поднимают цены аренды. Я не знаю, сталкивались вы с этим?

Марина: Причем самое интересное, вот у нас был ремонт, вот страшная штука, ремонт помещения на Рублевке-то, никто не работает, аренду платить, а 60 тысяч заплати им. А работы нет. А это ваша проблема. Тогда другой займет место. А кто займет-то? Какой дурак-то?

Дима: А у них всегда разговор, что там очередь стоит.

Марина: Да, да, на улице.

Максим: Да, да.

М.: Еще какие проблемы, кроме аренды? Неужели все?

Марина: Клиентов иногда не бывает.

Максим: У меня на окраине, у меня в Митино там, ну у меня, я когда еще давно выбирал, я хотел ближе к новостройкам, потому что как бы люди ремонт все хотят делать, ну приходится с этим делом просто делать другие договоры и материал просто, какие-то сделки делать просто оптом, завозить материалы на, ну большие павильоны, вот где реконс... ну там реставрация идет, что-то там делают, вот большие партии я поставляю туда. Поэтому как бы я более-менее, потому что на одних покупателях там,

которые из дома люди приходят, на них как бы не разживешься, на них, на их бутафорию, как говорится. А остальное все более-менее нормально.

М.: Но получается, проблемы – недостаток клиентов?

Максим: Да, проблем нет. Ну да, клиентов.

Марина: Мне кажется, ты один из первых и озвучил это.

Максим: Клиентура, а так...

Дима: А вот у меня, например, с конкуренцией там тоже проблемы, потому что те, кто торгуют мужской одеждой, как правило, в торговых залах там не одна точка, да, там, как правило, и не две и более, там на разных этажах там стоят. На самом деле вот с этим тяжело не то, что бороться, а как-то вот приходится там, потому что отношения могут быть самые разные, могут быть дружественные, да, когда кто-то там, например, посыает от одной точки к другой, там да, например, нет размера, договорились, девочки там продавцы сбегали, помогли. А есть просто там, например, что вот просто напакостить.

М.: То есть получается, между собственными магазинами конкуренция?

Жанна: Да.

Дима: Нет.

Жанна: Нет, между соседними.

Дима: Между соседними.

Жанна: Соседними.

Дима: Конечно. Между соседними, да.

М.: Смотрят цены, да?

Дима: Да, да.

Марина: Ну поэтому и закрываются, так же и обувь. Тут белорусская, тут белорусская, ой, ну у вас тут это. У нас сувениры, там через два павильона. Ой, у вас это, ну а так поэтому у нас и получается, что мы никак не можем себе на карман-то побольше.

Жанна: Еще вот персонал бывает...

Марина: Да, вот у нас мальчишечка есть, Юрик, мы его всегда берем, он помогает на выставку везти вот, ну все вот это, вот знаете, стенды, вот это все. А кто тащить-то будет? Ну вот как бы туда на поезд, а обратно на самолете. Ну вот. Ну мы, ну он такой бесшабашный, без башки, не его, он может поставить сумки и пойти, а мы его ж для чего берем-то? Чтобы он у, как это, зеница ока, ну мы же не можем нести. Ну вот. Я вот в последнее время не езжу, ездит подруга, все, я уже не могу, и всегда мы ему задаем вопрос: у тебя же какие-нибудь есть ну мечты, желания?. А он говорит: да, я хочу изменить мир. И я говорю: так, на вторую выставку он поедет. У меня все время, вы знаете, вот ассоциации с этим курьером, я хочу, чтобы на всей земле победил коммунизм. Ну значит, поедешь на овощную базу. Поставил сумки и пошел. Вы представляете? Это, это мои, это все богатство наше. И пошел, рот раззявили...

М.: Прямо все, все? Все, что ехало на выставку, он все оставил?

Марина: Нет, нет, он не забыл, он просто может оставить, да, а ну мало ли чего, это же все, концов не найдешь. И пошел вот. Мороженое он захотел купить.

Дима: А кстати вот по поводу продавцов там, например, тоже вот есть еще такая тенденция, вот они любят, например, на этих торговых центрах собираться где-то вот, в каких-то вот местах, да, рядом, вот идиота три, да, у какого-то павильона, там Бэ какой-то, четыре собрались в тусовочку, там и лясы точат. Все. Там приходит покупатель, вот смотрит, там никого нет...

Жанна: Да.

Максим: Никого не видно, да.

Дима: Может быть, он что-то бы и купил, да, там размер посмотрел, нет, ушел, все. Они там стоят, там ля-ля-ля, все, упустили.

Жанна: А я за это штрафую.

Дима: Ну там да, но вот это вот...

М.: Помогает?

Жанна: Не очень.

Дима: Не очень как бы тоже.

Марина: Нет, вот я понимаю, вот у них белье, да, им надо молоденьких, симпатичных.

М.: Ну они же не на себе меряют.

Жанна: Ну какая разница-то, нет.

Марина: Тоже специфика. Нет, это важно.

Жанна: Это важно.

Марина: А вот у нас я искала на выставках, то я ездила в Центральный дом художника специально, чтобы в камнях разбиралась, чтобы институт закончила по камням. И мы за них держимся. Она знаете, она этот камень обсосет, весь обмусолит, и расскажет, да вы что. Да, пусть сидит с книжечкой, пусть, ей тяжело, у нее ножки больные, но зато она, она дороже всех. А чего молодая-то? Ну она покажет, но она же не расскажет. А эта все-таки историю камня, всегда. Там же камней-то много.

Сергей: Да, старой закалки.

Марина: И полудрагоценных и драгоценных. Вон бусы на улет улетели, помню. Я думала, в жизни никто не возьмет. Взяли. А все зависит от того, как преподнесешь.

Жанна: Конечно.

Максим: Да.

Марина: А если сидеть, я вон соседку школьницу взяла и отправила, на тебе деньги, поезжай, купи чего-нибудь. Ты посмотри, там будет чего, как тебе будет. Теперь не знаю... Да, я ей дала денег, купи потом это. Ну купи, говорю, чего-нибудь, я тебе там дам четыре тысячи, купи. Комплектик какой-нибудь, посмотри, там записывать будет? А как, я только так. Ну а кого? Кого она видела, нельзя, все.

М.: Ну и как, нормально, все купила?

Марина: Ну да, да. Все записала, там ну все, да, ну видно это, ну понимаете, ну человек чувствует.

Жанна: Ну конечно.

Марина: Ну он не то, что почувствовал, вы понимаете, вот я сама такая, думаю, нет, сегодня не мой день, сегодня будет все хорошо, сегодня я так сделаю. А завтра будем смотреть. Не буду думать сегодня, подумаю об этом завтра.

М.: Сергей, расскажите про проблемы бизнеса!

Сергей: Проблемы в основном как бы довести клиента до какой-то предоплаты, то есть зацепить его. А после клиент...

М.: А как решаются проблемы?

Сергей: Ну переговоры, откаты.

Дима: Кстати по поводу продавцов...

Марина: Вообще самая тяжелая, наверное, штука.

Максим: Да, да, такая небольшая очень.

Марина: У него жутко тяжелая.

Сергей: Выездное банкетное обслуживание.

Марина: Это вообще, это вообще.

Дима: А там в плане продуктов или в плане этой организации вот этого всего? Там какие-то мероприятия, там что-то? Наверное, клоунов там разных?

Сергей: Да, да.

Дима: Ну да, это вообще.

Марина: Деды Морозы у вас тоже, да, деды морозы, да? Зайчики.

Дима: Да, вот по поводу продавцов. Я просто хотел сказать... Просто у нас как бы костюмы, вот такая специфика, мужские, в основном брали девчонок. А сейчас на одной точке мы поставили там как бы двух мальчиков и списанные костюмы им выдали, у нас фабрика «Славянка», как бы псковские костюмы в принципе очень неплохие, и на самом деле как бы вот стало лучше, результат пошел лучше, потому что вот как бы люди приходят, там стоят ребята как бы, ну они посменно работают, в костюмах, в галстуках там, не девчонки, которые там...

Жанна: Ну многие мужчины, мне кажется, стесняются с девушками-то.

Дима: Ну некоторые любят флиртовать там просто, они даже ничего не покупают, как заметили, просто вот чисто пришел... А некоторые там да, стесняются, вот. И вот получилось, что к парням как-то больше стали идти, советоваться, то есть на такие разговоры, там пардон, про ширинку, например, там про пояс они могут постесняться с девушкой, да?..

Жанна: Конечно.

Дима: А с ребятами они вот там. Прям многие приходят, но они не умеют галстуки завязывать, предположим, там те им сразу раз, раз, раз. Потом галстуки очень интересно, мы, во-первых, покупаем на Черкизовском рынке, там у конгонцев там просто за копейки, выдаем их за Италию и не было ни одного случая, чтобы кто-то там усомнился...

Марина: А, так это про вас передача была по телевизору. Бутики стоят, значит...

Максим: А я не знаю, «Частный детектив», да? Не смотрел.

Марина: Вот уже там 20 лет вот этот. Да.

Дима: Не смотрел. Да?

Марина: Ну а чего, говорит, вот галстуки, вот джинсы по 300 долларов, да? Она говорит: это вот мои бутики, да, а вот это вот, вот, а закупаю я по семь. И показывает прям вот целый фильм, вот этот Шанхай там, как они, чего, как.

Дима: А у нас значит одна на Киевской, потом вот две, где Воронцовское поле... Ну в торговых центрах просто. Ну центр Вороновский, там вот на Воронцово, там просто как бы вот в таком вот...

М.: Так, какие еще проблемы на этапе развития бизнеса?

Жанна: Проблемы, наверное, в том, что все покупатели хотят подешевле и покачественнее.

Максим: И выгодней.

Марина: А вообще все хотят, чтобы им все подарили.

Жанна: Да.

М.: А покупатели бывают проблемные?

Максим: О-о!

Жанна: О!

Дима: Да, их столько бывает.

Жанна: Каждый день начинается очень спокойный в принципе, но вот бывает...

Дима: Столько отморозков приходит, что там...

Жанна: И некультурных и...

Дима: Ой, это вообще.

Марина: Вон я ребятам рассказывала, подъезжают на Лексусе, за 300 рублей купят вот браслет, а там у нас с замочком, ну неважно, там чего-то такое, в шубе в норковой, там я не знаю, тысяч за 25 долларов. И какой-то, извините, браслет за 300 рублей, она будет три дня приезжать, ой, а поменяйте вот на это там, вот на этот. Так вот я бы, например, мне бы и в голову такое не пришло.

Жанна: Ну мне кажется, это принцип.

Марина: Не принцип. Мне кажется, это болезнь.

Максим: Делать нечего человеку.

Жанна: Ну делать нечего, да.

Марина: От безделья, вот она шляется туда-сюда, там поменяла, ну как вот в Германии, они вообще сидят все, да, вот они и думают, что ну раз таких услуг нет, сама съезжу. А вдруг чего-нибудь новенькое появилось, сейчас вот я вот это отдаю, каждый день, по два дня поносит и приезжает. Ой, а тут замок сломался. Сама сломает.

Дима: Ну у нас тут еще тоже иногда бывает, как-то раздражает, когда приходят, ну это конечно никто на меня не обижайтесь, вот приходят женщины с мужьями, да, вот мужу иногда бывает вот просто параллельно все это, жена начинает всем мозги вот так вымывать. Вот они потом ничего не возьмут, но она там все вот перемеряет, все перекопает. Вот просто они проводят свое просто свободное время там и все. Но мозги после этого конечно высушивают и у продавцов...

Жанна: Да это все, по-моему, так любят. Покрасоваться перед зеркалом и до свидания.

Дима: Да, да.

Марина: Вот когда мы только регистрировались, я помню, нам сказали: самое лучшее – это мужская одежда. Я еще спросила: а почему? Да мужики, говорят, классные...

Максим: С ним проблем нет.

Жанна: Они даже и не мерят, мужчины.

МАРИНА - Они пришли, оделись и ушли.

Максим: Да.

Марина: А женщина, вот ей дашь денег, она тебе всю Москву оббегает, и будет записывать – а тут на пять рублей дешевле, да, поехала дальше. Все, а мужику это не надо...

Жанна: Все правильно, правильно, да.

Марина: Он пришел, оделся и все, и он понял, что я сюда буду ездить. А с женой если, это точно, это все.

Максим: Это да.

Марина: Это труба.

М.: Вот проблему вспомнили, может, еще чего-нибудь вспомним?

Марина: Да уж вроде все.

М.: Тогда вернемся опять к нашим факторам. Вот какие из них сильнее всего мешают на этапе уже существования бизнеса?

Марина: У нас вот товар зависает.

М.: А если из листочка из нашего?

Марина: А если из листочка...

Жанна: Но я вот считаю фискальные вот сборы, налоги. Сборы - это вот по аренде, негласные, такие негласные сборы.

Максим: У меня вот налоговая то же самое, вот недостача в кассе или перебор в кассе. Если они начинают копать, если у тебя там лишние деньги есть, это все, это кранты.

Марина: Клиент этот...

Максим: Этот агент, ты штрафом облагаяешься, там лучше пускай будет недостача в кассе, потому что если будет перебор, это все, труба. Недостача, они там какой-то штраф определенный, но штраф им надо постоянно надо отстегивать, потому что не бывает такого - все идеально.

М.: Ну это коррупция тоже получается?

Максим: Ну да.

Жанна: Да, да.

Максим: Конечно.

Марина: Коррупция, наверное, у всех.

М.: Еще какие версии, Сергей?

Сергей: Ну мне на начальном этапе это чтобы Интернет заработал, сайт, какая-то раскрутка, должно время какое-то пройти. И, конечно же, сезон, весной, осенью чуть меньше клиентов, чем зимой, летом.

М.: Ага, тоже сезон есть? А это у всех так или это специфика малого бизнеса?

Дима: Нет.

Марина: Перед Новым годом...

Жанна: Да, Новый год - это вообще замечательно, это просто неделя.

Марина: Потом все эти праздники, пережитки иностранные, День влюбленных, там не пойми чего, тоже метут. 1 сентября, ну в сентябре, а летом да.

М.: Ну в сентябре все вернулись из отпуска.

Жанна: А там, там проценты неизвестны, дети же.

Марина: Вы знаете, что самое интересное, я вот заметила, здесь летом да, а вот на выставку едешь куда-то, там это, они как...

Жанна: Ну там может как праздник ваш приезд, просто ощущается такое что-то новое.

Марина: Да, да. Они не видели и им хочется.

Жанна: Да, да, поэтому там уже на любое.

МАРИНА - То есть для них это, ну это как шоу-бизнес выезжает.

Жанна: Выставка там прекрасная для любого...

Марина: Чес, у них чес новогодний. И всякое разное, как они там чешут, ну и вот мы приезжаем, тоже вроде выставка, билет, все, в доме офицеров, а в Москве затишье, мертвый сезон, все на даче, все на огородах, а как же, урожай.

Жанна: Да нас особо-то и не удивишь, москвичей.

Марина: И со строительством, кстати, то же самое.

Максим: Ну строительство я бы не сказал, потому что люди, кто идет в отпуск, да, ремонт, он нужен постоянно по идеи, но я вот говорю, когда у меня вот эти вот бывают нюансы в принципе по поставкам, у отца, у него как бы свое предприятие, вот эти вот как бы закупочные оптовые, я договариваюсь с фирмами, которые делают массивные объемы, и поэтому как бы получается там здание, например, там в нем 100 кабинетов, им надо постелить везде ламинат, там двери везде, коробки вставить, там вот это все дело и поэтому двери, линолеум, напольное покрытие, они как бы всегда идут, и шпаклевка. Ну вот это все дело, оно всегда нужно как бы в деле, поэтому иногда бывает, но такого нет прямо, чтобы встало все и никуда ничего.

М.: Дмитрий, что скажете про факторы?

Дима: Ну самый главный конечно для меня фактор - это вот, наверное, конкуренция, да, и вот покупательская может быть, как-то вот я не знаю, не способность, а вот как сейчас...

Жанна: Активность.

Дима: Да, активность, активность, вот согласен с Жанной, именно активность. Конечно самый пик - это Новый год, это как традиционно, да, у всех лето - это полное затишье, там можно смело там все дело закрывать, только работаешь на то, чтобы на убыль, ну практически вот в этом году на убыток, почему, потому что только аренду, продавцам, которых там просто кормишь и все. А так зимой вот вся надежда, ждешь с нетерпением вот этих вот праздников, когда может чего-то так. Ну и мне кажется, сейчас, наверное, дальше, вот я не знаю, какие прогнозы, перспективы, но тут опять-таки тут не касается там ни строек там, да, ничего другого, а вот именно мужской одежды, потому что на самом деле печально все. То есть к чему все это дальше приведет, вот я не знаю.

М.: Получается, к факторам мы дружно добавили, что сезонность клиентов?

Марина: Ну да, можно добавить.

Жанна: В принципе да.

М.: Спасибо вам большое, вы нам очень помогли.

Фокус-группа №4, Москва

Анна, ж, 35, в/о, СПА-салон;

Александр, м, 25, в/о, аренда машин;

Евгений, м, 27, в/о, солярии;

Владимир, м, 39, в/о, владелец кафе;

Софья, ж, 37, в/о, цветочный бизнес;

Модератор: Говорить мы сегодня будем о вашем бизнесе, и первый вопрос такой: расскажите, пожалуйста, о Вашем бизнесе, как давно занимаетесь, много ли сотрудников, что за бизнес, малый или средний?

Анна: Меня зовут Анна. Я работаю в СПА-салоне. Совладелец бизнеса.

М.: А как давно?

Анна: Три года.

М.: А сколько у вас людей работает?

Анна: Восемь человек.

Софья: Я совладелец, ну я не буду так говорить, потому что у нас вместе с мужем бизнес, то есть еще не известно, кто совладелец. Мы занимаемся цветами. То есть я пришла к этому... Я занималась этим раньше, где-то ну лет двенадцать назад. И как-то потом это немножечко затихло, потому что дети. Сейчас, где-то лет пять назад мы опять начали заниматься вот этой вот направленностью, и муж мне помогает.

М.: Вас двое в бизнесе или еще кто?

Софья: Да, двое.

Александр: Меня зовут Александр. После окончания университета мы с друзьями решили сделать такой маленький-маленький на тот момент проект, который сейчас в принципе чуть-чуть разрастается. Мы решили взять автокредиты, купить машины и сдавать их в аренду. На тот момент это как-то в новинку казалось, а сейчас уже в принципе достаточно много людей подхватило это идею.

М.: Когда вы окончили университет?

Александр: В четвертом году. Ну мы в пятом организовались. То есть почти три с половиной года.

М.: Сколько у вас людей?

Александр: У нас восемь человек. Восемь основных. Плюс два приходящие-уходящие. Потому что вы прекрасно понимаете, что текучка кадров тоже бывает, поэтому...

М.: Какой факультет вы окончили, Александр?

Александр: Я окончил юридический факультет, но в силу того, что посчитал, что просто идти юристом и работать там условно говоря, за шестьсот долларов, это немножко не то, чего хотелось бы.

М.: Почему СПА-салон, Аня, скажите пожалуйста?

Анна: Вы знаете, просто предложение поступило. Потому что я на самом деле я сначала занималась меховым бизнесом, то есть достаточно долго...

М.: Все, что касается красоты?

Анна: Ну да, с какой-то стороны посмотреть. Потом дело немножко пошло на спад. Меня пригласили потом мои приятели, поскольку я уже имела дело с этим, пригласили.

М.: Софья, а вы занимались цветами, это как-то связано с вашим образованием?

Софья: Нет, совершенно.

Анна: Я также закончила Московский институт управления, то есть моя специальность не связана абсолютно с моей профессией нынешней.

Владимир: Тридцать девять лет. Окончил я СПТУ. Никакой вышки у меня нет. Я к этому стремился, мама стремилась, папа стремился. Вот в общем иди учись, все будет. Я получил корочки, но выбрал развитие бизнеса, оно как бы у меня так... знаете, меня носило из стороны в сторону.

М.: А сейчас что?

Владимир: Ресторанный бизнес.

М.: А как давно?

Владимир: Года три.

М.: А сколько людей?

Владимир: Человек за тридцать. Штат. А так я вообще был менеджером ВЭД -Внешнеэкономической деятельности. То есть она настолько как бы глубокая. Это банки, это налоговая, это и пенсионники, и это таможня, это и экспорт. То есть туда всеходит. То есть мне как бы чего-то осваивать такое в новиночку не имеет смысла. У меня такой большой практический опыт, что что-то осваивать нет смысла – все как на тарелочке. Есть люди, которые мне помогают, и в общем-то конечно не без этого.

Евгений: Меня зовут Евгений. Более двух лет как открыл бизнес без друзей сеть соляриев. Сеть это наверное громко сказано, пока два солярия, есть план расширения. Это тоже никак не связано с моим образованием. У меня два высших образования, работаю на госслужбе в течение двух лет, после чего вследствие неудовлетворенности материальным фактором, чуть-чуть изменил сферу деятельности.

М.: Сколько у вас людей работает?

Евгений: Семь человек.

М.: Смотрите, сколько разных вариантов: вы можете объединиться и создать такую сеть: солярии, СПА-салоны. Люди могут приезжать на машинах, взятых на прокат, все можно украсить цветами и накормить. Хорошо. Разговор будет о том, насколько сейчас легко или сложно работать в малом или среднем бизнесе. Кстати, вы относите свой бизнес к малому или к среднему?

Анна: Да.

Александр: К малому.

Владимир: К малому.

М.: Все к малому?

Евгений: К очень малому.

М.: Вы тоже, Софья?

Софья: Я тоже.

Владимир: Малый.

М.: А для начала я хотела бы вас спросить, вспомните то самое время, не так уж много времени прошло с тех пор, как вы регистрировались, с какими трудностями вы столкнулись в тот самый момент регистрации, что было наиболее сложное, как вы преодолевали эти трудности? Анна?

Анна: Сейчас я сформулирую.

Евгений: Давайте я сформулировать попытаюсь. Ну с созданием юридического лица вообще проблем в Москве нет. Обращаешься в юридическую фирму, и они там за небольшое вознаграждение они все эти вопросы утрясают с налоговой, со всеми нотариусами, только надо приехать, подписать документы и все. Основные вопросы возникают уже когда чуть-чуть дело доходит на более низкий уровень, когда требуются все согласования с санэпидстанциями, с пожарными службами, с местными органами...

Анна: Органами.

Евгений: Так можно сказать. Вот тут конечно уже возникает много очень головной боли, потому что нет такой единой службы, как бы это была юридическая контора, куда пришел, отдал какие-то деньги, и они все за тебя сделают.

М.: А вот простите, пожалуйста, Женя, мы обязательно сейчас перейдем ко второму этапу, со всеми этими органами, где надо согласовывать, мне хотелось бы только вот что уточнить, потому

что я не в курсе, эта контора, в которую можно прийти, которая поможет тебе зарегистрировать, да, вот то есть все с налогами, это официальная услуга?

Евгений: Да, это официальная услуга.

Владимир: Да.

Александр: Да.

Евгений: И они предлагают заняться этим самому. Они говорят какие-то там советы. Но это занимает гораздо больше времени.

М.: Дорого стоит такая услуга сейчас?

Евгений: Нет, не дорого.

Владимир: Смотря что создавать.

Александр: Две тысячи...

Евгений: В пределах до двенадцати тысяч рублей.

Александр: В зависимости от формы собственности. Общество с ограниченной ответственностью, закрытого типа общества.

Владимир: Это стоило мне двадцать четыре. Два дня с учетом всех, налоговой, пенсионники. Банк, соответственно.

Евгений: Ну то есть скорость.

Александр: Скорость, да.

Евгений: Расчет Банк делает печать.

Владимир: Банковская доверенность. Все, абсолютно. Все, нотариусы, то есть...

Анна: Кассовые аппараты.

Евгений: Причем то, что, если это делать без услуг данной организации, то это...

Владимир: Тяжелее будет

Евгений: Нет, тяжелее это само собой, ...

Владимир: Дешевле.

Евгений: Не намного дешевле.

Софья: Не намного дешевле.

Евгений: Это стоит практически две трети, половину или две три этой суммы.

М.: Скажите, пожалуйста, как вы полагаете много ли людей не прибегают к услугам вот такой юридической конторы, а стараются оформить сами? Сэкономить...

Евгений: В процентном соотношении?

Александр: Семьдесят на двадцать пять. На двадцать даже.

Владимир: Я думаю, что восемьдесят процентов прибегают к услугам юристов и энных контор лицензированных. Двадцать процентов за не именем так скажем определенного опыта типа – «там дешевле, я сам добегу. Не отдаю я сто рублей, «боже упаси». Сам».

Евгений: Проведя там сутки в очереди.

Владимир: И вот сам у него получается вот это горбато, криво и так далее...

М.: Софья, вы тоже прибегали к услугам адвокатов?

Софья: Дело в том, что у меня получалось как – у нас вот эта фирма перешла по наследству и получается что у меня подруга, когда я...

Евгений: Переуступка прав.

Софья: Да и я пока еще не знала чем мне заняться. Но в принципе я предполагала что я как бы войду в этот бизнес, да, потому что я знаю, я в принципе сталкивалась с этим. Ия там работала, и знаю как... И получилось так что она как раз вышла замуж и уехала жить за рубеж. И она как бы перепродала инее вот эту вот свою компанию.

М.: То есть вам тогда не пришлось вот все это по новой оформлять? Только владение?

Софья: Мне... Да, да.

М.: А вы?

Анна: Ну мне на самом деле, я постольку поскольку совладелец, то есть как вот как таковой я не проходила вот эти все процедуры. Но вообще мое мнение такое и не только связанное с оформлением бизнеса и так далее - что сейчас даже я б сказала не восемьдесят процентов, а девяносто пять процентов прибегают к этим услугам.

Софья: Да.

Анна: Потому что самим это фактически... И не в деньгах дело.

Евгений: И тут можно отметить это в основном существует только вот в Москве и в Санкт-Петербурге, ну может еще в каких-то крупных городах. Потому что друзья которые в регионах сталкиваются с этой проблемой они вынуждены сами все это бегать. Они готовы отдать в два, в три раза больше, но нет таких...

М.: А почему нет?

Анна: А потому что расценки совершенно разные и есть возможность...

Евгений: Нет таких услуг.

Анна: Нет таких, да.

Владимир: Ну, Вот, допустим, далеко ходить не надо. Москва и Тула. Тоже самое ООО, неважно, как оно называется, с той же самой формой собственности. Московские расценки – не тульские. Здесь, условно, двадцать пять тире двадцать семь тысяч, там – восемь-девять. Почему? Я до сих пор понять не могу. Юристы те же самые люди. Тот же самый город, только за сто километров, за двести.

Евгений: Может аренда тех же юристов, помещений стоит гораздо больше.

Александр: Зарплата дешевле.

Владимир: Здесь двадцать пять тысяч и десять тысяч. Пятнашка разница. Ну, извиняйте. Аренда – не аренда, услуги, не услуги, а здесь как бы действительно...

Анна: Ну это же город Москва, это вообще, не знаю, исторически получается.

Владимир: Почему в Москве стоит метр... Метр, метр...

Евгений: Начнем с этого.

Владимир: Мы всех переплюнули, вообще все страны мира – шесть четыреста.

Евгений: Минимальный.

Владимир: Это халупа, в которой мы живем. Халупа. Мы не берем Пент-хауз, там еще что-то. Шесть четыреста.

Владимир: Греция, Турция, Париж. Опять же...

Александр: Три, три с половиной максимум. Максимум! Причем на Елисейских полях. Это вообще.

Владимир: Чем хуже-то? И уровень жизни другой, и социалка, и законодательство другое. И люди совсем по-другому живут. А мы почему так плохо живем? Тоже мне не совсем понятно.

М.: Давайте перейдем к той части, которая касается вот начала этих самых мытарств, когда нам отдали бумажки, а дальше надо проходить эти согласования с этими пожарными, санэпидстанциями. Что за проблема, с чем вы сталкиваетесь? Насколько они...

Владимир: Вы имеете в виду после создания предприятия? И в момент создания? После или до?

М.: В процессе создания.

Владимир: Ну вот смотрите. Мы как, допустим, физические лица, у человека созрела идея: пойти, оформить предприятие и начать какой-то маленький свой бизнес. Поставить стол, стул, факс, комп, я не знаю, обложитьсь пачками сигарет и начать торговать. Очень условно. С чем человек сталкивается. То есть – форма собственности. Он звонит юристам, и ему объясняют, как это должно быть и чего получится. Да, то есть он выбирает ООО, ЧП, ПБОЮЛ, не знаю, все что угодно.

М.: Но он уже выбрал, его зарегистрировали. Дальше.

Владимир: После этого момента?

М.: Конечно, конечно.

Владимир: Он становится официальным преступником против государства. Правда. Все, кто создал свои предприятия, все входят как бы в определенный список...

Евгений: Провести черту.

Владимир: Не черный, не белый – ты преступник, все. Если ты чего-то не сделал по нормативам государства...

М.: Давайте расскажите конкретно. Вы пошли, заплатили двадцать пять тысяч...

Владимир: Условно.

М.: Получили бумаги. И вот дальше. Дальше что вы делали?

Владимир: А дальше начинается момент следующий.

М.: Вот конкретно, что у вас было?

Владимир: У меня что было? Давайте расскажу о себе. Я эту конторку создал. Ну меня прежде всего была почва под ногами. То есть почва: это готовое помещение, где я должен был разместить свои кафе одно и второе. Это подхват административный. У меня были определенные люди, которые содействовали в определенных в опросах, то есть почва уже была, я сюда вошел. Мне помогли. Если идти вообще с нуля....

М.: Нет, нет, нет. Вот конкретно расскажите, какие у вас возникли проблемы?

Владимир: Банковский кредит.

М.: Банковский кредит. Что то такое?

Владимир: Когда ты...

М.: Нет, я понимаю, что такое банковский кредит, я не понимаю, какие конкретно проблемы...

Владимир: Не под физическое лицо, а под юридическое.

М.: Вот с какими именно проблемами вы столкнулись?

Владимир: У тебя за плечами нет ни собственности, ничего. И банк просто разворачивает тебя и все – аривидерче. Они тебя не рассматривают как юридическое лицо.

Александр: Нет залога.

М.: Вы никак не могли получить кредит.

Владимир: Я его получил.

М.: Как? Как вам удалось это сделать?

Владимир: У меня была почва под ногами, я же говорил. То есть у меня был... Секундочку...

М.: Подождите. Чтобы мы не тратили время, я попрошу каждого из вас рассказать о том опыте, который был именно у вас.

Владимир: Я вам говорю, давайте в двух словах, чтобы было ясно и понятно и без лирики. У меня, за моими плечами была почва. Какая именно: у меня был землеотвод и собственность. Я это представлял банку. Они уже на тебя смотрят другими глазами. Ага, есть – пожалуйста, мы тебе выделяем средства. Если у тебя ничего подобного этого нет, - все.

М.: С какими трудностями вы столкнулись?

Владимир: Юридическое оформление всех бумаг. Это довольно-таки щепетильный вопрос кредитной комиссии, когда подаешь все бумаги. В общем-то существует кредитная комиссия, они говорят или да, или нет. В силу каких причин нет, но они потом трактуют, вот у вас не хватает того, того, мы не уверены в том-то, и в том-то.

М.: Вам отказали?

Владимир: Я получил.

М.: Владимир, дорогой, вы расскажите, пожалуйста о трудностях, которые у вас были? Или вам удалось легко достаточно войти в бизнес и начать работать?

Владимир: Трудности... которые... Я был в нем, был. Я ушел из одного бизнеса и вошел в другой.

М.: Вот когда вы вошли в другой, у вас были трудности при вхождении?

Владимир: Были.

М.: Какие?

Владимир: Я повторяю, банковское, то есть юридическое оформление бумаг.

М.: То есть процесс сбора документов?

Владимир: Да. Каждая запятая, каждая препона...

М.: Сколько времени это заняло у вас?

Владимир: Месяца три. Может быть больше.

М.: Скажите, пожалуйста, кто-нибудь сталкивался с такой же проблемой оформления бумаг для получения кредита?

Анна: Нет.

Софья: Нет.

Александр: Нет.

Евгений: Просто кредитом не пользовался, если бы пользовался, я думаю, столкнулся.

М.: Вы слышали, что другие люди сталкиваются с такими проблемами?

Евгений: Конечно

Александр: Конечно.

М.: Скажите, пожалуйста, видите ли вы возможности, как можно это преодолеть.

Александр: Тот же самый единый банк, тот же самый Сбербанк, какой-то афилированный государством.

Евгений: Афилированный государством.

Александр: Который непосредственно отвечает за ту или иную позицию.

Евгений: Нацелен на поддержку малого бизнеса.

Софья: Дело в том, что сейчас да, в принципе никаких проблем с взятием кредита, как вот у меня много знакомых тоже занимаются частным бизнесом. Так эти же кредиты даются... в принципе, проблем с этим практически нет. Вот мои знакомые, я даже не слышала, что какие-то проблемы были.

Владимир: На самом деле все не так просто в силу определенных причин. Когда человек открывает свое предприятие, это все хорошо. Он уверен, что он завтра сядет на мешок с деньгами и начнет работать. Жестокая реальность показывает нечто другое. С нуля без палочки не отталкиваются люди. То есть стол, стул, условно какое-то помещение.

Софья: Пачка сигарет.

Владимир: И он думает: ага, сейчас пойду в банк, возьму денег. Вот это первый препон, это несодействие малому бизнесу, несодействие полное причем. Или тебе выдвигают огромную процентную ставку, с тебя требуют огромную процентную ставку, с тебя требуют минимум, так скажем документов, год под восемьдесят процентов. Отбей этот кредит, как угодно: арендой, не арендой.

М.: Восемьдесят процентов?

Владимир: Я говорю про жестокую реальность. Я говорю про реальность. Не про какие-то вещи пятнадцать-семнадцать процентов. Ставка рефинансирования вообще четыре процента. Под что выдают физическим и юридическим лицам это вообще другое. А процесс оформления это третье. Здесь очень много подводных камней. Как бы несодействие малому бизнесу со стороны государства – это ужас. Говорят очень многие слова красивые, пышные – будем развивать, банки будут давать... Все гораздо жестче.

М.: Какие еще трудности, кроме сбора вот этих документов?

Владимир: Трудностей, как таковых в принципе не было. Сам банк это была первая трудность, которую надо было преодолеть. Юридическое оформление, то, что у тебя есть, что ты можешь заложить и чем ты хочешь заняться. И процентная ставка. То есть все идет поэтапно. И как бы если обсуждать все эти моменты, ну я не знаю, девять-десять. Банк это первый препон. Препона. Они нам не содействуют. Да, дадим. Вот предоставьте такие, такой пакет документов, такие-то гарантии – деньги ваши. Миллион рублей это будет, полмиллиона или двадцать миллионов – очень условно. Пожалуйста, дадим.

М.: Анна, а Вы с какими трудностями столкнулись в процессе регистрации?

Анна: В самом процессе регистрации постольку поскольку мы снимаем помещение, то есть я занимаюсь административной деятельностью, в данной не моей компетенции вот эти вопросы решать. Конкретно здесь не мое решающее слово.

М.: Но вы же знаете, что не можем начать работать по этому, не можете по этому. Или начали работать, вот тут возникли какие-то трудности... Являясь совладельцем вы не могли не быть в курсе каких-то... Вы могли не знать, как конкретно решать, но о том, что были проблемы, вы наверняка ведь знали.

Александр: Я занимаюсь чисто административной деятельностью. Решение вопросов с санэпидемстанция, пожарная станция.

М.: Отлично. Расскажите, какие тут возникли проблемы?

Анна: Постоянно какие-то проблемы возникают. Потому что когда приходят, а приходят любой момент. И начинаются какие-то мифические требования.

Александр: Несоответствие требованиям.

Анна: Несоответствие требованиям, да, это должны быть бахилы...

М.: Огнетушители, багор, ведро...

Анна: Да, да, да вот это все.

Евгений: План эвакуации, при том, что двадцать квадратных метров помещение

Владимир: И еще такой момент, я не совсем в тему вклинился. Для банка очень важно: первое – являешься ли ты посредником, или у тебя за плечами есть производство, неважно какое. Конфеты, пачка сигарет, производство баклажек каких-то, пробки ты выпускаешь. Если это производство – это одно. Если это посредническая деятельность, все, вот дверь, разворачивайся... посредников этой жизни хватает... Я просто в эту тему углубляюсь...

Анна: Здесь все одни мелочи на самом деле, потому что все, что касаемо вот этих минимальных требований, отдельный бачок для отдельного, отдельный бачок для другого. Отдельно...

Владимир: Я бы мог рассказать...

М.: Давайте мы Анне дадим сказать.

Анна: Гигиенические места должны соответствовать нормам. Даже если это соответствует, все равно не соответствует. То есть такие моменты, которые они не нужны в нашей деятельности, абсолютно.

М.: Скажите, пожалуйста, как вы решали эту проблему?

Анна: Решали как? Оплачивала.

М.: Скажите, пожалуйста, вот такая средняя ставка, сколько пожарному, когда он приходит и говорит: ну, чего тут?

Владимир: Карапул.

М.: Что это такое? Это сто рублей, пятьсот рублей, тысяча? И как часто он ходит.

Софья: Вы знаете, я сталкивалась как раз с инспекцией пожарной, и не только я. Так сталкивались даже люди, которые ну даже взять то же самое МГУ. Тут расценки совершенно разные, смотря какой объект. И получается, что очень много и пожарных, не имея высшего образования, отучились в МГУ. Тут на самом деле так.

М.: Как же так? Они просто не доучились, что они не получили высшего образования?

Софья: Нет, они просто прапорщики, к примеру, и им они обслуживали вот э тот объект. И им предлагают, у них же нет высшего образования, правильно. Дай бог, они академию закончили, не та академия, которая ты высшее образование получаешь, а типа курсов. И получается, что есть такие случаи, что люди закнчивали МГУ. Потому что они с пожарной инспекцией приходили, а больше, в принципе... вот такую взятку... Там, где это зависимо, я лично знаю такие случаи. Тут уже все зависит от места расположения центр это или окраина. И так далее. Тут уже расценки такие.

Анна: Ну придиরки всякие. Это не прошло ...

Софья: Чем лучше место, выгоднее, тем больше придиrok.

Анна: Госэнергонадзор, допустим, у вас нет лицензии, закончилась лицензия. Тот, кто вам это утверждал, у них лицензия закончилась. То есть я и знать не знала, что она у них закончилась, а они знают.

Владимир: Если сопоставить все негативные факторы, палатка, магазин, ресторан, не важно.

М.: Кто? Пожарные кормятся. Санэпидемстанции? Давайте мы их перечислим. Госэнергонадзор. Кто еще?

Евгений: Наши любимый участковый.

Владимир: Милиция, пожарный, налоговая, пенсионник, дворники, банк.

М.: Дворники?

Владимир: Они убирают территорию, им тоже надо платить. ДЭЗ.

М.: Ну ему же наверно официально платят?

Александр: Официально конечно платим, перечисляем за аренду.

М.: Я имею в виду тех..

Александр: Не официально кормятся.

Владимир: Главный инженер из ДЭЗа. Кран там у тебя потек. Или у тебя там что-то не так, они тут же к тебе подходят и говорят, о, дружище, у тебя такая проблема...

Евгений: Все, кто связан с торговлей знакомых ищут... Защита прав потребителя. Общество защиты прав потребителя, это очень сильная торговая организация.

М.: Короче говоря те, кто приходит и мешают работать.

Владимир: Все это фикция. Кормятся все. Не то, что ноль, а в минус уходишь. Если посчитать экономику в реальности, кому чего ты откатываешь, то это просто ужас. Как бы там чего не говорили, вот сегодня у нас... коррупция уйдет, завтра мы будем жить хорошо – все это профанация чистой воды...

М.: Это лирика.

Владимир: Это трудности.

М.: Женя, с какими трудностями вы сталкиваетесь?

Евгений: Первое это санэпидемстанция и пожарники. Это солярий, требуется определенная система вентиляции по всяким СНИПам, нормам.

М.: А этим пожарные занимаются? Вентиляцией?

Евгений: Они в том числе контролируют. И санэпидемстанция тоже проверяет. Поэтому перед тем, как запустить уже есть юрлицо, есть помещение, есть оборудование, встал вопрос монтажа всей этой вентиляции специальной, всей противопожарной системы, которая тоже завышены. Ну не завышены, больше, чем обычно к помещениям требования. Это заняло практически два месяца. По простой, можно сказать.

М.: А скажите пожалуйста, те требования, которые они предъявляли. Они разумные требования или нет?

Евгений: Ну, в общем-то они, наверное, разумные, но их в том проблема, что нет единого свода. Нет определенного. Дали бы на трех листах, на десяти листах: надо это, это, это. А то дают там пять позиций, эти пять позиций сделаны, приходит комиссия в составе двух-трех человек, говорят, о, да у вас тут то, то,

не сделано. Это, это делается. Опять через неделю приходит опять комиссия, которую надо опять дождаться, опять там очередь, чтобы она пришла. Опять находят кучу недоделок, неполадок, которые в прошлый раз они почему-то не обозначили.

Анна: Либо на все у них существуют определенные расценки, и нужно сразу по этим расценкам в первый же день решать. Если же ты сразу не решишь, то потом эти акты которые на тебя составили, они уже не действительны. И нужно заново платить за каждый акт, и заново вызывать ту или иную службу. Потому что у них существует определенный срок действия. А если сразу это на месте решать...Можно сразу на месте решать.

Евгений: То есть одной из основных проблем, на мой взгляд, является отсутствие необходимых требований. Или он есть, но он какой-то размытый.

М.: А скажите, пожалуйста, Женя, вот эти люди, которые к вам приходили, понятно, что вам пришлось каким-то образом решать проблемы, вы выясняли где-то тарифы или они вам сами сказали, или вы на свой страх и риск?

Евгений: Я скорее на страх и риск. Потому что...

М.: Вы попали? Или они сказали, что чуть больше?

Евгений: Отчасти. В смысле в цену? Потому что сразу решили, что будем дружить. Что нам конфликты не нужны.

М.: Это они вам сказали, что будем дружить, наша дружба обойдется в такую-то сумму?

Евгений: Нет, они откликнулись на предложение.

М.: Ага. А у Вас, Саша, какие были трудности?

Александр: А у нас другая ситуация, интересная произошла. Папа одного из наших учредителей достаточно хорошее место занимает, поэтому первое время...

Евгений: Решались по-другому.

Александр: Да. Решались по-другому. Когда создали, арендовали помещение, всю необходимую документацию собрали, то есть от сих до сих, на сто процентов в правовом поле нет никаких отклонений. После чего начали приходить люди из разных служб и инстанций: у вас это не так, это не так. Хорошо. Переделали. Пришли через две недели. У вас это не так, это не так. Переделали. Третий раз пришли. Это не так.

Владимир: Подключили папу.

Александр: После третьего раза подключили папу.

М.: И дальше они перестали?

Александр: Вообще. Как корова языком слизала.

М.: И давно они не ходят?

Александр: Первые три месяца ходили, потом уже нормально раз в полгода появляются, акт составляют, все правильно, все верно и до свидания.

Евгений: Пытались сами сначала.

Александр: Ну повезло просто. Папа... Мы не пытались.

Евгений: Ну да...

Александр: Видят, что ребята не хотят как-то финансово защищаться от нас.

Владимир: Что самое интересное. Какой бы бизнес у нас не существовал, есть нормативка, на чем строится законодательство, но эту нормативку и законодательство, каждый чиновник трактует по-своему. Вот она лазеека – пойду, двести рублей стяну. Пока у нас вот это вот не закончится, мы не будем лучше жить, у нас не будет просветление какое-то... Все начало бизнеса должно под собой иметь определенные корни. Посредник, производитель, неважно,

М.: Скажите мне, пожалуйста, как говорят, страшнее кошки зверя нет, вот из этих, которые ходят, кто самый страшный?

Владимир: Государство. Само государство.

М.: Меня интересует буквально: в чьем лице государство?

Софья: Они не страшные совершенно. Тут понимаете, как на дороге гаишники. Все, все хотят кушать, правильно?

Владимир: Конечно.

Софья: Государственным службам не такие большие платят деньги, тем более о тех, о ком мы сейчас говорим. Пожарники и так далее. Вот эти все, начиная с них. Естественно, почему бы не поделиться, если у тебя вот это, вот это что-то такое не так. И прекрасно зная свое мытарство, когда к тебе будут постоянно приходить и составлять акты, то проще, конечно, с ними договориться. И дать покушать им.

Евгений: Почему я и говорю, что мы со всеми дружим...

Софья: Правильно, потому что я считаю, что лучше со всеми, потому что им ничего не докажешь. Потому что если упрешься ты, упрются они.

М.: А как должно быть?

Владимир: Как должно?

Александр: В рамках закона. И закон должен действовать. Я как юрист говорю.

Владимир: Согласен.

М.: Вот есть нормативы, они четко прописаны, вы их соблюдаете. Они только приходят и проверяют, вы правильно работаете или нет? Если у вас все в порядке, спасибо, извините за беспокойство...

Евгений: Нормативы раз в полгода меняются.

Софья: Они привяжутся к любому.

М.: Я сейчас говорю не о том, как есть в реальности, а о том, как должно было бы быть?

Софья: Вы правильно говорили, кто-то сказал, должны хоть на десяти листах, но что у тебя должно быть.

Евгений: Четко, ясно расписано, не размыто.

Софья: Смотришь, что тебе нужно сделать, подсчитываешь, на что тебе нужно потратить те или иные деньги, чтобы привести в порядок. И чтобы комиссия попутно с тобой ходила и проверяла, что у тебя так, и что у не так. Тогда да, это предметный разговор. А так...

Евгений: Тут можно что-то доказать.

М.: Скажите, пожалуйста, кто обычно в организации отвечает за эту функцию договариваться с ними.

Александр: Обычно, как я с друзьями общаюсь, у которых тоже свой бизнес, громко сказано бизнес, свое дело. В основном договаривается заместитель генерального директора по хозяйственной части.

Евгений: Либо бухгалтер, либо хозяин.

Владимир: Юридическое лицо.

М.: Но это вы понимаете, человек должен уметь дать деньги?

Александр: Во-первых, дать, во-вторых, объяснить.

Софья: А там несложно дать деньги, они прекрасно знают, зачем вы пришли.

М.: Если вы дали меньше? У меня была ситуация абсолютно частного порядка, когда мне срочно надо было в паспортном столе что-то оформить.

Евгений: Это у каждого. Вы не волнуйтесь.

М.: Я вложила туда, ну по тем временам, ну по тем временам вполне достойную сумму, сто рублей, ну тогда. И выразилась, что мне надо это очень срочно, и вот я вам буду очень призательна. И передала свой паспорт.

Евгений: Вы недостаточно призательны.

М.: Она сказала, что ваша признательность должна быть увеличена вдвое. Я положила туда вторую сотню, и все было решено. Вот как, меня интересует этот момент, как определяется та сумма, которую они берут.

Евгений: Абсолютно правильно вы сказали, что если эта сумма меньше, то обычно укажут.

М.: А если больше?

Евгений: Если больше...

Софья: Тут главное не переборщить. Лучше положить меньше, тебе укажут. Но не положить больше, потом потому что меньше не положишь.

Евгений: Да, потом придется положить аналогичную сумму.

М.: Анна, как вы с этим справляетесь?

Анна: Я не пойму, какой вопрос мы обсуждаем? Сколько мы должны... вкладывать кому?

М.: Нет, меня интересует, насколько они растаскивают то, что мы зарабатываем.

Александр: Прибыль предприятия.

Владимир: Очень жестоко и реально. То есть всегда у каждого есть определенные поборы. Человек дает, дает. Стоит эту гайку завинтить, на тебя насаживается еще двадцать чиновников и начинают тебя доить. Когда даешь отпор, неважно, физический, юридический, начинается борьба между государством и предпринимателем. А почему? Есть законодательство, я его соблюдаю. Исполняю то, пятое, десятое. Почему?

М.: Почему?

Софья: Это борьба не с государством.

Владимир: С государством. У меня доходило до того, что...

Софья: Не государством, а с чиновниками. С государством, если бы вы пришли в суд.

Владимир: Силовые структуры, приходя и выманивая так скажем путем мошенничества деньги, ища в законодательстве лазейку, получали и колом по голове, и драки были. Доходило до этого. Суды. Все это государственная политика. Я не могу сказать, что я ее ненавижу, но это вот те люди, которые нам мешают жить.. и сколько бы по телевизору не говорили...

М.: Понятно. Скажите, пожалуйста, какие еще проблемы, может быть вы с ними лично не сталкивались, организовывая свой бизнес, начиная работать, но другие есть проблемы у людей, которые открывают малый и средний бизнес, о которых вы слышали и знаете?

Владимир: Аренда земли. Это помещения.

Александр: Помещения. Постоянное увеличение стоимости аренды. Когда фиксируешь в своих расходах одну цифру, а там буквально через три месяца другая. Через три месяца еще.

Владимир: Это система ЖКХ.

Евгений: Договор аренды надолго не подписывают, даже некоторые на год отказываются, на полгода подписывают в связи с изменением суммы, стоимости.

Александр: На двенадцать месяцев.

М.: Еще?

Владимир: Изначально очень дорогая земля и все, что входит в инфраструктуру.

Александр: Есть такой порядок, если аренду сдавать ровно на год, то организация является как бы субарендатором, а если на одиннадцать месяцев, то это просто арендатор. То есть какие-то лазейки там есть в налоговом законодательстве. И в связи с этим владельцы помещений не пользуются...

Евгений: По оплате налогов?

Александр: Ну и по оплате налогов, и по юридическому статусу помещений, поэтому...

М.: С какими еще проблемами сталкиваются начинающие предприниматели.

Александр: Отсутствие поддержки.

М.: Какой поддержки?

Владимир: Со стороны государства.

Александр: Со всех сторон. Первое. Финансовая поддержка. Я просто могу взять себя, своих товарищей, с которыми организовывал. Если бы не было поддержки родителей, там частично мои родители, частично родители других, то есть реально просто по чуть-чуть, по чуть-чуть, по чуть-чуть из четырех учредителей соответственно компания образовалась. То есть вот какой-то стартовый капитал. Условно говоря, если там, понятно, двадцать один, двадцать два, откуда взять деньги. Правильно было сказано, в банк пошел – извините, туда пошел – извините. То есть хотя бы тот базис. Уже базис есть, взяли там тоже там через связи, через отца того же товарища автокредиты и все нормально, все замечательно. Вот. Реально у кого нет этой поддержки, все, это дорога заказана полностью.

М.: То есть стартовые возможности...

Александр: Стартовые возможности ноль. То есть да, там условно говоря есть десять тысяч рублей, чтобы уставной капитал или там один компьютер, один принтер, условно говоря,

Владимир: Стол и стул.

Александр: Да, то есть инвентарь, который в качестве уставного капитала. Ну есть двенадцать тысяч рублей для того, чтобы там в течение месяца создать компанию...

Владимир: Фирма с нулевым балансом.

Александр: С нулевым балансом. Там условно говоря один из учредителей гендиректор едет в сорок шестую налоговую, регистрируется как юридическое лицо. С формальной точкой зрения проблем никаких. Именно когда начинается работа, вот я же поэтому говорю, когда нет поддержки, нет бизнеса.

М.: Еще какие проблемы.

Анна: У меня все, что сказали. Медицинские сертификаты чтобы были в действии. Потому что у нас работники они имеют медицинские сертификаты, которые нужно обновлять раз в четыре года. Обновлять каким образом. Либо организация должна оплачивать учебу. Либо сам человек должен из своего кармана...

М.: Сертификат это что такое...

Евгений: Это право занятия врачебной деятельностью.

Анна: Да. Это специфика. Их нужно обновлять. Вот кто это оплачивает. Понятно, что нам оплачивать не хочется, работникам соответственно тоже не хочется.

Евгений: Это стоит немало денег.

Анна: Потому что это стоит немало денег, и приходится на это не то, чтобы как-то закрывать глаза, но приходится за это платить.

Евгений: То есть вы без сертификатов работаете?

Анна: Да. И кто-то работает, кто-то не работает. Не будем копать у нас, ну и вас.

М.: А реально...

Анна: Реально это стоит двадцать пять тысяч.

М.: Нет. Наличие этого свидетельства свидетельствует действительно о каком-то уровне квалификации? Или нет?

Евгений: Объективно необходимо. Врач не разучится отличить через четыре года.

Анна: Да, а потом уже это не такая медицинская деятельность, не отрезать, не пришивать.

М.: Еще с какими проблемами сталкиваетесь?

Анна: Лицензии.

Евгений: Ну то, что больше к торговле относится, еще и постоянные проверки со стороны налоговых служб. У нас как бы этого нет. Но друзья, которые... занимаются торговым бизнесом, там достаточно частые проверки, бухгалтерия...

М.: Они ведут себя также как пожарные и санэпидемстанция? Или это другая?

Евгений: Гораздо наглее. Гораздо хуже.

М.: А от них можно откупиться?

Анна: Можно ото всех. Точно также дело с лицензиями обстоит. Вот с продлением лицензий, также как сертификацией.

Евгений: Конечно.

Владимир: От налоговой.

М.: Как вы полагаете, какие самые главные проблемы, вот мы много чего перечислили, перед начинающими предпринимателями стоят?

Евгений: Финансовые.

М.: Все-таки деньги?

Евгений: Конечно.

М.: Начальный капитал.

Евгений: Стопроцентно.

Александр: Потому что все о стальном можно в процессе решить, если человек коммуникабельный.

Если он может...

Евгений: Если он не коммуникабельный, он идет к коммуникабельному, который за него все решать.

Владимир: Скорее всего финансовое это второе. Изначально это земля, на которой ты будешь строить свой бизнес.

Владимир: Нет. Изначально тебе говорят, дорогой, вот этот кусок землю тебе будет обходитьсь в такую-то стоимость. Ты идешь в банк и говоришь, мне нужно столько-то денег. А завтра тебе сказали, что это будет в два раза дороже.

М.: Мы специально заранее сформулировали мы должны будем сейчас обсудить, какие факторы, из того, что здесь перечислены, больше всего препятствуют желающим открыть свое дело. Они лежат у вас перед глазами. И давайте пройдемся быстренько.

Евгений: И ранжировать?

М.: Мы выделим в конце два самых страшных фактора и два самых малозначительных. Вот это самое юридическое нечеткое и меняющееся законодательство, насколько это серьезное препятствие для человека, начинающего свой бизнес?

Владимир: Только одно надо выделить?

М.: Мы каждый обсудим.

Евгений: Достаточно важное, но юридическое можно сказать, что оно не во всех аспектах, а примерно при регистрации юрлиц четко прописано, все нормально. При получении лицензий, сертификатов, при согласовании вот тут уже да. Тут очень много всяких размытостей, нечеткостей. То есть юридическое оно тоже двояко.

М.: Какие есть еще высказывания по этому поводу? По поводу юридического фактора?

Александр: Чуть-чуть я с Сергеем не согласен. Потому что второй фактор, который был сказан в качестве того, что там получение лицензий, сертификатов, там прочее, это все относится на государство, на мой взгляд. Все это препятствия уже после регистрации. Тем более все эти... могут выдать лицензию, могут не выдать лицензию.

Евгений: Ну это же тоже юридическое. Юридическими нормами обусловлено.

Александр: Абсолютно правильно. Здесь нечеткое меняющееся законодательство, но с одной стороны должно в течение тридцати дней выполнять с момента подачи того или иного заявления. Например, некоторые заявки рассматриваются и четыре месяца, и пять, а иногда и за два дня после звонка определенных структур. То есть здесь тоже непонятно. И при этом вы тоже понимаете, что в суд даже если и подашь, то не было ни ответа, ничего, или же могут отписку написать, что у вас компания не соответствует определенным требованиям и критериям, вследствие чего вам отказано получению той или иной лицензии. То есть такой вариант тоже у моих знакомых был. То есть здесь юридически они, вы же прекрасно знаете, как палка о двух концах. Поэтому здесь ...кстати тоже было сказано, что на каждый закон есть своя лазейка. Если убрать все эти лазейки, закон сделать единым для всех, вот

именно единственным для всех. Чтобы не было такого, отсылка в ст. 248 статье 200 шестидесят восьмой, там для того, чтобы заменить те или иные факторы. Вот это было бы замечательно. Потому что по-любому, правильно было сказано, трактовка остается на усмотрение того, кто принимает решение, а не усмотрение того, кто просит. Поэтому здесь...

М.: Какие есть еще комментарии к юридическим факторам?

Александр: То, что меняющее что, Гражданский Кодекс, четвертая часть вышел, там небольшие правки, письма Минфина, по статьям разъяснения..

Владимир: Разъяснения

Александр: Разъяснения и прочее. Да нет, по сути...

Владимир: Это для налоговых.

М.: А вот эти требования, о которых вы говорили, когда приходят пожарные, говорят сначала одно, назавтра придут, заметят что-то другое. Ведь это понятно, это какие-то нормы, требования и правила. Но они тоже... они сюда входят?

Александр: Входят. У них внутренние письма могут быть. Условно говоря, начальник сверху внутреннее распоряжение дал, что изменение каких-то критериев.

Евгений: Это к юридическому блоку относится.

Владимир: В пределах этого закона.

М.: Это относится сюда?

Александр: И, например, условно говоря, законодательство может меняться раз в полгода, ну не чаще, там хоть как-то можно подстраиваться, когда там один начальник среднего звена, условно говоря, начальник отдела какого-то округа, административного, административного округа города Москвы вносит свои корректировки, на основании чего все эти предприятия, которые занимают на территории этого округа, соответственно должны подстраиваться под его прихоть.

Владимир: Лицензии...

М.: Что вы думаете по поводу того, что сейчас сказал Александр?

Софья: Я думаю, что в принципе, так оно и есть.

М.: Что вы думаете по поводу финансовых факторов, это как раз то, о чем вы говорили, по поводу стартового капитала.

Анна: Ну здесь вы уже выступили, потому что, допустим, у нас вот таких вот не было неприятностей.

М.: У кого было, те, понимают. Хорошо. Те самые фискальные правила, связанные с налогами и со сборами.

Александр: Кто не знает, кто не разбирается в налоговом законодательстве, кто не читал налоговый кодекс Российской Федерации, конечно, достаточно тяжело.

М.: Речь идет о размерах, о том, что они высоки.

Александр: Нет, вы знаете, большинство владельцев прекрасно понимают, что к концу года нужно подводить приблизительно дебет с кредитом, пассив с активом, ну приблизительно на одинаковые позиции, чтобы прибыль была буквально минимальной. То есть это прибыль, которая появляется в течение года, опускается ну будущие периоды.

Владимир: Кстати, налоговая, когда у тебя минимальная прибыль, рубль или там пять копеек, условно, их это тоже настораживает.

Александр: Нет, разумно.

Евгений: Разумно.

Александр: Условно говоря, там двести тысяч рублей.

Владимир: Нормативки под это дело нет.

Александр: Нет.

Владимир: Сам факт. Оно или так, или так.

М.: Нет, нет, я понимаю, как стараются решить эту проблему. Считаете ли вы, что нынешние налоги и сборы высоки?

Евгений: Собираются повысить налог сейчас по информации.

Владимир: Нет, нормально.

Александр: По сравнению с западными странами - нормально.

М.: А вы что думаете, Анна?

Анна: Я думаю, что для нашего предприятия в меру...

Евгений: Если они не будут подниматься, то это только

Анна: Если не будут подниматься, то пока.. Не в плане того, что нормально, может быть мы просто уже привыкли, что именно вот такое.

Владимир: Нам единственно нужно подкорректировать ПФР. Фонд пенсионного страхования.

Александр: Пенсионный фонд России.

Владимир: Там есть тридцатишестипроцентный налог, который любое предприятие должно уплачивать от фонда прибыли. Определенная формула есть. Отсюда идут конвертные зарплаты...

Александр: Не знаю, сейчас экономика все-таки из тени выходит на мой взгляд.

Владимир: Не факт, нет.

Евгений: Есть процесс.

Александр: Я со многими общаюсь. Там процесс где-то процентов тридцать все равно теневой экономики. Не черной, а уже теневой все-таки. Семьдесят на свет вышли. И вот все мои знакомые и товарищи они просто работают вчистую.

Владимир: Когда будут кардинальные перемены в законодательном уровне, тогда да, предприниматели как мы выйдут на работу вбелую. Я перестану людям платить в конвертиках, и буду платить людям только вчистую.

Александр: Нет, а мы платим вчистую нормально. Почему, ...

Владимир: Неправда, не верю.

Александр: Нет.

Владимир: По многим обстоятельствам я просто в это не верю. Ни одно предприятие, имеющее на счету миллион рублей, не будет платить...

М.: Владимир, очень многие платят вбелую.

Евгений: По-моему, то, что вы говорили, это проблема средних предприятий, когда платят в конвертах. Маленьким с этим связываться ...

Владимир: Одну секундочку. Главбух – это и главбух, это и вор, это и как вам сказать, государственный чиновник. Он закрывает все твои хвосты, вообще. Если он профессионал. И перед налоговой, и перед пенсионниками он отчитывается. Но платить все вбелую на сегодняшний день законодательство нам не позволяет.

М.: Почему?

Владимир: ПФР. Фонд пенсионного страхования.

М.: Вот из-за этого пенсионного...

Александр: Я же говорю, вся наша прибыль уходит на прибыль будущих период.

Владимир: Прибыль это другие налоги. Немножко по другому.

М.: Давайте следующее. Экономические. Вот то, что написано здесь. Высокая конкуренция, низкая рентабельность бизнеса. Насколько это серьезный фактор?

Александр: Сейчас серьезно. А три года тому назад еще, скажем так, поднимался. И сейчас достаточно...

М.: Что вы думаете по поводу того, что сказал сейчас Александр, он сказал, что вот сейчас этот фактор становится более серьезным по сравнению с тем, как было несколько лет тому назад?

Евгений: Сто процентов. В этот блок входит также, я смотрю, в других его нет, проблема с помещениями, то есть арендная плата, плата за землю, за помещения.

М.: Допишите, чтобы не было утрачено. Софья, как вы думаете, насколько серьезными являются вот эти самые экономические факторы?

Софья: Дело в том, что я вот прочитала, я хочу сказать, что тем, чем мы занимаемся с мужем, то получается вот эта наша направленность, она всегда имела конкуренцию. То есть я не буду говорить, что со всеми, но мне почему-то кажется, что у нас очень большая конкуренция. Естественно, она на очень, я считаю, ну достаточно понижает рентабельность открыть еще, потому что, ну это практически на каждом углу.

М.: А вы продаете живые цветы?

Софья: Да.

М.: И вы справляетесь вдвоем с мужем? Или у вас есть какие-то люди, которые у вас приходят, работают?

Софья: Есть, конечно, я сама не продаю.

М.: А сколько вас человек?

Софья: У нас восемь человек. Но вот сейчас семь стало.

М.: Но вы, просто чуть в сторону, а если в горшках цветы продавать? Не оценивали? Не выгодно?

Софья: А у нас есть такие и такие.

М.: А такие тоже высокая конкуренция?

Софья: Нет. Дело в том, что у нас одна эта палатка, около рынка. А вторая под магазином. Павильон и там продаются и растения в горшках, и просто...

М.: Какие есть еще соображения по поводу экономических факторов? Кто хотел бы еще сказать?

Александр: Ну вот например то же самое наше дело. Три с половиной года тому назад в диковинку было, сравнительно, мало компаний, занимались сдачей автомобилей в аренду, *** то сейчас уже достаточно много компаний стало. И например, вспомнить даже расценки, которые были три года тому назад и сейчас, конечно, они понизились. В один день. Несмотря на то, что инфляция, несмотря на то, что выплаты и так далее и тому подобное. Скажем так, что с учетом того, что у нас фактически инфляция в стране где-то до тридцати процентов доходит, хотя формально она одиннадцать целых четыре десятых, но все прекрасно на себе чувствуют, что тридцать процентов...

Евгений: Минимум.

Владимир: Минимум.

Александр: Это то, что растет. И взять то же самое дизельное топливо, которое стоило в 2003 году 9 рублей 80 копеек литр дизельного топлива, а сейчас стоит 26. Разницу вы можете ощутить. А все измеряется именно в топливе. Бензин, дизелька, да.

Владимир: Энергоносители.

Александр: Энергоносители он во всем. И вы прекрасно понимаете. Даже вот сейчас у нас нефть падает, Ну не у нас, мировом рынке, но мы как экспортёры, а цены-то на внутренние ресурсы не опускаются.

Владимир: Это франчайзинг, это другая тема.

Александр: А топливо заложено в основе всего. Но несмотря на то, что появляется...

Владимир: Это основной показатель экономики, конечно

Александр: Но несмотря на то, что все-таки цены растут, инфляция увеличивается, но в связи с появлением конкуренции, для того, чтобы уже не развиваться, а хотя бы поддерживать на должном уровне, нужно понижаться и представлять на рынке все-таки конкурентоспособные цены. Для того чтобы можно было бы проводить соответственно маркетинг среди подобных компаний. Или хотя бы там чуть-чуть опускаться, или предоставлять дополнительные услуги, за те же деньги, или там бак топлива, бак бензина, налитый, который дается в подарок с машиной. Ну буквально такие мелкие моменты маркетинга. Или как там.

Владимир: Это не маркетинг, это политика.

М.: Ну маркетинговая политика.

Владимир: Нет, это реальная политика должна быть, чтобы...

Евгений: С точки зрения государства конкуренция это только положительное явление **Александр:** Для потребителя.

М.: Нет, но мы-то говорим о начинающих....

Александр: А начинающих сейчас вообще не выживешь.

Владимир: Не выживешь, не выживешь.

Евгений: А что государство может взять с конкуренции? Что оно половину возьмет убьет?

Александр: Нет, конечно.

Владимир: Какая у нас конкуренция, когда у нас все разграблено...

М.: Володя...

Владимир: Я просто в корень смотрю.

Евгений: Давайте перейдем к кадровым ожиданиям.

М.: Дальше. Кадровые. Спасибо большое, Женя.

Анна: С моей точки зрения вот экономическая высокая конкуренция это Самая та позиция, которая тормозит начинающих предпринимателей. Судя по тому, что у меня подруга хотела открыть сейчас производство по чулочно-носочным изделиям, у них не пошло только лишь из-за того, что высокая конкуренция. То есть все вопросы: юридические, финансовые, криминальные у нее еще не было, ну то есть ряд того, что здесь, там образовательные, есть кому мозгами работать за это, все это было. Но вот о том, что конкуренция такая...

М.: Она просто не смогла втиснуться...

Анна: Да, она просто не смогла найти свою нишу. То есть она просто попала, прогорела.

М.: Кадровые.

Александр: Ну с кадровыми ...

Евгений: Тут наверное...

Александр: В основном для среднего бизнеса.

Евгений: Да, более квалифицированного бизнеса. Но вот вторая часть данного вопроса – высокие зарплатные ожидания претендентов в Москве, это достаточно актуально, конечно.

М.: Серьезно?

Александр: Когда приходят и говорят, меньше, чем пятьдесят тысяч рублей мы не хотим получать. Ну ребята....

Евгений: За неквалифицированную работу.

Александр: За неквалифицированный труд, там кое-что напечатал на компьютере, там два звонка сделал, пообщался с клиентом, чаю поднес. Секретарю пятьдесят тысяч ...

Евгений: Сидеть общаться с клиентами.

Александр: Извините меня. Когда в принципе свободна. Поэтому я же говорю – текучка. Студентки, которые учатся на вечернем, днем работают, вечером учатся. Двадцать вполне достаточно. А те, которые уже отучились и с высшим образованием приходят, и вот мы хотим...

Евгений: Не могут трудоустроиться по своему образованию.

Александр: Да, условно говоря там экономисты, юристы, менеджеры, приходили – мы хотим пятьдесят. Но извините...

Владимир: Кардинально не согласен. Обучиться это не факт, что иметь за плечами реальную практику.

Александр: Ну конечно.

Евгений: Про это никто не говорит.

Владимир: Если у тебя будет реальный диплом, и ты захочешь получать пятьдесят тысяч, тебе их никто не даст. Я буду беглецом от плуга, меня проверят, и я буду получать полтинник без высшего образования.

М.: Речь не об этом.

Владимир: Кадровая политика?

Александр: Нет.

Евгений: О том, как сэкономить на...

Александр: О зарплатных ожиданиях претендентов.

Владимир: Эта экономия будет тебе в убыток.

Александр: А профессионалы не нужны... поэтому не пятьдесят тысяч

М.: О зарплатных ожиданиях. Софья, есть проблемы?

Софья: Нет, у нас проблем вообще нет с этим. У нас в основном работают приезжие девушки, которые знают...в принципе я и так знаю, какие там...

М.: Они адекватно оценивают?

Софья: У нас не работает москвички ни одной.

М.: Но они же тоже хотят каких-то денег.

Софья: Ну, естественно, хотят, и я тоже хочу.

Евгений: У нас уборщицами граждане СНГ работают, нормально.

М.: Вы можете заплатить они те деньги, которые они хотят?

Софья: Нет, я предлагаю те деньги, которые я хочу, а там уже соглашаются или нет. Дело в том, что у нас работают две сестры, и они довольно-таки долго, с момента открытия. Потому что текучка была большая, потому что приходят, оперяются и уходят, когда находят другое место. Приезжают, в первое попавшееся воткнулись, подзаработали слегка и ушли. Но дело в том, что вот этим двум девушкам мы платим больше изначально. Но никто и сотрудников остальных об этом не знает.

Евгений: Догадываются.

Владимир: Да.

Софья: Да. Потому что я могу на них положиться, я могу вообще куда-нибудь улететь, уехать, и не появляться там месяц-два, а получается у них так грубо говоря, но я знаю, что у меня все будет под присмотром, все будет сделано...

М.: А у вас как с кадрами?

Анна: Недостатка не испытывается.

Евгений: Лицензией?

М.: Нет, нет, нет, я не об этом. Имею в виду как раз люди приходят, они претендуют на что-то одно. Вы понимаете, что можете платить им что-то другое. Удается как-нибудь найти вот этот самый компромисс?

Софья: Как люди могут претендовать, я не поняла ваш вопрос, как они могут претендовать на что-то другое, потому что либо объявление в газете, что я приглашаю таких сотрудников на такую-то зарплату, либо они приходят и спрашивают, а сколько вы платите? Ну, грубо говоря, три копейки, ой, меня это не устраивает. А другая приходит – меня это устраивает. До свидания.

Евгений: На такую-то зарплату. До свидания. Большое же...

Софья: И в этом нет никакого, здесь нет сложностей никаких.

Владимир: Давайте вообще оттолкнемся от законодательства. По московскому законодательству, по НДФЛу, мы минимум должны платить заработную плату двенадцать тысяч рублей. Все остальное конверт.

Евгений: О таком никто не говорит.

Александр: А при чем здесь конверт.....

М.: Мы говорим не об этом. Мы говорим о том, что человек начинает работать. Вот он решил все остальные, допустим, проблемы, вдруг у него возникает такая проблема. Что оказывается, если он будет платить такую зарплату, на которой претендуют люди, которые приходят к нему работать, у него не останется вообще ничего.

Александр: Пусть претендует дальше. Неделя пройдет. Минимум десять собеседований в день. За неделю найдем двух людей, которые будут радоваться тому, что есть.

Евгений: Система другая...

Софья: Еще есть такое как испытательный срок. Если человек приходит я говорю, что да, вот такая зарплата, но ты два-три месяца должен поработать на такой зарплате. Я тоже должна посмотреть, что человек будет квалифицированный, он будет знать... что роза отличается от тюльпана и так далее, и составить грамотный букет.

Евгений: Адекватный... И как он с людьми общается.

Софья: Да. И естественно внешний вид должен быть соответственный.

М.: А кто их учит составлять красивые букеты? Вы?

Софья: Дело в том, что вот эти две девочки, которые у нас работают, они в этом уже...

Евгений: Мастер-класс проводят.

Софья: Да.

М.: Они и учат новеньких.

Софья: Конечно. Они показывают. Как бы подготавливают девочек, которые находятся... а некоторые приходят сами, которые занимались этим, они знают это все, естественно они...

Анна: Кому-то надо учиться, а у кого-то вкус врожденный. Это здесь вот....

Евгений: Переходим к следующему вопросу.

М.: Спасибо, Женя. Итак, государственные факторы. Препятствия или отсутствие или недостаточная поддержка бизнеса со стороны государства. То, та песня, которую нам начала петь Владимир с самого начала.

Евгений: Она пересекается опять же и с фискальным вопросом, и с юридическим вопросом, то есть...

Александр: И с финансовым вопросом.

Евгений: То есть это вопрос, обобщающий практически все названные, кроме кадрового. Поэтому я не знаю, что здесь обсуждать.

Владимир: Нет смысла.

М.: Что думаете вы все остальные?

Александр: Что государство, во-первых, с юридической точки зрения должно составить правила от сих до сих, менять не реже, чем раз в полгода или раз в год

М.: Это то, о чем мы говорили.

Евгений: Все, что мы говорили уже.

М.: Когда я спросила, что вы думаете, я имела в виду, что вы думаете по поводу того, что сказал Евгений.

Александр: Нет, это абсолютно правильно все. Все совмещается. В принципе целиком все было правильно, потому что по-любому государство это комплекснообразующая со стороны всех тех отраслей, та же самая юриспруденция, там финансы, фискальная, экономика и так далее. То есть с юридической точки зрения должно от сих до сих без лазейки и прочего. С финансовой должны предоставлять на нормальных приемлемых условиях стартовый капитал...

Евгений: Стартовые... финансовые...

Александр: Дальше с фискальных. В принципе по фискальным проблем нет.

М.: Скажите пожалуйста, я правильно понимаю, что вы не видите какого-то особого отличия от тех пунктов, которые были перечислены, и что отдельный пункт отсюда можно было бы убрать?

Евгений: Он просто объединяет их все.

Александр: Объединяющий.

М.: Следующий криминальные.

Александр: Не сталкивались.

М.: Хорошо. Вы лично не сталкивались...

Анна: Мы сталкивались.

М.: Насколько это серьезно?

Анна: Это очень серьезно. Когда приходят, закрывают дверь и говорят, что двести пятьдесят тысяч. Вот мы вам даем времени три часа. Просто так. Откуда, кто, что... Мы сталкивались с этим.

М.: Как вы справились?

Анна: Мы справились. Наш директор, главный, позвонил, и ему привезли деньги.

М.: То есть просто так.

Анна: Просто так, вот как в старые времена у нас реально был такой случай.

Софья: У нас все решается через участкового.

Евгений: Только хотел сказать, что мы дружим с участковым, таких вопросов нет.

Анна: Нет, у нас никаких участковых, то есть не было возможности не звонить никому, ничего. Вот просто пришли, просто забрали деньги и ушли. Причем думали, что может быть через какое-то время может быть они опять появятся, никто не появился...

Софья: По мне такое впечатление, что уже вот этого вот нет, потому что везде милиция, сейчас везде...

Александр: ЧОПы везде стоят, поэтому как-то это...

М.: Они вместо этого рэкета?

Евгений: Да.

Софья: Это откуда-то из восьмидесятых.

Евгений: С девяностых

Анна: Да. Вот это было что очень удивительно. Что непонятно кто, откуда, чего, конечно, никто там никого на землю не укладывал, но тем не менее...

М.: Анна, скажите, пожалуйста, а вы слышали, у каких-то ваших знакомых прецеденты были или вы такими уникальными оказались уже в это время?

Анна: Не слышала, нет. Но вот у нас еще друзья есть, которые занимаются, они занимают в Рязанской области, но может быть это недостаточная... Они занимаются разведением рыбы. Взял в аренду...

Евгений: Рыбное хозяйство.

Анна: Да. Там пруд, это все разводят. Он делает, а ему травят все. Он делает, а травят. Кто это?

Криминальные, не поддерживающие, соседи. Я не знаю, к чему это отнести.

Евгений: Доброжелатели.

М.: Или соседи.

Анна: Ну, конечно, не к юридическим и к законодательным, но то есть вот к чему....

М.: Я думаю, что к последнему, Анна.

Анна: Нет, это не последнее. Нет.

Евгений: Подпункты.

Анна: Это как раз его давят и душат, потому что до этого он ...

М.: Я имела в виду из последнего...

Евгений: Последний...

Анна: Я поняла. Потому что до этого он брал поля, то есть он что-то там депутатом или кем-то там...

Евгений: Совершенно правильно, к последнему относится.

Анна: Да, он брал поля в аренду, и его душили, то есть ему... у него принимали зерно, он на бензин больше тратил, чем...

М.: Про коррупционное мы говорили.

Евгений: Ну да. Имеет место быть.

М.: Образовательное. Отсутствие, недостаток знаний. Имеется в виду не знаний, как открыть дело, а знаний профессиональных в той области, в которой открывать?

Александр: Ну в университете этому не учат, это я могу сказать точно, потому что это практика. Это не теория, а практика.

Владимир: Вообще с вами согласен.

М.: Это может быть препятствием, и если да, то насколько для тех людей, которые открывают этот бизнес?

Владимир: Может.

Евгений: Нет, ну если это какое-то технологическое производство. Если там будут станки производить, а у человека три класса образования, конечно, он не потянет бизнес такого рода.

М.: Подождите, Женя, даже вот ваш бизнес, вы же должны понимать, что такое солярий, как он функционирует, что можно, что нельзя.

Евгений: Для того, чтобы открывать этот бизнес не обязательно знать что такое солярий, как он функционирует. Надо понимать как составить правильно грамотно бизнес-план, посчитать расходы, затратную часть и доходы. И составить выгодное предложение.

Владимир: Это называется ТЭО. Технико-экономическое обоснование.

Евгений: Моего образования для этого хватило.

Софья: Да этот бизнес...

М.: А с цветами? Надо же тоже понимать?

Софья: Здесь, конечно, нужно понимать, как хранить, где хранить, как покупать, где покупать., то есть здесь идет совершенно все другое., потому что здесь продукт, за которым нужно следить, он может испортиться. Если солярий, да, да он может сломаться, его можно поменять.

М.: Можно человека там подпалить.

Софья: Ну это уже сообщать на сколько он хочет идти в солярий, понятно надо соображать.

М.: Не надо Женю обижать.

Софья: Я не обижаю. Я просто сама ходила в солярий, я сейчас больше не хожу, потому что плохо от него чувствую от солярия. А так я раньше сама ходила, обязательно поддерживала загар и так далее, то есть надо же. Я и обгорала в солярии сама.

Евгений: Вас грамотно не проконсультировали.

Софья: Я и в Сан-сити ходила на Тверской

Евгений: Это ничего не говорит абсолютно.

Софья: Там куча кабинок вот этих, где можно в любую и с разным определением загара и так далее. Но дело в том, что они особо-то не говорят. В дорогих говорят. Вот в дорогих соляриях говорят, а в дешевых нет. Сколько? Пять минут – идите, сколько? Пятнадцать минут – идите. С белой кожей пришла – Сколько минут? Двадцать. И выходишь потом к вечеру как рак.

М.: Что по поводу цветов. Как вы полагаете, вот в каких случаях, у человека такого рода бизнес, ну что-нибудь связанное с тем, что портится?

Софья: Ну нет, это уже знать надо, сколько закупить, сколько тебе... какая выручка была.

Евгений: Имеется в виду как решать этот вопрос, чтобы человек узнал, захотел заниматься, где он узнает? Так я понимаю?

М.: Имеется в виду, насколько велика вероятность, что человек может прогореть только потому, что он не понимает, каких-то тонкостей этого бизнеса?

Евгений: Пролететь? Есть вероятность.

Софья: Я, вот например, с таким не сталкивалась, потому что я говорю, что он у меня изначально раньше был. И как-то понимаете, когда приходишь, например на склад, на базу на эту, когда покупаешь розы, например, вот такими большими коробками. Получается, что... разговариваешь с людьми, общаешься, потому что бывает, что и в очереди стоишь за этим за всем. Потому что люди приезжают машинами и так далее. Все забирать. Естественно, общаешься. Ну а как?

Евгений: Самообразование получается.

Софья: Да, образования у меня никакого нет, это все получается методом тыка. Доходишь до всего.

М.: А вот Владимир, смотрите, ресторанный бизнес – это же тоже надо, чтобы не прогореть, надо понимать, что будет пользоваться спросом, что люди будут есть, что они не станут есть. Из чего готовить, как хранить продукты.

Евгений: Как составить меню.

Владимир: Ну давайте оттолкнемся немножечко от другого...

М.: Нет, не надо.

Владимир: Только про меня. Есть целая куча проблем, я их как бы скомкаю в одно единое, чтобы не углублять. Должна быть проходная точка, раз. Второе. Не должно быть кадрового голода это два.

М.: Вот только про то, что связано с образовательными факторами

Евгений: Откуда вы это узнали?

М.: Вот образовательные факторы. Может ли бы так, с вашей точки зрения, в ресторанном бизнесе, что недостаточность знаний может погубить, может?

Владимир: Может.

М.: На сколько это серьезно в ресторанном бизнесе?

Владимир: Серьезно. Так же как торговать цветами, сигаретами или в ресторанном бизнесе недостаточность образования работников, которые будут работать, это рано или поздно приведет к краху. По многим причинам. Если повар умеет готовить все, а вот этого он не умеет готовить.

Официантка поднесла блюдо, вилку положила здесь, а ложку положила здесь, а надо было поменять. Это тоже кадровый голод. То есть у нее как бы нет...Она принесла, подала, улыбнулась, сказала кушайте, очень условно. А вот элементарные вещи перепутала. Это тоже кадровый голод. Во всем в этом должно быть образование минимальное. Минимально, чтобы человек он понимал, какую он работу делает и какие он за это деньги получает. И как он это должен делать. В этом тоже есть свои минусы и плюсы. Что может привести собственно говоря....

М.: Давайте последний пункт. Культурные факторы. То есть недостаточное уважение предпринимателя со стороны общества, как фактор, который может помешать людям, которые хотели бы стать предпринимателями.

Александр: Давайте рассмотрим просто стандартную ситуацию. Вот есть две категории людей. Первая, которая является на кого-то работают. Следовательно, их нанимают. И второе. Кто предоставляет работу. Соответственно, ну в моем понимании это даже в процентном соотношении семьдесят на тридцать. Ну, объективная реальность то есть.. Один к двум.

Софья: Крестьяне и буржуазия.

Александр: Ну не то, чтобы крестьяне и буржуазия... и потом уже соответственно малый бизнес, средний бизнес, крупный бизнес и так далее. Но по-любому человек, который работает на кого-то, он изначально негативно настроен к тому, кто получает больше, по большому счету. Потому что, ну при этом сам не хочет рисковать, сам не хочет на себя брать всю ответственность, всю полноту обязательств, которая вытекает из тех или иных последствий данного бизнеса. Он не понимает, что здесь помимо ответственности еще и голова должна хорошо работать.

Евгений: Что когда дверь закрыл на работу, работа не кончилась.

Владимир: Да.

Александр: Работа не кончилась, да.

Евгений: Работа есть всегда.

Александр: А условно говоря пришел в десять, ушел в шесть вечера.

Евгений: Выключил и забыл.

Александр: Получил фиксированную заработную плату и все, и до свидания. Вот именно непонимание того, что это не все так просто, если там человек, наниматель, зарабатывает в пять раз больше того, кто на него работает, это еще не говорит о том, что так негативно нужно к нему относиться. Потому что и стрессы, и ответственность, и даже...

Софья: Всевозможные риски.

Александр: Сразу риски. А риски бывают разные. Вплоть до...

Евгений: Да даже ответственность за этих наемных рабочих. Все равно болит голова, как им заплатить зарплату, чтобы... просто...

М.: Насколько нынешняя такая атмосфера благоприятствует, или наоборот препятствует?

Александр: В Москве отрицательно, в регионах положительно.

М.: Хорошо в регионах?

Александр: Достаточно. Во-первых, вырос уровень зарплат в регионах.

Евгений: Я бы этого не сказал

Александр: Если раньше нормальная зарплата считалась шесть тысяч рублей, то после того, как приняли двенадцатитысячный порог, зарплаты резко возросли. Потому что раньше, ну как можно взять, не углубляясь, ту же самую Калужскую область. Вот буквально три года назад знакомые открыли предприятие, тоже небольшое, несколько своих магазинчиков, наценка, если не ошибаюсь, у них там порядка тридцати пяти процентов была. Потихоньку-потихоньку они развивались. То есть смысл в чем. Тогда они могли платить минимум, сейчас чуть больше. И по-любому они взаимосвязаны с текущей ситуацией. В Москве как-то это более жестко выражено.

М.: Давайте тогда попробуем, возможно, мы разойдемся во взглядах. Два наиболее значимых с вашей точки зрения фактора, тормозящих развитие малого бизнеса, тормозящих возможности для начинающих предпринимателей войти в бизнес. И два наименее значимых.

Евгений: К первому, наиболее значимому стоит отнести, как все мы здесь заметили финансовые...

Анна: Государственные.

Евгений: Ну если обобщать, то государство, которое включает в себя эти все.

Анна: Все остальное.

Александр: Если обобщить...

Евгений: Ну да, если не вдаваться в детали, то государственное, которое включает в себя и экономические, и фискальные, и финансовые, и юридические...

М.: В общем, убрать это надо. Давайте забудем, что у нас есть государственные. Тогда?

Евгений: Тогда финансовые.

М.: Финансовые. А второе?

Евгений: Юридические.

М.: Финансовые, юридические. У кого другой взгляд?

Александр: У меня финансовый и экономический. Потому что именно сейчас высокая конкуренция на мой взгляд.

Евгений: Государство с этим ничего не сможет сделать.

Александр: Государство ничего не сможет сделать.

М.: Мы сейчас абстрагировались.

Владимир: Я отойду от листочка. Я скажу очень кратко.

М.: Останьтесь с нами, с листочком. Володя, как вы думаете, вот из того, что здесь перечислено, два наиболее серьезных фактора, мешающих начинающему предпринимателю начать дело?

Владимир: Неправильная государственная поддержка, можно так сказать.

М.: А еще? Второе?

Владимир: А первое – неправильное владение землей.

М.: Анна, а вы?

Анна: Я считаю, что да, недостаточная поддержка бизнеса, опять же которая включает в себя то, что человеку первоначально денег трудно, тяжело занять, где-то найти.

Евгений: Это финансовая.

Анна: Найти стартовый капитал, да, опять же он в себя включает эту поддержку государства. Она в себя включает финансовую. На втором месте экономические.

Софья: Я точно также скажу. Что это государственный, государственный пункт. И вот высокие налоги.

М.: Давайте скажем, что с вашей точки зрения незначительное, два.

Александр: На мой взгляд, культурное и криминальное.

Софья: Да, то же самое.

Анна: Тоже культурное.

Владимир: Культура.

М.: А второе?

Владимир: Криминал.

Евгений: Наверное, культурное первое. Ну и образовательное.

М.: Теперь. Все. Зарегистрировались. Разобрались с участковыми, пожарными. Начали работать. Наконец почувствовали почву под ногами, поняли, что разбираемся с тем, что нам предстоит, строим планы, понимаем, что можем уехать в отпуск.

Анна: А тут конкуренция.

М.: И вот тут, когда уже бизнес развивается, с какими трудностями лично вы столкнулись? На этапе уже того...

Евгений: Опять же финансовые. Чтобы открыть второй салон, опять же финансы.

М.: А вы, Александр?

Александр: Если про отпуск...

М.: Не обязательно про отпуск, это я такую картину нарисовала.

Евгений: Шутка.

М.: Вот бизнес уже встал на ноги, он уже развивается. Вы уже понимаете, что все, этот процесс становления закончился, уже...

Александр: Перешел к периоду развития.

Евгений: Расширение.

М.: Когда этот момент наступил, какие здесь проблемы, какие трудности на этом этапе?

Александр: По любому расширение.

Евгений: Проблемы.

Александр: Понимание, что уже прошло время, что конкуренция появилась. Даже с моментом перехода от одной стадии становления в другую стадию развития, даже с учетом расширения нужно проводить те или иные маркетинговые исследования, для того, чтобы быть в рынке. На мой взгляд, это основная проблема. Если нет квалифицированного специалиста, который подскажет, что нужно поступить так, а не так, нужен, условно говоря, пиар-ход, или нужно...

М.: Как вы решали эту проблему?

Александр: Просто специалиста наняли.

М.: Он у вас штатный специалист?

Александр: Нет, он раз в три месяца...

Евгений: Единовременно.

Александр: Единовременно проводит в течение недели исследование, дает нам определенные рекомендации, мы ему разово платим, и соответственно...

Владимир: Помогает?

Александр: Да, помогает. И на основании и тех или иных его рекомендаций, скажем так, он нам достаточно многое что рассказал.

М.: Анна, а вы с какими проблемами столкнулись?

Анна: Ну мы к рекомендациям не прибегали, только вопрос конкуренции исключительно. Потому что когда все нормально, все хорошо, а вокруг появляются такие же люди, которые тоже хотят кушать, есть и пить, то это просто вопрос конкуренции.

М.: А вы, Софья?

Софья: Я тоже как бы сказала, что это вопрос конкуренции. И в принципе даже не в финансовой, потому что когда крупный такой, как машины, наверное это да. А тут в принципе уже дело обстоит с конкуренцией, и грамотное место. Места сейчас все практически на руках.

М.: Как вы решаете эту проблему?

Софья: Я пока не решую эту проблему.

М.: А как вы будете ее решать?

Софья: По мере поступления.

Владимир: Конкуренция.

М.: Финансы сказал Евгений, все остальные сказали конкуренция.

Евгений: Ну конкуренцию я тоже поддерживаю. Естественно.

М.: Какие еще трудности возникают у представителей малого и среднего бизнеса, когда уже предприятие стало на ноги и стало развиваться? Что еще кроме...

Александр: Например, есть два пути развития. Интенсивный и экстенсивный. То есть это всем прекрасно известно еще в школе...

Евгений: Со школьной программы.

Александр: Да. Смысл в чем. Стратегия. Стратегия развития. Она у каждой компании есть. Потому что авось куда вывезет это немножко неправильно. А для того, чтобы четко смотреть вперед, и прорабатывать эволюцию от простого к сложному, это нужно уже прибегать к специалистам.

Евгений: Тактические планы развития и стратегические.

Александр: Абсолютно правильно.

М.: Скажите, пожалуйста, какие чувства, какие эмоции, какие мысли возникают у вас, когда вы понимаете: опа, вот они, конкуренты. Возникает желание как-то расти дальше, чтобы как-то преодолеть это или в какой-то момент хочется все бросить и пустить они...

Александр: Желание назло врагам идти вперед...

Евгений: Возникает желание придумать и запустить что-то такое, чтобы их ущемило, ну не ущемило, потеснило.

М.: Скажите, пожалуйста, кому знакомы чувства, которые возникают в этой ситуации у Александра и Евгения?

Владимир: Знакомы, да. Нельзя конкурентов считать врагами. С ними надо дружить.

Евгений: Про врагов никто не говорит.

Владимир: Надо что-то лепить свое. Вести какие-то переговоры и делать из этого определенные выводы. Чтобы дальше развиваться.

М.: Конкретно о конкурентах, как о мертвых, либо хорошо, либо ничего. Анна?

Анна: Ну здесь тоже опять же цена вопроса. Постольку поскольку они открываются, и вся эта конкуренция, которая создается вокруг, как правило, там цена уже другая, постольку поскольку там

вложения другие, и все юридические финансовые вопросы, которые решаются на данный момент, они обходятся дороже...

Софья: И там еще идет наработка клиентуры. Например, у меня уже клиентура свой есть. И поэтому те, кто знает наш магазин, идут к нам. Есть даже постоянные покупатели. Которых мы постоянно знаем, которые... Там в принципе конкуренция, которая только открывается, она должна еще все это наработать, пережить.

Евгений: Вновь открывающееся предприятие находится в менее выгодных условиях, это очевидно.

Софья: Да. Даже то, что они ставят ниже расценки свои. Тут уже в принципе от этого...

М.: Вот смотрите. Кто-то демпингует. А кто-то открылся только что. Вы, допустим, работаете три-четыре года. Но кто-то есть, кто открыл еще раньше, чем вы.

Евгений: Еще раньше.

М.: И вот вы работаете, работаете, достигаете их уровня. Они же вас тоже как конкурентов рассматривают?

Александр: Конечно, мониторинг.

М.: А вы рассматриваете в качестве конкурентов тех, кто уже более прославлен?

Александр: Конечно. Нужно стремиться к лучшему. И всегда улучшать.

Евгений: Рынок-то един. Все равно, нет разницы, работа...

Анна: Без конкуренции никогда

Владимир: Со своими конкурентами всегда надо иметь какие-то партнерские отношения, чтобы...

Евгений: Иногда консолидироваться.

Владимир: Вот это дело росло помаленечку. Неважно, что, какую новинку они придумали, и чего ты придумал, но как-то должно это все двигаться помаленечку наверх.

М.: Давайте вернемся к нашим листочкам и посмотрим, вот в этой ситуации развитого уже бизнеса вашего. Какие факторы здесь тормозят. Те же самые слова. Но в новых обстоятельствах. Бизнес развит?

Евгений: Я придерживаюсь то же самое, что говорил, финансовое выделяю.

М.: Финансовое как самое серьезное. Что вы думаете по поводу того, что Евгений сказал? Мы выделяем два самых главных фактора, сдерживающих уже развитие бизнеса, и два самых малозначительных фактора.

Софья: Для меня все равно остается конкуренция, и естественно, может быть финансы, потому что может быть я ...

Евгений: Экономическое.

Анна: Расширение.

Софья: Да, расширение, поскольку я могла бы в более рентабельном месте открыть свой магазин.

М.: Понятно, что сказала Софья? Кто готов поспорить с ней, а кто готов присоединиться?

Владимир: Не готов. Государственное препятствование или недостаточная поддержка бизнеса со стороны государства. Это первое. Второе - это недостаточное финансирование. Две составляющие.

М.: Почему вы считаете именно эти? С финансами понятно. Государственная поддержка?

Владимир: Первое, что государство только говорит, но не поддерживает, а банки не выдают. Потому что нет определенной согласованности между государством...

Евгений: Зато финансы уже.

М.: Про финансы говорили уже. Почему именно на этом этапе государственная поддержка тоже становится такой же важной, как вы о ней все время говорили, когда еще на момент становления только бизнеса. Почему не утрачивается этот фактор поддержки государства, почему он сохраняется с вашей точки зрения?

Анна: Потому что государство составляет условия какие-то определенные.

Евгений: Потому что государство не меняет пока... На момент начала бизнеса и на момент развития государственная политика не изменилась.

Софья: Существуют определенные люди, как вы вначале говорили, которые помогают эти этапы пройти.

Владимир: Ну да.

Софья: Тут, если финансов каких-то изначального капитала нет, нечего и соваться, то есть заработать изначально начальный хотя бы капитал, либо, если есть кто может помочь, то пожалуйста. А причем здесь финансирование, причем здесь нехватка? Потому что ни один здравомыслящий человек не полезет в какое-то дело, когда у него не хватает финансов, брать кредиты, когда ты прекрасно знаешь, что неизвестно, пойдет ли у тебя бизнес или нет.

М.: **Не все же очень здравомыслящие.**

Софья: Это очень опасно. Это очень опасное дело, потому что можно потом скрываться далеко и надолго от всех кредиторов. Я бы на такое никогда не решилась, потому что обязательно это должен быть какой-то капитал за плечами.

Владимир: Но у нас есть еще одна проблема, она немаловажная. Есть посредничество и есть производство. Вот если ты занимаешься производством, государство оказывает некую поддержку между своими функциональными и банками...

М.: Смотрите, Владимир, вот Анна говорила про свою подругу, которая собиралась производить чулочно-носочную продукцию, никто ей не помог.

Владимир: Рынок уже попилен, поделен, все ясно. Все говорят, вот там водка, тут тряпки, и так далее. То есть все уже. Если человек заново влезает в эту же структуру в какую-то именно. Или ему дают выжить, или не дают. А чтобы выжить, здесь нужна и государственная поддержка, и финансирование.

М.: Саша, как вы думаете, вот здесь, когда бизнес встал на ноги, здесь какие факторы вы два основных бы выделили?

Владимир: Рынок услуг.

Александр: Не знаю, как-то со временем финансовые вопросы как-то решаются. Или за счет кого-то или при помощи кого-то. по- любому. Поэтому финансы на стадии развития отходят уже на другой план. Все-таки выходит такая достаточно интересная ситуация с именно с налогами. То есть мы решили полностью выйти из тени. Вот объективно, можете верить, можете не верить.

М.: **Почему?**

Александр: Потому что так проще. Во многом. Грамотный бухгалтер, который может те ли иные Советы давать, чтобы оставаться именно в нужном русле. А так задумываешься о том, заплатить налоги или не заплатить. Раньше задумывались. Сейчас не задумываемся. Тем более, общаясь с разными специалистами, и говорят, что среди европейских стран в России вообще самые низкие налоги. Например, та же самая Норвегия, где там в полтора раза больше налоговая база, налогообложение точнее, это несопоставимо. То есть по-любому задумываешься о прибыли в конечном счете.

М.: У нас просто скрытые налоги есть. Вот смотрите. Никто из вас ничего не говорить про коррупцию.

Владимир: А это наше государство.

М.: **То есть развитому бизнесу, как бы такому, в стадии развития коррупция никак не мешает?**

Евгений: Не мешает. Просто это относится к расходной части, и уже все с этим свыклись.

Софья: По мне это относится к государству. Потому что это государственные чиновники...Да, в порядке вещей...

Владимир: Это государственное. Коррупция это наше государство. Нам это не искоренить и от этого никуда не уйти.

Софья: Это как есть, как было и как будет.

М.: Хорошо. Два наименее важных тогда фактора, вот на стадии уже развивающегося бизнеса.

Евгений: Здесь опять же культурная и коррупционная. Криминальная то есть.

М.: А вы что думаете? Софья?

Софья: Ну так же.

Владимир: Затрудняюсь ответить.

М.: Не верю, что вы не можете ответить. Напрягитесь.

Владимир: Культура это в первую очередь. Я не могу сказать, что это минус, это плюс.. ну возьмем культуру и образ... То есть недостаточные знания для открытия бизнеса.

Александр: Я бы кадровые отнес. Они вообще практически и незначимые. Потому что как я уже сказал, найти человека в течение одной недели запросто можно.

М.: А кроме кадровых?

Александр: Кроме кадровых... Ну учитывая, что образовательное мы уже прошли на моменте становления, то, что культурное мы уже никак не изменим, потому что это уже психология.

М.: Тем не менее, мы не говорим, на что мы можем повлиять, на что нет, а что реально нам мешает?

Александр: Наименее всего мешает культурные и кадровые.

М.: Анна, скажите, пожалуйста, два фактора на момент развития бизнеса. Мы же говорим, что бизнес развит, и вот теперь два фактора, из того, что здесь есть на этой бумажке, которые с вашей точки зрения является в наименьшее степени барьером для развитого бизнеса развиваются дальше.

Анна: Культурные и криминальные.

М.: Как вы думаете, большинство ваших коллег по этому самому цеху малого и среднего бизнеса в нашей стране, присоединились бы к вам?

Александр: Абсолютно уверены, что да.

Владимир: Пятьдесят на пятьдесят.

М.: Меня все-таки смущает человек, который разводит карпов, и которому их травят.

Евгений: Ну это особенности региона. Потому что отношение к бизнесу в Москве и регионах оно разное. На мой взгляд, там гораздо хуже.

М.: Мне кажется, что это соседи, сволочи.

Анна: Нет, не соседи. Потому что он до этого вот он пшеницу или что-то выращивал, рожь какую-то. Нет, у него были определенные затраты на все на это.

Евгений: Мне кажется, что это соседи, которые завидуют.

Анна: И рабочая сила, и зарплата, и техника, и солярка и так далее. А когда он собрал урожай, который нужно было перемолотить, перепахать и все такое, затраты опять же определенные были.

Евгений: ГСМ.

Анна: Сдает это все, а у него принимают за очень низкие деньги все это. То есть ему не дают развиваться.

М.: Там мафия?

Анна: Я не знаю, мафия наверно. В лице государства.

Владимир: Мы обсуждали аграрную политику?

Евгений: Это другая сфера.

М.: Нет, это бизнес. Там есть перекупщики, которые все это дело скупают. Просто у меня была не одна беседа.

Владимир: У нас просто этого рынка нет как такового. Просто нету.

Анна: Чем бы он ни начал заниматься, давят. Люди это окружающие, или государство, не знаю.

М.: Большие проблемы.

Владимир: Большие проблемы.

М.: Что ж, на этом тогда закончим. Спасибо вам большое.

Фокус-группа №5, Пермь

Алексей, м, 26 лет, совладелец/директор рекламного агентства;

Лариса Геннадьевна, ж, 48, владелец розничной сети по продаже продукции пчеловодства;

Анастасия, ж, 25, владелец/директор агентства по украшению воздушными шарами;

Владимир, м, 47, совладелец/директор компании по изготовлению металлических дверей;

Инна, ж, 37, владелец/директор туристического агентства;

М.: Добрый день, спасибо огромное, что пришли. Хотелось бы начать беседу с краткого представления. Как вас зовут, сколько лет, как давно в бизнесе, чем занимаетесь. К какой сфере относится ваше предприятие, сколько сотрудников работает и к какому бизнесу малому или среднему вы бы отнесли свою компанию?

Алексей: Алексей, мне 26 лет, бизнесу 4 года, это рекламное агентство, у нас работает 7 человек постоянно и бесчисленное множество непостоянных, что-то еще?

М.: Как бы Вы оценили свой бизнес?

Алексей: Микробизнес.

Лариса Геннадьевна: Меня зовут Лариса Геннадьевна, работаю в бизнесе 7 лет, компания занимается косметикой и медом. Сколько сотрудников? 14 постоянных и 60 на договоре. Малый бизнес. 48 лет.

Анастасия: Меня зовут Анастасия. У меня просто розничная точка и агентство по украшению воздушными шарами. Мне 25 лет, количество сотрудников – 5 человек.

М.: Как бы Вы оценили свой бизнес?

Анастасия: Малый, конечно

Владимир: Зовут меня Владимир, я генеральный директор компании, произвожу стальные двери 16 лет, сотрудников где-то 60 человек, мне 47 лет. Я малый бизнес.

Инна: Меня зовут Инна, в бизнесе 5 лет, директор туристического агентства. В штате у меня 7 человек, микробизнес.

М.: Сколько Вам лет?

Инна: 37

М.: Давайте вспомним время, когда организовывались ваши компании, были ли какие-то сложности с регистрацией компаний?

Анастасия: В плане документов?

М.: Да, в организационном

Анастасия: Нет, в плане документов как раз никаких проблем не было.

М.: Как остальные?

Владимир: Мне кажется также

Инна: У меня то же не было проблем

Владимир: А я уже и не помню, видимо, не было особых

М.: Лариса Геннадьевна?

Лариса Геннадьевна: Нет, регистрация без вопросов прошла

Алексей: У меня есть опыт. Дело в том, что это не единственный бизнес. У меня есть еще другие.

Пришлось набить руку, были открыты три или четыре конторы, там было не просто. Приходилось на собственном опыте изучать, где какие документы получить, где регистрировать, где исправлять. Меня обратно разворачивали, это имело место. Сейчас уже, когда регистрировали последнюю фирму, мы делали гораздо меньше ошибок, но без переделок не обошлось.

М.: То есть Вы делали все сами?

Алексей: Да. Если прибегать к помощи юристам, то у юристов есть специальный человек для нас, который бы всем этим занимался.

М.: Это были объективные претензии или это было самодурство со стороны госорганов?

Алексей: Нет, это было скорее не самодурство, а скорее отсутствие достоверной информации. Бывает как? Зарегистрировал контору, через некоторое время приносишь точно такой же Устав, а они говорят, здесь не правильно идите переделывать, снова идешь к нотариусу, заверяешь новый Устав.

М.: Это типовая ситуация?

Анастасия: Типовая, только не при начале бизнеса, а по ходу. Вообще не компетентность этих органов.

Алексей: Определенные разнотечения, нет конкретной позиции, поэтому сложности. Как я говорил, один раз прошло, а другой не прошло.

М.: Эта ситуация как-то повлияла на желание заниматься бизнесом?

Алексей: Нет, предприниматели же такие люди, сколько козней не строй, все равно...

Анастасия: Иногда так подумаешь, что мы в России, поэтому ничего удивительного.

Владимир: У нас нет, что должен чиновник. Я к тебе второй раз прихожу, у тебя зарплата в 2 раза меньше будет, к примеру, то есть он нам ничего не должен, нет должности у чиновников. Скорее наоборот, они же власть, хотя где-то и говорят в интервью, что являются слугами народа, у них принято так говорить, но на самом деле мы ему в основном что-то должны, а раз мы ему должны. Сколько раз они нас будут возвращать, для него никакой роли не играет, у него нет никакой статус-эффективности. Допустим, он зарегистрировал 100 человек, ему премия, а если к нему пришло 100 человек, а он зарегистрировал 50, то у него нет премии, то есть эффективности, прописанной для него нет. В законе, кстати, написано, что малый и средний бизнес должен влияться в мировую экономику и вообще является главной составляющей нашей экономики. Чиновник, который регистрирует, он этого не знает. Если бы знал, что мы составляющая экономики, какая-то важная, глобальная, то тогда приходи и регистрируй, или создавали бы благоприятнее условия. Посадили бы дополнительного человека в отдельном кабинете, который мягко бы и доброжелательно объяснил, не пинал бы, а объяснил. Пусть там бы ксерокс, там бы еще что-то, методичка какая-нибудь была. Ну, помоги ему! Потому что было правило, когда надо было регистрировали только определенные виды деятельности, а потом наступил век хороший, все что не запрещено законом нужно регистрировать, и все Уставы стали писаться под копирку. Зачем я буду создавать Устав, если я могу заниматься хоть чем. Дай мне уже готовый Устав, я заплачу за каждый листик 20 рублей? 10 листиков – 200 рублей, у меня уже Устав готов, как хорошо! Создай такие благоприятные условия, чтобы я через 2 часа стал бы уже предпринимателем. А они не хотят, на первом уровне не хотят, в их деятельности не создан этот алгоритм.

Лариса Геннадьевна: Я хочу сказать следующее, для меня такая новость, что Вы говорите, сейчас в налоговых есть кабинеты, куда приходишь, платишь 50 рублей, и тебе от и до.

Анастасия: Не 50, а 450.

Лариса Геннадьевна: Устав. А если заполнять какие-то декларации, Вы спросите и Вам просто скажут. А второе обратитесь к юристу, который сделает все под ключ и это совсем не дорого.

Алексей: Но когда мы зарегистрировали одно и не смогли зарегистрировать тоже самое – это же конкретный случай.

М.: Какие были еще сложности на момент создания бизнеса? Зарегистрировались, знаем, чем заниматься, что дальше? С какими проблемами сталкивались?

Инна: Аренда. Поиск какого-то специалиста.

Лариса Геннадьевна: Я бы сказала, если говорить с самого начала, все упирается в деньги. Потому что кредит на начальный бизнес не дает никто абсолютно. Нет знакомых в кредитных домах, под огромные проценты, тебе никто ничего не даст, если у тебя ничего нет. С нуля начинать очень тяжело, по любому надо хотя бы тысяч 50. Я не знаю насчет рекламы как, но насчет торговли это так.

Инна: Банки дают под такие проценты, что потом сложно их отработать, особенно в первые годы, когда бизнес не особо доходный.

Лариса Геннадьевна: Если есть возможность учесть наши пожелания, то заграницей, в частности в Америке, есть хороший отлаженный механизм. Людям, которые начинают бизнес, дают ссуду, чтобы начать, и год не требуют ни процентов, ни возврата, ничего, а еще приходят и помогают вести бухгалтерию или еще что-то. У нас, если ты возьмешь кредит на начало бизнеса, я это говорю, потому что была связана, если вдруг я выплаты начну задерживать, сразу же начинаются дикие проценты. Банки, я считаю, это номер один, кто должен помогать и кто «садит» начинающих предпринимателей. Дали бы хотя бы месяца на три, год-то, я понимаю, никто не даст, но месяца три, чтоб встать, обороты какие-то начать. Что никто не сталкивался?

Анастасия: Конечно сталкивались. Первый год самый тяжелый, просто были готовы, что ни государства тебе, ни банки не дадут полмиллиона, ну не полмиллиона, 50 тысяч.

Лариса Геннадьевна: Даже сейчас, если бизнес начал давать трещину и обратится в банк, то банк не даст, если обороты там какие-то. Если преуспевающая компания, как стальные двери, то может быть....

Владимир: Никто не стремится дать денег и нам, Вы что?

Лариса Геннадьевна: Если что-то не так, никто не даст. Кредиты малому бизнесу, кредиты малому бизнесу, везде.

Анастасия: А как привяжешься, даем, под 28%.

Лариса Геннадьевна: Не дают.

М.: А эта ситуация с отсутствием доступа к кредитам, как-то влияет на желание заниматься бизнесом?

Анастасия: Нет, не помогает, но не влияет, если решил, то найдешь, где взять, не просто же так решил

Лариса Геннадьевна: Да, нет, не влияет по-моему, это же все знают, кто бизнес решил открыть

Алексей: Согласен, нас этим не остановить

Владимир: Я бы что добавил, я фантазирую по этому поводу, я по-другому начинал, давно это было. Я бы начал с другого, даже если бы дали ссуду 50-100 тысяч, но я не экономист, а если в государстве есть специалисты, то дайте мне, пожалуйста, просто модель от начала до конца, начиная с налогов, аренды, заработной платы. Я посижу неделю и по разбираюсь и по выбираю, но хотелось бы, чтоб модель-то эта была адекватна с действительностью. К примеру, арендная плата 100 рублей, вышел – на деле 1 000, уже не годиться. В одном случае – это будет салон, в другом – это будет турфирма, в третьем – это мед.

Анастасия: Не возможно создать эту модель

Владимир: Почему не возможно? Когда на уровне государства кто-нибудь раз подумал, то и законы бы стали бы появляться нормальные, зачем создавать закон, который мы не можем применить. Мы живем в России и заведомо знаем препятствия. Как мы живем, мы заведомо знаем препятствие и готовы его преодолевать. А у нас какие мысли простые: если бы нам дали денежку.... Я бы тогда меньше ошибок делал, а то взял бы сто тысяч и съел бы в кафе...

Анастасия: Есть поговорка: не знаешь - не лезь. Вообще складывается ощущение грубости со стороны государства.

Владимир: Потом заработал я денежку, мне бы хотелось ее распределить, а государство ее забирает, следовательно, приходится что-то от государства скрывать, а я не хочу скрывать. Как налоги платить, заработную плату? Пусть расскажут тогда. Должна быть модель какая-то экономическая, так я понимаю.

Инна: Я хочу сказать, что нашей компании поступало предложение в Испании открыть нашу компанию. В Европе очень популярен туризм в Россию. Я, не имеющая гражданства, не имеющая ничего в Испании, они предложили нормальную сумму для открытия там офиса, и полгода я не должна была платить никаких процентов, то есть вот эта сторона, которой надо было. Единственное, там были проблемы с легализацией дипломов, но тем не менее.

Анастасия: Им бизнес нужен, а нашим?...

М.: А вот отсутствие государственной заинтересованности, влияет на желание заниматься бизнесом?

Анастасия: Может, если бы знали, что можно получить помошь, то больше бы открывались

Алексей: Но то же плохо, больше бы стало тех, кто думает, что на государевы денежката сможет разжиться, не задумываясь, как и что, не своим же рисковать

М.: Какие еще проблемы на этапе открытия бизнеса?

Анастасия: Мне кажется у нас перенасыщен рынок услуг, товаров и всего прочего. Может как-то фильтровали бы.

Владимир: Каждый может хотеть, но не каждый может быть.

Лариса Геннадьевна: У нас бизнес связан с торговлей. Не знаю как у остальных, но у нас аренда съедает все, 98% нашей прибыли. Если мы встаем где-то в центре, в городе, то вот Вы представляете в «Столице» аренда за 1 метр - 5 тысяч. Вы представляете, если Вы хотя бы возьмете 20 метров, это уже 100 тысяч? Если ты встаешь не в таком крутом месте, скажем, у нас в «Центральном гастрономе» есть место, там аренда 2,5, но к этому они начинают придумывать около торговую площадь, и эта аренда тоже превращается в 4 тысячи, хотя магазин-то позорный. Я вообще не знаю, что делать, у нас аренда практически съедает все.

Анастасия: Мы тоже не влезим, мы могли бы сделать, например все товары, все услуги, все что мы можем, выложить красиво, подать красиво, нам просто некуда это выложить. У нас вот есть рентабельный магазин восемь метров по две тысячи, а если взять 30 метров, где нам комфортно, хорошо было бы работать, то мы сразу в минус уходим. И произвол такого плана, ставишь отдел, раскручиваешь его, подкармливаешь клиентов в течение года, тебя потом выгоняют без объяснения причин и ставят другого человека с тем же товаром, это сплошь и рядом. Прямо беспредел со стороны владельцев зданий этих.

Инна: В этом плане есть договор, если ты хочешь внести изменения, защищающие тебя, они говорят не хотите, не надо и ты вообще без аренды.

Алексей: Сейчас на рынке коммерческой недвижимости спрос превышает предложение.

Владимир: Сколько бы не субсидировали бизнес, но мы должны понимать, что должна быть такая точка, что даже при аренде в 5 тысяч, он будет окупаться. Если такая точка наступит, то есть смысл субсидировать, а если предприятие будет держаться на таком низком уровне, и без субсидий он будет умирать год и два, то кого субсидировать?

Лариса Геннадьевна: Как Вы думаете до 5 лет дожить, когда такие аренды?

Анастасия: Четыре же года надо? Я считаю, что должны быть какие-то ограничения, если бы государство поддерживало малый бизнес, то оно ограничило бы аренду, а им самим это не выгодно. Они, депутаты сами владеют всеми этими центрами, им это не выгодно. Потому что у нас вся политика как бизнес, поэтому это все бесполезно, я считаю.

Алексей: Аренда- это то же товар, тут не может быть искусственных ограничений

Владимир: Если бы государство видело, что оно богатеет за счет предпринимателей, то оно бы осознано, что надо помогать, есть ведь муниципальная собственность.

Лариса Геннадьевна: Что я к этому хотела бы добавить, я когда шла сюда, разговаривала с другим предпринимателем в сфере торговли, у нас еще государство выдумало такую еще каверзу, например, кассовые аппараты, Вы знаете сколько стоит кассовый аппарат? А фискальную память надо менять каждый год. А за обслуживание?

Владимир: У меня многие знакомые не открывали бизнес с наличностью, потому что надо было обслуживать кассовый аппарат, это кошмар. Если допустим в гипермаркете 10 000 чеков, а у меня двери, у меня разовое, 20 чеков, зачем мне его обслуживать часто. Я говорю, приходите ко мне раз в полгода, он – нет, как же, надо каждый месяц.

Алексей: У меня был киоск с канцтоварами, еще в ВУЗе учился, поставили там точку. Проработали два месяца и решили, что, если что-то делать, то по уму, стали выяснять, сколько что стоит, и если покупать аппарат, платить аренду, то мы сразу в минус, сразу все закрыли.

Анастасия: Мне интересно, мы платим за обслуживание кассовых аппаратов, а деньги остаются у этих фирм? У них государство ничего не берет? Зачем платить такие деньги?

Владимир: Этот аппарат, эту фискальную память производит какой-то заводик. Почему у нас дороги все больше ремонтируют, а не делают нормально? Потому что их выгоднее ремонтировать. Каждый год можно 5 млрд. ремонтировать и 1 млрд. в строительство, поэтому естественно...

М.: Хорошо, спасибо. Теперь давайте поработаем с карточками. Мы объединили все проблемы в некоторые категории. Выделите две категории, которые в наибольшей степени мешают, сдерживают желание открывать новый бизнес. Давайте обсудим, что Вы выбрали, какие два фактора больше препятствуют открытию малого и среднего бизнеса?

Алексей: Я отметил два: это финансовый, а именно недостаточный стартовый капитал, и образование, могу объяснить почему. Не будь проблем с финансами, многие из указанных причин, мы могли бы вычеркнуть, и высокие налоги, мы бы взяли хорошего бухгалтера, который мог бы оптимизировать наши налоги, и юриста взять, чтобы мог зарегистрировать. Кадры тоже есть хорошие, но их мало, как и всего хорошего на этом свете. На самом деле я не думаю, что в государстве созданы такие условия, что заниматься бизнесом совсем не возможно, я думаю, что недостаток образования ставит человека в условия сложные, и с чиновничим аппаратом он не может бороться, потому что он не знает законов, экономических законов не знает, поэтому не может рассчитать допустим рентабельность. Что касается криминала и коррупции, мне кажется, что нет, я лично с коррупцией никогда не сталкивался. Криминал, самый пик криминальных вещей у нас прошел. Неуважение предпринимателя, по-моему, вообще такого нет, я не встречал. Образование и финансы, если бы люди были грамотными и у них были бы средства реализовать, было бы решено больше количества вопросов.

М.: Т.е. вы выделили финансовые и образовательные?

Алексей: Да

М.: Лариса Геннадьевна?

Лариса Геннадьевна: То же самое.

М.: По тем же причинам?

Лариса Геннадьевна: То же самое.

Анастасия: У меня финансовые, экономические, за счет некоторых факторов, например, аренда, низкая рентабельность. Да, я тоже считаю, что образование – это важно, но экономические я бы тоже выделила.

Лариса Геннадьевна: Я могу сказать, что да, сейчас не так, но когда мы начинали бизнес, мы столкнулись и с коррупцией, и с криминалом. Потому что лично я платила, динь, дяденька приходил к нам регулярно, по две тысячи, хоть и не много, но 7 лет назад – это было нормально. Он нам говорил, что мы Вас поддержим, если у Вас что-то случиться, у нас такое случилось, после этого мы столкнулись с коррупцией. У нас полностью обворовали пасеку и мы знали кто, и милиция, и мы три года не могли добиться ничего, я три года ездила в м/р Крым на суды, которые нам всякое придумывали, а до того, как мы до суда дошли, нам предложили в милиции Пермского района, которая коррумпирована от и до, полностью вся, нам сказали, куда Вы лезете, причем совершенно открыто, понимаете? Суд оставил дело без рассмотрения, сейчас есть у них такие формулировки. А если бы я заплатили бандитам, то все давно было бы решено.

М.: А когда была эта ситуация?

Лариса Геннадьевна: Сейчас скажу, четыре года назад мы это все переживали

М.: А сейчас это возможно? Распространено?

Лариса Геннадьевна: Да, конечно! Никуда не делось!

М.: Спасибо, Владимир, вы что выделили?

Владимир: Я бы выделил постоянно меняющееся законодательство, на первое место я бы поставил высокие налоги и сборы. Поставили бы не коррупцию и взяточничество, мне сейчас предложили выкупить землю, я посмотрел, что я должен сделать и сказал, никогда в жизни, никогда в жизни. Вот взял он эту бумажку, рассмотрел, спрашивая, где она? Лежит. Может денег дать? Не надо, само движется. И вот движется оно и движется, когда-то там... Параллельно человек рядом со мной нанял человека, который вхолз во все эти углы администрации, он ничего не согласовывал, межевания не

брал, потом бах и - Вова приди, распишись...у него уже есть документы, у меня они еще идут где-то там. Я вот разделил высокие налоги и сборы, и то что все постоянно меняется, к примеру, кассовые аппараты. Меня это раздражает, потому что чиновник, не чиновник, его спрашиваешь, почему так? Он говорит, потому что мне так кто-то сказал, он не аргументирует.

М.: Спасибо. Инна?

Инна: Я на примере своего бизнеса, потому что я, честно говоря, не до конца понимаю остальные бизнесы, я отметила, фискальную: высокие налоги и сборы, сюда и арендную плату и все сопутствующие. Кадры – большая очень проблема, я бы ее на первое место. У нас в Перми нет туристического образования, это все деньги, у нас есть кадры только в Москве и Петербурге, в Перми они вообще нулевые выходят. Они не знают материки, географически где находятся. Прежде чем тот штат набрать, я не знаю сколько человек прошло... Почти все, кто у меня работают, я их обучала, начиная с географии.

Владимир: Что даже географии не знают?

Инна: Да, они ни стран не знают, ни где находятся, а уж специальные знания вообще отсутствуют

Владимир: У меня была ситуация с менеджером, я ему 9 месяцев объяснял, а потом говорю, берешь значит книги, речь шла об автоматических воротах, смотришь в Интернете, идешь работать монтажником, кем угодно, но приходишь специалистом, а если ты отказываешься, значит, ты не хочешь зарабатывать деньги. Теперь я хочу, чтобы ты проявил свою инициативу.

Инна: Этому всему можно научиться, главное, чтоб это был умный, коммуникабельный человек. Мне больше ничего не надо.

Алексей: Люди не хотят и так работать и за деньги, это вопрос мотивации

Анастасия: Вопрос нашего недообразования их мотивировать.

Алексей: В том числе. У меня нет экономического образования, я тоже на собственных ошибках учился. Когда в агентство потребовался директор, я привел девушку, она была менеджером в другом агентстве, я ей сказал, что она теперь исполнительный директор. 1,5 года она барактала, контора работала в минус, терпели какие-то убытки, но прошло 1,5 года и я вижу, что человек высоко профессиональный директор. Я могу уехать на год, а остался человек с высокой мотивацией, что мой бизнес никуда не заведет. Всегда есть мотивация, и у меня люди уходили, забирали клиентов, через все это я прошел.

Анастасия: И у нас такое было.

Алексей: Вопрос образования, он все равно очень важен, и базовый уровень у работников и у руководителей, потому что от этого тоже все зависит, как эффективно работает руководитель, так эффективно работает предприятие, с головы все зависит. Не поставил правильный вопрос, не создал мотивацию, должностные обязанности, которые должен спрашивать, спрашивать нечего.

Лариса Геннадьевна: Я как понимаю, мы все тут головой долго долбились, а это давно известно. Если ты хочешь бизнес свой, частный, ты будь любезен сходи три месяца поучись.

Владимир: Есть для начинающего бизнеса курсы какие-то? Как мотивировать? Как создавать? Некие расчеты?

Лариса Геннадьевна: Поразительно, но человека, который имеет опыт в бизнесе, обучить значительно легче, чем студента. Его 5 лет отучил, он вышел ничего не умеет, а человек, который на себе попробовал и знает не понаслышке, ему действительно достаточно трех месяцев курсов.

Лариса Геннадьевна: Я еще хочу сказать следующее, я же давно работаю, где-то года 3-4 назад была ассоциация малого бизнеса, там были всякие тренинги, там проходили учебы.

Анастасия: Это тоже в наших силах создать, мы тоже пассивны по-своему, да и некогда.

Лариса Геннадьевна: Так вместе сбирались, и хоть занимались разным, а проблемы были одинаковые, и то-то, то-то, обговаривали. А сколько людей новых начинает, и практически все проходят через одно и тоже.

Владимир: Получается смешно, когда бизнесу учат люди, не имеющие бизнеса.

Лариса Геннадьевна: Нет, это не институт культуры или университет, где учат всему в общих чертах, а люди, которые этим занимались и могут сказать, какой выход. Может это и не надо, я давно работаю в бизнесе, и думаю Владимир, который давно работает в бизнесе, поучились бы, и ничего зазорного в этом не было бы. Я знаете, параллельно работала в «Мэри Кей», хотя знаете, говорят, что это все так, но там так четко построено все это обучение бизнесу. Я веду свой бизнес, не скажу, что я «на коне», но я считаю, что благодаря тому обучению, я занимаюсь своим бизнесом, как работать с командой.

М.: После обсуждения как-то поменялось мнение о наиболее сдерживающих факторах для открытия бизнеса? Теперь выделите два самых незначительных фактора для открытия бизнеса с вашей общей точки зрения

Владимир: Я бы сказал, криминальные, рэкет, это давно закончилось.

Лариса Геннадьевна: Мне тоже так кажется.

Владимир: Потом недостаточное уважение к предпринимателям.

Алексей: Сейчас это все равно в разряд экономических интересов перешло, а не в разряд «ударить по голове». Конечно, войны идут, они происходят за деньги, но это..

М.: Вы какие считаете, какие два наименее значимых фактора?

Алексей: Криминальный не имеет значения и культурный

Владимир: Если Вы спросите хулигана, которые все равно есть, если ты перешел в разряд предпринимателя, они подумают, за чем им это надо, угрожать тебе. Это все равно еще менталитет - напугать, а реально - никто не поедет.

М.: Что остальные? Как считаете?

Анастасия: Да, я то же думаю, что криминальные и культурные

Инна: Соглашусь, наверное

М.: Мы сейчас поговорили о проблемах, которые возникали у Вас при создании бизнеса, в самом начале, немножко перетекали в текущие, когда вроде бы бизнес уже встает на ноги. Вот когда бизнес уже развивается, какие трудности на этапе развития были и как их решали?

Алексей: У меня есть бизнес – где кадры единственный ресурс – это менеджер с компьютером, этому уделяется все мое внимание, поэтому если костяк создан, то это хорошо, иначе не было бы роста, увеличения прибыли.

М.: Это стратегические задачи, которые надо решать при развитии бизнеса? Кадровые?

Алексей: Да, самая большая проблема. Есть информационные бизнесы, где две девушки сидят, колл-центр, а если где-то посередине, то человеческий фактор – это очень важно.

Лариса Геннадьевна: То же самое, потому что в торговлю идет все, что не берут никуда.

Анастасия: А воровство? На второй день! Вообще страшно! Берешь передышку, просто выручку снимаешь, смотришь, как работает. А потом с каждым днем, ты видишь, что хуже идут продажи, покупатель начинает жаловаться, ты просто понимаешь, что надо человека увольнять и стоишь, занимаешься сам.

Лариса Геннадьевна: Зато сразу растет благосостояние продавца, потому что торговать своим начинают, потом они не сдают полностью выручку и так далее. Сколько раз с этим бились и не добиться ничего, потому что у торговой точки обороты маленькие, не 500 тысяч в день, а тысяч 5, даже милиция не берется, уголовное дело не заводится.

Анастасия: Или продавцом устроилась, раздала всем покупателям свой телефон, потом увольняется и открывает такую же точку.

Алексей: У нас тоже есть такое. У нас основное продвижение – это девочки – промоутеры, листочки раздают, низко квалифицированные, просто студенты, совершенно с отсутствием мотивации, постоянно эти базы качают, супервайзеры уходят, открывают свои агентства. Надо сказать, что спустя 4 года, у нас есть определенная структура мотивации людей, даже этих студентов, увозим на базу, устраиваем там тим-билдинг из 50 человек, они и потом общаются, создаем настоящую команду людей, которые мотивируются не деньгами, потому что 60 рублей в час, ну, никак больше не вылезешь, а они так

сплачиваются, что нам промоутеры говорят, что нас супервайзер звал в другое агентство работать, а мы не пошли. Это вопрос организации собственного бизнеса. Если у человека мотивация выше, чем просто пойти дело открыть. Люди много что ценят, они ценят хорошую команду, интересное дело. В Америке есть корпорации, типа «Майкрософт», где люди работают миллионеры, и они ходят на работу, и вопрос мотивации там сложнее. Если человек обеспечил себя на всю жизнь, то он работать не будет, и, тем не менее, он приходит на работу каждый день и выполняет свою работу.

Лариса Геннадьевна: Хорошо так мотивировать среди молодежи, а если человеку там за 50 лет, то замотивировать его, кроме как зарплатой, нельзя.

Владимир: Я сам столкнулся, года уже 3-4, что финансовая составляющая – она не является самой главной. Начинаешь платить, а все равно не идет. Он просто получает, а мотивации для заработка нет. У нас тоже есть идеи каких-то соцсоревнований.

Алексей: Все это работает, у нас стенгазета на полстены висит.

Владимир: Соревнования, кто лучший, вот эти старые вещи давно пора привносить. Я соглашусь, что здесь я могу заработать и мне здесь приятно, а там я могу заработать, но мне не приятно.

М.: А как вы считаете, вот такая ситуация с кадрами, как я поняла у всех очень насущная, она влияет как-то на желание заниматься бизнесом?

Владимир: На желание не влияет, просто тормозит развитие, мог бы больше

Алексей: Да, желание оно либо есть, либо нет. А это текущие проблемы, которые всем приходится решать, без этого никуда

Инна: Воспитываем кадры

Лариса Геннадьевна: Привыкли уже

М.: Еще какие глобальные проблемы развития бизнеса?

Алексей: Еще насчет кредитов. Что касается рекламы, в рекламе активов как таковых никаких нет, нет оборудования, станков, недвижимости, того ликвидного, что банк бы с удовольствием взял бы в залог. Есть оборот, оборот стабильный, но под оборот денег никто не дает. Хотя реально можно вернуть и не надо каких-то гигантских сумм. Банки еще не готовы с такими рисками работать.

М.: А отсутствие доступа к заемным средствам влияет на желание заниматься бизнесом?

Алексей: Усложняет работу, но желание есть пока

Владимир: Это реалии наши, мы с ними живем

Анастасия: Ищем другие варианты

Лариса Геннадьевна: Да, внутренние ресурсы

М.: Какие-то проблемы с контролирующими органами возникают или нет?

Лариса Геннадьевна: Налоговая регулярно проверяет.

М.: Это из разряда стандартных процедур или что-то из ряда вон?

Алексей: Я не могу пожаловаться, что кто-то прямо блокирует бизнес.

Анастасия: Бывает некомпетентность, я спрашиваю кассовика, в таком-то случае положена льгота, а они говорят, не знаю.

Инна: Много несуразных требований. Вот оказывается мы, кто менеджеры турбизнеса, должны иметь медицинские книжки. Спрашиваю для чего? Но Вы ведь находитесь в тесном контакте с людьми. Мы были в шоке. То есть это было к чему-то придираться. Я в первый раз столкнулась с этой СЭС.

Анастасия: Мы держим кассовый аппарат, хотели кредит брать, но в связи с кризисом... А так дешевле без него обходиться. Три тысячи штраф и три месяца они не имеют права штрафовать, можно вообще никуда не ходить. Я знаю многие торговые точки овощные так работают. Их вообще можно обманывать, у нас отдел был без аппарата, лента закончилась, мы ее не меняли, они приходят, я им ставлю табличку технический перерыв и говорю, мы не работаем, у нас технический перерыв, и ухожу перед носом.

М.: Какие еще сложности на этапе развития были?

Анастасия: По поводу тех, кто сдает в аренду, может никто не сталкивался, но вот мы жестко столкнулись. Я один раз лежала в больнице по очень серьезным причинам, мне звонит администратор, которая уборщицей начинала в том же магазине, она мне звонит и спрашивает, почему вовремя не открываете магазин, я говорю, лежу в больнице, она мне, чтоб были через 10 минут, я говорю, что операция, она мне тогда, что штраф и вообще мы расторгаем с Вами договор.

Владимир: Знаете, что я сейчас про аренду подумал, что надо не забывать, что аренда – это продукт, это товар. Если я называю цену, значит, на него должен быть спрос. Здесь начинают работать какие-то рыночные механизмы.

Анастасия: Но и спросу когда-то должен прийти конец, я вот смотрю, строят все эти больше супермаркеты, типа «Шоколада», а предпринимателей становится меньше, начинают пустовать площади.

Владимир: У меня вот знакомый все строит новые площади, если он строит, значит, это выгодно?

Алексей: Надо понимать, что цены арендные напрямую зависят от цен на недвижимость, а недвижимость дорогая, особенно коммерческая недвижимость.

Лариса Геннадьевна: У нас необоснованно высокая аренды. Мы смотрели, что в Питере аренда раз в 10 дешевле.

Инна: Мы думали, где филиал открывать в Березниках или в Питере, в Питере дешевле.

Алексей: Вот у меня есть помещение во ВКИО, ну, все знают, у меня там с товарищами этаж целый. Вот мы ремонт хороший сделали и у нас очередь стоит из арендаторов, а на третьем, четвертом этажах, там куча собственников, кто во что горазд, так там сдать не могут вообще.

М.: Хорошо, спасибо. Посмотрите, пожалуйста, на те же листочки и скажите, по вашему общему мнению, на момент развития бизнеса, какие два фактора оказываются наиболее сдерживающими?

Владимир: Высокие налоги. Государство не помогает, а вдруг все захотят делать стальные двери. С чем сравнить? Допустим, ты увидел, что у «СуперСтроя» дела хорошо идут, ты тоже открыл такой магазин и открыл, ну не идет у тебя, а в результате мы уронили рынок.

М.: То есть на стадия развития конкуренция важный сдерживающий фактор?

Владимир: Конечно конкуренция. У меня есть конкуренты, которые делают двери в подвале или в гараже, а еще китайцы, которые вначале делали по восемь потом по семь, а сейчас по четыре с половиной. Как мне с ними конкурировать? А свойства проявляются потом, не важно, что Вы купили чайник, а он холодит..., холодильник, а он греет, человек это выяснеет потом, но стоимость товара и конкуренция...

М.: Все поддерживают, что этот фактор очень весом?

Все: Еще как.

Алексей: Я бы сказал про кадры, потому что кадры дают то конкурентное преимущество.

Все: Да, безусловно

М.: Два самых незначительных с вашей общей точки зрения фактора, которые влияют на развитие бизнеса?

Анастасия: Культура.

Владимир: Норбеков интересно пишет, что воспитал двести миллионеров, у него определенная модель есть, и он говорит, что вообще не нужен стартовый капитал, он вообще пишет, что не нужен. Если человек не имеет ничего, но очень хочет, очень хочет, совсем не важно наличие или отсутствие стартового капитала. У нас стереотипное мышление, человек думает, если у него есть деньги, то он может заняться бизнесом и это все. А у меня другая точка зрения, меня приглашают куда-то читать лекции, я говорю, вы готовы, что после десяти часов моего курса, у Вас из 30 человек останется 3. Они спрашивают почему? А я говорю, что расскажу им, что такое бизнес, что это нет здоровья, нет свободного времени, человек должен быть готов к бизнесу.

М.: Если говорить о Вашем общем мнение, то Вы согласны, что культурный – это наименее сдерживающий фактор при развитии бизнеса?

Все: Да.

Анастасия: Я бы сказала еще криминальный.

Инна: Соглашусь, хотя у нас иногда спрашивают, кто у нашей фирмы крыша. Если не весомый человек, то значит, фирму можно кинуть, подставить.

Анастасия: Это клиенты спрашивают?

Инна: Бывает клиенты, конкуренты спрашивают. Просто бывают недобросовестные заказчики.

Анастасия: Это сплошь и рядом. У нас тоже один раз такое было. Мы украшали у кого-то из богатых. Так вышло, что мы украшали на большую сумму, много материалов ушло, так ответственно подошли, а у них была предоплата. Они там собрались, такие лица ужасные, не русские, они так стали стаканами водку пить, а тот мужчина, который был хозяин и который сдал это помещение, я у него спрашиваю, Вы платить будете? Он мне, вот видишь того мужика, бандита, иди у него попроси, а я ничего платить не буду. Понятно все, они мне потом говорят, придите потом, мы Вас шампанским угостим. То есть тебе надо ты и проси, теперь, если лучше уж я потеряю заказ, но больше так работать не буду.

Алексей: У нас была подобная ситуация с выборами. К нам пришли, сказали, что надо листовки распространить, мы сказали ну ладно, листовки привезли в последний момент, мы сразу их промоутерам. А часа через два милиция приезжает, ОМОН, оказывается в этих листовках совсем чернуха про СПС была написана.

Владимир: Мы же сталкиваемся с человеческим фактором, когда наглостью, подлостью пользуются.

М.: Значит какие же два фактора? Культурный и ...?

Лариса Геннадьевна: Криминал.

Алексей: А государство?

Анастасия: От государства какую-то поддержку ждем.

М.: Значит культурный и криминальный наименьшее влияние на развитие оказывают?

Все: Да.

М.: Ну что ж, спасибо вам большое за беседу, было очень интересно с вами общаться.

Фокус-группа №6, Пермь

Андрей, м, 35, совладелец строительной фирмы;

Алевтина, ж, 43, владелец торговых точек по продаже обуви на рынке;

Иосиф, м, 48, владелец фирмы, оказывающей услуги по пассажирским перевозкам;

Сергей, м, 49, владелец фирмы, оказывающей услуги по обслуживанию оргтехники.

М.: Начать беседу хотелось бы с объяснения темы. Вопросы будут касаться ведения бизнеса, факторов, которые мешают большему количеству людей заниматься бизнесом, основным трудностям в Вашей работе. Я буду задавать вопросы, а вы высказывайте свое мнение. Начать прошу с небольшого представления участников, в формате: как вас зовут, сколько вам лет, что за бизнес ведете, как давно. Что еще? Сколько сотрудников работает и к какому бизнесу малому или среднему вы бы отнесли свою компанию? Давайте начнем с Вас, Андрей.

Андрей: Меня зовут Андрей, мне 35 лет, занимаюсь бизнесом может быть уже порядка лет 16-17. В настоящий момент у предприятия 15 штатных сотрудников, количество внештатных мне подсчитать сложно. Занимаемся ремонтом, отделкой помещений, малоэтажным строительством.

М.: К какому бизнесу отнесете себя?

Андрей: К малому.

Алевтина: Меня зовут Алевтина, бизнесом занимаюсь лет 16-17, сотрудников в штате 5 человек, торговля на рынке обувью. 43 года. Малый бизнес, конечно

Иосиф: Меня зовут Иосиф Михайлович, мне 48 лет, я занимаюсь бизнесом уже порядка 8 лет, из них 4 года занимался с компаньоном, я занимаюсь пассажирскими перевозками, в частности городскими автобусными перевозками. В штате у меня в настоящий момент 15 человек.

М.: К какому бизнесу отнесете себя?

Иосиф: Малый, малый

Сергей: Сергей, фирма занимается обслуживанием копировальной техники, в этом направлении работаю 5 лет, до этого другим направлением занимался, в штате 5 человек. 49 лет, малый бизнес.

М.: Скажите, пожалуйста, достаточно давно все уже в бизнесе, если вспоминать момент регистрации компании, начала работы, какие основные трудности были в это время?

Андрей: У меня на тот момент никаких трудностей не возникло, это точно, если сопоставлять нынешние трудности и те достаточно сложно. Компанию зарегистрировали быстро, проблем никаких не возникло с этим.

М.: Сами зарегистрировали?

Андрей: Самое смешное, что все делали сами, а не приобретали от А до Я. От концепции до пакета документов, сам лично бегал, проблем не возникло.

М.: То есть был понятен путь, куда идти?

Андрей: Да, никаких камней преткновения, знали путь, знали точку А и Я и дошли без проблем.

Алевтина: У нас в начале с местами было тяжело в том плане, что мест свободных на рынке практически не было, потом появились коммерческие места и в принципе можно было взять.

М.: А зарегистрировать?

Алевтина: Это ничего сложного нет, я и работодатель и даю работу, и в пенсионном фонде, все без проблем. Трудности были с местами, это были те времена, а потом появились коммерческие места, и соответственно вначале договор на два места, три, четыре, пять и хватит.

Иосиф: Были сложности, так скажем, административные препоны, которые и остались на сегодняшний день, если взять на тот момент создания. Хотя частный бизнес был востребован, был необходим и тем не менее создавались все возможные, сильнейшие препоны. Не просто так было найти работу, хотя они

(пассажирские перевозки) были очень востребованы, муниципальный транспорт приказал долго жить, но просто держался на плаву за счет администрации городской, областной.

М.: А с регистрацией как все прошло?

Иосиф: Я уже и не помню...

М.: А ситуация с административными препонами - это было характерно для того времени?

Иосиф: Да, пожалуй, из-за, если так можно выразиться, административной обманной системы, постсоветской, прокоммунистической системы, и это мое мнение, что у нас до сих пор сидит эта система, стереотип управления. На сегодняшний день, даже наш бизнес – он в целом, скажем так свободной, он все еще под гнетом администрации.

М.: Это как-то влияет на желание заниматься бизнесом?

Иосиф: Очень, очень, это как минимум мешает развитию и прогрессу самого бизнеса. Я считаю, что должно пройти еще не одно поколение, пока не сотрется этот стереотип мышления.

М.: Это касается только Вашей отрасли?

Иосиф: В частности, да, у меня большой опыт работы в транспорте, всю жизнь на колесах.

М.: Именно пассажирских перевозок или грузовых тоже?

Иосиф: Только пассажирских, грузовыми я не занимался.

М.: А как решали эти проблемы?

Иосиф: А они не решены до сих пор, они никак не решаются, администрация хочет, чтобы все работали просто так, людей возили, деньги вкладывали.

М.: Сергей как у Вас с регистрацией было?

Сергей: В плане регистрации бизнеса было все спокойно и вообще-то нормально. Спокойно открылись, зарегистрировались. В плане дальнейшей работы, тоже в принципе ничего не мешает, зависит все от нас самих, от нашего желания и работоспособности. В большей степени от конкуренции.

М.: На момент начала конкуренция была сильная?

Сергей: Тогда-то еще не было такой сильной, прессинга такого. Более спокойно было, а сейчас приходится конкурировать.

М.: Не возникало на момент начала работы каких-то других трудностей, проблем? Может быть с финансами?

Андрей: Что касается моего предприятия, то оно все основано на услугах и больших финансовых вложениях нет.

Сергей: У нас тоже услуги, больших финансовых вложений не было.

М.: А другие проблемы какие-то?

Сергей: Все потихоньку, учились сами всему.

Иосиф: Кадровые вопросы сейчас очень остро стоят, проблем с кадрами не было никаких в начале работы, да и в целом по городу, потому что я общалась с другими. Тогда не было проблем, проблемы возникают сейчас и они существуют, есть и мешает бизнесу большая текучесть кадров, не хватает.

Андрей: Человеческий фактор.

Иосиф: Да, и человеческий фактор и прогресс, практически не возможно, очень сложно работать в современных городских условиях. Сложно работать, очень много транспорта, естественно пробки, это очень большая ответственность водителей, очень большая нагрузка, как физическая, так естественно и моральная. Проблемы, которые складываются с городским транспортом, их решение оставляет желать лучшего.

М.: Алевтина, а у Вас какие проблемы были?

Алевтина: У нас все-таки нехватка денег, потому что пять точек надо обувью снабдить, остаются остатки неликвидные, у нас на оптовых рынках знакомые, они нам товар, мы им потом деньги, взаимопонимание. А так тоже денег-то много надо.

М.: Это на момент начала?

Алевтина: На момент начала это было характерно, и торговля шла лучше, потому что не было таких торговых сетей как сейчас. Сейчас рынок – это так уже, одно название. Раньше все шли на рынок, сейчас эти магазины большие, «Алмаз» и все остальное, проходимость на рынке уже небольшая.

М.: А это как-то влияло на желание тогда заниматься бизнесом? Не хотелось все бросить?

Алевтина: Нет, бросить, нет. Тогда дела хорошо шли.

М.: А с какими еще проблемами сталкиваются начинающие предприниматели?

Андрей: Каждый со своими.

Иосиф: Как бизнес организовать, чтобы он был прибыльным

М.: Что именно вы имеете в виду?

Иосиф: Рассчитать все так, чтобы себе оставалось и развиваться можно было

М.: Это сложно?

Иосиф: С опытом приходит, если правильно организуешь

Андрей: Ну, не знаешь, чего ждать в самом начале, клиентов пока найдешь, научишься работать

М.: Какие-то еще сложности? Хорошо, я Вам сейчас раздам листочки, Вы посмотрите и скажите, пожалуйста, как по Вашему мнению, какие факторы больше всего препятствуют желанию открыть свое дело? Проблемы сгруппированы в категории

Андрей: Как вопрос стоит? Желающим открыть дело или с нашей точки зрения ведения бизнеса?

М.: Нет, именно желающим. Как Вы считаете, с какими проблемами сталкиваются начинающие бизнесмены на сегодняшний день? То есть коснулись, есть проблемы с кадрами, с оборотными средствами, что еще? Выберите, пожалуйста, две самых серьезных категории, которые мешают желающим открыть свое дело.

Иосиф: Я бы выбрал скорее всего первый пункт, скорее всего, потому что, если взять связь транспорта. Да вообще в целом и в сфере услуг, и в торговле, и в строительных услугах, и услуги парикмахерской, я всегда считаю, конечно, не юрист по образованию, что наши законы оставляют желать лучшего. На сегодняшний день ни один бизнесмен, ни один человек, занимающийся предпринимательство, не гарантирован, не защищен, что завтра, закон издаст и его бизнес не закончится. Хотя в 90-х годах были и криминальные проблемы, сейчас уже нет этого, слава Богу.

Опять же повторяюсь, что мое мнение на первом месте – это юридические. Никто не гарантирован, что будет завтра, послезавтра.

М.: Как думают другие, что на данный момент мешает начинать бизнес?

Андрей: На мой взгляд – это именно недостаточный стартовый капитал, не доступность заемных средств, учитывая сегодняшний банковский кризис, для нового человека – это будет сложно. Он сразу столкнется с высокими сборами, налогами, чего стоит только один НДС, платить его очень сложно и не понятно до сих пор за что. Высокая конкуренция, действительно рынок достаточно насыщен, бороться, выходить на рынок, где уже работают серьезные предприниматели достаточно сложно. Кадровый недостаток на данный момент выражается очень сильно. Я не знаю человека, который бы не жаловался на недостаток квалифицированных кадров в своей области, при чем это разные области. Эти четыре позиции для начинающего предпринимателя я бы обозначил камнями преткновения.

Сергей: У меня тоже именно эти четыре позиции, другие не отметил.

М.: А надо выделить только две...

Андрей: Тогда финансовый и кадровый

Сергей: Да, скорее всего

М.: По тем же причинам или есть что добавить?

Сергей: Да. С людьми очень трудно, высококвалифицированных работников заказать, которые могли бы отвечать за свое дело и с дисциплиной нормальной были. Тут скорее всего с желанием рабочих нет такого не достатка, что не хотят работать, а вот далее с зарплатой они становятся, не адекватной, потому что люди меряют не по своей квалификации, а по прожиточному минимуму. Позволил им жить

хорошо, а то, что они не соответствуют этой зарплате, их не волнует. Текущая кадровая текучка тоже постоянная, искать все новые и новые места работы.

Иосиф: Это проблема.

Сергей: И по экономическим проблемам тоже. НДС, не известно за что уходит и каким образом возвращается. Уходит в закрома государства. Стабилизационный фонд, как он возвращается, якобы стабильностью какой-то...

Алевтина: Я считаю финансовая- недостаточность стартового капитала, большой оборот денег. Потом экономический – это конкуренция. Недостаточность поддержки бизнеса со стороны государства. У меня еще криминальная написана, потому рынок, Вы представляете, что такое рынок... Сейчас более спокойней, но раньше было время, отстегивали. Кто по сильнее был, тот отпор давал, а все остальные...

М.: Алевтина, выделите две самых важных

Алевтина: Это все-таки финансовая и экономическая. Без денег бизнес не начнешь, а потом с конкуренцией надо, правильно ведь?

М.: Как Вы считаете, для бизнесменов сейчас это является сдерживающим фактором, чтобы проявлять активность, желание заниматься бизнесом?

Алевтина: Я сейчас не скажу, потому что стоят пакетники, стеклопакеты, более как-то стабилизировалось, скромнее стало. А то раньше, за угол завели, насовали по морде, туда-сюда. Сейчас такого нет, но сейчас, чтобы открыться надо стартовый капитал. Стартовый капитал и нужно место, и место чтобы было не одно. Я уже говорила, проходимость меньше стала, рынок сходит на нет, там стало очень тяжело. Если сравнить цены, то разница элементарно в обуви на 1 тыс. рублей. Возьмем «Алмаз», там пара обуви стоит 4 тысячи, у нас 3, но люди все равно идут в «Алмаз», потому что там комфортнее, они сели, спокойно померили, пошли, хотя там дороже, аренда соответственно дороже. У нас, щас скажу.... 1,25 на 0,95 стоит 6 090 руб. надо заплатить за одно место. А у них 6000 рублей за квадратный метр аренда. Надо думать

Иосиф: Я не считаю, что криминальный фактор можно считать за какую-то единицу. Те, кто занимался криминальным бизнесом, вел и теневую экономику, имел свой бизнес.

М.: Если обобщать сказанное и выделить два фактора с вашей общей точки зрения наиболее сдерживающих желание заниматься предпринимательством, то какие бы Вы выделили у новых людей, которые хотят открыть дело?

Андрей: Для новых? На мой взгляд самое первое – это недостаточный стартовый капитал и экономические – высокая конкуренция и низкая рентабельность.

Иосиф: На мой взгляд тоже, финансовые и экономические.

Алевтина: На мой взгляд тоже. Новому бизнесу негде взять денег, кредиты не понятно под что, а второй – да, высокая конкуренция. Слишком много всего и пойдет оно у тебя или нет?

Сергей: Да, и я тоже так считаю, что это основные, ожидаемые.

М.: Хорошо. А скажите два самых малозначимых фактора для открытия бизнеса, какие бы Вы назвали?

Иосиф: Последние два.

Андрей: Я считаю, что эти вещи, образование и недостаточное уважение, может кого-то где-то и остановить, но всяко на нового предпринимателя не подействует ни коррупция, которая есть в любом государстве и в нашем не исключение, и на данный момент криминал, то есть если это нормальный традиционный бизнес, а не связанный с какими-то криминальными структурами. Я бы эти две позиции выделил, как самые незначительные.

Алевтина: Я почему-то последние два написала, это образовательные, хотя многие не знают куда пойти, податься и что делать, и культурные, хотя не достаточно уважение предпринимателя со стороны общества...

М.: Но не остановят?

Алевтина: Мне кажется, нет.

Иосиф: Я думаю образовательные, так как опыт придет, мнение общества, я тоже думаю, абсолютно ни к чему. Если он считает, что является полезным для общества, он вправе этим заниматься – это его личное дело.

Сергей: Да, я тоже считаю, для начинающих свое дело, ожидаемые препятствия коррупционные меньше всего, взяточничество, опасение, что на каком-то этапе тебя это коснется нет, меньше всего, и культурные, я считаю недостаточное уважение обществом предпринимателя, я тоже считаю меньше всего.

М.: Т.е. коррупционные и культурные?

Сергей: Да, образовательные - могут конечно, но меньше, а в культурном плане я бы отметил.

М.: Что-то еще добавите?

Андрей: Мне кажется, что от каждого человека зависит лично. В общем-то сложно сказать.

М.: С вашей общей точки зрения?

Андрей: Я остановился на образовательных, недостаточность знаний для открытия бизнеса, оно никак, если только сильно глупый возьмется за какой-то бизнес не понимая, как его открыть. Что касается образовательных, тут я не согласен, в любом случае человек свои способности со своими возможностями как-то соотнесет. Культурные – да, вообще последние четыре пункта меньше всего.

Иосиф: Я тоже такую же точку зрения имею, что тот, кто много делом занимается, тот освоился. Я, наверно, высказал, мнение своих коллег, товарищей.

Алевтина: У меня на самом деле, криминальные и коррупционные, но да эти четыре пункта, как самые незначительные.

Сергей: Меньше всего влияет коррупционные, взяточничество и культурные, недостаток уважения.

М.: Хорошо. Скажите, на этапе развития, на моменте развития компании, с какими проблемами пришлось столкнуться? Зарегистрировались, начали работать, в принципе сказали, что в начале сложностей каких-то больших не было, но вот Иосиф сказал, что столкнулся с государством с влиянием чиновниччьего аппарата в начале, а потом когда развивался бизнес, какие проблемы более всего волновали?

Иосиф: Я не считаю, что бизнес пассажирских городских перевозок находится в развитии, он пребывает в том же зародыше, в каком начинался. Например, я не буду называть фамилии, но знаю, неоднократно на протяжении 12 лет наблюдаю, как комитетом по транспорту управляют люди далекие от данной сферы услуг, два года человек просто военный, он на свой лад, выполняя свои амбиции, он ничего не сделал для прогресса автомобильного транспорта в городе. Занимался только тем, что пытался подавить свободных бизнесменов, взять тот же «сотый» маршрут по городу Перми, он два года занимался борьбой, хотел закрыть этот маршрут. На сегодняшний день в городе нет ни одного муниципального автобуса, муниципальными в городе Перми являются только трамваи и троллейбусы, те автобусы, которые ездят в Перми – являются частными и являются предметом администрации.

М.: Каким образом это влияет на бизнес?

Иосиф: Обуславливает и низкую рентабельность и большие проблемы в перевозках, нарушение техники безопасности. У водителей самих большие проблемы, они с трудом сводят концы с концами, бояться расторгнуть договора, бояться потерять работу, что у них в банках есть какие-то обязанности, ответственность. Недоразвитие...

М.: Как-то эта проблема кем-то решалась, отдельными лицами?

Иосиф: Да, как это называлась фирма, не фирма, «Эдельвейс», слышали, наверное, образовал «Сотый» маршрут, занял свою позицию, перестал работать с администрацией, занимается самостоятельно, прекрасно развивается, у них на все хватает, у них хорошие автобусы, зарплаты у них стабильные, нет проблем с топливом, запчастями.

М.: За счет чего, как ему удалось выйти из под колпака властей?

Иосиф: Первое – реформы Хрущева и все будет ясно. То есть человек, который два года занимался собственными амбициями, никакого порядка не навел, не думал о развитии, о чем может быть речь?

М.: А «Эдельвейсу» как удалось?

Иосиф: У них поначалу было много препонов и со стороны администрации и властей. Надо отдать должное транспортной инспекции, на которую тоже пытались влиять, чтобы она потом отозвала лицензию на перевозку, она выступила и заявила, что не будет впрягаться в эти распри, они легально занимаются бизнесом, у них есть лицензия и юридическое право.

М.: То есть в правом поле происходило все?

Иосиф: Да, вообще был беспредел. Да, останавливали автобусы, сотрудники ГИБДД снимали со всех автобусов номера, абсолютно происходил административный беспредел. Они отсудили все законным способом, без криминала, отсудили, грамотный человек, человек сам является юристом неплохим.

М.: В своем бизнесе Вы подобные шаги предпринимали?

Иосиф: Проблема не только для меня, для многих моих товарищей. Я пребываю в том же плачевном состоянии.

М.: Как вы считаете, это распространенная проблема в нашей стране?

Иосиф: Так весь город живет. Как в других городах не знаю, думаю, не лучше.

М.: А это влияет на желание заниматься бизнесом?

Иосиф: На меня? Конечно, я уже готов его продать, нет смысла, понимаете? Спрос все больше и безопасность и качество и вовремя, а на что? Износ автобусов знаете какой?

М.: Рентабельность низкая?

Иосиф: Очень, очень

М.: Как у остальных, в процессе развития с какими проблемами сталкивались, сталкиваетесь?

Андрей: С проблемой мы столкнулись с самой, большой, неразрешимой на данный момент – это проблема лицензирования, государство делало систему лицензирования вначале одним способом, потом решило ее модифицировать, то есть реорганизовать, сами к единому мнению не пришли, так как я имею юридическое образование, мой партнер закончил только строительный колледж и тоже имеет экономическое образование, для нас сейчас получение лицензии является для нас большой проблемой. И сами люди не могут сказать по каким правилам, по старым, когда я под человека мог получить лицензию, либо сейчас, когда лицензия будет выдаваться под каждого конкретного специалиста, которые должны быть в штате предприятия, как называет мой коллега «нахлебники», таким образом, я могу обеспечить правовую законность моей деятельности. Эта основная проблема, нарисовалась года 3 назад и до сих пор существует и решаемой эту проблему назвать не возможно.

М.: Проблема лицензирования?

Андрей: Да, она остается острой.

М.: Это характерная ситуация для страны по лицензированию?

Андрей: В нашей отрасли – абсолютно точно.

М.: А это влияет на желание заниматься бизнесом?

Андрей: На желание не сказал бы, просто мешает работать, сказали бы что надо точно, все бы знали и делали.

М.: Алевтина, у Вас какие были проблемы серьезные?

Алевтина: В принципе никаких. Тут организация большая, а у нас частная, рынок. Есть свои места, продавцы, их товаром загрузили.

М.: Когда бизнес развивался, не сразу было пять точек, Вы говорили, нужны оборотные средства, легко ли было их найти?

Алевтина: Нет, это постоянный взаимозачет получается. Берем товар даже без денег, потом деньги отправляли, получается такой постоянный кругооборот. Сложности с налоговой инспекцией были

поначалу в том плане, что сейчас пошел поквартально отчитался, раньше раз в год, это такие очереди. А сейчас подошел на первый этаж, везде отчитался, все за 200 рублей сделали, отправили.

М.: Сложности со сдачей отчетности?

Алевтина: Да, с отчетностью, с пенсионным фондом, со всей этой бумажной волокитой, так скажем. Сейчас в налоговой на первом этаже, сдашь, денежку заплатил, и все уйдет без проблем, и в очередях не надо стоять, все уйдет.

М.: Утряслась сама эта бумажная волокита?

Алевтина: Да, финансовая волокита – она без конца и края длиться, а что еще? Это раньше была битва за места, полки сносили, а сейчас каждый найдет.

Иосиф: У Вас и у Ваших знакомых увеличилось количество точек или нет?

Алевтина: У меня увеличилось, некоторые уменьшили количество точек, но переехали в «Алмаз» в «7 Пятниц», у многих, больше чем у половины рынка сейчас есть точки в магазинах.

Иосиф: Хочу сказать насчет административных сдерживающих, неуверенность в завтрашнем днем сдерживает большинство предпринимателей, в том числе в пассажирских перевозках.

Алевтина: Если в «Алмазе» взять место, там вначале 2,5 тысячи было место.

Иосиф: Насчет обязать всех кассовыми аппаратами у вас было?

АЛЕВТИНА - Было, ну, кто сильно выступал, их потом на рынке лишили места. Сейчас, кто в «Алмазе» взял место, они сейчас его на троих делят, потому что аренда растет. Везде проблемы, так чтобы совсем раскрутиться – не вижу, потому что даже на оптовых рынках цены растут, даже в Свердловске, в Москве, Новосибирске, цены растут, а здесь не растут, потому что у покупателя способности нет, я знаю многих знакомых, которые перебиваются с копейки на копейку, за квартиру заплатили, одну пару обуви купили, не как раньше мы каждый месяц ходили обувь покупали.

М.: Сергей?

Сергей: В чем вопрос-то состоял, неразрешимые проблемы?

М.: Сложности, трудности, которые в развитии были? Как их решали?

Сергей: В начале были сложности в плане получения информации в нашем бизнесе, все время техника меняется, все новое, обновляют, пытаются придумать, чтобы нельзя было картриджи заправлять, чтобы покупать новое. Все же «Хьюлит Паккард», фирмы, – они нацелены на то, чтобы их не заправлять, а но то, чтобы покупали новое. Недостаток был, как получить эти знания, так сказать вслепую, методом тыка, раньше думаешь, соберешь ты это или нет. От кого-то, где-то получаешь, через Интернет. В основном по интуиции, что-то новое появляется и по интуиции делаешь. Все равно бывают проблемы, заходишь в тупик, звонишь одному, другому. Главная проблема, наши услуги связаны с доставкой, в основном-то этим конкурируем, если на месте сидеть и ждать пока к тебе придут, это очень долго и можно не дождаться. В центре, конечно, попроще, тут много офисов, мы упор на доставку делаем, и пробки в городе – это все труба. Так думаешь, стоит ли этим заниматься или нет, может вообще прекратить эти доставки.

М.: Очень серьезно?

Сергей: Страшное дело, водитель просто упирается, говорит, что не поедет туда в город, по Комсомольскому проспекту не поеду, хоть какие деньги мне платите, – и так бывает.

М.: Вопрос такой кадровой дисциплины тоже имеет место быть?

Сергей: Вопрос рентабельности встает на первое место. Стоит ездить или нет, и бензин дорожает постоянно. А цены подымать тоже, подымаешь, конкуренты поджимают тоже. Есть проблемы такого плана.

М.: Озвучили проблему лицензирования, административного контроля, проблему нехватки оборотных средств, проблему, связанную с рентабельностью бизнеса, – они вообще характерны сейчас для бизнеса Российского? Пермского хотя бы даже. Они мелкие какие-то или... ?

Иосиф: Я бы сказал, что это далеко не мелкие, основные препятствия остаются административные и юридические. Наслушался людей, которые ездили, некоторые сейчас занимаются бизнесом в Америке,

у них довольно просто, кто хочет занять бизнесом – это дело одного, двух дней, никаких препонов! Может это слухи не подтвержденные, насколько я осведомлен, у них таких проблем нет. У меня однажды была мысль, я занимаюсь лодками – это мое хобби. Хотел поставить тент, организовать место для хранения на зимнее время, но элементарно в городе нет ни одной площадки, хотя я чувствую, что много людей занимается водным спортом, я хотел занять пропагандой водного туризма. Огромнейший препон, во-первых, это земля, аренда, можно строить -нельзя строить, позвал и начинается, беготня по мукам, что-то такое невообразимое, человек подумает, посмотрит и желание отпадет.

М.: То есть не все виды бизнеса одинаково легко организовать?

Иосиф: В нашем российском законодательстве это трудно организовать вообще. Когда на каждой остановке были киоски, я примерно прогнозировал, что эти все киоски уберут и поставят один павильон, абсолютно мои слова. Кто-то пытается все скупить, а потом распределяет, к тому же хотят прийти и в нашем бизнесе. Потом получила большой киоск администрация и сдала в аренду. Сколько людей потеряли бизнес, работу, где киоски в Камской долине?

М.: Как думаю другие? Характерны ли данные проблемы для малого и среднего бизнеса по стране в целом, в Перми?

Андрей: Скорее всего они характерны, как сказал Иосиф Михайлович, все, что касается нашего самоуправления или просто управления, вступает в силу то самое коррупционно-взяточническое, все кто власть имущие до сих пор идут во власть, ни для кого не секрет и для тех, кто будет рассматривать эту информации во власти в основном те, кто хочет набить свой карман и сидеть в тепленьком местечке.

Иосиф: Складываются в суперпроекты, гиперпроекты строятся.

Андрей: И что касается с землей – это, наверное, встречаем большие препоны со стороны администрации. Я в этой схеме не варился, мы работаем в сфере услуг, пока достаточно востребованы, я пока таких проблем не знаю.

Иосиф: Я пытался и проводил такие вещи, что я эту землю с собой не унесу, только посодействую промышленности, это же наш край, регион, какая разница. Я же не унесу эту землю, это Ваша земля, это наша земля, земля сама по себе, мы на ней только гости временно, нет, платите деньги вперед.

М.: Хорошо, давайте вернемся к нашим факторам, перечисленным на листке бумаги, и скажите, на развитие малого бизнеса, какие категории наиболее сильно оказывают влияние? Назовите две. Именно на развитие, не для вновь приходящих, а на людей с опытом?

Андрей: Для меня на данный момент серьезная составляющая – это экономическая: высокая конкуренция и низкая рентабельность, действительно сейчас очень много людей занимается в этой сфере бизнеса. Естественно цены, все пытаются друг друга задавить, снизить цены, а количество и качество работы, конечно, от этого страдает. Потому что высококвалифицированного специалиста на ту зарплату, которую я могу дать, сложно удержать.

М.: Достаточно двух наиболее актуальных.

Андрей: Из двух, вот эти два. Налоги, конечно, бьют по карману, но не настолько.

Иосиф: Важными факторами являются экономические и государственные. В первую очередь государственные, если бы государство поддерживало и желало... Очень часто слышал, когда еще Путин был президентом, поддержка, поддержка малого бизнеса, поддержка, поддержка – просто слова, Москва там, а мы здесь, никакой поддержки, все банки на сегодняшний день, за последние 3 года, огромная реклама, растяжки, «Приходите, деньги сразу, поддержка малому бизнесу». Но как правило это лишь вывеска, чтобы получить какие-то кредиты для привлечения денег из Центробанка и потом эти же кредиты пусть, даже с учетом проблем каких-то, которые у него есть, на потребительские кредиты, даже с учетом каких-то неплатежей, проценты, даже если они несут какие-то потери, они все равно остаются в выигрыше, в основном они все эти деньги пускают все на потребительские кредиты. Машину купить в кредит - пожалуйста, шубу в кредит – пожалуйста, сейчас что угодно можно купить в потребительский кредит, но деньги получить для малого бизнеса, надо побегать еще как.

М.: Хорошо, Алевтина, как думаете?

Алевтина: Для меня, прежде всего, – это экономические, высокая конкуренция, конкуренция все-таки очень большая, и второе – это финансовые, это недостаточный стартовый капитал, в области земли. Эти два основных факторы, которые мешают развиваться. Чтобы развиваться, надо иметь деньги, чтобы построить шикарный магазин и тогда конечно. Я даже узнавала в Пермской области, в Сиве брать землю.

Иосиф: Там аренда будет такой составляющей, что не захочешь.

Алевтина: Да, да, хотя Сива, вроде бы небольшая, но и не маленькая деревня, если разобраться, там очень сложно, а про Пермь даже разговора нет.

М.: То есть финансовые и?

Алевтина: Финансовые и экономические.

М.: Хотя по большому счету, государство могло бы оказать поддержку для развития региона Сива?

Алевтина: Я узнавала, пробивала по своим каналам, мне сказали, что все это бесполезно.

Иосиф: Там государство и местной администрацией все скуплено.

Алевтина: Там все гектары скуплены. Там просто уже свободной земли нет.

Иосиф: Администрация там находится не долго, они хотят как можно быстрее извлечь из этого выгоду, чем помочь какому-то бизнесу.

Иосиф: Государство – это кто? Люди. Государство – это закон.

М.: Законы не способствуют?

Андрей: Законы как не исполняются, так и не исполняются, они остаются на бумаге, то есть надо брать проблемы не государства, а проблемы государственного аппарата, коррумпированность тех лиц, чиновников – скорее всего это.

М.: Сергей, как Вы считаете?

Сергей: Два фактора я считаю – это экономические, высокая конкуренция, низкая рентабельность – это следствие конкуренции. И кадровые, недостаточность квалификации, учить надо людей и самим успевать учиться, то есть вот эти два фактора.

М.: Для развития основные?

Все: Да.

М.: А какие оказывают наименьшее влияние?

Сергей: Ну я бы сказал: культурный и криминальный.

М.: Почему?

Сергей: Культурный уже говорили, не влияет, каждый сам решает, а криминальный сейчас как-то и нет особо, я не знаю.

Иосиф: Да, вот эти я согласен, коррупция мешает очень сейчас, а криминала нет уже вроде, как-то проще стало, все во власти

М.: А второй какой фактор выбрали бы?

Иосиф: Культурный, культурный, он самый незначимый. К кому у нас общество относится хорошо неизвестно, это никогда не останавливало

Алевтина: Я еще думала образовательный, но, наверное, тоже скажу культурный и криминальный, даже на рынке сейчас порядок в этом плане

Андрей: Нет, образовательный для развития очень важен, поэтому я тоже думаю, что криминальный потому что уже нет особо его, и культурный потому что и плохого отношения я к себе как предпринимателю не встречал, нормальное отношение со стороны общества.

М.: Это был мой последний вопрос. Огромное спасибо.

Фокус-группа №7, Пермь

Юрий, м, 42, совладелец компании, занимающейся установкой систем охранной сигнализации;

Сергей, м, 48, владелец стоматологического кабинета;

Павел 1, м, 24, владелец торговых отделов, специализирующихся на кормах для животных;

Яна, ж, 37, владелец транспортной компании;

Наталья, ж, 27, владелец торговых отделов, специализирующихся на детской одежде;

Павел 2, м, 31, владелец фирмы, производящей мебель на заказ.

М.: Хотела сказать, большое спасибо, что пришли. Беседовать мы с Вами сегодня будем о проблемах малого и среднего бизнеса. Начать хотелось бы с маленького представления... так по кругу, немножко о себе: сколько лет, как давно занимаетесь бизнесом, сколько сотрудников сейчас, к какой сфере Ваш бизнес относится и как Вы считаете малый это бизнес, средний бизнес... Хорошо?

Юрий: Юрий. 40 лет. 42, 42.

М.: Как давно Вы бизнесом занимаетесь?

Юрий: Бизнесом занимаюсь с 1990 года. Свой бизнес... относится к строительному бизнесу.

М.: Сколько в штате?

Юрий: Ну сколько... Ну может человек 40.

М.: А к какой группе Вы бы отнесли свой бизнес: малый или средний?

Юрий: Уже к малому.

М.: Уже к малому?

Юрий: Уже даже не к среднему... Он такой был, пока мы не расстались с многими учредителями. Теперь один почти, но без учредителей.

М.: Спасибо. Сергей...

Сергей: Сергей, 48 лет, бизнес.... Стоматологические услуги, стоматологический кабинет, кабинет существует 8 лет. Значит, от одного кресла у нас сейчас четыре кресла... И что у нас там еще?

М.: Сколько у Вас сотрудников?

Сергей: Так, шесть врачей, две медсестры

М.: К какому бизнесу Вы бы отнесли?

Сергей: Конечно, к малому.

М.: К малому. Хорошо. Павел...

Павел 1: Меня зовут Павел, мне 24 года, у меня бизнес – продажа... для животных корма, всякие принадлежности, у меня тоже малый бизнес.

М.: У Вас точка торговая просто?

Павел 1: Да, у меня 3 торговых точки в магазинах

М.: А количество сотрудников, которое работает...

Павел 1: Человек 6, вместе с водителями. Малый бизнес.

М.: Как долго уже занимаетесь?

Павел 1: Я первую точку открыл в 2006 году, в феврале

М.: Хорошо, спасибо большое.

Яна: Меня зовут Яна, 37 лет, бизнес я вообще, наверное, лет 10, т.е. сменила все полностью, так преподаватель, а тут ушла в бизнес. А свой бизнес два года только, ИП. Если интересно, то транспортные услуги.

М.: Транспортные услуги. Сейчас предприятие у Вас сколько насчитывает людей?

Яна: Ну от 7 до 10 человек. Т.е. малый бизнес.

М.: Малый бизнес. Хорошо, спасибо.

Наталья[^]: Меня зовут Наталья. Мне 27 лет. У меня розничная торговля детской одежды. Штат – только продавцы, но и они тоже меняются, то их побольше, когда нужно побольше продавцов, когда не так требуются – поменьше.

М.: Сезонно?

Наталья: Ну, как бы, да. Когда нужно поработать побольше – больше продавцов, когда торговля идет средне, то меньше, ну человек 7, так скажем.

М.: Хорошо, спасибо большое. Вы к какому бизнесу себя относите?

Наталья: К малому.

Павел 2 – Меня зовут Павел, бизнес у меня мебельный, мебель под заказ, бизнесу 9 лет.

М.: Сколько Вам лет?

Павел 2: 31.

М.: Сколько человек у Вас работает?

Павел 2: Порядка 20.

М.: Вот к какому бизнесу могли бы отнести себя, малому или среднему?

Павел 2: Малому.

М.: Малый бизнес, хорошо. Вспомните, пожалуйста, время регистрации своей компании, т.е., у кого-то это было давно, у кого-то не так давно. Какие сложности, на тот момент, для Вас это представляло. Т.е. вообще, зарегистрировать компанию было сложно, не сложно, как справлялись?

Юрий: В 90-ом году мы нанимали юриста, это было достаточно проблематично в начале 90-х, поэтому нанимали. Он все делал, все эти вещи, составлял всякие уставы, бегал, регистрировался, согласовывал, тогда еще не было развито всякое лицензирование. Было отражено в уставах чем ты можешь заниматься и можешь ли ты этим заниматься, тогда было сложно.

М.: Для всех было сложно?

Юрий: Наверное. Я так думаю, что для всех. Хотя сейчас я не знаю, сейчас, опять же, юристы открывают предприятия, я не знаю насколько им сложно. Сейчас гораздо сложнее закрыть предприятие, это вообще ужасно, я Вам точно говорю. Я вот даже не знаю, за что браться... мне надо убрать предприятие одно, в Кудымкаре, когда там была оффшорная зона, когда там были налоги, теперь, в связи с тем, что там эти налоги убраны, необходимо это предприятие прикрыть, а это очень тяжело. Это там тебя будут до болтиков разбирать, т.е. так просто ты от них не уйдешь. Т.е. нанимать наверно человека, который более тщательно закроет бизнес.

М.: Вспомните, пожалуйста, момент регистрации? Были ли у других сложности именно с регистрацией?

Все: Нет.

М.: Т.е. регистрация прошла на «ура»?

Павел 2: А, ну у нас были ошибки по бухгалтерскому учету, потому что зарегистрировать свидетельство было без проблем, а вот потом по какому-то налогу, ну просто незнание закона, т.е. мы его не платили. Когда узнали, что надо платить, стали уже спрашивать пени и т.д. Была такая ситуация в самом начале.

М.: А в остальном?

Павел 2: А в остальном, все нормально.

М.: С какими еще проблемами столкнулись на момент создания бизнеса. Что было тогда наиболее сложным?

Павел 1: Набор персонала, наверное.

М.: Кадровый вопрос?

Павел 1: Конечно. Чтоб был добросовестным, честным.

М.: Как справлялись?

Павел 1: Методом проб и ошибок.

М.: Т.е. набирали, набирали, набирали, набирали постоянно?

Павел 1: Да. Менялись постоянно. Что-то им не нравилось, что-то мне не нравилось. Получается, текучесть кадров была большая.

М.: Какие еще у кого были проблемы?

Юрий: Проблемы, есть проблемы, в самом начале, когда ты думаешь, что родственники тебе помогут, это ошибка. Не надо их брать. У меня теперь уже, довольно-таки много и двоюродных братьев, которые абсолютно тем же бизнесом занимаются, имеют свои компании, даже встречаемся на аукционах, в конкурсах, ну а что делать, тоже надо. Они здесь научились маленько, но так и не поняли, что есть другие сферы влияния.

Сергей: Самый главный для меня, это кадровый, конечно, вопрос. Найти человека – врача, чтобы работал, это очень сложно.

Юрий: И чтобы он не хотел быстро открыть свой кабинет. Не очень быстро.

Сергей: И это тоже, потому что вкладывать в него. Да, обучение. А стоит очень дорого.

Юрий: А если контракт?

Сергей: Не все хотят на контракт идти. Понимают, что это угроза ответственности, он здесь уже, как крепостной.

М.: Это ведь все равно кадровый вопрос?

Сергей: Да, да. Он всегда стоит.

М.: Всегда стоит. Хорошо. Как Наталья с Яной думают?

Наталья: Кадровые да, конечно. Но сейчас у меня все спокойно.

М.: А если вспоминать самое начало, что было наиболее сложным?

Наталья: Ну приходилось, конечно, на себя брать всю нагрузку: и то, и другое, и третье, и за прилавком стоять, и вся надежда на себя.

М.: А какие-то еще проблемы бывали?

Сергей: Оборудование дорогостоящее, и взять сразу такую большую сумму очень сложно. Это надо кредиты какие-то брать, ну не кредиты... а в долг берешь, потом нужно отдавать и вот это, конечно, тяжелый период, когда нужно капитал создавать изначальный из ничего, можно сказать. Какая-то часть есть, а на все, все равно не хватало.

М.: А как решали, по друзьям, знакомым?

Сергей: Да. По друзьям, знакомым, только так.

М.: А это распространенная ситуация? Вот такая вот проблема с нехваткой средств вначале?

Сергей: Конечно

Павел 1: Надо же и товар закупать и аренду платить каждый месяц, а обороты еще маленькие и торговля только начинается и продавцы еще толком товар не знают, пока научишь...

Сергей: Ну, у нас не совсем так, у нас оборудование очень дорогое, сразу закупить его сложно

Юрий: Нужно выбрать правильный банк. Я, конечно, понимаю, что раньше банки шли на такие хитрости, это сейчас они все стали какими-то...

Сергей: Я не через банк, я только через знакомых.

Юрий: Нет, а мы через банк, хотя банк делал нарушения, но раньше эти нарушения так строго не наказывались. Они не очень тщательно проверяли залоги, все прочее.

Сергей: Это надо, значит, кого-то знакомого иметь в банке.

Юрий: Нет, надо было репутацию заработать.

Сергей: Но все равно через кого-то.

Юрий: Им было безвыходно, они тоже не знали, кому дать денег, понимаете?

М.: Они искали со своей стороны?

Юрий: Они тоже искали. Вот так друг друга и находили. Они говорят: «У Вас нечего совсем заложить? Ну, давайте пишите, у Вас товарный запас будет залогом». Я говорю: «Так он сегодня есть, завтра я его продал. Не факт, что я его продал и им деньги отдаю». Они такие: «Ну, Вы так не делайте». Они тоже шли на всякие такие вещи, а потом как обрезало, т.е. они вступили в какую-то свою гильдию, «мы так не можем, так нельзя, это все Вы должны застраховать». И думаешь: «Господи, ребята...». Особенно Сбербанк, мне таких денег не надо. Отдал квартиру, они тебе посчитали за одну десятую, сколько она стоит, и ты еще мало денег потратишь на регистрационные и на БТИ, чтобы все это оформить. Нет, не захочешь. Еще надо уговорить, при этом, жену... чтобы органы попечения были не против. У меня специально такая квартира была, где никто не прописан был.

М.: Залоговая?

Юрий: Да. Была такая. Хотя никто и не видел, что это не квартира.

М.: А скажите, пожалуйста, какие-нибудь еще проблемы... может быть, слышали от других для начинающего бизнесмена?

Яна: Сейчас вообще любой бизнес очень сложно начать. И деньги, и рынок, и конкуренция как была, так и есть.

Наталья: Конкуренция да, особенно для новеньких.

М.: Т.е. тяжело вообще прийти на рынок сейчас в любой сфере?

Яна: Я думаю, что да. Может быть, производство, да и то, производство... какое финансирование должно быть. У нас вот знакомая есть, производством решила заняться, трикотаж. Конкуренция китайская, они все перекрывают, кто понимает, тот знает, что качество не то, но цена-то, сложно очень конкурировать...

М.: Скажите, вот такая ситуация, большая конкуренция, отсутствие оборотных средств, она как-то уменьшает желание заниматься предпринимательством?

Яна: Нет.

М.: Как думают другие? Мы обсуждаем проблемы бизнеса, связанные с моментом его организации.

Сергей: Это все от человека зависит.

Наталья: Если какая-то идея новая, что-то новое...

Павел 2: Начало – самый интересный процесс, много энтузиазма и все на подъеме делается, а потом, когда уже немножко это все притухает, начинает это тяготить.

М.: Как Вы считаете, что сдерживает желание заниматься предпринимательством на данный момент?

Павел 2: Желание и ответственность, риск. Вот, например, среди моих рабочих очень многие говорят: «А ты можешь гарантировать, что я у тебя доработаю до пенсии?» Я говорю: «Извините, нет. Я вообще не знаю, что завтра будет». Они вот этого не понимают.

М.: Т.е. это сдерживающий фактор для них, что нет гарантии...?

Павел 2: Я увидел просто разницу, если человек наемный, он просит гарантию, тогда, возможно, он будет этим заниматься, если гарантии нет, он не будет, вот это уже критерий, этот человек всегда будет наемным. А те люди, которые готовы рисковать... вот через меня уже, за эти 9 лет сменилось 5 поколений, т.е. работников, которые приходят, ты в них душу вкладываешь, потому что бизнес то такой: услуга населению, вложений больших не требует и все, они уходят. Кто-то почувствовал, что все, я могу, они уходят.

М.: Открывают свое дело?

Павел 2: Да. И здесь нужно, получается, я увидел так, категорию наемных рабочих, именно выбирать тех, кто не будет открывать свой бизнес. Вот именно здесь надо делать акцент, когда набираешь кадры, научить любого можно, там сложности нет. Опыт – да, отношение к работе – да, а получается с кем

надо работать, они уходят, те, кто относятся поверхностно, они остаются, но с ними-то каши не сваришь, они только тебя назад тащат.

М.: Хорошо. А эта ситуация влияет на желание заниматься своим бизнесом?

Павел 2: Ну, по другому-то, не бывает, с этим работаем

Наталья: Да, это всегда так, везде и у друзей, знаю, то же научат всему, а он уходит и свое открывает

Яна: Это очень распространено

М.: А на желание заниматься бизнесом это влияет?

Яна: На мое нет

Юрий: Я думаю, что как уже сказали, вот этот вот страх и не знание многих вот этих... ведь так, по большому счету, сказать наша налоговая система, все такое прочее, оно так часто меняется, что даже не знаешь, доверять ли бухгалтеру. Это может быть такой бизнес, что ты больше из дома унесешь, чем заработаешь. Я так думаю, что это во многом сдерживает. В другом еще сдерживает, что не понятно, как наше правительство и как наша власть будет действовать, только на словах это все, помогают, говорят... Я как-то один раз попробовал послушать фонд поддержки что-то там..., такая белиберда, я не понимаю для чего это все создано, для чего-то своего, чтоб куда-то там отчитаться... Сможешь ли ты выстоять при этом, даже если у тебя был капитал, то ты и это истратишь еще. Ну, это мое только мнение. Понимаете, я же говорю, что мой-то бизнес был в 90-х, мы были голозадые, ничего еще не было, но зато тогда рынок был не такой плотный, как сейчас. Я помню, килограмм 60 весил, и уже был директором, и мне еще генеральным говорят давай тебя сделаем. Я: «Bay». Там все такие в 20 лет..., как сказать-то... в то время параллельно жило две жизни, кооперативное движение жило и еще старое жило. Сейчас вспоминаешь: у тебя был план, у тебя был график, кругом этих услуг не хватало, и как только они появились, их всем надо стало, чтоб воодушевление было, куча была заказов, все такое...

Павел 2: Только успевай.

Юрий: Да. Супер было, я так еще пожалел, что в это время в армию пошел, надо было в армию не ходить и еще пораньше, я бы тогда все успел, все бы нахватали, ну а может быть, и не нахватали. А сейчас что пугает, я даже и не знаю. Может это надо уже спрашивать моих детей, которые тоже сейчас этим занимаются.

Павел 2: Можно еще добавлю, например, то, что касается налогов, мне кажется, сейчас все стало гораздо проще, выбирай, либо 6% от вала платить, если у тебя торговая точка, там просто от количества площади, которую ты занимаешь, упростили это безобразие, ничего там сложного нет. Сходить декларацию сдать в налоговую инспекцию, ну да, раз в квартал надо просто один день вычеркнуть из своего рабочего графика и это сделать, если нет у тебя бухгалтера.

Юрий: Здесь тема-то другая, мы работаем с НДС, со всякими предприятиями, там вообще все не так.

Павел 2: Там нужна бухгалтерия.

Юрий: Там нужна бухгалтерия, там все. Даже такой маленький пустяк: мы взяли и подали рекламу, эту рекламу... в налоговой нам говорят: «Ребята, мы ее сегодня у Вас в расходы не примем, у Вас 2 фирмы: одна – «Фобос», другая – «Фобос-2»». Вот такой пустяк, а мы думаем, что не красиво будет такое название в рекламе «Фобос-2», просто «Фобос» напишем. А лицензии-то у нас нету, да какая разница как писать, пишите это, это, и это. Налоговая так аккуратненько нам... что мы давали запрос в Почто-Ринг, в эти Ва-Банки, что мы себе на затраты ставили «Фобос-2», лицензия на него, значит мы все спутали. Мы им говорим, что нет разницы, а они нам говорят, что мы нахимичили. Вот даже в таком месте, в такой мелочи, они нашли... это очень большой штраф за это, вот в таком пустяке. Я говорю: «Вы что специально искали?» Да они просто знают, что если есть «Фобос» и «Фобос-2», значит косяк. А если бы в одной налоговой были бы эти 2 предприятия? Они говорят: «Ребята, ну Вы что? Не будем мы это обсуждать у Вас».

Павел 2: Ну это уже ООО, там все посложней гораздо. Ответственность опять минимальная. Если ИП отвечает имуществом, а ООО – уставной фонд, вот и все.

Юрий: 10000 рублей, уставной фонд маленький, с нами не работают большие предприятия. Я его почему постоянно увеличиваю? Они всегда говорят: «Так, какой у Вас резервный фонд, какой у Вас

уставной фонд»? И ты вроде бы ничего туда не ложишь, просто морально добавляешь деньги, как бы бухгалтерские, хотя реально, я ничего из дома не несу. Просто бухгалтер доказывает, что эта сумма у нас виртуально может быть, и она это переносит, как в резервный фонд. А такое предприятие как «Сибур» говорит: «Вот ребята, с Вами интересно работать, если что-то не так сделаете, так мы с Вами по полной...».

Павел 2: Ответственность другая.

Юрий: Ответственность да. А это является критерием для выбора себе партнера.

Павел 2: Ну это уже другой свой минус. Уже ближе к среднему бизнес.

Юрий: Да не, какой средний. Просто когда мы начинали, у нас такого не было. Сейчас у нас очень большие заказы бюджетные. С бюджетом тоже выгоднее работать через ЧП, никакого НДС нет. И когда проводится аукционный конкурс, они смотрят, и им плевать, что НДС нет, сейчас самый лучший заказчик - это бюджет, с точки зрения нашего бизнеса. Ты с «Фобос» выступаешь, т.е. с НДС и проигрываешь. Государство само не является плательщиком НДС. Вот такие вещи, они сплошь и рядом, и ты и думаешь, что надо открывать без НДС или ИП, чтобы только так и надуть. Так дешевле получиться.

Павел 2: Бизнес, получается, подстраивается.

Юрий: Так он подстраивается, и почему и говорю. Я единственную схему не использовал никогда, с 15% с разницы, ну тут каждый сам подстраивает от дохода, потому что надо понимать, если у меня очень много сырья, это одна тема, если у меня много труда, то мне лучше работать. Т.е. сидишь, считаешь и пересчитываешь.

Павел 2: Хотелось бы изменить законодательство, по бух. учету на 100%.

Юрий: До сих пор ты даже не знаешь... вот телефон у тебя на кого оформлен, как на физическом лице или как на ИП?

Павел 2: Я путаюсь.

Юрий: Вот ты путаешься. С машинами точно также, ты как делаешь?

Павел 2: Иногда идешь и делаешь как на частное лицо, а иногда думаешь...

Юрий: Вот сиди и думай, а кто ты такой, блин. В одном лице, нет ясности.

М.: А эта двоякая ситуация со статусом ИП она влияет на желание заниматься бизнесом?

Павел 2: Она не влияет, пока не задумываешься, и проблем не возникает.

Юрий: Это дело каждого, мы вон ООО, а они ЧП, как кому удобнее

М.: Хорошо. Спасибо. Посмотрит, на листочки, сейчас раздам. Тут сгруппированы факторы, которые влияют, по нашему мнению, на желание заниматься бизнесом. Вот такие категории, посмотрите, пожалуйста, и выберите две самые серьезные на Ваш взгляд категории, которые препятствуют желающим открыть свое дело. Можно обсудить, к кому-то общему мнению, может, придет. На данный момент. То что было раньше, мы уже, в общем-то, поняли, а как сейчас обстоят дела?

Яна: Т.е. новый человек если пришел, с чем он столкнулся?

М.: С чем он столкнется. Т.е. он повзвешивал, повзвешивал, и вот эти два оказались решающими, и он либо отказался, либо...

Яна: Это надо обсуждать или...

М.: Да, вы отметьте и мы обсудим. Наталья, вы раньше всех справились...

Наталья: Ну я считаю, что финансовое, т.е. если новенький человек... кредит брать, если он возьмет, это надо еще обработать, и ни к себе в карман, и ни на расширение бизнеса, а если у какого-то человека брать, то этому человеку все равно под проценты. И я вот думала, экономические: конкуренцию выделить, но Вы сказали два, и потом все-таки решила кадровые, потому что зарплаты тут высокие, кадры хотят зарабатывать хорошо. И вот это финансовое в бизнесе развивать, и кадровые, люди-то тоже хотят хорошо жить.

М.: Финансовые и кадровые?

Наталья: Да.

М.: Хорошо. Яна...

Яна: Экономика и финансы.

М.: А почему?

Яна: Я тоже начала с конкуренции, что высокая конкуренция, что ты себя должен так зарекомендовать, и доказать, почему нужно со мной работать, а не с другим. Это сложно. А финансовые, потому что я раньше занималась не этим бизнесом, не торговлей, и если брать тот бизнес...да по-любому начальный капитал нужен везде сейчас.

М.: Павел...

Павел 1: Экономический – из-за особой конкуренции, т.е. если есть какой-то не рентабельный бизнес, его вообще не стоит открывать, из-за высокой конкуренции тяжело сейчас встать на рынок. И кадровый, с чем сталкивался 3 года назад, мне кажется, что сейчас положение не изменилось.

М.: Все также тяжело?

Павел 1: Все так же, да. Квалифицированных кадров нет.

Юрий: Скоро, Павел, легче будет. Как сказали белым воротничкам: «Пишите резюме, ребята».

М.: Как думают другие? Сергей, что отметили?

Сергей: То же самое – финансовое, т.к. очень сложно найти такую крупную сумму. В этом стоматологическом бизнесе нельзя по частям, т.е. нельзя купить сегодня кресло, завтра – установку, послезавтра – стилиационную, все должно быть в одном, затраты очень большие, поэтому найти сумму очень сложно. И второе – это кадровый.

М.: Финансы и кадры?

Сергей: Да. Потому что специалистов много с дипломом, а с руками и с головой очень мало. И пока он вырастет до этого уровня, пройдет очень много времени.

Павел 2: Когда он вырастет, он захочет открыть свой кабинет.

Сергей: Нет, не всегда, потому что...

М.: Будет мешать финансовое.

Сергей: Да. Потому что финансы, а во-вторых – не все хотят. Учат-то на врача, а не на предпринимателя, поэтому некоторым...

Павел 2: Тем более старт бизнеса такой высокий по деньгам.

Сергей: Да.

Павел 2: У меня финансовый и кадровый. Кадровый уже говорил. Почему выбрал финансовый? Столкнулся просто с такой ситуацией: работник у меня работает, я организую рабочие места, плачу им налоги, они идут в банки, берут кредиты, справки все, налоги на 100%, покупают себе квартиры, кто-то машины долгосрочно. Я прихожу в банк, говорю: «Дайте мне денег, квартиру еще одну хочу купить». Ну, у меня есть где жить, но хочу позаботиться уже сегодня и сделать рассрочку на 20 лет. Они говорят: «А справки о доходах у Вас есть?» Я говорю: «Нет, так я предприниматель». Они: «Вы в зоне риска, мы Вам вообще ничего не дадим».

Яна: Кто работает у предпринимателя, тому дают, а самому предпринимателю не дают.

Павел 2: А собственнику бизнеса не дают. Говорят: «Вы нам покажите, какие у Вас активы есть». Я говорю: «Так подождите, какие активы? У меня аренда везде». Они: «Нет, Вы ничего не получите». Вот и все, тупик. Т.е. да, я на свои средства организовал как-то бизнес, управляюсь, но хочу сделать более долгосрочные инвестиции, либо выкупить офис, чтобы не платить аренду в 20 лет, мне выгодней ее сейчас платить, погашение кредита, чем аренда уходит в никуда. И денег в рассрочку никто не дает. Хотя из Сбербанка приходили ко мне, оценивали бизнес, там работает 20 человек, мы снимаем 500 квадратных метров, есть столовая, есть повар, т.е. социальный проект, люди придут, их накормят, никуда ходить не надо, налоги у всех чистые, зарплата на карты переводится, и не дают. «Вы собственник, Вы в зоне риска, все, до свидания». А как развивать бизнес? А когда я решил кого-то сократить – это другая история, там вообще кошмар: выплати зарплату за 3 месяца вперед, я как увидел, думаю, что за ужас-то.

Сергей: Государство должно платить.

Павел 2: А потом девчонки у меня, дизайнерами работают, трое из них родили, т.е. да, компенсация от государства приходит, но какие-то они брали больничные до родов последние месяцы, это на твои плечи опять все ложится. Когда уж они родили, понятно, получили компенсацию, 100% деньги мне вернулись – хорошо. Сейчас полтора месяца они на декрете, через меня деньги проходят, я им туда перечисляю, т.е. опять какая-то нагрузка на тебя дополнительная. Кадровый вопрос это понятно... у меня, по крайней мере, организовать бизнес легко самому, люди приходят... я вот не брал готовых специалистов, потому что каждый из них имеет уже свое видение процесса, переучить – это не возможно, а очень зачастую тебе не нравится, как он работает, берешь человека без опыта, много в него вкладываяешь, но зато он будет работать по твоим правилам. Если ты его научил, он будет делать так, как тебе надо.

Юрий: Как на «Шевроле», т.е. Ниве, они с АвтоВазом же линию перенимают, однозначно: ты не работал? Заходи. Работал? Все, до свидания.

Павел 2: А его, потому что не переучить, он будет делать так же.

М.: Хорошо. Юрий Александрович, что выбрали?

Юрий: Финансовые и экономические. Потому что кадры... в моем бизнесе, даже электрик себя считает кадром, очень низкая рентабельность, а наш бизнес в последнее время был широко представлен, т.е. высокая конкуренция и цены падали до низа. Мы раньше делали квартиры людям, собственникам, работали с людьми, с населением, но после всего прочего нам по рукам настукали, сказали, что не надо предоставлять эту услугу, ее будет предоставлять специализированная компания при милиции... И после этого... я говорю, что мне этот бизнес не очень понятен, Ваш особенно, потому что это часть, где я общался с населением, где они давали мне через понятие кошелька населения и всего прочего, меня от него отлучили, т.е. теперь я уже не вижу... Финансовый, потому что надо и начать и потом работать, сразу денег столько

М.: Хорошо. На тот же список посмотрите, назовите две самых незначительных категории с Вашей общей точки зрения, которые препятствуют желающим открыть свое дело. Самые незначительные. Кто готов начать?

Павел 2: Я готов начать. Культурное, уважение к предпринимателю, наверно для бизнеса это особо не влияет. Больше от самого предпринимателя зависит, как он себя поведет. И криминальные: рэкет, наезды и т.д. – этого нет уже очень давно. Я начинал уже не помню когда, где-то 95 год, вот тогда как-то переходами у меня сомнения, что возможно кто-то придет и что-то как-то..., но все прошло гладко. С тех пор, никогда и никаких таких разборок не было.

М.: Хорошо.

Сергей: У меня то же самое: криминальное и культурное.

Юрий: Криминалы зубы лечат?

Сергей: Но, лечат. Культурное, если нет уважения к специалисту, то тогда вообще нечего и открывать.

М.: Т.е. тут имеется в виду, что именно как к классу, недостаточно...

Юрий: Я назову юридические: законодательство, во-первых, есть очень много юристов, они много уже наделали, либо юрист, либо экономист, эти проблемы снимают. И культурные тоже.

М.: Тоже не останавливают?

Юрий: Да, да. Криминальное тоже не серьезно, потому что мы все время с милицией работаем, хотя черт его знает...

Павел 2: Мелкое воровство, оно было, есть и будет всегда, а каких-то серьезных наездов как было в 90-е...

М.: Наталья, что Вы отметили?

Наталья: Криминальные и коррупционные. Взяток никогда никто не просил и не давали, поэтому начинающий тоже с этим сейчас не столкнется, и с криминалом.

Яна: Взятки – это даже, заплатите нам аренду, если Вы хотите оставаться в следующем месяце, еще заплатите, это по другому-то не называется.

Наталья: Ну лично я с этим не соглашусь...

М.: Яна, что Вы отметили?

Яна: У меня образовательное, не знаю, почему- то выделила, а второе – культурное. Не достаточно уважения – это от незнания, от нежелания что-то знать. А образовательное – это обратное, не достаточно знаний для открытия бизнеса. Хочешь открыть – все равно будешь знать. Сейчас куча всякой информации...

М.: Т.е. это не остановит?

Юрий: Или найми кого-нибудь.

Яна: Да.

Юрий - Я вот электрикой занимаюсь, ну бизнес, а я в жизни даже не знаю, как так провода подцепляются, да и боюсь я как-то. Вот есть люди, которые умеют это делать.

Павел 2: Это организатор. Они купили тех людей, которые это умеют делать, обеспечили им рабочее место и платят нормально.

М.: Павел, что Вы отметили?

Павел 1: Культурные и коррупционные. Культурные зависят от человека, если ты хочешь этим заниматься, ты будешь, не обращая внимания ни на кого. А коррупционные – это взяточничество, вот у нас сейчас переросло в такое официальное, нельзя назвать взяточничеством, не мешает.

М.: Давайте плавно перейдем к проблемам стадии развития бизнеса. Вот когда бизнес развивался уже 2-3 года, на этом этапе, какие проблемы больше всего Вас волновали, какие вызывали наибольшие сложности? В зависимости от того, как давно занимаетесь, если Юрий Александрович уже 15 лет, 18, то может быть последние лет 6-7.

Павел 2: Когда начинался бизнес, был вопрос. Т.е. ничего не было же, даже компьютера, надо было компьютер, купил компьютер, надо ставить программу какую-то, даже факса не было, если была необходимость куда-то отправить что-то. Вот такие вопросы, т.е. оргтехника потихоньку набирала оборот. Потом, допустим, составлен не правильно договор, тоже проблема, ну конечно решаемая, пошел к юристам, но если никуда не ходить, то сложности наверно, да.

М.: А какие еще проблемы? Вот, период становления, бизнес развивается, какие вопросы возникали и как Вы их решали? Может быть были такие?

Юрий: Так скажем, управлять уже большими деньгами наверное сложнее, их контролировать, тут уже другое понимание, тут уже не такая сумма, ты должен в голове держать кто тебе должен, кому ты должен. Т.е. управлять уже более серьезными деньгами – это тоже проблема. Мечтаешь о больших деньгах, а потом... когда я получил свой первый миллион, там тогда еще так быстро эти миллионы шли, я: «Вау». Есть этот первый миллион, его можно подержать, все их начинали держать, даже бабушки. Ну, в общем- то вот, надо готовиться, чтобы управлять уже большими деньгами. И управлять, как же лучше сказать...

Павел 2: С перспективой вперед.

Юрий: Да. Чтобы понимать... чтобы с подбором сотрудников, что они уже должны чем-то управлять, и бизнес должен разрастаться, главное, чтобы он разрастался под контролем.

Павел 2: Еще один вопрос: делегировать свои полномочия. Потому что когда появляется первый автомобиль, отдать его наемному рабочему – вот такой шаг, страшно. Потом, когда их стало 3-4: «Кому надо? Иди, езжай, делай».

Юрий: Да это же железо, что с ним?

Павел 2: Или, например, бухгалтер распоряжается деньгами по большому счету, хотя Интернет банк сейчас все подписи туда, сюда, только успевай контролировать. По сути, сначала она распоряжается, потом ты смотришь куда она отправила, контроль осуществляешь. Это когда банка не было Интернет, тогда понятно, ты платежку подписал и все, либо сам отправляй, либо...

Юрий: У меня было уже напечатанных и подписанных куча. Так и сейчас она подходит – бухгалтер, все чековые приносит: «Почему так мало подписали?» Я говорю: «Что думаешь, я сдохну что ли скоро здесь?» Она просит, чтоб я ей всю книжку подписал. А я суеверный, две подписи сделаю и хватит.

Павел 2: Да, т.е. доверить своим рабочим, это уже такой шаг, не каждый может.

М.: Не простой. А как решали? Все- таки себя воспитывали или...?

Павел 2: И вообще воспитание бизнеса очень много, постоянно приходится изменять себя, когда ты был наемный рабочий, у тебя были другие взгляды, а когда ты стал собственником, тебе приходят какие-то вопросы и твое слово решающие. Посоветоваться порой не с кем. Решение и ответственность надо брать только на себя.

Юрий: А у меня было столько учредителей, что даже уже не знал... у меня там советов было со всех сторон. Я говорю: «Извините меня, давайте по году, ты будешь, ты, потом ты...». А то они: «Ты почему налогов так много заплатил? Что ничего не мог придумать?» Я говорю: «Вот Вы идите туда, вставайте и вообще не платите». Такие сравнения: «Смотри, смотри, они уже КАМАЗы купили, а у нас еще ничего нет». Да они вообще готовы налоги не платить. Ну, мы так-то сетей не касались, когда были учредители, потому что это другая штука, но я это прошел. Такой путь это еще..., один говорит, что уходит, ему надо то, то, то. В конце концов я сказал, что сам ухожу и все это оставляю им. Как оказалось это дешевле и красивее, я, по крайней мере, как ушел, забрал квартиру, а они там остались с бухгалтером, который все обещал, что выведет меня на чистую воду, потом все концы обрубил. Я сказал, что они останутся с этой тетенькой – шантажисткой, а я забираю квартиру. Получается, что когда ты остаешься, это гораздо меньше, чем ты заберешь с собой, когда уходишь.

М.: Какие еще вопросы возникали и как решали? Сергей...

Сергей: Как привлечь пациента и удержать. Но опять же это специфика такая, что врач может принять в час одного человека, он не может принять 10 человек, поэтому когда много, тоже плохо. Ну, говорят, что если у врача-стоматолога нет записи на месяц, значит плохой доктор. Ну, у нас такого не бывает.

Поэтому стараешься привлечь пациентов...

Павел 2: Рекламой?

Сергей: По связям. Скорей всего да. Рекламу пробовали, но как-то...

Юрий: Бизнес интимный у Сергея Владимира, так скажем, свой рот показать.

Сергей: Ну в основном только за счет знакомых. Знакомые знакомых...

Павел 2: Аналогично, мы тоже пробовали в рекламу вкладываться, но ничего не работает. 70% клиентов вторичные.

Сергей: Я сам мебель заказываю только через знакомых, т.е. у кого-то увидел, мне посоветовали, пришел туда, заказал, все.

Юрий: Когда мы делали квартиру, сигнализацию, там точно так же, многие не хотели, чтоб приходил чужой человек в квартиру, четко там, такой спрут, а потом его обрубли, мне стало жалко его. А теперь этот бизнес. Реклама. Зачем реклама? Теперь у нас кругом аукционы, вот в нашем бизнесе. Кругом печатаются, в Интернете... У нас спрашивают, не хотим ли мы? Да я даже в «Алло, Пермь» не хочу подавать. Смысла нет. Мы никому не нужны, нас очень много.

М.: Как розница себя ощущает?

Наталья: У нас то же самое, реклама – это наши покупатели, которые приводят к нам других - реклама.

Павел 2: В торговых центрах, да?

Наталья: Да.

Павел 2: Т.е. там по большому счету торговый центр сам реклама.

Наталья: Ну и это тоже. Мне кажется, что наши отделы работают из уст в уста: «Ой, а где Вы такую курточку купили?» Все говорят. «А шапочка у Вас какая». Т.е. это все идет вот так.

Яна: И еще из года в год. Один раз проносили, хорошо все, в следующий раз снова туда пойдет.

Наталья: Да. Нравится. И обслуживание нравиться. У нас вот детская одежда, и у детей на продавцов хорошая реакция: «Мама, я только у этой тетеньки хочу купить, в другое место не пойду».

М.: А к этому тоже шли годами?

НАТАЛЬЯ - Да, да. Ну и то, что качество товара, т.е. люди уже знают, что у нас качественное

М.: Из проблем, какие могли бы выделить, в течение работы бизнеса?

Наталья: Ну сейчас хорошо, что с кадрами все решилось на данный момент, а так были проблемы.

Юрий: Поставщики, наверное, точно так же, с ними надо еще не прогадать, чтоб честные и порядочные.

Наталья: Да, конечно. Сейчас же легче. Или раньше надо было до точки дотащить товар, или сейчас, когда сидишь на точке и тебе приносят. И возврат когда, ты точно так же поставщикам возвращаешь все. Ты не страдаешь, от того, что ты этим товаром сейчас торгуешь.

Юрий: В Вашем бизнесе наверно очень слабо такое понятие, как товароведчество. Это целая школа, раньше была целая наука. Все теперь себя считают товароведами, хотя, по сути, они могут не правильно закупаться, я по продуктам говорю, что могут купить не качественное, их не учили этому. А уж про вещи... хотя и там, и там сложно. Раньше товаровед – это уважаемый человек. А теперь что? Вот где их учат?

Наталья: Сейчас просто по-другому, скорей всего, они называются.

Юрий: Они уже не тем называются, там не поймешь. Вот было понятно, что он должен сделать, товар знать, должен уметь...

Наталья: Это сколько торговых точек и чтоб у каждого товаровед был... тут все в одном лице, и предприниматель, и товаровед...

Павел 2: И выбирает, что надо везти, что не надо, что идет, что нет.

Наталья: Ну это уже с годами опыт.

М.: А вот скажите, пожалуйста, проблема делегирования полномочий, которую назвал Павел, и которую Юрий Александрович тоже коснулся, ну вот управление большими финансами. Она является достаточно распространенной на стадии становления бизнеса или это компании какие-то отдельные?

Юрий: Надо понимать это все, тут я так понял, больше частных предпринимателей. Это нужно подобрать людей, чтоб ты смог спокойно доверить, а не так, что голова потом у тебя болит, о том, что не надувает ли он тебя. Когда бизнес растет – это обязательно надо команду. Это же можно с ума сойти, если никому ничего не доверять. Меня такое коснулось, когда всех учредителей убрал, я не хочу их вновь набирать, но все равно... Ну и тырят может маленечко, ну и бог с ним, что теперь делать то? Ему же надо как-то жить, я не думаю, что учту все его материальные ожидания...

Яна: Чтоб откровенного не было предательства, да?

Юрий: Да. Ну, допустим, я делегировал своего менеджера по закупкам, закупить датчики, он их купил, но маленько ему не хватило, он потом поиском нашел дешевле, но мне об этом не сказал. Он купил то, что меня устраивает, но еще поиском дешевле. Там он попросил какие-нибудь комиссионные за это, и мне отдали вторую партию датчиков по этой же цене. Я потом, не специально, но об этом узнал, что он эти датчики закупил и цена одинаковая для меня, и она меня устраивала. Он их попросил, они дали, они тоже боятся потерять его. Я думаю: «Ну и хрен с ним». Но когда выдавалась годовая премия, я ему сказал: «Ты не получишь ровно столько денег в бухгалтерии, сколько взял». Он: «А что я брал»? Я говорю: «Ты знаешь, что ты взял». Я ему не сказал даже ничего, потом и проверять не стал.

М.: А вообще распространенная ситуация с таким вот воровством, подтаскиванием, того, чего можно?

Юрий: У меня наверно да. Потому что реально срабатываяешься с каким-нибудь менеджером. Ну что сделаешь, если я его недооценил, можно сказать, или не продуманная у меня система премирования. Или забыл, он ничего не просит, значит, хватает ему. Почему я должен о нем думать? Если бы он ко мне ходил и говорил, что у него новые предложения, он хочет новую зарплату, а то...

М.: А вот как-то это отражается на Вашем желании заниматься бизнесом?

Юрий: Да чего тут, никуда же... это я то, что знаю, а еще не знаю сколько...

М.: Как другие считают?

Наталья: На желание не влияет, но кровь портит

Яна: У нас услуги, у нас с этим проще, но воровство везде же есть

М.: Павел, как у Вас?

Павел 1: Ошибки менеджеров по закупкам очень распространенные, если не контролировать четко... Я столкнулся с тем, что был бухгалтер, которая должна все по отчетам сверять, а она, почему-то, их всегда жалеет. Купит кто-то какой-нибудь материал не того цвета, и все, он валяется на складе, числится, все, никуда не делся, он не востребованный, а потом идет инвентаризация, например, собственник бизнеса не захотел в этом участвовать, идет бухгалтер, кладовщик. Как выяснилось, зеркала они меряют рулеткой, пачка стоит, они так вытянули, разделили на толщину, ну примерно столько... Я как узнал, говорю: «Вы что обалдели что ли?» 1000 рублей одно зеркало стоит, а у них...

М.: Т.е. отношение. Это все кадровые проблемы?

Павел 1: Кадровые. Я так и не смог наладить точный учет того, что есть на складе, потому что надо идти и самому все считать. Если их посылаешь, потом ничего не сходится. И это было неоднократно. И все руками разводят. Ну, там порядка 500 всяких позиций, все мелко такое, плюс, минус.

Юрий: Если брать на работу поколение немного постарше, то там почетче все будет, порядочнее.

Павел 1: Абсолютно согласен. Какой-то контроль надо, механизм выработать.

М.: Вот это сложность на стадии становления?

Павел 1: Вообще, как бы хоть 9 лет бизнес просуществовал, я понимаю, что не хватает именно управлеченческой части, как правильно структуру бизнеса поставить, вот тут я...

Юрий: Может плюнуть на все? Маленько воруют... Конечно, жаба давит, это бесспорно, давит.

Павел 1: Маленько, на 800 тысяч, это уже как-то так... Каждый на своем месте, у нас мебель ДПС-ная, приходит лист, целые листы учитывали, т.е. учет наладили, а если он от него отпилил кусок, это уже шло в обрезь, а обрезь есть мелкая, есть большая, ее подразделять тяжело, хотя есть программы. Всяко пробовал, не получается. Если ее складируют, надо площади здоровые. И все, эта обрезь потом потихоньку уходит в какие-то левые заказы. А когда кладовщики что-то ходят, что-то меряют, что-то считают... Я уж потом камеры поставил видеонаблюдения, в конце концов, и столкнулся с тем, что это надо сидеть и смотреть, а на это тоже времени нет.

М.: А эта ситуация с воровством влияет на желание заниматься бизнесом?

Павел 1: Влияет, ты понимаешь, что надо учиться, именно управлению

М.: Давайте еще раз обратимся к нашим листочкам с категориями. Вот если говорить о стадии становления бизнеса, когда сейчас уже так или иначе наложен бизнес-процесс, какие факторы, две наиболее серьезных категорий мешают развитию бизнеса на данный момент? Наталья.

Наталья: Только экономический. Высокая конкуренция, конкуренция мешает. Иногда такие конкуренты, что сложно драться с ними.

М.: Это какие, например?

Наталья: Ну есть у нас такие.

М.: Т.е. это более крупные компании или...?

Наталья: Да такие же, как мы, просто бодаемся и бодаемся. Есть такие компании, которые могут в один день взять и скинуть цены, та же «Банана Мама». За этим и следить тяжело и бороться с этим

Юрий: У нас, когда проходит конкурс аукционный, они сами не знают, для чего их проводят, как бараны. Конкуренция, конечно.

М.: Именно недобросовестная конкуренция?

Юрий: Недобросовестная.

Наталья: Недобросовестная. Я сделаю в убыток себе, но чтобы Вам всем было тоже плохо. Т.е. вот такая конкурентность в нашем деле.

М.: А каким образом, просто перебивая как-то...?

Юрий: Понимаете, у них может жилы там покрепче, они могут выдержать вот это, а другой человек такой же период времени выдержать не может.

Юрий: Да. А другой - все уже. Я же знаю маленько такой бизнес, то, что в магазине бывают два одинаковых, и все, одна номенклатура, ну, может быть, чуть-чуть разнятся. Все, они просто смотрят, что у него лучше поддержка, какие-то договоренности по оплате.

Наталья: Есть такие люди, оптовики, которые приходят, которые оптовую торговлю берут. Бегут туда, делают заказ, там добавляют чуть-чуть, не рекомендуемую цену берут, и приходят в магазин к нему, ему продают, у него наценка меньше, соответственно зарабатывает себе меньше. И другим не дают, они приходят туда, говорят: «Почему у Вас так дорого»? Есть такие конкретные случаи. Это смешно уже только, ради чего все?

М.: Это влияет как-то на желание заниматься бизнесом

Юрий: Да это сплошь и рядом. Вот мы продаем оборудование, у нас было два, они нам сначала говорят, что мы не ссорились, надо нас объединить, будем вместе, будем единый объем заказов. Ну ладно, 50 он набирает, 50 я набираю. Вроде бы договорились. Потом поставщик нам, что-то Вы мало берете, я говорю: все мы нормально берем, ну, значит, те мало берут. Вы тогда их уберите от кормушки, они тогда будут уже у меня брать. А я говорю, что все недостающие буду делать. Вот такая ситуация сплошь и рядом. А те их от кормушки отодвинули, передвинули на другой уровень скидок, так они по чем берут, по том и отдают. По сути дела, я то хоть что-то получаю при этом, потому что у меня ниже эта скидка, а у другого там вообще... Так вот зачем это им? Они говорят, что так этим заниматься и будут. Они ждут, кому вперед это надоест. Будем драться дальше.

Павел 2: Попадаются такие, которые говорят, что у них будут цены принципиально выше, чем у других по мебельному бизнесу. Просто они делают мебель дорогую, ценник себе умножили в три раза и все. Они продают два шкафа в месяц, а выручки получают еще больше, чем я. И действительно, они заняли какую-то нишу, когда человек хочет показать свой статус он идет к ним, и платит, и ходит, и говорит: «Я в Мистер Дор заказывал». И ему бутылка шампанского хорошего на Новый Год обеспечена, и открытка на все праздники. Т.е. есть такие люди, которые сразу: «Я продаю дорого». Все.

М.: Безусловно.

Павел 2: И, наверное, в зубной тоже самое есть. Компании, которые делают дорого.

Сергей: Конечно.

Павел 2: Хочешь – идешь туда, хочешь – нет.

М.: Павел, что Вы выделили, как два самых значимых фактора для сдерживания развития?

Павел 2: Финансы. Если развитие, то значит и должно быть средств, чтобы развиваться. К примеру, открыть тот же салон дополнительный по мебельному бизнесу, это значит надо снять аренду, купить новую технику, поставить выставочные образцы, которые стоят не дорого, т.е. не дешево. Т.е. вложиться, а когда отдачу получишь - еще не известно. Ну, экономический, тут я имел ввиду, что когда большие деньги, там действительно управление совершенно другое, надо смотреть на квартал вперед, как ты будешь выходить из ситуации. Во-первых – тебе дают деньги с отсрочкой платежа, тебе кто-то должен, кому-то ты, раньше платишь им, все свалишь в кучу, и в результате, как ты выйдешь там, через три месяца, на какой убыток или плюс. Так вот точку открываешь... все равно опыт нужен, с экономической точки зрения. Я, бывало, разворачивался так в бизнесе, и пришлось очень тяжко, резервы, которые были, они все просто ушли. Поставщикам должны столько... проходит еще время, еще выросло. И месяца через два тебе еще счета приходят, они их обычно подкопят, и пачкой тебе оба-на.

Юрий: Ну если ты не изымаешь деньги из бизнеса, то вроде, как и не страшно. Думаешь, ну не всю жизнь же ты живешь, чтобы работать, надо взять оттуда и вытащить и пожить, что на нее смотреть на эту кубышку, из нее надо брать, и чтобы при этом ничего там не поменялось. Это уже становится маленько смешным, зачем это все надо, для кого, для детей? Да ну их.

Павел 2: 4 года я вкладывал все, что зарабатывал, боялся купить себе лишнюю рубашку, тогда ощущалась нехватка, но тогда бизнес развивался. Когда немножко политика сменилась, думаешь, что о себе- то тоже забывать не надо. И получается работа, ради работы.

М.: Т.е. конкуренция здесь тоже имеет место, очевидно, быть?

Павел 2: Конкуренция, конечно же, есть. Я столкнулся с тем, что когда бизнес стал более крупный, количество повторных клиентов уменьшилось раза в три. Стали основную работу выполнять наемные рабочие, а контроля не стало. Раньше, когда я привозил ребят на установку и забирал, т.е. я приходил и проверял их работу, заставлял пару раз переделывать, все.

Юрий: Улыбался за них.

Павел 2: У них отмаз какой был сначала... что-то испортят, клиент не видит, не знает как должно быть, вроде все нормально. А я смотрю, тут не так, там не так. Они говорят, что не разбирать же сейчас, клиенту ведь нравится. Так он просто не понимает, к нему придет знакомый, который мало-мальски в этом что-то знает, и скажет, почему тут так? И все. А когда этот контроль исчез в моем лице, все, поехало в другую сторону.

М.: Понятно.

Павел 2: В свою очередь, сразу уменьшение заказов.

Юрий: Еще наверно серые денежки, которые всех не уравнивают. Государство кому-то разрешает так играть, и до них не добираются, а другой сидит и думает, как я могу этот контракт получить, как я могу взять эту работу. Правильная у нас поговорка: «У нас налоги платят столько, сколько считают нужным». При больших зарплатах, это довольно- таки серьезные деньги. Иногда так думают: «Почему же мне кредит не дают? Так ты дурак, ты 2000 получаешь, вот тебе его и не дают.

М.: Юрий Александрович, что Вы написали, как самые важные факторы сдерживающие развитие?

Юрий: Налоги я еще написал.

М.: Налоги плюсом к чему? К Экономическим?

Юрий: Конечно к экономическому. Налоги сейчас уже не 24, а 36% с Нового Года. Только маленько мы стали... ну, соц. пакеты, перестали мы это делать, но человек, если ты его хорошо знаешь, говоришь, что можешь ему заплатить столько то, а можешь столько то, но можешь за него этот соц. пакет не перечислять. Ты при этом 13% не заплатишь, всем выгодно.

Павел 2: Ты сэкономишь.

Юрий: Я там это сделаю, ты там не заплатишь 13%, соц. пакет с тобой по дружному поделим. Если я ему все отдаю так, то вообще я дурак. Я вообще сторонник того, чтоб каждый налог платил сам работник, а не работодатель. Я дал, иди и разбирайся, иди в налоговую неси, 13% иди туда унеси, как хочешь, так и живи. Поэтому с кем я работаю, они многие частные предприниматели все. Хочешь- не платишь, хочешь- платишь. Муж тебе подарок подарил, еще иди налог заплати. А что теперь? Будем прятаться, скрываться.

М.: Сергей, как Вы считаете, что больше всех препятствует развитию бизнеса?

Сергей: Я вот тут посмотрел, государственной поддержки вообще нет никакой. Хотя может, с одной стороны, небольшая- то тоже есть поддержка, а с другой – отношение к частной стоматологии, может быть сейчас оно меняется в нашей структуре стоматологической. Скорей всего, пойдут по западному типу, и вообще она скоро станет полностью частная. У нас уже в городе не первый год поговаривают, что все поликлиники купят.

М.: А что еще?

Сергей: Экономический фактор, с точки зрения конкуренции. Очень большая конкуренция, сложно рентабельность достойную выдерживать

М.: Павел, скажите, что Вы выделили?

Павел 1: Я выделил юридический и конкуренцию – экономический.

М.: Экономический?

Павел 1: У меня, т.к. штат не большой, у меня договор с группой «Налоги и право», они за меня отчитываются, я просто прихожу, им деньги плачу, но постоянно что-то здесь повысили, что-то здесь поменяли, что-то надо маленько доплатить, т.е. непредвиденные расходы, это мешает расширению. Про конкуренцию тоже, очень тяжело придумывать новое, товар искать интересный, выкладка там, пока привыкнут, покупать начнут, а ты раскручиваешь, а потом бах, и буквально через месяц, через полтора в каждом киоске это же появилось, даже в продуктовых. Это стало тяжелее, т.к. они как непрофильный еще и дешевле стали выставлять. Конкуренция очень мешает.

Яна: У меня тоже экономический, я говорила уже, и налоги. Налоги конкретно по моей ситуации, мне приходится работать с более крупными... кто предоставляет транспортные услуги, мы им в субаренду сдаем. Им надо с НДС, у меня без НДС. Переходить на НДС не выгодно, если все по закону.

М.: А если оставаться так, то они не хотят работать?

Яна: А если так, то им не выгодно.

Юрий: Жаба давит. Они прекрасно понимают, что прибавь этот НДС, у них все равно получится дешевле, а им еще надо дешевле.

М.: Выберите, пожалуйста, из этого списка два самых не существенных, не значительных, с Вашей общей точки зрения, категории, которые мешают развитию. Т.е. то, что меньше всего Вам мешает на данный момент развиваться.

Сергей: Мне не мешает коррупция, и криминал не мешает, потому что его нет.

Юрий: В классной стране живем – в Швеции. Мне не мешают финансовые, то, что недостаточен стартовый капитал. Научились уже брать кредиты и отдавать кредиты. И, наверно, криминальные.

М.: Павел, что Вам не мешает?

Павел 2: Можно взять, культурный и криминальный.

М.: Не мешают. Хорошо. Наталья...

Наталья: Криминальный- коррупция, культурный – не мешают.

Юрий: Наплевать мне на культуру, лишь бы деньги были.

Яна: Я так же: культурный, криминальный.

М.: Павел...

Павел 1: Криминальный, коррупционный.

М.: Т.е. это все не касается и на развитие бизнеса никак не влияет?

Яна, Павел 1: Да.

М.: Ну что ж, огромное спасибо, было очень приятно и интересно с Вами пообщаться.

Фокус-группа №8, Пермь

Эльмира, ж, 49, владелец компания по организации евент-мероприятий;

Дамир, м, 41, совладелец рекламного холдинга;

Светлана, ж, 37, владелец агентства недвижимости;

Александр, м, 55, владелец агентства недвижимости;

Ирина, ж, 53, совладелец управляющей компании в сфере услуг;

Дмитрий, м, 33, владелец полиграфической фирмы.

М.: Огромное спасибо, что пришли. Начать хотелось бы с маленького знакомства. Каждый о себе чуть-чуть в следующем формате - как зовут, сколько лет, как давно вы занимаетесь бизнесом, в какой сфере ваш бизнес находится, сколько штатных сотрудников работает и какому бизнесу относитесь – малому, среднему?

Эльмира: Зовут меня Эльмира, мне 49 лет, бизнесом занимаюсь более двадцати лет в разных направлениях, начинали с ЖКХ, там по разным направлениям. В данный момент я занимаюсь организационным бизнесом, так называемым евент-маркетингом. В компании шесть сотрудников, мы занимаемся организацией корпоративных мероприятий и в том числе по грантам работаем, организация конкурсов различных – «Директор года», «Рабочая честь России». С этими направлениями ежегодный конкурс. Взаимодействие с территориями.

М.: Хорошо, а как вы считаете – к какому бизнесу относится Ваше дело?

Эльмира: Малый бизнес, потому что команда небольшая. Все вопросы идут именно в этой команде, не делаем крупного влияния, крупных проектов.

Дамир: Меня зовут Дамир, я являюсь совладельцем и директором по продажам рекламного холдинга «ABG». В компании в разные периоды работает порядка пятидесяти человек. Каждое подразделение самостоятельно зарабатывает деньги. В бизнесе я с девяностого года. Мне 41 год. Считаю наше предприятие представителем среднего бизнеса.

М.: Как давно занимаетесь бизнесом?

Дамир: Вообще? В бизнесе почти 16 лет. А холдинг был образован путем слияния четырех компаний в июне 2003 года

Светлана: Меня зовут Светлана, мне 37 лет. Работаю в сфере недвижимости. Владею агентством недвижимости. Но работающих работников, так сказать, у меня немного – когда пять-шесть, когда восемь, я считаю себя представителем малого бизнеса. В бизнесе я с 99-го года.

Александр: Меня зовут Александр, я тоже занимаюсь недвижимостью около трех лет. Компания у меня состоит из пяти человек, я шестой. Малый бизнес. Сколько лет не скажу, я уже на пенсии десять лет.

Ирина: Меня зовут Ирина. Я занимаюсь бизнесом с 93-го года. Занималась тогда торговлей много времени, потом коммунальным хозяйством занималась. Сейчас управляющая компания, в сфере услуг, тоже по коммунальному хозяйству. Самое большое количество работников, которым я командовала, было 45 человек. На данный момент от пяти до десяти человек в постоянном штате, всяко бывает. Мне 53 года.

М.: А с какого времени эта последняя компания работает?

Ирина: С 1995 года

Дмитрий: Меня зовут Дмитрий. Мне 33 года. В бизнесе с 2002-го года, то есть шесть лет. Сфера деятельности полиграфия, производство рекламной продукции. Есть свой печатный цех и как представительство типографий кое-каких российских в Перми. Постоянный штат, ну, такой «железный», 7-8 человек, но периодически приходится привлекать студентов «на шабашки» и всю остальную грязную, не требующую высокой квалификации работу.

М.: Спасибо. Вспомните, пожалуйста, период регистрации вашей последней, на данный момент работающей компании – были ли какие-то сложности?

Александр: У нас сейчас сложность – это бизнес наш, риэлторский, проблемы со спросом. Регистрировался три года назад в качестве индивидуального предпринимателя. Из сложностей была только небольшая очередь. А так все нормально, прозрачно.

Эльмира: Абсолютно не было никаких проблем, потому что, учитывая, что я работала и индивидуальным предпринимателем, поэтому для меня и тогда казалось не ново открыть, и сейчас не было больших проблем, когда мы создали компанию при регистрации. Там главное получить правильную вовремя информацию, заполнить.

М.: Получить информацию не составило труда?

Эльмира: Для меня лично нет.

Ирина: Я уже и забыла, как это было, когда я в девяносто каком-то году начинала, тогда еще частных предпринимателей не было. А в 95-ом тоже было нетрудно. Потом фирмы какие-то мы открывали несколько, тоже не помню каких-то сложностей. Может быть, бегали, то открывали, то закрывали, за то время их много было.

М.: А сейчас как действует Ваша компания? Как ЧП, как ООО?

Ирина: На данный момент я ЧП закрыла, наверное, буду делать ООО, потому что ЧП мне не понравилось. Сейчас, можно сказать, процесс реорганизации.

Дмитрий: Я пошел по пути малейшего сопротивления. У меня есть ребята, которые занимаются бухгалтерскими, аудиторскими и юридическими услугами. Периодически приходится фирму открывать, закрывать, просто звонишь им – мне надо название такое-то, все – деньги в кассу, и все документы, вплоть до печати, приносят. Какие у них сложности возникают – я не знаю. Я плачу за то, чтобы их не знать.

Дамир: Такая же ситуация. Просто заказывали. Никаких проблем

Светлана: У меня ЧП, соответственно тоже проблем не было.

М.: А вообще на первом этапе становления компании какие сложности были, какие были самые сложные моменты?

Александр: Все сложно. Сложно очень людей набирать, отбирать. Человек вроде приходит – да, приятно посмотреть. А когда поработаешь с ним, или «дуб дубом», или хитрый такой. А бывает, что людей просто маленько подтолкнуть надо. Вот человек может обработать клиента, а все это рассказать он не может – вот бывают же такие люди, скованные просто. Их надо раскрыть.

М.: Как Вы считаете, с этой проблемой в нашей стране многие начинающие бизнесмены сталкиваются?

Александр: Безусловно, кадры решают все, и их не хватает всегда. Хороших кадров

М.: Как считают другие, это проблема распространена в нашей стране?

Дамир: Да, и я считаю, что дело в ментальности. Ментальность того, что я буду сидеть, мне в любом случае будут зарплату платить за сегодняшний день, специалисты молодые так и приходят – я минимум за десять буду с вами разговаривать, а за пятнадцать тысяч может быть, начну с вами работать, но никакой план выполнять не буду. В данном случае надо воспитывать людей по-другому.

Эльмира: А это как раз к тому, что мы идем – подготовка кадров, то есть у нас людей не учат работать.

Ирина: И кассовых аппаратов не было в свое время. Чем дольше шло это время, тем больше проблем нарастало, начиная с 92-го года и все больше и больше, и липнет, и липнет, и конца и края не видать.

М.: А какие именно проблемы были?

Ирина: Все время менялись правила, то одно подавай, то другое, не успеваешь следить

М.: Такая ситуация типична в нашей стране?

Ирина: Везде, везде

М.: Как считают другие?

Эльмира: У нас же нет стабильного законодательства – самая большая проблема – мы не знаем, что завтра скажет нам наша налоговая система задним числом – будьте добры, отчеты переделайте. Очень часто возникает такая ситуация.

Александр: А что вы переживаете - сто рублей сразу и все.

Эльмира: Нет проблем. Вопрос только в том, что когда ведешь бухгалтерию, закон могут изменить, завтра сказать – нужен кассовый аппарат, потом внесите какое-то новое изменение с логотипом или с чем-то еще. Вот эти постоянные изменения в правилах игры, которые ты не можешь регулировать. Если бы было, что в течение своей работы, хотя бы в течение года ты работаешь по тем правилам игры, которые тебе установили, а там дальше ты можешь сориентироваться. Было такое правило, по-моему, по малому предпринимательству, что, если вступает в силу какой-то закон, который ухудшает положение, то какое-то время ты можешь работать по старому, потом перейти на новые.

М.: А на Ваше желание заниматься бизнесом это как-то влияет?

Ирина: Это же наше государство оно мешает, не помогает, это неизменно, нам с ним жить, куда не кинься, везде так

М.: Эльмира, как у Вас на начало бизнеса было?

Эльмира: По моей компании начиналось так – начинала бизнес не с нуля, была российская компания, то есть это уже франчайзинг. Здесь проблем не возникало, потому что все правила игры мне были даны – я начинала с них, поэтому на момент становления проблем не возникало, потому что были даны уже все условия – я только их выполняла. Именно в этом, последнем бизнесе.

М.: А какие проблемы можете вспомнить?

Эльмира: Особых не помню, это не первый бизнес был, поэтому все уже было понятно.

Дмитрий: У меня остро стояла проблема нехватки стартового капитала, я работал в «Лукойле», мне надоело, пошел в «свободное плавание» по той сфере бизнеса, которой я занимался в студенчестве. Там был год без денег, пока я немного «мясом не оброс» и контактами. Сначала вообще один работал, вдвоем работали, потому что люди приходили-уходили, ни с кем особо не мог сработать. Основная проблема – что тогда, что сейчас – с кадрами.

М.: Как вы думаете это распространенная проблема? Влияет она как-то на желание заниматься бизнесом?

Дмитрий: На желание не влияет, а проблема типична для всех, вот уже говорил товарищ, то же самое

М.: А проблема стартового капитала, как вы считаете, это распространенная проблема для начинающих предпринимателей?

Дмитрий: Так, наверное, все так или иначе сталкивались.

Светлана: В сфере услуг это не так остро.

Эльмира: Когда начинаешь с малого, то, да, не так остро, а если сразу хочешь большой проект запускать, то могут быть трудности. Но перед началом же все равно взвешиваешь все, уже подготовленным идешь, пока денег на старт не будет ничего и откроешь и работать не сможешь.

М.: Дамир?

Дамир: У нас было образование холдинга, четыре корпоративных культуры столкнули между собой, сформировали холдинг, то есть у нас внутренняя проблема была. Проблемы с внешним рынком не было никакой по сути дела.

М.: Эта внутренняя проблема как-то повлияла на желание заниматься бизнесом?

Дамир: Совершенно нет.

Светлана: У меня была одна-единственная проблема, думаю, на этом этапе у всех были в бизнесе такие проблемы – это проблема клиентов. Тогда еще рынка недвижимости не было сформировано как такового, то есть он маленький был. Приватизированных квартир было очень мало и люди занимались обменами тоже мало. У меня были проблемы, пока я не наработала себе клиентскую базу, я начинала одна. Я тоже жила почти «впроголодь», были трудности финансового характера.

М.: Это характерная ситуация для начинающих бизнесменов?

Светлана: Конечно, многие так живут

М.: Как-то влияло на желание продолжать заниматься бизнесом?

Светлана: Ну как, всяко бывало, иногда хотелось бросить, но верила, что получится

М.: Как высчитаете – какие проблемы являются ключевыми для начинающих предпринимателей?

Александр: Денежная база.

Ирина: Это понятно, без денег какой бизнес. У кого есть деньги, у того и бизнес, у кого нет денег, у того и нет бизнеса.

Эльмира: Очень мало информации при всем том, чтобы понять, когда человек начинает заниматься каким-то определенным направлением – насколько эта ниша занята/незанята, насколько реальные ресурсы и возможности. Если брать что-то на территории города Перми – где взять информацию? Сколько, например, риэлторов работает. Этой информации как таковой нет, только если обратиться в администрацию. Особенно по индивидуальным предпринимателям информации вообще нет. Ни один статуправление, ни одна налоговая не даст информацию о том, сколько предприятий работает именно в этой сфере, куда я хочу идти. Здесь очень сложно.

Дмитрий: Дают информацию – там 80 процентов «мертвых душ», а реально работающих нет. По-моему, основная проблема сейчас в том, что рынок более или менее сформировался и сложно выискать ту идею, то уникальное торговое предложение, которое ты можешь на этом рынке предлагать.

Ирина: Ты можешь купить чей-то бизнес, а чтобы свой начать с нуля и куда-то всунуться – это сейчас сложно, не так как раньше было.

Дмитрий: Сложно, но можно.

Ирина: Можно, но если есть деньги на бизнес, то проще его купить. Мне так кажется. Например, в отношении торговли.

Светлана: Согласна со всем этим. Сейчас наша кризисная экономическая ситуация диктует свои условия и это тоже определенные проблемы, как в стране, так и у нас напрямую, по нам «шарахнуло» как обухом по голове. А до этого у нас стояла проблема в кадрах, даже не в деньгах дело, потому что мы работаем в сфере услуг – есть клиенты, есть и деньги. Для начинающих предпринимателей это тоже существенные проблемы – кадры. Потому что мы хотим иметь грамотный персонал, обученный, с образованием, с хорошей внешностью, с умением контактировать с людьми. А умные люди сейчас тоже открывают свой бизнес. И у нас-то проблема в том, что мы их обучим, а они потом уйдут. Они не хотят оставаться на наших условиях.

Дамир: Основная проблема весны и лета этого года – это найти персонал, грамотный, который готов зарабатывать деньги, готов вкладывать свой труд, продавать свою прибавочную стоимость. Вот таких людей.

Александр: Я тоже когда начинал – уходил из агентства, мы работали пятьдесят на пятьдесят с агентством. А обычно идет тридцать – это вообще мало. Потом когда уходил, мне восемьдесят предлагали, но я не пошел.

М.: Скажите, пожалуйста, почему люди стремятся заниматься предпринимательством?

Александр: Я бы сказал – у нас много лиц стремятся именно не только заниматься, а хотят хорошо жить. И в силу того, он может и не хочет заниматься, но жизнь диктует – все равно надо или работать идти, или заниматься своим делом. Это жизнь нам диктует. А так, может быть, он бы и не пошел – если платили бы на заводе хорошо, он, может, работник хороший – какой-нибудь токарь, пекарь – неважно, он бы и работал там.

Светлана: Я считаю, что люди сейчас не хотят заниматься предпринимательством по одной – единственной причине – они не видят своего будущего, они не знают что их будет ждать впереди, они не могут предположить какие у них будут доходы.

Ирина: Трезвомыслящие люди не будут этим заниматься, это я вам точно говорю.

Светлана: Хотя, конечно, работая на заводе, ты тоже не можешь предугадать, но хотя бы на сегодняшний день, на ближайший месяц какую-то перспективу нарисовать себе можешь.

Дамир: У нас меньше, чем в других странах предпринимателей. За семьдесят лет люди «задубели» просто, потому что русский человек до 1917 года, как мы помним, был самый предприимчивый.

Специалисты из России считаются наиболее творческими людьми, потому их берут в компании, в топ-менеджеры, чтобы они давали нетрадиционные решения.

Ирина: Потому что в других странах уважают людей – они государству деньги приносят, их ценят, к ним относятся как к людям. А у нас все государство нацелено на то, чтобы выгнать, задавить, обобрать, залезть в карман – эта «совдеповская» культура, наше правительство ведь тоже из «совка». Самая главная цель у них – поделись с товарищем, ты почему больше меня зарабатываешь? Это как в советские времена – не дай Бог кому-то оклад на десять рублей добавили. И это все живо до сих пор. А делиться-то никто не хочет. Вот и нашла коса на камень.

М.: А как вы считаете, почему не хотят заниматься предпринимательством, что останавливает, сдерживает это желание?

Эльмира: А ведь нет положительных опытов-то. Если вы посмотрите прессу, телевидение, да где угодно – у нас в основном там проворовали, тут отправили. Не показывают положительные достижения – чтобы человек начал работать, он достиг чего-то. Они чаще всего смотрят на свое окружение, где человек бьется, ему приходится день и ночь не вылезать, чтобы чего-то достичь, и каждый раз проблемы – тут чего-то неладно, там неладно. А хороших примеров почему-то не показывают.

Дмитрий: Показывали, что кто-то на вышке в Казахстане где-то начинал.

Эльмира: Это получается, что либо человек будет при какой-то хорошей самостоятельной структуре состоять – ну как при «Лукойле» создавать – там нет проблем, там деньги льются, только обрабатывай их. Но таких «кормушек»-то мало, желательно чтобы люди шли на производство, что-то производили предприниматели, чтобы был процесс, а в это лучше не соваться, потому что нужны инвестиции в землю, в оборудование, еще во что-то, на это денег нет. Весь Запад работает так – мы тебе в начале дадим денежки, дадим условия, лет пять, если ты производство открываешь, мы тебя от налогов освобождаем, начинай, потом начинаем с тебя брать. Чтобы у нас открыть свое дело – сколько денег надо?

Ирина: Сначала нужно всех желающих и нежелающих накормить, всем насовать во все дырки.

Дмитрий: В плане ментальности нашей во многом соглашусь. В человеке если есть предпринимательство – это либо ген какой-то, либо какая-то особенность характера, которую и образованием-то особо не дашь, то есть человек без предпринимательской жилки пришел на экономиста, он будет экономистом, но не предпринимателем. Определенный процент нации всегда есть. Всегда был совет, валютчики, фарцовщики, что в Смутное время были, и такой же процент, я думаю, остался и сейчас, потому что пошире, посвободнее стало, уголовно-ненаказуемо. У нас нет опыта и нет уважения к труду.

Ирина: Уважения к чужому труду нет. У нас есть уважение к труду землекопа, кочегара, а предпринимательство это у нас не считается трудом.

Дмитрий: Вот это да, немножко осталось – что, если ты на Мерседесе едешь, ты украл – 99 процентов так будут думать. И только те, кто сами поварились, попробовали, поймут – почему украл? Мог и заработать.

Ирина: Или уважают не тех, кто работает, а тех, кто ворует. Вот чиновники воруют – их уважают, а предприниматель работает – его никто не уважает. Он не защищен ничем. А если ты вор, ты всегда откупишься от таких же воров и будешь жить припеваючи, зачем работать, когда можно украсть. Вот им наше правительство так живет.

М.: Спасибо. Я раздам вам листочки, тут мы объединили факторы, влияющие на желание заниматься бизнесом в некоторые категории – посмотрите, пожалуйста, на них внимательно и скажите, какие из них две самых серьезные категории, т.е. больше всего препятствуют желающим открыть свое дело на данный момент?

Эльмира: Я отметила юридические, потому что мы все равно живем в основах того законодательства, которое существует. У нас довольно размытое оно, как говорят, «наш закон как дышло, как повернул, так и вышло». Поэтому если человек очень хорошо разбирается в законодательстве, то он может его повернуть в свою сторону. Но у нас не настолько предприниматели всезнайки во всех вариациях – в

одном управлении знаешь, в другом нет, поэтому здесь закон очень сложный. Я особенно столкнулась с антимонопольным комитетом – там говоришь одно, слышишь другое, в итоге получаешь третье.

М.: А второй критерий?

Эльмира: Здесь факторы важны, но все-таки пока у нас еще очень сильно действует взяточничество, особенно пожарники, СЭС, все те структуры, к которым идешь согласовывать открытие какой-то фирмы, вроде все по правилам игры, но не подмажешь – не подъедешь. Остальные еще можно варьировать, но эти я бы больше отметила, конечно.

М.: Т.е. второе это коррупционные факторы?

Эльмира: Да

Дамир: Я бы поставил десятибалльную шкалу и оценил бы все по ней. Два самых значительных я отметил кадровый и образовательный. Кадровый это объективный фактор – из-за чего я не могу вести бизнес один, и субъективный фактор образовательный, то есть людям не хватает знаний закона, юридических и финансовых знаний.

М.: Именно начинающим предпринимателям?

Дамир: Да

Светлана: В моем случае это финансовый – недостаточный стартовый капитал, трудности с доступом займа финансов. В предыдущем вопросе немного коснулись, но я не успела об этом сказать – как раз индивидуальные предпринимателя – к ним настолько относятся, они даже и не бизнесмены, и не люди – мы даже не можем ни кредит в банке взять, потому что не дают. Говорят, что у вас бизнес нестабильный, как мы можем вам доверять? У вас есть недвижимость? Я говорю – нет, снимаю офис. Они говорят – нет, как мы можем дать вам большой кредит? А кредиты нужны немалые для нашего бизнеса, чтобы работать эффективно, это не торговля мелкорозничная, недвижимость – товар дорогой. И с кадрами очень плохо на сегодняшний момент. Не все нужные нам люди готовы с нами сотрудничать.

М.: Т.е. вы выделили?...

Светлана: Финансовый и кадровый

М.: Спасибо. Александр?

Александр: Я как риэлтор в основном работаю по большим участкам земли, под застройку высотных домов. У нас есть такие районы, пермский район такой коррумпированный, даже какую-то бирочку взять сложно. Коррупция это понятно, но ведь у нас законодательство не успевает как всегда, землю ведь давно уже делят, а чтобы сделать землю, люди сколько бегают, два года и дольше.

Законодательство по земле у нас нечеткое. Вообще бескультурье пошло в отношении нас. Я выделяю юридический фактор и культурный.

Светлана: Даже наши работники в этой жизни больше защищены, чем мы сами. Мы идем рожать ребенка, но мы не имеем вообще никакой базы, хотя мы отработали столько лет, исправно платили налоги, я иду в декрет и у меня даже нет денег на то, чтобы какой-то прожиточный минимум себе создать, а мой работник получает среднемесячный оклад, хотя я так же плачу и в пенсионный фонд всяческие отчисления.

Ирина: Это дискриминация предпринимателя.

Дамир: Ну, как вариант предлагают же, если ты не хочешь нести риски своим имуществом – вот тебе ООО, вот тебе ЗАО есть.

Светлана: А почему я должна выбирать? Почему должна реорганизацию проводить?

Дамир: Ну, если невыгодно, естественно, можно оставаться на старом, терпеть.

М.: Хорошо, спасибо

Дмитрий: Как ключевые я так понимаю, что культурные, коррупционные, криминальные, юридические относятся к государственным – недостаточная поддержка бизнеса со стороны государства, то есть неформирование позиций в плане уважения к предпринимателям, смена правил игры (юридических), то есть основное – государственное, а вот кадровые или образовательные – теряюсь, честно говорю. У

кого-то есть деньги, стартовый капитал, но в голове нет ничего – у них с образованием проблемы, кто-то умный, молодец-красавец, но денег нет – для него это проблема. Скорее все-таки кадровый.

М.: Т.е. государственные и кадровые?

Дмитрий: Да, все-таки так

Ирина: Считаю, что законодательство и недостаточный стартовый капитал. Если человек только начинает, когда начнет, поймет, что ему законодательство мешает. Оно мешает очень, люди из-за этого бросают. Если ты не будешь авантюристом, если ты не сможешь, мягко говоря, наплевать на какие-то вещи, ты не сможешь работать. Если будешь – тогда тебе будет легче. А если будешь думать постоянно, что ты где-то что-то опять нарушил, то с ума сойдешь и психушкой это закончится.

М.: Вы выбрали юридический и экономический?

Ирина: Да, но в первую очередь юридический

М.: Теперь посмотрите этот же список и назовите два самых незначительных фактора, сдерживающих желание заниматься предпринимательской деятельностью на данный момент.

Дмитрий: Криминальный и экономический – высокая конкуренция, низкая рентабельность. Если низкая рентабельность – зачем ты идешь в этот бизнес? Если высокая конкуренция – сможешь лучше, это от тебя уже зависит.

М.: Что другие выделили?

Эльмира: Фактически те же самые, потому что сейчас действительно проблем с криминальитетом нет.

М.: А второй?

Эльмира: Второй – культурный, не думаю, что это как-то остановит, не знаю таких случаев

Ирина: Считаю, что для открытия бизнеса самое незначительное это недостаточность знаний, потому что люди, когда идут свой бизнес открывать, они в такой эйфории находятся, что, даже если он круглый дурак, ему кажется, что у него все получится, знаниям не придает значения. И ему, конечно, глубоко наплевать на отношение к нему общества, когда он начинает, то есть к нему уже потом приходит.

М.: Значит культурный и образовательный?

Ирина: Да

Светлана: Я отметила криминальный – рэкет, наезды, крыши, сейчас уже этого особо нет, я не сталкивалась. И высокие налоги, сборы, я считаю, что в нашем бизнесе нет таких высоких налогов.

Александр: Криминальный. И налоги тоже.

М.: Так же как и Светлана? Криминальный и фискальный?

Александр: Да, да, мы с ней в одной отрасли работаем, вот и мыслим похоже

Дамир: Фискальный и криминальный. По тем же соображениям, что высказали.

М.: Хорошо, спасибо. Давайте поговорим с вами о трудностях на стадии развития бизнеса.

Отличаются ли они как-то от трудностей на начальном этапе, с чем приходилось сталкиваться, что вызывало больше вопросов, когда бизнес уже на стадии хорошего роста находится. С какими проблемами сталкивались и как решали?

Дмитрий: Начинают активно «всплывать» кадры, когда по мере роста один уже неправляешься, должны быть сотрудники.

Эльмира: Они всплывают как раз в ходе работы, вначале человека привлекает – настроен на одно, проходит период – начинаешь открывать – либо не знает, тогда иди учись, либо не хочет – тут уже сложнее.

Светлана: Все те же самые, финансовые – где взять денег, чтобы реализовать свои планы и кадровые – они, по-моему, на всех этапах остаются. У нас просто текучка, кто-то уходит, кто-то приходит, одних обучаешь, другие в свободное плавание отправляются.

Александр: Очень много людей ушло в психушку.

Ирина: Кадровый. Помните, 96-97 годы это была безработица, но кадры тоже было очень трудно подобрать. Даже из центров занятости – я давала заявки, а потом люди приходят мне конкретно и

говорят – так, напиши мне, что у тебя нет вакансии, то есть они не хотят просто работать, особенно в такой сфере как торговля, там очень культурный низкий уровень, там чего только не насмотришься. И деньги, конечно, деньги всегда нужны, особенно в торговле.

М.: Со стороны государства какие-то препятствия были в вашей работе?

Ирина: Пример, как из меня милиция выколачивала деньги – сначала просто терроризировал и ходил, потом меня вызывал к себе и говорит – дай мне твой паспорт, я говорю – не взяла – ну, иди тогда отсюда, приди в понедельник с паспортом, я думаю – что ж это такое. Он пришел, проверил, кассирша не отбила чек, он – давай мне вот такую сумму денег, или я подам на тебя в налоговую, я пришла в налоговую – говорю – вот так и так, они пришли, проверили, дали мне справку, что у меня все в порядке, но его это не остановило. Он меня преследовал, ходил ко мне на работу, долбил, видел, что я никак на него не реагирую, вызывал к себе. Я написала на него заявление во все места – в областную прокуратуру, в городскую прокуратуру, куда только могла. Прихожу в понедельник, он мне говорит – давай свой паспорт, я ему отдаю свой паспорт. Он его прячет в стол, звонит дежурному и говорит – я задержал аферистку без документов, она у нас где-то там проходит, надо ее срочно закрыть в камеру, давай мне машину. Ладно у меня одноклассник работал там же в этой милиции, говорит – все, иди, причем они меня провоцировали на скандал, чтобы я закричала, начала шуметь, руками машать, но я валерьянки напилась, как удав спокойно в окно смотрю, птичек считаю. И вот пока по дороге шла, остановился Коля, он говорит ты что здесь делаешь – я ему рассказала. Меня в машину, привезли в Ленинский райотдел, там все созвонено, приводят к этому милиционеру, говорят – вот такая-то. Он говорит, ну что, давайте раздевайтесь, давайте вещи, сейчас мы вас в камеру посадим. Но, видимо, Коля просто послал – это за что женщина задержана? Вот по этим документам. А там написано в этих документах, на основании которых он меня задержал – на кофточке синей не было ценника. Он говорит – быстро к начальнику. Я молчу. Я когда начальнику рассказала, что на них уже везде жалобы написаны, только тогда они мне выписали штраф и отпустили.

М.: Это было в каком году?

Ирина: Примерно в девяносто шестом.

М.: Сейчас такая ситуация возможна?

Ирина: Да, я считаю, что возможна. Правда, сейчас уже масштабы другие, не за ценник тебя повлекут, конечно, а за миллиарды нефтедолларов.

М.: А распространена такая ситуация или это единичный случай?

Ирина: Думаю, что распространена и очень активна, потому что таких товарищ в милиции (их в то время называли «шоколадниками») довольно много.

Александр: Я как раз десять лет в милиции отработал до этого – могу больше рассказать.

М.: А если обобщать, то были какие-то проблемы с государством?

Александр: Да есть, конечно.

М.: А вы просто привыкли их уже каким-то образом решать?

Александр: Да как сказать. Бывшие чины они не будут сами это делать, они посылают пешек.

М.: У вас такое отношение, что оно есть, но вы как проблемы не рассматриваете?

Ирина: Нет. Всегда можно откупиться, если есть деньги.

Дмитрий: Я принципиально не откупаюсь, даже гаишникам не плачу.

Дамир: Только кадровая.

М.: Хорошо, спасибо. Давайте продолжим. Посмотрите, пожалуйста, на тот же самый список и назовите две самых серьезных категорий, которые мешают развитию бизнеса, и две самых незначительных.

Дмитрий: В качестве наиболее мешающих кадровый и финансовый, наименее мешающих криминальный и культурный. При открытии был государственный, но, уж если ты сделал первый шаг и преодолел государство, ты внимания не обращаешь дальше, воспринимаешь как должное, как данность и уже больше внимания другим факторам.

Ирина: Для развития самые плохие это финансовый и высокая конкуренция, низкая рентабельность. Наименее – культурный, коррупционный, всегда можно откупиться. Правда, это смотря как давить будут.

Эльмира: По моему бизнесу то, что наиболее мешает это кадровый вопрос – это всегда, и конкуренция – у меня направление нужно учитывать, она появляется каждый раз, ну, а наименее – фискальный и криминальный.

М.: Дамир, Вы что отметили?

Дамир: Я добавил финансовый к значительным трудностям, и кадровый. Наименее – фискальный и криминальный. Причины я уже называл. С точки зрения государства я бы не выделил особых препятствий

Светлана: Я немного изменила – к значительным трудностям добавила экономические, потому что их не избежать, конкуренция растет и ее учитывать нужно, а к незначительным – криминальный, фискальный.

М.: А какой второй значительный для развития бизнеса отметили?

Светлана: Кадровый, тут безусловно для развития очень важно, просто сверхважно, потому что любой рост требует персонала квалифицированного

Александр: Я бы отметил трудности с доступом заемных денег, конкуренция сейчас как на дрожжах, особенно в нашей сфере. Криминальный это понятно – пока еще не встречался.

М.: А второй незначительный?

Александр: А второй – это культурный я бы назвал, не влияет на развитее, я во всяком случае не знаю, как он может повлиять.

М.: Ну, что ж, огромное спасибо, это был последний вопрос нашей встречи, большое спасибо за ваше мнение, было очень приятно с вами общаться.

Фокус-группа №9, Самара

Вячеслав, м, 45, ремонт и отделка помещений;

Аля, ж, 25, оптово-розничная торговля;

Лариса, ж, 38, трудоустройство персонала;

Алексей, м, 24, бизнесмен, сервис;

Светлана, ж, 50, автоперевозки;

Сергей, м, 42, торговля лакокрасочными изделиями;

Модератор: Для начала я прошу вас рассказать немного о себе. Сколько Вам лет? Как давно Вы занимаетесь Вашим нынешним бизнесом? Много ли сотрудников работает на вашем предприятии? К какой сфере относится ваш бизнес, что именно вы производите? Скажите, пожалуйста, относится к предприятиям малого или среднего бизнеса?

Лариса: Меня зовут Лариса. Мне тридцать восемь лет. Моя сфера деятельности это трудоустройство, это трудоустройство персонала.

М.: А как давно вы занимаетесь в этой сфере?

Лариса: Уже четыре года.

М.: Сколько сотрудников?

Лариса: У меня пять сотрудников, но это те люди, которые у меня работают.

М.: То есть еще нештатные?

Лариса: Нет. Те люди, которые трудоустраиваются, это не те люди, которые в штате.

М.: А в штате сколько?

Лариса: Пять.

М.: Пять, понятно. Ваше предприятие относится к предприятиям малого или среднего бизнеса?

Лариса: Малого бизнеса.

Алексей: Меня зовут Алексей. Мне двадцать четыре года. Вид деятельности, сервис у меня. Семь человек работает. Сервис уже пять лет существует. Бизнес малый.

М.: Понятно. Алексей спасибо.

Светлана: Я Светлана, мне уже пятьдесят лет. Мы лет семь тому назад с мужем организовали свое дело, это автоперевозки. Это пассажирские и грузовые автоперевозки. У нас на сегодняшний день пока шесть человек, было больше, но решили сократить. То есть малое предприятие.

М.: Ясно. Так, Сергей?

Сергей: Сергей меня зовут. Я занимаюсь торгово-закупочной деятельностью лакокрасочных изделий. Работает у меня пять человек. То есть тоже малое предприятие, можно сказать. Мы работаем четыре с половиной года. Ну, у нас как бы получается так, что как бы подразделение. По городу несколько точно таких же, как я. Мы плотно взаимодействуем, то есть таким вот образом.

М.: Понятно, а сколько Вам лет?

Сергей: Сорок два года.

Вячеслав: Меня зовут Вячеслав. Мне сорок пять лет. Бизнес в сфере услуг, это ремонт и отделка помещений. Данным видом бизнеса занимаюсь третий год. Два с половиной, примерно вот так. В штате одиннадцать человек.

М.: Понятно, спасибо.

Аля: Меня зовут Аля. Мне двадцать пять лет. Занимаюсь я в оптово-розничной торговле. В моем штате семь человек. Ну, наверное, примерно больше трех лет. Это малое предприятие.

М.: Спасибо. Сегодня наша беседа будет касаться того, насколько просто или наоборот сложно сейчас работать в сфере малого и среднего бизнеса. И первый вопрос у меня следующий, вспомните о своем опыте регистрации своей компании, с какими трудностями вы столкнулись тогда?

Вячеслав: Да, особых трудностей то и не было тогда.

М.: На этапе регистрации, вот именно тогда?

Вячеслав: Да, никаких.

Лариса: Никаких.

Светлана: Я могу сказать, что это было лет семь назад, 2001 год. Не было никаких особых трудностей.

Лариса: Обращались, например, к определенным фирмам, которые занимаются регистрацией и, в общем, без проблем.

М.: Ну, расскажите, как это происходило, вы открываете свой бизнес, с чего вы начали?

Лариса: Сначала родилась мысль в голове, идея. Потом подошла к людям, которые занимаются регистрацией, обратившись к ним, подготовив все документы через определенный срок, вот так вот в принципе.

М.: то есть никаких трудностей не было?

Лариса: Никаких у меня не было с регистрацией. Сама, самостоятельно я не регистрировала. Я обращалась к определенным людям. Мне помогали, потому что я знаю, там есть маленькие тонкости, которые, в то время для начинающего человека, не сведущего, просто так сделать. Какие-то ограхи...

М.: Какие тонкости?

Лариса: Я не могла, ну, в принципе я не вникала. Я определяю так, что человек должен заниматься своим делом. Все сразу охватить нельзя.

М.: Как вы считаете, если бы вы не обратились к посреднику, то у вас могли бы трудности возникнуть?

Лариса: Наверняка. Сто процентов.

М.: Ну, например, какого характера?

Лариса: Могла бы что-то пропустить, может что-то какой-то документ неправильно оформить.

М.: То есть это как бы вас подстраховало, обращение к посредникам?

Алексей: Они быстрее делают.

Лариса: Не то, что быстрее, я шла на то, что, во-первых, человек должен заниматься своим делом. Это раз. У меня же не ЧП. И пускай все сделают все правильно, все официально.

М.: То есть никаких сложностей вы не испытывали?

Лариса: Мне никаких, я доверилась людям, которые работают качественно. У меня есть подтверждения, я довольна этим.

М.: Понятно. Алексей, а у Вас как было?

Алексей: Ну, я попробовал сам сначала оформить. Но что-то, пришел сначала в налоговую, заполнил все бумаги и мне говорят, ждите. В итоге я ждал, ждал, но и ушел. Раз позвонил, два позвонил, три пришел, говорят, ждите. Ну, и в итоге тоже обратился к человеку юристу, и вот он мне помог все сделать.

М.: Тоже через посредника получается?

Алексей: Да.

М.: То есть здесь уже можно выделить проблему, это длительность ожидания?

Алексей: Да.

М.: А как вы считаете, это повсеместно, эта проблема характерна?

Лариса: Характерна, да. Кстати я припоминаю, когда первый раз я пришла в налоговую, толпа, много людей. Все носятся, ходят, ничего непонятно. А обращаешься в справочное окно, мне там, ну, это как-то все запутано, и понимаешь, что это все, это по времени, и это нереально все. Там очередей немеренно, кто куда, так, что это вот все, загруженность. Я кстати этих людей то не искала. Они мне сами предоставили там же, в налоговой, предоставили визиточку, обращайтесь, вам все сделают. Спасибо, я очень благодарна.

М.: Ясно, в общем, вы Алексей действовали через юриста?

Алексей: Да.

М.: И сразу оформили?

Алексей: Да. То есть человек постоянно этим занимается.

М.: А после этого какие-то трудности были?

Алексей: А он и по сей день занимается со мной, отчеты и все делает.

М.: Ясно, спасибо. Светлана, а у Вас?

Светлана: ну, у меня занимался муж. Но вот я знаю, что вместе мы с ним пошли, когда еще на Черемшанской, там правильно, вот в окошечко, где справки выдают, в этот кабинет, в этот кабинет, в этот кабинет. Народу очень много, но мы сами без посредников быстро все сделали. Но сложности были, да, сложности, конечно, они были. Потому что, во-первых, какой-то хаос, не было вот конкретно, что в этот кабинет вы зашли, и с вами работает вот этот человек, который вам уже помогает. Потому что здесь должны быть и юриспруденция, и бухгалтерские какие-то уже свои знания. А когда все это на ощупь, когда определенного вот человека, который может просто тебе сказать, рассказать вот, безвозмездно, так скажем, такого нет. То есть тыкались просто, первоначально тыкались вот. Ну, а сейчас вот правильно уже работаем, со своим человеком, хорошим знакомым юристом, который правильно уже помогает. Все на ощупь сначала.

М.: Трудности какие-то были тогда?

Светлана: Были трудности. Были трудности, в смысле ожидания, вот этой нервотрепки как вот это вот не знаешь точно, что с чего начать. То есть вот, организационного такого момента. Но глобального такого, трудностей не было. Вопрос решаем.

М.: Сергей, а у Вас как?

Сергей: Ну, у меня самая большая трудность возникла, скажем, так, не в оформлении непосредственной документации.

М.: Вот в самом начале?

Сергей: Нет, у меня самая большая трудность возникла в том, что до меня занимались люди, но скажем, так, своим делом, и мне досталось в наследство кассовый аппарат, ну, новый совершенно.

М.: То есть вы сами не открывали этот бизнес?

Сергей: Нет, зачем, я сам открывал, просто вот в этом помещении, которое я арендовал, у меня самые большие проблемы были именно с кассовым аппаратом, и с оформлением самым первым.

М.: А что с кассовым аппаратом?

Сергей: Ну, там заморочки очень большие, ну, то, что требуют обязательно, что бы он был новый, они свой чип ставят. Мелкие такие вопросы, то есть получается так, что есть он у тебя, или нет его у тебя, самый простой способ это в налоговую новый прям поставить. Ну, как бы мне казалось, что есть аппарат, ведь еще по началу финансовые возможности еще не очень большие, каждая копейка на счету. А получилось так, что немножко, действительно, если бы сразу обратился, было бы проще. А так особых таких трудностей у меня не было. Потому что были люди, кто подсказывал мне постоянно. И было к кому обратиться, действительно, кто юридически грамотный.

М.: Вячеслав, а у вас как?

Вячеслав: Ну, после того как была определена идея, вопрос был только в форме организации юридического лица. Это частное предпринимательство, или там ООО, например, разновидность. Если бы я решил, что это был ООО, например, то дальше бы был вопрос чисто технический. То есть я обратился к знакомому человеку, ну, грамотный бухгалтер, как это оформлять. Они говорят, вот есть юристы там грамотные, вот такая-то, по личным знакомым. То есть мне дали телефон этой дамы, я с ней созвонился, дальше это просто вопрос был, сколько это по времени, сколько стоит. Она говорит, по времени столько-то, стоит столько-то. Оттуда, оттуда, оттуда. Я говорю, ну, хорошо. Денег дал, она пошла, оформила, потом пришла, говорит, вот тебе документы, вот и все.

М.: То есть не было никаких трудностей?

Вячеслав: Да, не было.

М.: Ничего такого не можете вспомнить?

Вячеслав: Просто на заре коммерческой деятельности, когда я открывал частное предпринимательство, это было давненько уже, я это делал сам. Вел, вел, вел, потом понял, что это все медленно и неэффективно. Поэтому гораздо эффективней там, например, дать бухгалтерские бухгалтеру, юридические юристу, и все. Вот так.

М.: Понятно, а первоначально была проблема, что вы как бы неправлялись со всеми такими функциями?

Вячеслав: Да, нет, это давно было, лет пятнадцать назад. Когда это была отдельная история.

М.: А какая тогда была история?

Вячеслав: Ну, я тогда жил в другом государстве, в Белоруссии, так скажем, и там знаний никаких, потому что только, что отслужил в армии там. То есть другая специфика совсем была. А тут пришел, нужно что-то придумывать, методом проб и ошибок, там шишек конечно набил. Вот там пока разобрался, как это делать эффективней, поэтому сейчас уже принцип такой, обращайся к специалистам. Ну, там машина сломалась, иди в мастерскую.

М.: То есть можно сказать, что отсутствие опыта было самой главной трудностью, тогда на этапе основания вашей компании, или еще что-то?

Вячеслав: Рабочие вопросы они всегда возникают. Вопрос возник, его решили и пошли дальше.

М.: Мне как раз интересны те трудности, когда эти вопросы возникали в регистрации?

Вячеслав: Он будет хоть тогда, хоть сейчас, например. Можно как делать? Можно, опять таки. Регистрация предприятия, я взял, например, начинаю узнавать, как это делается. Спрашиваю у знакомых, спрашиваю у юристов. Вариант первый, я беру, например, документ юридический, начинаю разбираться с чего начинать, непонятные термины, потому что я не юрист по образованию. Для того чтобы разобраться с терминами мне надо, во-первых, много времени. Потом эти термины понять, зачем это делать так, когда это можно быстрее сделать.

М.: Понятно, спасибо. Аля, а у вас?

Аля: Ну, когда мы открывали частное предпринимательство, то конечно были трудности, и с документами.

М.: С оформлением документов?

Аля: Да, это и носить много. Личного времени много потратила.

М.: А кроме оформления еще какие-то есть трудности?

Аля: Ну, да. Нежелание людей помочь, в той же самой налоговой, это тоже есть.

М.: В чем это проявлялось?

Лариса: Да, просто грусть.

Аля: Ну, да, просто грусть.

М.: А вот как вы считаете, вот эта проблема может препятствовать желанию у предпринимателя развивать свой бизнес?

Алексей: Отбить охоту.

М.: Как бы да, отбить охоту?

Светлана: Может, мне кажется, может.

М.: На первоначальном этапе?

Светлана: Да, именно на первоначальном этапе.

М.: То есть это как бы является сильным таким фактором, при оформлении документов?

Аля: Мне кажется, это заставляет людей обращаться еще куда-то.

Вячеслав: Искать варианты.

Аля: Да.

М.: Ну, это может влиять на желание?

Алексей: Это, мне кажется, от человека зависит.

Сергей: От желания, каков настрой.

Светлана: Ну, в принципе это может, конечно, если настрой у человека, если он уже серьезно задался там целью, что там вот он делает это, конечно, здесь он уже через все преграды пройдет. Но в принципе такое вот отношение очень, запутанная какая-то вся структура вот, она мешает.

Лариса: Хотелось бы, чтобы отношение вот немножко изменилось, отношение наших структур, немножко было бы полояльней.

М.: Почему такое отношение, как Вы считаете?

Лариса: Не могу знать. Очень крепко сидят на своих местах. Такое вот предположение.

Вячеслав: У меня опыт был, вот я год назад, то есть я был зарегистрирован в одной налоговой одного района, там возникали проблемы со сдачей отчетности. То есть это было долго, и там постоянно что-то нужно было доносить там, что-то, вот Лариса говорит там документы, и так далее, так далее. Это меня не совсем устраивало, вот потом стало совсем не устраивать, я просто решил перейти в другую налоговую. Ну, вот как у меня сейчас говорит бухгалтер, это просто песня. А здесь говорит. Как же она сказала то. Нормальные ушли, осталось только одно осиное гнездо. Вот так вот. Ну, что же, пойдем туда, где песня.

М.: А какие еще проблемы на этапе формирования бизнеса вы можете назвать. Может быть, те, с которыми Вы ранее не сталкивались. С которыми вообще не сталкивались, но про которые рассказывали, может быть, ваши знакомые?

Вячеслав: Кадровые вопросы есть всегда. Хоть на начальном этапе, хоть там, на этапе развития.

Лариса: Это постоянный вопрос.

М.: Поиск кадров?

Вячеслав: Поиск кадров, обучение, да.

М.: Нет, именно на этапе основания?

Вячеслав: Да, и на этапе основания. Взял человека в дело, там например.

Лариса: Это все зависит от нас так же. То, что мы желаем, потом вот так же формируемся. Перед нами вот так же это специалист вот нас не устраивает. Это зависимость с нами. Так, что это пусть средний, малый, это не важно.

М.: Алексей, Вы как считаете, может, слышали от друзей о каких-то еще проблемах?

Алексей: Да, не знаю, мы, когда собираемся, мы о работе не говорим.

Сергей: Понимаете как у нас, у нас в принципе, люди ничего не говорят, молчат. В нашем государстве как, испокон веков была волокита бумажная. Ну, она уже не считается проблемой, у нас как бы люди терпимые, покладистые и, допустим, побегать в налоговой, там постоять, здесь постоять. Уже привыкли, то, что у нас иначе не бывает. Ну, сейчас конечно прогрессирует, время идет, и как бы налаживают какие-то моменты. Ну, а суть, то вот такая, то, что у нас нет вот, скорее всего самая большая беда в том, что сталкиваешься не в содействии, а в недоброжелательности.

М.: А откуда вот это вот идет?

Сергей: Ну, я не знаю. Это, наверное, чисто психологические вопросы. Решать какие-то, вот принимать на работу, допустим, человек хороший специалист как налоговик, но никто не интересуется, не спрашивает у него там качества, такие как, умеет он с людьми разговаривать или нет. У него требуют делать, то, что он умеет делать. Может отсюда сталкиваются с такими проблемами. Не знаю, трудно судить.

Светлана: Мне тоже кажется это человеческий фактор.

Сергей: Ну, грубость такая очень часто конечно встречается. Причем она встречается в такой форме, то, что не хочешь, не надо. Иди куда хочешь. Никто не будет объяснять как надо.

М.: Равнодушие?

Сергей: Не равнодушие, здесь и грубость порой. Приходилось такое видеть порой, когда человек приезжает, он сам еще толком ничего не знает, и вот так не в лицо, а так отвернувшись вот слышишь, надо же какие тупые приезжают. Ну, как вы понимаете, это ненормально.

Лариса: Время там без десяти, без пятнадцати, с тобой никто, никогда разговаривать не будет.

Сергей: Да, тоже такой момент есть.

М.: Можно сказать, что это единственная проблема, с которой сталкивается предприниматель при открытии своего бизнеса, так можно сказать?

Сергей: Она не единственная.

Лариса: Одна из многих.

Сергей: Вы поймите, человек только начинает, ну, у него идея появилась, и он не знает в принципе, куда обратиться, как, что. Единственные, люди ему подсказывают что-то дельное и реальное это друзья, которые занимаются тем же профилем, все. А такого чтобы кто-то подсказал, направил из внешнего мира, скажем так, это очень так сложно бывает. Это даже очень повезло если так.

Вячеслав: Нужно чтобы человек был очень заинтересован.

Сергей: Это, да. Либо вот человек он вцепился и все. Как бы там не было, ему все равно, я все равно своего добьюсь.

Вячеслав: Либо консультант получает деньги.

Сергей: Да, либо за деньги.

Лариса: Совершенно верно.

Светлана: А порой кажется, что они искусственно создают такую ситуацию, и при этом есть люди вот, которые зарабатывают, помогая нам что-то.

М.: Ясно. Я Вам сейчас раздам листочки с факторами, которые могут препятствовать при становлении бизнеса. Я прошу вас выделить два самых значительных и незначительных фактора, которые могут мешать развитию бизнеса.

Сергей: Еще раз обозначьте задачу?

М.: Для начала прочитайте все факторы, которые препятствуют желающим открыть свое дело.

Светлана: То есть нужно отмечать?

М.: Нет, отмечать пока не надо, предлагаю Вам выделить две самых серьезных категорий, и две самых незначительных, с вашей точки зрения, которые мешают становлению бизнеса. Хотелось бы, чтобы Вы это сделали сообща, потому что мне нужен ваш общий ответ.

Светлана: Я считаю юридические и коррупционные.

Алексей: Экономическая, конкуренция.

Лариса: Мне кажется финансовые.

Аля: Для начинающего финансовые.

Лариса: А затем уже юридическая.

М.: Вячеслав как у вас?

Вячеслав: Сколько людей столько мнений. А можно знает, как сделать, например. Мы сейчас скажем у кого какое мнение. У меня финансовые и коррупционные.

Сергей: У меня финансовые, это недостаточный стартовый капитал.

М.: Все считают, что финансовая сторона наиболее важна?

Лариса: Я не знаю как все, но изначально это важно. Очень важно, там как бы все расписано, на это, на это, и на это.

М.: Значит, все считают, что финансовая часть наиболее важна?

Алексей: Я не считаю.

Светлана: Я не считаю, я считаю, что для меня вот юридическая, оформление, например.

М.: А кто считает, что юридические важнее, а потом финансовые.

Лариса: Ну, у нас же было два пункта. У меня первый это юридический, а второй это финансовый.

Вячеслав: У меня два вопроса. Один это связан с кадрами. Мало того, что сам знаешь очень мало в новой сфере, еще, если брать такого же, например, то да, там ситуация просто ухудшается. Поэтому вопрос кадровый я выделил, например. А второй это образовательный.

М.: Надо именно на момент регистрации.

Вячеслав: Ну, тогда образовательный, недостаток личных знаний для открытия бизнеса. Ну, финансовый можно тогда вторым пунктом поставить.

М.: Ну, все считают, что финансовый является основным?

Светлана: Да. Одним из основных.

М.: Аля, а вы как считаете?

Аля: Я тоже самое, я уже сказала.

М.: Алексей?

Алексей: Я нет, у меня экономическая, высокая конкуренция.

Аля: Может это зависит еще от вида деятельности.

Лариса: Да, это сфера с чем там человек связан. У меня вот коррупция вообще никак, ни с какой стороны, а для кого-то это важно.

Сергей: А у нас знаете как, у нас с коррупцией вопрос как, зависит от конечного результата.

Лариса: Это от роста, от роста бизнеса.

Сергей: Но у нас так уже поставлено, то, что наоборот легче с ним, имея взяточничество, гораздо быстрее что-то сделаешь. Тут двоякое отношение.

М.: Итак, с какими проблемами сталкивается большинство предпринимателей, можно сказать, на этапе становления. Можно сказать, что это финансовая наиболее часто возникает?

Вячеслав: Естественно.

Лариса: Да, это основа основ.

М.: А второй фактор?

Светлана: Ну, а здесь уже вот, для меня юридический.

М.: А для кого еще юридический?

Аля: Важный?

М.: Да.

Аля: Для меня.

Лариса: И для меня.

М.: Для вас тоже?

Лариса: Да.

М.: А для Вас Вячеслав?

Вячеслав: Нет.

Лариса: Я, почему еще возвращаюсь к юридическому, вот потому что некоторые изначально начиная, второй пункт, юридический, не касаясь, уже вкладывая деньги, до оформления всех документов уже работают. Нарабатывают опыт, а потом только начинают оформлять документы. И тут уже возникает пункт как коррупция. Потому что надо сюда положить, надо сюда положить. Я, почему возвращаюсь к этому, кто как смотрит изначально. Так хорошо, мне этот коррупция сейчас не нужно, мне нужно сейчас правильность оформления документов. Я иду на это. В принципе вот так вот.

М.: У Вас какая вторая проблема прозвучала Вячеслав?

Вячеслав: Недостаточность знаний для открытия бизнеса. То есть образовательный вопрос.

Светлана: Мне кажется, что вот образовательный и юридический, нет у нас четкого представления по законодательству. Оно часто меняется. Так что все это как-то вот такозвучно.

М.: А у Вас Сергей, какой второй фактор?

Сергей: Ну, финансовый и коррупционный. Ну, я пояснил, что можно и так посмотреть, правильно Лариса сказала, что это везде индивидуально, во-первых. С одной стороны взяточничество везде присутствует. С другой стороны, возможно, при данной системе это касается и юридического, и любого вопроса, и экономического, может это единственный выход.

Светлана: Наверное, это вытекает из-за недостаточного нашего образовательного этого, от несовершенства законодательства, все взаимосвязано.

Сергей: Да, все взаимосвязано.

Лариса: Все взаимосвязано, И то, что вот пункт этот про коррупцию, это еще зависит от роста фирмы. На каком она... и все моменты не ухватишь.

М.: Мы говорим сейчас о становлении компании.

Лариса: Да, но я просто возвращаюсь к тому, что коррупция у нас существует.

М.: А какие два самых незначимых фактора?

Лариса: Это экономический, высокая конкуренция. Высокая конкуренция она должна быть. Если бы не было конкуренции, тогда бы к чему стремиться, быть лучше, или еще что-то подобное. И вторые факторы, это криминальные, это рэкет. Ну, сейчас уже все прекрасно, мы живем, рэкета нету.

Сергей: Наверное, государственные, оно не препятствует и не поддерживает никак. Ну, тут вопрос как препятствие или недостаточная поддержка. Никаких препятствий, никакой поддержки. Абсолютно.

Светлана: Ему все равно как мы плаваем.

М.: Вячеслав, а Вы как считаете?

Вячеслав: Ну, да, насчет государственного скажем.

М.: Согласны?

Вячеслав: Да, как Сергей сказал, так и есть, а второй.

М.: Нет сейчас никакой поддержки?

Сергей: Ее никогда и не было. У нас вся государственная политика основывается на том, чтобы, как бы с тебя больше содрать. Это, по-моему, все с этим согласны. Общество сейчас коррумпировано само по себе, понимаете.

Вячеслав: Второй момент, который я выделил, это культурный, недостаточное уважение к предпринимателям со стороны общества. Ну, сейчас, скажем, относятся достаточно уважительно. То есть это наименее такой значимый фактор. Ну, может, я так смотрю на эти вещи.

М- Это менее всего препятствует?

Вячеслав: Да. Хочешь, пробуй, не хочешь, не пробуй. То есть, нет такого, вот там богатый значит жулик. Ну, что еще, смотря, какой предприниматель.

М.: Аля, а у вас?

Аля: У меня криминальный, и образовательный. Ну, образовательный, это например, если ты этого очень хочешь, значит, у тебя есть цель. Ты можешь об этом узнать.

М.: То есть это наименее значимый?

Аля: Для меня да. И криминальный тоже, мне кажется тоже. Так можно жить сейчас.

М.: Лариса?

Лариса: Я возвращаюсь, что криминальный для меня это не важно, никак. И экономический. Ну, высокая конкуренция, ну, должно быть.

М.: Правильно я поняла, что криминальный является большинству из вас неважным.

Все: Да.

М.: Государственный, для кого является наименее значимым?

Алексей: Для меня.

Света, Сергей: Да.

М.: Понятно. А фискальные, налоговые сборы, они, где у вас в приоритетах стоят?

Алексей: Кто как может, так и крутит.

М.: Спасибо. Теперь мне бы хотелось поговорить о тех трудностях, с которыми предприниматели сталкиваются на следующем этапе, этапе развития бизнеса?

Вячеслав: Кадровые вопросы, потому что человек начинает работать в фирме, начинает получать какие-то деньги, ему начинает казаться, например, что ему мало платят, либо начинает вести себя не так как прописано в функциональных обязанностях. Вот такие вещи, например, если практики нет такой выстраивания отношений в коллективе, достаточно грамотных. Вот у меня, например, случаи были, то, что с рядом людей мне пришлось расстаться просто.

М.: Это как способ решения?

Вячеслав: Мы просто на другие виды отношений перешли и все. Ну, кто-то подрос, например, просто, ушел. На его место нужно искать, например. Кто-то, наоборот, там, прав много ему дали, он начал там водку пить там. То есть вот такие вопросы кадровые важны.

М.: Еще какие-то были трудности?

Вячеслав: Да, трудностей особых как таковых не было особо, потому что трудность она ступенька для роста. Положительно можно рассматривать скорее. Нет трудностей, нет роста, а так чтобы выделить явно, я не могу так. Ну, вопрос пришел, ну, решили там. Вот так вот.

М.: Ясно. Аля у вас?

Аля: Тоже кадровый. Ну, как решаем, строже относимся.

М.: В чем это выражается?

Аля: Ну, я не знаю. Премии не даешь или еще что-то, и контролируешь постоянно.

М.: А как еще можно решить эти проблемы?

Аля: Ну, они не решаются, это люди такие. Они все хотят, где хорошо, и где не надо работать. А так не бывает. Это у всех, по-моему, так. Это зависит от директора, как он себя поставит. Раз сказал, так и будет. Надо контролировать. Я так думаю.

М.: Лариса, а у вас какие трудности?

Лариса: Я так же подтверждаю, что человеческий фактор. Да, он много играет, постоянно скользит. От него очень много зависит.

М.: Еще кроме кадров, может еще какие-то проблемы?

Лариса: Да это самый важный.

М.: Может еще какие-то дополнительно. Мне хочется узнать полный спектр проблем.

Лариса: Вот кадры, это все. Это тот же бухгалтер, тот же менеджер, тот же рекламщик. Это все те же люди, это то же сметчик, это звено. Опять же возвращаюсь в человеческий фактор, мы растем.

М.: Ну, может это касается не только кадров, взаимодействие с какими-то органами, еще какие-то проблемы?

Лариса: Да, нет, в основном это человеческий фактор. Плюсы, минусы, без трудностей все правильно, это неинтересно. Преодолели, смотришь, анализируешь и дальше стараешься так не поступать, как поступила. Что-то подчеркиваешь, что-то опускаешь. Такие же моменты, опять же по человеческим факторам, вот молоденькая такая, а я пришел такой умненький. Ну, как золотая репка, кому поглубже. Поэтому, то, что люди приходят и себя ставят выше, ты вот молодая, тебе еще учиться. Ну, всякие такие моменты. Человеческий фактор решаемый, но до того непредсказуемый, он до того скользящий, и он это основа основ. Чем ты создаешь команду, на которую ты можешь опираться, это 99% твоего успеха. Как еще можно объяснить, что...

М.: Я Вас поняла. Алексей?

Алексей: Я согласен. Ну, помещение еще чтоб найти.

М.: Помещение?

Алексей: Да.

М.: проблемы с арендой возникают?

Алексей: Да.

М.: Как вы их решаете?

Алексей: Ходил, искал, да.

М.: Понятно. Светлана у вас как?

Светлана: Кадровые и финансовые.

М.: Финансовые проблемы, нехватка финансов?

Светлана: Ну, да, постоянно. Взяли кредиты и надо это все, а водители они такой народ, ненадежный. То он в запой ушел, то ему наплевать на это все. В общем вот проблемы вот эти две самые острые.

М.: А финансовые проблемы еще у кого-то возникали?

Сергей: Ну, они у всех, наверное, были.

М.: Просто они не были озвучены.

Лариса: Нет, почему. Финансовые, да, юридические, да.

М.: Нет, на этапе развития они так же присутствуют?

Вячеслав: Да, они всегда присутствуют.

Лариса: Они всегда присутствуют.

М.: У Вас они возникали эти финансовые трудности?

Лариса: Конечно.

М.: Просто вы о них не говорили, расскажите о них тоже?

Сергей: Ну, хочется расширяться, следовательно, нужны финансы для этого. В какие-то моменты дело идет хорошо, скажем так, в какие-то моменты оно притормаживается. А двигаться вперед хочется всегда. Просто любые эти моменты они всегда присутствуют. А почему люди заостряют внимание на кадровых, у меня просто пример вот один приведу. Компаньон мой, он занимается изготовлением стеллажей. У него самая большая головная боль, то, что сейчас, в наше время у него нет токарей. Ни то, что у него нет, а их вообще нет. То есть, есть специалисты, которые на заводах еще остались. Я вообще считаю, что у нас сейчас вообще не подготавливаются кадры, и я не знаю, к чему это приведет. У нас кроме торговли и строительства ничего не развивается, по-моему. Ну, это так мысли. Кадровые проблемы они всегда есть у всех. И потом с учетом того, упоминали все здесь разные моменты, у нас и так-то людей не хватает. У нас очень большая головная боль, я думаю, все сталкиваются и с этими моментами (показывает рукой на горло). То есть человек может работать хорошо, и руки у него золотые, и голова работает, но все сталкиваются с тем, что приходится от кого-то избавляться. А замену найти всегда трудно. Иногда приходится на такие шаги идти, что даже умный человек, он может талантливый даже, но пара таких поступков, и никак они не решаются кроме как увольнением.

М.: А может, еще какие-нибудь трудности вспомните, с которыми Ваши знакомые сталкивались?

Сергей: Юридические тоже присутствуют, понимаете. Чем лучше развиваешься, тем больше требований к тебе. Можно все перечислить, которые здесь вот находятся (смотрит на список).

Алексей: Клиентов еще надо наработать тоже. Когда открывался тоже сидели, ничего не делали. Считай, вдвоем с человеком начали. Тоже сидели, сигареты курили и все. Потихоньку, потихоньку и клиенты пошли.

М.: Вы считаете человеческий фактор, трудовой ресурс, о котором вы все говорили, может повлиять на желание продолжать заниматься бизнесом?

Вячеслав: Конечно может.

Светлана: Ну, это уже, вот сейчас, например, если нас взять, это уже образ нашей жизни. То есть уже и по возрасту, и по сегодняшней системе это уже единственное.

Лариса: Это строго индивидуально. Это зависит от человека.

Светлана: От человека, от обстоятельств.

Вячеслав: Насколько ему это надо.

Лариса: Насколько надо. Уже прошло то время когда было, или ты оставишь, или идешь дальше. Это где-то на первом этапе, ну, годик, мне кажется, вот так вот кого-то такие мысли посещают.

Светлана: Ну, изначально они действительно, наверное, были. Как это все надоело, бросить это все.

Сергей: Вот у других идет, а у меня нет.

Светлана: Вот здесь вот в состоянии какого-то полустресса, оно, в общем-то, частенько вот.

Лариса: Вроде все посчитал, все просчитал, а нету. Что делать? Нету. Все просчитано на два шага вперед.

М.: Ясно. Давайте еще раз вернемся к нашему списку факторов, и выделим два самых значимых фактора, и два незначительных, которые могут быть барьерами при развитии бизнеса в нашей стране.

Алексей: То же самое.

Лариса: Еще добавить?

М.: Ну, как вы думаете, на этапе развития бизнеса, какие факторы являются самыми значимыми?

Светлана: Ну, наверное, я считаю, так все и осталось. Мы от этого никуда не уйдем. От законодательства, которое еще до сих пор вот, так вот оно и не устоявшееся. Мы еще не знаем, что у нас будет завтра, что еще примут, какую статью там. То есть у нас статьи законов они очень часто меняются, и как бы взаимозаменяют друг друга. Только, только вот выходишь на одну какую-то наработку, бах все это уходит, и тут же совершенно полная противоположность. То есть у нас нет уверенности в завтрашнем дне, исходя вот из этого нечеткого законодательства. Пора уже, в общем-то, определиться, и утвердиться на чем-то, на одном каком-то.

М.: А у других как. А второй, какой фактор?

Светлана: Финансовый. Все-таки очень высокие кредиты в банке.

Лариса: Проценты.

Светлана: Проценты, я имею в виду.

М.: У кого еще как?

Лариса: Проценты, да.

М.: Это финансовый фактор?

Лариса: Это финансовый, он у меня, как и был, так и не изменился. Да, то, что проценты это да, что-то. Одной рукой даем, другой забираем.

М.: Еще какой фактор наиболее значим?

Сергей: Кадровый.

Лариса: Да, приходится, бывает и вспоминаешь, что сам занимаешься там двумя тремя делами.

Сергей: А самый незначительный, я говорю, это государственный, не препятствует. Культурный я здесь бы не стал выделять так.

Светлана: Мы просто привыкли уже к этому обращению.

Сергей: У нас общество культурное такое. Ну, у нас как бы обращение само по себе, такое панибратское, скажем так. Оно считается нормальным.

М.: А для Вас самые важные факторы, какие?

Сергей: Юридический и кадровый. Насчет законодательства правильно сказали. У нас знаете как. Раньше так шутили про устав вооруженных сил, а сейчас могу про законодательство повторить, что у нас на каждую статью есть две противоречащих. И все зависит от того, кто более умело манипулирует этим законом. Вот и все. Естественно человек наиболее грамотный, он может себя загнать в такую кабалу, что выбраться из нее, опять же здесь и взяточничество. Все взаимосвязано.

М.: Вячеслав у Вас какие?

Вячеслав: Ну, вот финансовый и кадровый.

М.: Аля у Вас?

Аля: Финансовый и кадровый.

М.: А наименее значимый?

Аля: Государственный и культурный.

М.: Для Вас, почему культурный незначимый?

Аля: После образования и развития уже привыкли.

М.: Понятно. Есть еще какие-то вопросы, может быть ко мне? В принципе вопросы я все задала, ответы получила, они очень ценные для нас. Большое спасибо.

Фокус-группа №10, Самара

Алексей, м, 29 лет, директор рыбоперерабатывающего предприятия;

Виктор, м, 49 лет, бизнес в сфере риэлторских услуг;

Динара, ж, 28 лет, бизнес в сфере ремонтно-дорожных работ;

Екатерина, ж, 34 года, направление консалтинга;

Константин, м, 22 года, вебразработки;

Любовь, ж, 45 лет, сфера юридических услуг, социально-правовой центр.

М.: Для начала я попрошу вас немного рассказать о себе. Что именно? Сколько вам лет, как давно вы занимаетесь вашим нынешним бизнесом, много ли сотрудников работает на вашем предприятии, к какой сфере относится ваш бизнес, то есть что именно вы производите. И скажите, пожалуйста, ваше предприятие относится к предприятиям малого либо среднего бизнеса. То есть давайте прямо по кругу по всем этим вопросикам.

Алексей: Меня зовут Алексей. Я являюсь директором предприятия рыбоперерабатывающего.

Предприятие работает 4 года непосредственно. Сотрудников сейчас штат 15 человек.

М.: Сколько Вам лет?

Алексей: 29 лет.

М.: А?

Алексей: Наверное, все-таки, к малому.

М.: К малому. Хорошо.

Виктор: Меня зовут Виктор. 49 лет. Бизнесом занимаюсь 7 лет. Сфера – риэлторские услуги. 6 человек. Это однозначно малый бизнес.

Динара: Меня зовут Динара. Мне 28 лет Сфера бизнеса – ремонтно-дорожные работы. 7 человек в штате, если с бухгалтером 8. В бизнесе 4 года. Все.

М.: Малый или средний у Вас бизнес, как Вы считаете?

Динара: Мне кажется малый, все-таки.

Екатерина: Меня зовут Екатерина. Мне 34 года. Я занимаюсь бизнесом порядка 4-х лет. До этого я работала в сфере образования. Наш бизнес относится к сложной структуре. У нас организация очень разветвленная. Я курирую направление консалтинга. Мы управляем проектами, мы оказываем услуги по консультированию, по развитию бизнеса и так далее. Наше предприятие, безусловно, малое. Но если брать всю структуру, то можно, наверное, отнести к среднему бизнесу, хотя я не склонна. Дело в том, что мы пользуемся аутстаффингом, аутсорсингом, то есть все, что можно делать, привлекая постороннюю рабочую силу, мы это делаем.

М.: Сколько лет вы на рынке?

Екатерина: Если брать ядро организации, то организация на рынке 14 лет. Направление консалтинга 2-ой год работает.

М.: Хорошо.

Константин: Меня зову Костя. Мне 22 года. Бизнесом я занимаюсь 3 года, вебразработки.

М.: Сколько человек в штате?

Константин: В компании 10.

М.: 10 человек. Малый или средний бизнес?

Константин: Малый.

М.: Малый бизнес.

Любовь: Любовь, 45 лет. Я работаю в сфере юридических услуг 5 лет. Социально-правовой центр. Малый бизнес конечно, 7 человек.

М.: Малый бизнес. Хорошо. Наша с вами беседа будет касаться того, насколько просто или сложно сейчас работать предпринимателем малого и среднего бизнеса. Вспомните, пожалуйста,

о своем опыте регистрации вашего предприятия. Расскажите, пожалуйста, с какими трудностями сталкивались вы вот именно на этом этапе, то есть на этапе открытия, регистрации вашего собственного бизнеса, вашего собственного дела. То есть предыстория как все это начиналось, и какие были у вас трудности на этапе регистрации.

Екатерина: Я могу сказать, потому что меня не затруднит это высказывание. Дело в том, что мы регистрировали отдельные направления. У нас каждое направление в компании зарегистрировано в свою отдельную организацию, в свое юрлицо. Мое направление, которое курирую я, где я соучредитель, регистрировалось буквально пару месяцев назад. Я занималась этим сама. Все что касалось отношений с учреждающими органами непосредственно было моей функцией. Единственное, что юрист составила все учредительные документы. Я не испытала никаких затруднений.

М.: То есть абсолютно никаких?

Екатерина: То есть абсолютно.

М.: То есть не возникло.

Екатерина: Единственное затруднение, если это вообще можно считать затруднением, а не нормой, это просто то, что достаточно трудно было получить документы из налоговой. Больше ничего.

М.: Что значит трудно?

Екатерина: Трудно, это значит... Ну вы все знаете процедуру, что документы получает непосредственно учредитель, и как бы нельзя было это переложить на чьи-то, передоверить нельзя было это. То есть нам пришлось, отвлекаясь от дел, с партнером сидеть в очереди там 3,5 часа. Причем я человек более-менее терпеливый. Все-таки все, наверное, женщины склонны к терпению. Мужчины не склонны к терпению, то есть мы имели небольшой стресс на эту тему. А так, в общем-то, других проблем не было. Достаточно все быстро, оперативно. Счет мы открыли нормально, везде зарегистрировались после открытия счета.

М.: То есть единственная трудность, это 3,5 часовая очередь?

Екатерина: Да. Ну и то, что нас немножко подвинули по срокам. То есть мы рассчитывали на один срок, а потом там получился другой. Так как наше направление – консалтинг – не лицензируется, трудностей с лицензированием мы не испытали. Но мы сейчас лицензируем другое направление – строительное. Там да, там трудности есть. Но это немножко уже не по вопросу.

М.: Вот как вы думаете, вопрос ко всем. Вот такая проблема как довольно-таки большое количество времени, необходимое для того, чтобы получить документы не важно в налоговой и так далее. Это вообще характерно для нашего бизнеса нашей области?

Любовь: Характерно.

Екатерина: Абсолютно.

М.: Характерно. Наверное, сталкивались все с этим. Понятно. Давайте, кто следующий.

Константин: Собственно давайте тогда я. Раз уж по кругу пошли. Когда регистрировал первое свое юридическое лицо, собственно, проблем не было по той самой причине, что регистрировал не самостоятельно, а просто обратился в юридическую контору, мне большинство документов уже оформили. А единственная действительно загвоздка была, в тех местах, где мне приходилось самостоятельно получать документы. То же самое, та же самая очередь. Я тем более терпеть не могу сидеть в очередях. Вот. Это очень раздражает. Ну и все собственно. Сейчас, когда я дочерний филиал, скажем так, еще дополнительное юрлицо организую, настала такая проблема, что из-за поправки закона, по которой нельзя на квартиру регистрировать юридический адрес, мне пришлось дополнительно под это дело беспокоить своего офис-менеджера. И это меня достаточно сильно напрягало. Потому что офисное здание, в котором я хотел получить юридический адрес, оно не хотело на это идти. Собственно сейчас самая большая проблема в этом.

М.: Эта проблема является очень характерной?

Екатерина: Да, это характерная проблема.

М.: Почему Вы так считаете?

Екатерина: Я могу привести пример. Это объяснит, почему я так считаю. То есть понятно, что никто не стремится организовать свои отношения с арендодателем, в том числе и мы. Мы тоже не относимся к числу таких фирм, которые абсолютно все делают прозрачно. Поэтому как бы у нас договор аренды на достаточно дорогое помещение в центре города, оно характеризуется всеми чертами, которые устраивают нашу компанию, по крайней мере, наше направление консалтинговое, это то, что есть потребность в представительском офисе. И идет договор аренды через другое юрлицо. Мы столкнулись с этой проблемой, когда оформляли договор в банке. То есть на данный момент, несмотря на то, что мы уже пользуемся счетом, у нас до сих пор нет официального договора с банком. То есть банк не ставит свою подпись, не ставит свою печать, потому что у нас нет договора аренды. А мы не можем предоставить договор аренды, потому что мы пользуемся помещением по договору аренды через другое юрлицо. То есть это вот такой коллапс юридический. Он ненормальный. То есть мы сейчас будем выдумывать, высасывать из пальца договор безвозмездного пользования через какое то другое юридическое лицо. Но на самом деле это убивает время, убивает силы. Это никому не нужно.

М.: А как вы думаете, вот человек только начинает бизнесом заниматься и вот перед ним возникает такая проблема, о которой мы сейчас с вами говорили. Это каким то образом может повлиять на его желание заняться бизнесом?

Екатерина: Это радикально может повлиять на его желание.

М.: Почему вы так считаете?

Константин: Ну вот смотрите. Ладно, в принципе я уже зарегистрировался, у меня сейчас есть свободные финансы, чтобы как-то что-то делать. А если я, ну такая же ситуация была бы как только я начинал, мне нужно было думать, либо я сейчас регистрирую юридическое лицо, но для этого мне нужен по любому офис. То есть мне нужно получить офис, а потом думать, как регистрировать юридическое лицо. С другой стороны в той ситуации 3 года назад я зарегистрировался, после этого только начал действовать так активно. Вот. У меня уже было юрлицо, у меня не было никаких проблем. Я практически где то полгода работал без офиса. Ну сфера деятельности позволяет.

М.: Понятно. У кого еще какое мнение по этому поводу помешает ли начинающему бизнесмену?

Любовь: Я думаю, не помешает. В принципе сейчас много возможностей через юристов организовать. Насчет этого я конечно 5 лет назад организовывала, 2003 год шел. Там другие были проблемы, а как раз по офису не было. Регистрация шла через любого хозяина, хоть по своему адресу, хоть по подставному там проблемы не было.

Екатерина: Через квартиры.

М.: То есть Вы считаете, что в данных условиях данная проблема не помешает человеку заняться бизнесом.

Динара: Просто нас это не коснулось.

Любовь: Нет, ну как это. Бизнес человек организовывает. Я думаю, что это все преодолимо.

Виктор: Просто затраты несоизмеримы.

Любовь: Это конечно препятствие хорошее. Но бизнес это не отменит.

Динара: Финансовые какие-то затраты совершенно даже не обоснованные.

Любовь: Извините, если вы начинаете работать, надо на это рассчитывать.

Константин: Юридические конторы не берутся за то чтобы... Ну раньше, когда я начинал, мне говорили о том, что юридический адрес можно через юридические конторы как-то сделать. А я консультировался, они не хотят предоставлять такие услуги.

М.: Почему не хотят?

Константин: Ну, свои причины. Потому что это нарушение закона.

М.: Алексей, Вы как думаете?

Алексей: Думаю как. У меня ситуация сложилась таким образом, то, что я занимаюсь производством и очень часто сталкиваюсь с контролирующими органами. Основная у меня фирма существует уже 10 лет. То есть я являлся учредителем. И в связи с тем, что очень значительно увеличение штата на юрлиц,

мне приходится сейчас, я оставил ... главный у меня офис на юридическое лицо и теперь открываю просто ЧП. Это минимизирует затраты на контролирующие органы. То есть ищу выход из ситуации.

М.: То есть эта проблема она такая достаточно весомая и значимая.

Алексей: Весомая и значимая.

М.: Ну про проблему сидения в очередях и трудности в получении документов. Насколько она ясна. Давайте поговорим, насколько она уберет у человека желание все-таки начать заниматься бизнесом.

Екатерина: Я думаю другой вопрос, наверное, Тань, насколько необходима регистрация юридического лица, если у тебя есть идея и у тебя есть возможность попасть в нишу.

М.: Ну мы просто обсуждаем проблемы характерные для... Вот свершился сам факт, а мы уже обсуждаем, что было и так далее. Любовь, Вы нам расскажете про свою историю регистрации?

Любовь: Я же вам сказала, я регистрировалась 5 лет назад. У меня юридические услуги у самой, поэтому там проблем как бы... Мы ни к кому не обращались. Мы два соучредителя.

М.: Вы просто упоминали, что там были другие проблемы.

Любовь: Ну были, да. Другие проблемы. В банке абсолютно никаких проблем не было, со Сбербанком работаем. С регистрацией... Вот только время. Время, да. Естественно мы пока регистрировались офиса у нас не было, у нас требований никаких не было. Естественно мы начали работать уже, получив статус ООО, и снимали уже офис, только уже имея документы на руках.

М.: То есть единственная проблема, это опять же потеря времени на ...

Любовь: Времени много на это теряем.

М.: У Вас это не вызвало идею отказаться от...?

Любовь: Нет. Отказаться идею не вызвало. Почему должно вызвать?

Динара: Просто, когда сталкиваешься с необходимостью, мне кажется, любые проблемы преодолимы. То есть в очереди, мне кажется, особо. Вот, например, я ходила вообще как бы, меня просто наш юрист водила. Вот и я особо никаких таких проблем не испытывала. Для меня проблема прийти куда то, найти что-то, например, что мне нужно в такой-то кабинет. А когда тебя водят, покажут, что тебе сюда нужно. Я совершенно себя нормально чувствовала.

М.: То есть у Вас, Динара, я правильно понимаю, никаких проблем не возникло?

Динара: Нет. Ну, 4 года назад, мне кажется, не было столько очередей наверно. Поэтому у нас проблем не было.

М.: Виктор, как у Вас?

Виктор: Очереди были все равно, и 4 года назад. И 7 лет назад были очереди. Единственное, правильно здесь подчеркнули, время. Самое главное – это время. Мы делали в принципе все с нуля, в том числе и писали свой устав. Ни у кого не списывали, не срисовывали. На это ушло очень много времени. Конечно, был бы юрист, в принципе наверно быстрее бы все дело пошло.

М.: А почему не обратились к юристу?

Виктор: Ну, очень такая разнонаправленная деятельность, если честно, поэтому здесь фактически впервые столкнулись. С другими проблемами не сталкивались.

М.: Только время?

Виктор: Только время.

М.: Алексей, как у Вас?

Алексей: Если честно сказать, я думаю, что никаких «препонов» особо чинить не может. Если человек хочет заниматься бизнесом, значит, он и в очередях отстоит.

М.: Ну если конкретно Вашу ситуацию брать, были у Вас очереди?

Алексей: Ну очереди были, но честно сказать все решалось. То есть это двигало очередь очень быстро.

М.: Так, а с какими еще проблемами сталкиваются начинающие бизнесмены? Возможно, вы не сталкивались с этими проблемами, но у вас есть друзья, знакомые, какой-то круг общения,

может быть, между предпринимателями, вам рассказывали об этих проблемах. То есть, какие еще проблемы характерны вот именно при регистрации? Вот человек начинает свой бизнес, он сталкивается с определенным рядом проблем. То есть, какие это проблемы?

Екатерина: Вот я хочу сказать, что мы не регистрировали направление как отдельное юридическое лицо целый год. Пока не убедились, что необходима эта регистрация, что это будет прибыльное направление, что вообще надо работать уже через себя, а не через других. Только тогда мы пошли на регистрацию.

Динара: У нас та же проблема. Сама организация занималась торговыми какими то определенными делами, а направление транспортных услуг оно существовало как бы просто нелегально, так скажем. То есть полуглавальное такое положение. То есть очень долго это все длилось. А потом уже мы как бы легализовали это уже, так как уже была определенная площадка, уже все, нам не было это как бы сложно. Просто когда уже взвесили всю прибыльность этого дела, как бы долго к этому шли. Потому что налоги как бы довольно-таки ощутимые.

М.: Еще какие проблемы? Костя, у Вас, как у предпринимателя?

Константин: Ну вот я говорю, у меня как бы проблема, особенно для начинающих была. Даже сейчас, кто у меня спрашивает, не знаю, что посоветовать. Потому что для того чтобы сейчас именно в данный момент открыть свою фирму именно юридическое лицо, нужен какой то офис, а для того, чтобы офис нужен какой-то стартовый капитал. А минимально сейчас вот по моим данным, если не снимать, а просто платить, примерно 5 000 в месяц. Для начинающего бизнеса это, я думаю, серьезная преграда. Или не регистрироваться совсем. Что тоже вариант.

Динара: Потом, например, выбор системы налогообложения. Тоже для нас было. Насколько, что для нас выгодно. То есть вот это мы очень долго обдумывали. А так?

Екатерина: Ну это если вопрос из области знаний. Что нужно знать человеку, который начинает бизнес, это очень глубокая тема. Гораздо глубже, чем просто момент регистрации.

Виктор: Шишки и ошибки.

М.: Виктор, можете назвать какие-то проблемы?

Виктор: Нет, проблема была только в том плане, что если нет документов, тогда зачем офис нужен. И офис все снимают естественно только после того, как появятся документы. Нужно работать до этого, поэтому находили какие-то другие пути, ухищрения, на самом деле работали без регистрации, но уже под маркой, под вывеской своей фирмы. Это был риск.

Динара: Все так работали, начинали.

М.: Я вам сейчас хочу раздать листочки. Возьмите, пожалуйста, посмотрите. Давайте сейчас обсудим, какие факторы больше всего препятствуют желающим, то есть людям, желающим открыть свое дело. Для этого я представлю все проблемы, предлагаю сгруппировать их в следующие категории. Эти категории вы сейчас видите перед собой. Я хочу, что бы мы сейчас вместе с вами подумали и выделили две самые значительные категории и две самые незначительные категории с вашей точки зрения.

Динара: На мой взгляд, фискальные. Высокие налоги, например.

М.: А почему Вы так считаете?

Динара: Я так считаю просто как бы. Просто мы сталкиваемся в данный момент с этим. Что у нас как бы сам бизнес предполагает полную, как бы даже я бы сказала прозрачность вот этих всех. У нас нет как бы наличных перечислений. У нас все идет, вот эти все суммы на наш счет непосредственно. А как это все списывать? Это уже другой вопрос. Поэтому ну вот это все. А все, что проворачивает фирма, то есть непосредственно зарплата, которую мы платим, здесь мы не можем платить человеку 2 тысячи. То есть мы пишем минимальную там заработную плату, наш бухгалтер оформляет. А платим мы в десятки раз больше. Поэтому написать мы это в счет налогообложения не можем, чтобы списать вот это все. И вот это все в ситуации такого двойного зажима. И туда нельзя, и сюда нельзя. С одной стороны доходы остаются неимоверно несравнимы с тем, что мы как бы платим, какие налоги мы платим.

М.: Вот если еще говорить только о желающих открыть свой бизнес, то есть не бизнес уже в процессе своего развития, а бизнес только на начальной стадии, какие из этих перечисленных факторов наиболее сильно влияют, скажем, наиболее серьезные категории? И две наименее серьезные?

Константин: Финансовые и кадровые.

Екатерина: Я думаю, что кадровые и образовательные, безусловно. То есть, сколько всего должен знать человек, чтобы открыть и не обжечься на воде, то есть на молоке, чтобы потом не дуть на воду. Честно могу сказать, что я, например, не обладаю такой уверенностью, чтобы вот взять и одной самой открыть там свой бизнес. Не знаю, может это перфекционизм своего какого-то рода. Но смысл в том, что люди, с которыми я знакома по роду деятельности, по роду обучения и второго образования, как правило, чем больше человек знает, тем больше он видит подводных камней. И это существенное препятствие для того, чтобы вот так вот взять что-то там открыть, резко что-то начать. Как бы и нишу надо найти, и знать, как спозиционироваться, ну очень много моментов именно образовательного характера.

М.: У кого еще какое мнение?

Виктор: Я бы выделил юридические и финансовые.

М.: Почему Вы так думаете?

Виктор: Про финансовые, в принципе уже сказали, недостаток стартового капитала и вообще недостаток капитала. А юридические, на самом деле очень много нужно знать. Меняется все так часто, что иногда уследить очень тяжело за изменениями.

М.: Алексей, Вы как думаете?

Алексей: Ну все-таки финансы и образование.

М.: Финансы и образование. Почему Вы так думаете? Ну, финансами понятно, не достаток стартового капитала, А образование?

Алексей: Одно влечет другое. Если не знаешь, не хватает финансов.

М.: Любовь, Вы как думаете?

Любовь: Я думаю финансовые и государственные.

М.: Почему Вы так думаете?

Любовь: Потому что нужно оказать поддержку в принципе начинающему бизнесмену. Что касается насчет займов. Должны быть немножко это, поддерживать желающих организовать свой бизнес. Поскольку государство у нас берет налоги впоследствии, оно должно быть заинтересовано в развитии сети бизнеса какого-то, поскольку само будет кормиться потом. Почему бы на начальном этапе не поддержать там какими-то льготами, при займах тех же. Ну, можно какую-то программу такую организовать для поддержки бизнеса. На начальном этапе.

Константин: Я боюсь, тогда коррупционные проблемы вступят в силу.

Любовь: Нет ну тут все конечно, в принципе все можно сказать, но по-хорошему. Тут же говорят, что надо сказать, что мы считаем, что я считаю.

Екатерина: Я считаю, что коррупционный момент, фактор для, например, нашего дела очень серьезно влияет. И в силу того, что мы оказываем услуги в государственном секторе, коррупция затрагивает нас настолько сильно, что вот я говорю, мы год как бы решали, стоит ли нам делать это направление самостоятельным, скажем так. Потому что на самом деле мы оказываем услуги в сфере государственных закупок, и здесь настолько все уже договорено, что я считаю этот фактор для нашего бизнеса – один из решающих. Наряду с фискальными.

М.: Динара, у Вас фискальные и?

Динара: Я вообще экономические, конечно выделила. То есть не то что бы там даже конкуренция, то есть недостаточное, наверное, постоянство, не то чтобы бизнеса, а доходов. То если человек постоянный, и он уверен, что сегодня у него прибыль будет как бы такая же, как в том месяце. Можно. А здесь просто еще как бы непостоянство. И высокая конкуренция и естественно вследствие этого есть определенный такой страх, то, что завтра не будет так, как сегодня. В этом плане.

М.: Так, ну понятно. То есть финансы выделило большинство из вас и какие-то еще другие факторы. А давайте теперь поговорим о незначительных. Самые незначительные с вашей точки зрения.

Константин: Для меня криминальные.

Екатерина: Ну да. Это уже не актуально.

М.: То есть сейчас с этой проблемой мы уже нашли... Общество не сталкивается.

Екатерина: Она отпадает постепенно.

Константин: В моей сфере вебразработок так вообще нет.

Динара: Ну культурные однозначно.

Екатерина: Да, культурные тоже как бы не актуально.

М.: То есть мы и большинство нашей группы выделило именно здесь, вернее все единогласно криминальные и культурные факторы.

Виктор: Менее важные.

М.: Менее важные факторы. Хорошо. Теперь мне бы хотелось поговорить с вами о том, с какими трудностями сталкивается предприниматель уже на следующем этапе развития организации. Вот именно это этап развития, роста и так далее. Расскажите, пожалуйста, с какими трудностями сталкиваетесь Вы лично, сталкивались и как вы их решали.

Екатерина: На этапе развития?

М.: Да. Вот прошел у нас, жизненный цикл компании представляем. Сначала идет этап регистрации. Потом начинается этап развития. То есть этап регистрации уже позади, вы образовали свое юрлицо, то есть сняли офис, и все эти проблемы у нас решены с налогами там и со всем. И мы начинам как бы работу. Дальше наша организация идет по стадии роста и развития. Вот именно на этой стадии, с какими трудностями вы сталкивались? Если да. И как Вы их решали?

Алексей: В первую очередь мне кажется это экономические.

М.: Нет, пока список откладываем, реальные истории. То есть именно на примере вашей собственной фирмы.

Виктор: Конкуренция.

Алексей: Вот высокая конкуренция.

М.: Высокая конкуренция.

Алексей: За счет конкуренции приходится каким то образом удешевлять себестоимость товара. То есть опять таки сюда закладывается человеческий фактор. На начальной стадии нанимал работников, которым платил минимальную зарплату, соответственно и требования к ним. Соответственно приходилось очень бороться за качество товара.

М.: Это на первом этапе?

Алексей: Это на первом этапе.

М.: А дальше?

Алексей: Дальше при развитии заключал договоры на более крупные поставки сырья. Соответственно удешевлял уже товар.

М.: То есть именно на этой стадии Вы сталкиваетесь с проблемой конкуренции?

Алексей: Именно на этой стадии.

М.: Какие еще проблемы кроме конкуренции?

Алексей: В данный момент у меня это кадровые проблемы.

М.: Кадровые. С чем это связано?

Алексей: Люди хотят видеть более высокую заработную плату, но при этом менее работать. Работоспособность очень низкая.

М.: Понятно. Скажите, пожалуйста, насколько распространенная вот история Алексея в нашей стране среди предпринимателей на ваших фирмах. То есть проблемой он назвал проблему конкуренции и кадровую проблему.

Константин: У меня кадровая очень остро стояла. До сих пор стоит собственно. Потому что сфера, такая как ИТ предусматривает специалистов достаточно высокого уровня, и кадры найти очень сложно. Собственно я был, буквально остановился на том, что воспитать их гораздо проще, чем искать. Вот. Потом столкнулся с тем, что найти человека, который готов был бы воспитываться, хотел бы к чему-то стремиться тоже очень сложно.

Екатерина: Я согласна, что кадровая проблема является серьезной, и здесь еще дело в том, что, наверное, ни на одну проблему нельзя смотреть только с одной точки зрения. Ведь кадровая проблема, это проблема работодателя и соискателя всегда. Когда мы открывались, в силу того, что я обладаю серьезными знаниями в подборе персонала, то есть я взяла на себя эту часть работы. И, несмотря на то, что мы закрывали всего 4 позиции, потому что именно в нашем направлении немного народа, в силу того, что все автоматизировано, не требуется большое количество людей. Тем не менее, отбор был очень серьезный. Причем удивило меня, например, мне прислали резюме порядка 80 юристов. Я не ожидала такого потока. Причем это буквально на один выход объявления на Интернет-ресурсе. Большая проблема была с айтишниками, я согласна с Костей. То есть мне нужен был информационный менеджер, несмотря на то, что мы очень удачно подобрали человека, мы очень довольны. Но это был как бы единственный такой момент, то есть даже не было конкурентов у человека. А проблема еще заключалась в том, что мы и сами в силу того, что она уникальна, наша услуга она уникальна. То есть в области мы не знаем еще такой же организации. То есть в принципе сама идея по себе уникальна. Вот. Проблема была в том, что мы с большим трудом с партнером формулировали свои требования к нашему персоналу. И была такая ситуация очень неприятная для меня, то есть где бы я ни работала, я в общем то таких ошибок раньше не допускала. То есть мы сформировали не тот профиль должности для юриста, который вообще должны были сформировать. Но это скорее образовательная проблема. Хотя мы обладаем фундаментальными знаниями в области бизнеса, и тем не менее. То есть мы просто заложили не те требования, которые нужны были от человека. Человек проработал месяц, и мы поняли, что те качества, которые у нее есть, они нам не нужны, а то, что нам нужно, она не знает. Мы расстались. Очень тяжело это было.

М.: Понятно. Для кого еще характерна проблема, связанная с кадрами, подбором кадров?

Виктор: Для всех.

М.: Сталкивались?

Виктор: Ну конечно. Кадровая проблема тесно связана с конкуренцией. То есть чем порядочнее и добросовестнее человек, тем лучше, большую нишу занимает.

Екатерина: Да. Для работодателя это фундаментальный фактор. Вот новые компании, если мы говорим о новых компаниях, они не имеют такой репутации и привлечь квалифицированный персонал могут чем? Только заработными платами. И нематериальные факторы.

Виктор: Откуда они берутся?

Екатерина: Как откуда? Из затрат. Мы вот тоже апеллировали нематериальными факторами. Например, мы в центре города находимся, у нас оптимизированная нагрузка, то есть мы не перегружаем людей, и те деньги, которые мы платим, они по сравнению с затратами получаются очень адекватными. То есть вот такие вот моменты. Мы ими апеллировали.

М.: То есть, как я поняла из нашей дискуссии, проблема именно подбора кадров, персонала на этапе развития организации она является довольно-таки характерной для нашей страны в целом, если обобщать. Или я не правильно что-то понимаю? Поправьте меня, если не так.

Алексей: Да.

Константин: В общем то верно.

М.: А скажите тогда, пожалуйста, как эта ситуация влияет или вообще она не влияет на желание заниматься бизнесом дальше? Ну столкнулись вы с такой проблемой, не можете подобрать персонал. И вот руки у вас отпускаются, и вы думаете не могу набрать персонал, дело не идет.

Есть какие то такие мысли, либо эта проблема просто она достаточно решаемая и совершенно не влияет на ваш интерес заниматься дальше собственным делом.

Виктор: Мысли есть, но если бы такая проблема до сих пор стояла, наверное, никто бы бизнесом сейчас не занимался.

М.: Но мы же говорим на этапе развития.

Виктор: Конечно.

Екатерина: Именно на развитии, да. То есть, когда организация начинает расти, то начинаешь задумываться о том, а с кем нам вместе расти. Вот допустим в Самаре мы закрылись полностью. Нам может быть и не нужно будет людей. Но мой партнер подумывает, он более амбициозный молодой человек, нежели я, например, и он подумывает о развитии сети филиалов. А развивать филиалы, это значит ехать в другие города, открывать там представительства, набирать там персонал и придумывать систему, которая эффективно управляет сетью, это сложно. Почему? Потому что дистанционное управление, оно всегда осложнено. Все знают, все ритейлы через это проходили. Ну вообще все это сложно. То есть вот как работать с людьми, когда они от тебя удалены? Это очень существенный момент такой вот влияет, например, на мое желание расти. Я не хочу дальше расти, у меня нет такого желания прямо взять и вот строить сеть.

Константин: Да и плюс темпы роста заметно бьет. То есть если ты планируешь одно, а начинаешь подбирать кадры и понимаешь, что засада какая-то. Ну нету специалистов, чтобы вырасти, даже если захочешь. И как-то уровень повышать. Вот, например я, как-то подумать мог бы расти гораздо эффективнее, если бы вот у меня сразу не стояла финансовая проблема и кадровая. Причем сейчас я даже не могу выделить какая из них стояла более остро.

М.: Ну давайте продолжим. Любовь?

Любовь: Если мы берем начальный этап развития, там я бы на первое место поставила бы финансовую проблему у себя. Потому что на начальном этапе затраты идут большие, дальше впоследствии они уменьшаются. Очень много денег там уходит на рекламу, потом там постоянные идут расходы связанные уже с арендой. Поэтому я бы на первое место поставила бы не кадровую, а финансовую проблему. На начальном этапе развития нет ожидаемого дохода. И тут как бы связано с экономическими: конкуренция естественно. Юридические услуги – тут большое предложение на рынке. Тут финансовые и экономические на начальном этапе развития я бы поставила на первое место.

М.: Как я понимаю, это не повлияло на ваше дальнейшее желание заниматься?

Любовь: Нет. Однозначно. Потому что там много было вложений, чтобы бросать из-за этого.

М.: Проблема данная, озвученная Любовью, связанная с конкуренцией и финансами, характерна для нашей страны в целом?

Константин: На начальных этапах действительно финансовая проблема очень остро стоит. Но я говорю, вот для меня (у меня IT-сфера) финансы не идут параллельно с кадрами. Они тесно связаны. Особенно на начальных этапах. Даже если бы у меня были финансовые средства, я бы просто уперся, я не мог бы развиваться без кадров. А если бы у меня были кадры, я бы не мог развиваться без финансов. Вот. Поэтому для меня они связаны. Проблема очень сильная, особенно на начальном этапе.

М.: Кто еще как считает по поводу финансовой проблемы? Динара, Вы как думаете?

Динара: Я вот вообще про финансовую думаю. Для развития нашего бизнеса очень особое влияние действительно кадровое. И не только подбор, это поколение монтажников-высотников, не все хотят быть рабочими, все хотят быть менеджерами, а просто сесть за руль КАМАЗа или пойти каким-нибудь укладчиком. Не совсем хотят. Молодежь на это как бы идет. Если человек со стажем работы, он уже устоялся на каком-то предприятии, и они в основном не меняют так место работы.

М.: Это не мобильные.

Динара: А молодежь может проработать месяц-два, тем более это достаточно трудная работа, я бы сказала. Во-первых, нужно работать и день и ночь, там подъем утром чуть ли не в 6 часов, то есть там рабочий день начинается и заканчивается до 2-3 ночи. Разные бывают обстоятельства, поэтому немногие молодые люди выдерживают такую нагрузку. И поэтому какие-либо там задержки с

персоналом, этот ушел и 2-3 дня простоя для нас это вообще очень серьезные затраты, утрата в прибыли. Поэтому в этом главная проблема. То есть если ты расширяешься, если ты хочешь еще сделать там какую то закупку техники, ты должен знать, что, а не будет ли она в убыток. То есть если ты не подберешь, если кто-то уйдет. То есть вот в таком вот плане. То есть удорожание там солярки и всякое такое, это очень влияет. И финансовые, и кадровые.

М.: Виктор еще какие проблемы у Вас?

Виктор: Финансовые обязательно, потому что я говорю, мы в малом бизнесе, вкладываем свои деньги. Их всегда не хватает. Поэтому их жалко распылять и туда и сюда. Поэтому хочется все это оптимизировать, поменьше заплатить и побольше получить. В бизнесе все очень тесно связано с рекламой. Львиная доля денег идет на рекламу и на аренду. Ну, кадровые. Все тут. Это как притча, что первое курица или яйцо. Я думаю, что она не имеет ни начала, ни конца.

М.: Как вы думаете эта ситуация влияет или не влияет на желание продолжать заниматься малым бизнесом среди бизнесменов? Вот именно кадровая проблема, финансовая проблема.

Виктор: Финансовая конечно

Алексей: Очень сильно влияет.

М.: То есть может человек вот взять, он уже зарегистрировал свою фирму и свернуть.

Екатерина: Конечно.

М.: Не из-за того, что он обанкротился, а просто у него желание пропало. Настолько он с проблемами сталкивается, что у него нет ни желания, ни...

Екатерина: Даже сейчас я бы выделила такую тенденцию, когда люди именно сферы малого бизнеса, именно сферы не уникальных услуг, именно профессиональных услуг, а закупочной, так скажем, деятельности, пытаются-пытаются поставить свой бизнес и в итоге уходят наемными управленцами какими-то там невысокого уровня. То есть у меня перед глазами много таких примеров.

М.: Кто еще как думает?

Виктор: Люди боятся брать заемные средства.

Екатерина: Согласна.

М.: Это есть финансовая проблема. У них нет собственных, они боятся брать?

Виктор: Ну есть, конечно, но всегда их мало.

Екатерина: И потом рисковать собственными средствами... В принципе, что рисковать заемными...

Виктор: Заемные всегда нужно отдавать. Причем отдавать с процентами. Свои бы пропали, конечно, жалко, но это свои.

Динара: Как правило наличных денег очень мало, когда ты ведешь бизнес. Это постоянные какие-то удержки, постоянно то туда нужно то сюда. Деньги не успевают поступать, как они уже ушли. Наемные капиталы мне они нужны. Без них развитие, мне кажется, происходит очень медленно. А рисковать действительно банковскими какими-то средствами, брать их. Ну надо взвесить все очень даже скрупулезно.

М.: Так. А как думаете, с какими еще проблемами, кроме перечисленных, сталкиваются предприниматели на стадии развития? Возможно вы лично не сталкивались, но по опыту там своих знакомых.

Екатерина: На мой взгляд, очень многие предприниматели сталкиваются с проблемами маркетинга. То есть многие ли люди, которые начинают дело, берут и составляют какие-то серьезные бизнес-планы. Откуда знания. Здесь опять же как совершенно справедливо говорит Виктор проблема не имеет ни начала, ни конца. То есть люди далеко не все согласитесь, да какое все, минимальный процент людей, которые начинают заниматься бизнесом, имеют бизнес-образование. Как правило, они профессионалы, ну специалисты, скажем так, не управленцы, а именно специалисты. И фундаментальных знаний по управлению бизнесом у них просто нет. Они считают себя, они и есть, может быть, хорошие юристы, хорошие там были когда то военные или кто-то. Ну у них нет понятия просто о том, как должен развиваться бизнес, куда мы хотим прийти, что вообще такое наша перспектива. То есть вот это вот все.

Кто наш клиент, как на него выйти, где дать рекламу, чтобы пойти на целевую группу. Откуда вот это все рядовой человек, который не учился на МВА, а засеем ему учиться на МВА, если это фундаментальные затраты опять-таки. Мы недавно смеялись в рядах нашей компании что, если мы сейчас будем считать себестоимость наших услуг и заложим в них стоимость нашего профессионального диплома МВА, который все мы партнеры получили, то это приведет к существенному удорожанию наших услуг. Но далеко не все учились на этой программе. И вот я, например, не знаю, как люди работают по-другому.

Константин: Это прекрасно. Абсолютно согласен. Потому что когда начинал, например, я четко помню сейчас у меня ни маркетингового плана, ни бизнес плана не было. Мне просто очень хотелось как-то начать, я очень на своих ошибках очень долго учился. Очень кстати больно учился. А сейчас многие, кто начинает, например, а я им начинаю рассказывать про то, зачем нужен маркетинг, они этого не понимают.

Екатерина: Потому что ребята считают, если они умеют классно делать сайты, то все, это уже 90% успеха. А как элементарно составить маркетинговую коммуникацию с потребителем, то есть где дать объявление, кому что сказать. Ну откуда вот они должны все это знать молодые ребята, которые в принципе талантливые специалисты. Я не представляю, откуда они могут это знать.

М.: Еще какие проблемы?

Алексей: Для меня сейчас является проблемой это государство, препятствия со стороны государства. То есть произошел малейший кризис, мое предприятие напрямую зависит от поставок сырья из Норвегии. То есть естественно не я напрямую работаю, а крупные компании. В связи с кризисом Норвегия прекратила поставки сырья. То есть у меня нет сырья. Мне в данный момент очень тяжело находить баланс, так как в России такого сырья просто нет.

М.: То есть это проблема господдержки.

Алексей: Да господдержки.

М.: Какие еще проблемы? Виктор, как Вы считаете?

Виктор: Внутренние проблемы, нестабильность.

М.: Поясните.

Виктор: То пусто, то густо. Я думаю, что у всех так. То есть, то нет.

М.: Ну как Вы думаете, с чем это связано?

Виктор: Очень много. Это с государством конечно связано. Ну и с незнанием, наверное, самых примитивных вопросов.

М.: Какие еще проблемы? Динара, как Вы считаете?

Динара: У нас непостоянство, это сезонность. Летом есть работа, а зимой нет.

Екатерина: Это для многих, наверное, сфер характерно. Сезонность очень интересно проявляется. Вот мы, например, работаем с государством, то есть с бюджетом. И могу сказать, что, казалось бы, здесь ни лето и ни зима, а вот нет оказывается. То есть к моменту закрытия бюджета, оказывается такое количество торгов и аукционов разной формы, что мы просто октябрь-ноябрь-декабрь мы будем зашиваться. Мы уже сейчас в ужасе. А начало года, оно очень вялое, очень.

Любовь: Мы тоже по такой схеме работаем.

М.: Любовь, как Вы думаете?

Любовь: Деньги в конце года у нас остаются.

Екатерина: У нас как всегда, полгода раскачка.

Любовь: У меня узкая такая специализация - юридические услуги. Меня конкуренция беспокоит. А в принципе юридические услуги у нас востребованы, и я думаю, от кризиса тут мало зависит. Не та сфера деятельности.

М.: То есть перед Вами стоит проблема конкуренции.

Любовь: Да.

М.: Так давайте еще раз посмотрим на факторы, которые находятся у вас на листочках. И на этот раз попробуем выделить 2 самых серьезных и 2 самых несерьезных фактора, но уже характерных для стадии развития предприятия. То есть мы выделяли до этого на стадии регистрации, сейчас мы говорим о стадии развития. Какие 2 фактора являются наиболее серьезными препятствиями для развития, какие наименее серьезными. Кто как считает?

Екатерина: Я бы выделила финансовый и образовательный. Когда организация растет, знания особенно необходимы, а без финансов невозможно развиваться.

М.: Образовательный и финансовый?

Екатерина: Да.

М.: У кого еще какие?

Динара: Финансовый и кадровый.

Константин: Финансовый и кадровый.

Алексей: Финансовый и государственный.

Любовь: Я бы еще к финансовому добавила фискальный. И опять же. Я это уже упоминала. Когда нет особых доходов, надо какие-то поблажки делать бизнесменам. Потому что, опять повторяюсь, затраты у нас превышают доходы на начальном этапе развития, у нас нет еще ста клиентов, так скажем, сети нет особой, ожидаемой дохода, доходы не всегда такие, как мы ожидаем. Поэтому я считаю на данном этапе надо немножко поддержать. Я бы вот фискальный выделила.

М.: А второй Вы сказали?

Любовь: Финансовый.

М.: Алексей, Вы сказали про государственный. Почему так считаете?

Алексей: Потому что напрямую это связано. Я просто касаюсь узкой специализации нашей отрасли. Как только государство перестало выделять квоты нашему флоту, его просто не стало. Наш флот выходит в море, но продаёт за границу. То есть нехватка сырья. Соответственно высокие цены, не хватает финансов.

М.: Давайте теперь поговорим о наименее существенных факторах. Факторы назовем.

Екатерина: Все тот же коррупционный.

Динара: Криминальный, наверное.

Константин: Культурный.

М.: А почему Вы так думаете?

Константин: Культурный? Да потому что проблем никаких никогда не было в этой сфере.

М.: То есть сейчас предприниматели...

Динара: Адекватно относятся. Не то, что гордые, это естественно уже.

Екатерина: Да, пожалуй.

Динара: Очень много мне кажется людей. Может быть, мы уже обращаемся в другой сферу.

Екатерина: Ну конечно я согласна с тем, что предприниматель предпринимателю рознь. У нас все, что движется называется предпринимателем. Но как бы уважающий себя человек заставит себя уважать, какое бы ни было общество.

Виктор: А мне кажется, мы просто абсолютно друг к другу равнодушны. Мы к обществу и наоборот. То есть другие вопросы волнуют.

М.: Культурный мы назвали, а второй?

Динара: Криминальный.

Константин: Криминальный, да.

М.: То есть эта проблема фактически нас тоже не затрагивает в современной России.

Виктор: Здесь сидящих нет.

Екатерина: Хотя, когда бизнес растет, существуют ну пусть там не наезды и крыши вот в такой именно трактовке, но мы на себе, например, заметили, что как только мы стали известны, широко известны в узких кругах, да, то определенные люди выходили. Конечно не на меня, с женщинами не разговаривают, слава богу, а на партнера моего выходили люди. Узнавали, что планируете дальше, будете ли вы как-то с кем-то договариваться о своих доходах. Здесь уже у кого какая сеть связей.

Динара: Просто на любые действия ищут противодействия.

Екатерина: Естественно. Любой доход ищет себе нахлебника.

Виктор: Уровень дохода еще играет роль. Если доход не очень высокий, никто не пойдет просить ничего.

Екатерина: Интересная кстати проблема. Вот если ты хочешь, чтоб тебя уважали, чтоб с тобой считались, если ты работаешь на уровне государства, то ты обязан просто, по крайней мере, мы так считаем в своей компании, содержать престижный офис, ты обязан ездить на нормальных машинах и пользоваться услугами водителей, к примеру. Все то, что можно считать понтами для другой сферы. Для сферы, например, вот ребята сидят там без личностей, разрабатывают сайт, ну к чему им все эти понты. Они могут разрабатывать и сидя в офисе на Заводском шоссе в подвале. То есть их продукт по-другому оценивается. С другой стороны, если все эти элементы способствуют твоему бизнесу, но они с другой стороны и как бы говорят о том, что начинают тобой интересоваться, когда ты демонстрируешь определенный уровень жизни. Вот в чем дело все. Все очень тесно связано.

Константин: Я не совсем согласен. Нужен этот социальный уровень, когда ты общаешься с заказчиком, с крупными фирмами. Естественно ты ему не будешь говорить приходите ко мне на квартиру, мы с вами посидим, чаек попьем, обсудим там дело. Естественно нужно как бы этот уровень держать. Для этого нужен офис и прочие атрибуты. Это, если общаешься с заказчиками. Част направлений, которые я развиваю, напрямую не идет общение с заказчиками. Там можно вообще даже офиса избежать. Хотя офис нужен именно для того, чтобы организовывать как-то.

Екатерина: Ну это атрибут.

М.: Хорошо. Тогда всем большое спасибо за участие. Достаточно интересная и живая получилась дискуссия. Всем спасибо. До свидания.

Фокус-группа №11, Самара

Катерина, ж, 31, директор риэлтерского агентства;

Ольга, ж, 40, владелец нескольких магазинов;

Роман, м, 33, фирма по продаже и обслуживанию программного обеспечения;

Александр, м, 29, владелец книжного магазина;

Андрей, м, 31, фирма по продаже стройматериалов;

Виталий, м, 32, фирма по ремонту и отделке;

М.: Я прошу вас по очереди рассказать мне немножко о себе: сколько вам лет, что за фирма у вас есть в наличии, как давно она существует, чем вы занимаетесь, сколько человек работает, ну и так далее, вкратце буквально. Хорошо? Можно не по кругу, можно кто как начнет, ну обязательно все должны высказаться.

Катерина: Меня зовут Катерина, мне 36 лет, я работаю в риэлтерском агентстве, как бы сама его создала, фирме уже 5 лет, 6 сотрудников. Ну, собственно все.

М.: Оно как бы к малому относится?

Катерина: Конечно.

М.: Так, хорошо.

Ольга: Ольга, 40 лет, 14 лет почти работаю, магазин по торговле обувью и несколько точек розничных, продавцы работают.

М.: Сколько у вас сотрудников?

Ольга: 5 человек.

М.: Хорошо.

Роман – Занимаемся программным обеспечением продажей, 2 года фирме. А, мне сначала сколько лет? 33 года, Роман. В фирме 7 человек, занимаемся продажей и обслуживанием программного обеспечения. Ну, и как что еще сказать то?

М.: Количество сотрудников?

Роман: 7.

М.: К какой категории относится?

Роман: Малый, наверное, все же. Там в смысле деление то как? Ну малый, малый, да.

М.: Ну как бы я не знаю, у вас там может какая-то по отчетности как-то это разделяется?

Роман: Ну, если вообще брать, что упрощенная, это вообще малый.

М.: Хорошо.

Александр: Александр, 29 лет, книжная торговля, свой магазин, работает 6 человек.

М.: Тоже малый?

Александр: Ну да, малый.

Андрей: Меня зовут Андрей, мне 31 год, работаю как бы в фирме, продажа стройматериалов и сопутствующих товаров. Уже на рынке 4 года, 8 сотрудников. Ну, в принципе.

Виталий: Виталий, 32 года, фирма по ремонту и отделке, существуем уже 3 года мы, 10 человек, специалисты разного профиля.

М.: Сегодня наша с вами беседа будет касаться ваших предприятий, ваших фирм, а точнее тех проблем и трудностей который у вас в вашей деятельности возникают, возникали, и вообще которые присущи малым предприятиям, малым фирмам, какие-то опыты, опыт какой есть, то есть, всего этого будем касаться. Сейчас у меня такой к вам вопрос: вспомните, пожалуйста, этап открытия фирмы, регистрации, то есть, как бы о дальнейшем, как у вас там, в дальнейшем все развивается, мы потом поговорим немножко поговорим, вспомните, пожалуйста, именно тот момент. Какие сложности, проблемы у вас возникали на этапе открытия, регистрации предприятия, фирмы?

Катерина: Пять лет назад лично у меня не было никаких сложностей.

М.: Вообще никаких?

Катерина: Абсолютно. Пришли, мне дали список документов, которые я должна предоставить и все, собирая и ЧП.

М.: То есть, как бы с регистрацией никаких?

Катерина: Не было.

Роман: Тоже с регистрацией никаких не было – пользовались услугами людей, которые занимаются открытием фирм, просто сказали, что нужно и все.

М.: Так, понятно. Виталий?

Виталий: Не возникало.

М.: Все просто.

Виталий: Ну да, вроде три года не так давно было, но на памяти таких проблем в этот момент их не было.

М.: Так, Андрей?

Андрей: Ну обратились в фирму, в принципе, где регистрация предприятий, тоже дали документы, пакет документов, объяснили и оформили.

Александр: Аналогично, то есть, заплатили деньги за регистрацию и все.

Ольга: Я уже 14 лет работаю, то есть, как бы, я уже даже забыла, как открывалась.

М.: То есть, скажите мне пожалуйста, а вот такая беспроблемная ситуация при открытии фирмы, предприятия, она вообще, в принципе, характерна для нашей страны? Или большинство компаний именно сталкиваются с проблемами при открытии?

Катерина: Вопрос в деньгах.

Роман: Нет, ну сейчас столько услуг по открытию фирм, по-моему, как бы люди на этом специализируются, везде, думаю для нашей страны это не характерно.

М.: А вообще, в принципе, может быть, вы слышали как, например, по опыту своих друзей, знакомых, у кого-то возникали какие либо сложности при регистрации открытия?

Роман: Для регистрации – нет, вот закрытие - могут возникать. А при регистрации – нет.

Александр: Нет.

М.: Нет?

Александр: Нет, были бы деньги, было бы желание, проще открыт, чем держать его потом.

Катерина: Ну да, все в деньгах, если не захотят открыть, то количество денег. Те же пожарники, там, если что-то, СЭС, все.

М.: Хорошо. Тогда у меня к вам следующий вопрос: я вам сейчас дам факторы каждому. Сейчас давайте, как бы, обсудим факторы, которые больше всего препятствуют желающим открыть свое дело. Давайте, пожалуйста, посмотрите еще раз на них внимательно, и давайте выделим два самых серьезных, две самые серьезные категории и две самые незначительные с вашей общей точки зрения, которые как бы могут препятствовать вообще в принципе, открытию бизнеса.

Катерина: На какой момент? На сегодня?

М.: Ну да, давайте на сегодня поговорим.

Роман: Это отметить надо тут, да?

М.: Нет.

Роман: Нет?

М.: Вы как бы, это такое коллективное, так скажем, обсуждение. Итак, первая, самая серьезная проблема? Самая серьезная?

Роман: Кажется финансовая.

Александр: Я бы сказал – налоги.

М.: Еще кто как считает?

Катерина: Ну налоги зависят от вида деятельности.

Роман: Нет, ну если с финансами все нормально можно и налоги платить.

Катерина: Да.

Роман: Почему бы нет.

М.: Давайте, давайте обосновывать, то есть, у нас как бы малое предприятие, то есть, мы говорим про малое предприятие, про малые компании.

Катерина: Я согласна, что это финансовые.

М.: Так, финансовые. Почему именно финансовые?

Андрей: Опять же, стартовый капитал нужно найти, взять в банке под какой-то бизнес-план, под проект, вот это может быть, самый такой фактор.

Роман: Да.

М.: Так.

Андрей: И опять же, какое предприятие мы создаем, все зависит от него.

М.: Так, хорошо, это первая самая серьезная. А вторая какая?

Ольга: Мне кажется, в нашей отрасли, по крайней мере – коррупционная, у нас, чтобы торговую точку взять, нужно очень много денег заплатить, за хорошую торговую точку. И деньги в общем-то очень достаточно большие, если хорошая точка.

М.: Так, коррупция.

Катерина: Мне кажется – экономическая.

Роман: Экономические тоже. Если все с экономикой нормально, если, может это конечно нехорошо, но взятку то можно из этих денег заплатить, правильно? Если все хорошо.

Ольга: Смотря какие взятки, такие есть взятки, что.

Виталий: Понравится – будут ходить каждый день.

Роман: Ну это да, это уже да, это конечно нехорошо.

Ольга: Потом они же выбиваю деньги достаточно большие.

М.: Еще, кто как считает?

Роман: В моей деятельности – это экономическая, финансовая, экономическая.

Катерина: Да, моя тоже.

М.: Виталия?

Виталий: Я бы вот с финансовой согласился, второе что-то по степени важности, может быть, взяточничество.

М.: Так, хорошо. А две самые незначительные, с вашей точки зрения, какие? То есть, которые вообще, в принципе, никакой роли не играют.

Ольга: Ну образовательные, наверное, тут.

Роман: Образовательные и культурные.

Ольга: Можно набрать людей, которые будут работать.

М.: Так, раз.

Катерина: Культурные тоже.

М.: Образовательные и культурные, то есть, как они последние идут так мы их оставим.

Роман: Да.

М.: Так, хорошо. Давайте поговорим с вами теперь про другой этап развития бизнеса, именно про этап развития. То есть, вот вы открыли компанию, да, то есть, у вас есть фирма. На этапе развития деятельности компании, с какими трудностями, проблемами каждый из вас

сталкивался? Если можно, поподробнее, то есть, я думаю, что здесь у вас конкретно были какие-то проблемы. Александр?

Александр: Ну основная проблема какая у меня была, то есть, проблема того что тебя не знают.

М.: На рынке не знают?

Александр: Да, не знают на рынке, то есть, мне приходилось достаточно много ездить, общаться с людьми, ну и как бы недоверие изначальное. То есть, у меня бизнес именно техническая литература, то есть, это стандарты, ГОСТы, все такие вещи, вот такая была проблема. Ну, проблема с персоналом была, обучаемость персонала, ну это как бы у всех есть.

М.: А что это за проблема – обучаемость?

Александр: Когда приходят, то есть, то ли не хотят работать, то хотят просто не работать и зарабатывать. В принципе, это не такая большая проблема, то есть, если изначально руководитель правильно себя поставит, то все это решаемо. Вот такие две проблемы.

М.: Так, хорошо, скажите, а насколько такие проблемы сейчас свойственны вообще малым предприятиям? Вот именно чтобы заявить о себе и именно обучаемость персонала?

Александр: Ну у меня уходил.

М.: Это скорее ваша конкретная проблема, или она присуща всему бизнесу?

Александр: Мне кажется, всему, потому что если тебя на рынке никто не знает, с тобой никто работать не будет, потому что у нас в России так, то есть, если ты пришел на рынок, то есть, никому неизвестен, люди скорее обратятся к тем, с кем уже работали до этого. То есть, очень тяжело пробиться новому.

М.: А вот такие проблемные ситуации, они как-то могут повлиять на, так скажем, нежелание продолжать бизнес, деятельность предпринимателей?

Александр: Конечно, если работать, в год бывал убыток, то есть, если не быть упретым, то может от чего угодно бизнес разрушится.

М.: Так, хорошо. Дальше, Катерина, расскажите вы про свои проблемы.

Катерина: Да, вот лично в моей практике.

М.: Да, вот лично про свою конкретную ситуацию.

Катерина: Изначально то была высокая конкуренция, потому что ну сами знаете, риэлтерских фирм много и есть такие основополагающие, сильные монополисты, с которыми просто тягаться невозможно, естественно доверия тоже никакого. И вот в моей ситуации был недостаток финансов, там снять помещение под офис, то есть, изначально это были услуги по оформлению, то есть, вот то, что не требовало каких-то там больших вложений.

М.: Но и доходов, наверное, нет.

Катерина: Да, я вот хотела к этому подвести, что доходов хватало только прожить эти деньги, естественно уже не развиваться дальше. Ну, а потом как-то вот все-таки.

М.: Так, хорошо. А скажите, пожалуйста, как бы вы хотели, чтобы вообще, в принципе, эти проблемы решались?

Катерина: Ну если ты их сам не решишь, никто их.

М.: А как вы их решали?

Катерина: Когда денег на рекламу не было, то реклама шла по своим, из уст в уста.

М.: «Сарафанное радио».

Катерина: Да, да, да. Кто-то сказал, кто-то порекомендовал, кто-то попробовал, где-то снизили – у всех было выше, у меня было ниже за эти услуги, ну вот так.

М.: Ну вам это помогло, да, выжить?

Катерина: Конечно, конечно.

М.: И эта проблема тоже присуща как бы для всего бизнеса? Или только для вашего?

Катерина: Я считаю, многие с этим сталкиваются.

М.: Так, хорошо. Дальше.

Роман: Ну вот какая проблема, она самая начальная, когда начинаешь развиваться – людей нужно набирать, им нужно платить и как бы вот такое неуютное состояние – знаешь, что поначалу тебя же мало знают, все. То есть, вопрос – денег надо конечно бы с одной стороны, перед людьми ответственность, чтобы им каждый месяц выплачивать зарплату, а с другой стороны как бы боязнь за то что, ну не уложишься в эти расходы, поэтому такая кадровая проблема, что как бы между молотом и наковальней, с одной стороны – нужны люди, а с другой стороны – боишься как бы и лишнего человека взять, ну как бы понимаю, что ответственность.

М.: Как вы решали эту проблему?

Роман: Ну как? Так, потихоньку.

М.: Ну например?

Роман: А?

М.: Например, как вы решали? Вот у вас есть проблема – вам нужен человек.

Роман: Не, нужен человек, ну где-то иногда и сам как-то перебьешься, ну с нагрузкой, все, потом когда уже чувствуешь, все, все, ну проходишь какой-то определенный уровень грань, там уже можно уже человека взять, потом дальше, ну так вот, гранями.

М.: Так, хорошо. А еще, какие проблемы у вас?

Александр: Можно сказать вот еще такая очень большая проблема – это налоги, то есть, предприятие в год, за год, то есть, вот начальный этап оно в основном то и работает себе в убыток, то есть, на рекламу, на зарплату, а еще приходится, то есть, там буквально открыл фирму, через месяц тебе приходится заплатить налоги.

Роман: Ну да, налоги, то есть, там зарплату заплатил, хочешь, не хочешь – налоги заплати, если у меня там оборот прошел, хочешь, не хочешь, там есть у тебя деньги, это никого не волнует.

М.: Вынуждены платить.

Роман: Ну!

М.: А как бы вы хотели, чтобы эта проблема решалась?

Роман: Да никак она не.

Александр: Я считаю, как делают в цивилизованных странах там, то есть, им.

Андрей: Им год дают.

Александр: У тех же евреев, то есть, в Израиле, открыл фирму человек, проработал год, приходит к своему фискальному инспектору, он смотрит – говорит, о, ребята, да у вас что-то оборотка маленькая, затрат много, и туда-сюда, работайте еще год без налогов.

Роман: Реально так есть?

Александр: Да так, трех лет они работают.

М.: То есть, у них как бы такой индивидуальный подход?

Александр: Да, конечно, потому что они прекрасно понимают, что малый бизнес – это основополагающий для развития экономики в России, у них в стране, в России этого не понимают. Открыл фирму – крутись, как хочешь, выплыvешь – выплыvешь, не выплыvешь – не выплыvешь, то есть, государственной поддержки как таковой нет.

Ольга: Ну вот у нас «вмененку» сделали налоги, стало гораздо лучше работать.

Александр: Нет, ну это понятно.

Ольга: Вот, потому что когда была обыкновенная система налогообложения, там, во-первых, бухгалтерия очень сложная, все это запутано, просто так разобраться невозможно, это нужно обязательно специалист чтобы работал. И постоянно они проверками мучили. Сейчас «вмененку» платишь, как бы это просто, я сама, например, все это считаю, сама разбираюсь по зарплате и по всем этим. Вот, в общем-то, проблем меньше гораздо стало с налогами, чем раньше было.

М.: Так, хорошо. А вообще, какие проблемы у вас, Ольга, возникали на этапе развития?

Ольга: Ну у меня в основном с арендами всегда проблема, потому что только начинаешь работать где-то в магазине, например, люди уже привыкают, начинается, поднимается оборот, поднимается аренда. Вот, и то есть, они выбивают развитие полностью, очень тяжело работать. То есть, год-два отработал – они поднимают, раз в год они имеют право поднять аренду, в договоре.

М.: Как бы вы хотели, чтобы эта проблема решалась?

Ольга: А у нас хозяева в торговых центрах, частная собственность, что хотят, то и делают, если им выгодно.

Катерина: Долгосрочная аренда.

Ольга: Если им выгодно, они будут поднимать, если у них народ туда идет и идет конкуренция, требуют места люди постоянно, они будут поднимать.

Роман: Ну сейчас понастроилось центров, может быть, конкуренция снизится.

Ольга: Они непроходные, нужно чтобы там народ шел.

Катерина: Да.

Ольга: Если народ туда не идет, там сиди, не сиди, хоть там вообще никакая будет аренда, но будешь просто там отсиживать. А площади сейчас большие и вмененки приходится платить очень много, ну и аренду и налоги.

М.: Ольга, а вы каким, что конкретно продаете?

Ольга: Обувь там у меня.

М.: Хорошо, понятно. Андрей?

Андрей: Ну, какие у меня проблемы? У меня стройматериалы, как бы аренда склада, аренда офиса, в принципе, как бы тебя на рынке никто не знает, как бы стать хотя бы дилером там какого-то предприятия тоже. Такие как бы были, от незнания, не знает на рынке тебя никто, от недостатка рекламы, ну и такие технические бытовые, говорю, помещение. Конечно, поначалу сотрудникам нужно и себя чуть-чуть придержать, чтобы доверие, ну и кадры. И самое главное, чтобы сотрудники хотели работать, менеджеры чтобы шевелились как-то, чтобы им, знали, чтобы как бы была одна семья большая, вот это был тяжело.

М.: А как вы это преодолели?

Андрей: Ну как? Опять же какими-то, типа корпоративные какие-нибудь гулянки, это как бы сплачивает семью, человека же не узнаешь.

М.: Корпоративная культура?

Андрей: Ну как бы да, что-то такое, досуг какой-то стараться вместе, чтобы узнать человека, чтобы как работала одна семья была большая.

Ольга: Ну это сплачивает хорошо.

Андрей: Да, чтобы вообще сплачивало. И сразу видно, кто человек, кто из себя что представляет, пришел сотрудник.

М.: Вот такая проблема, она действительно присуща тоже всем?

Андрей: Конечно, кадры, конечно.

Ольга: Коллектив должен сплоченным быть.

Андрей: Надо же коллектив подбирать же, конечно.

Катерина: Чем больше кадры, тем сложнее.

Ольга: Если даже один человек не пойдет, который.

М.: У вас тоже такие проблемы?

Александр: Да они у всех.

Ольга: Конечно.

Роман: Кадры решают.

Ольга: Один человек может разрушить полностью весь коллектив.

Андрей: Да.

Ольга: Если один попадется какой-нибудь.

Андрей: Пока не узнаешь каждого сотрудника, конечно, ничего нельзя говорить. Ставить сближать как-то, создавать условия.

М.: А вообще, в принципе, как я у Александра спросила, насколько это влияет на желание продолжать бизнес? Вот эти проблемы, которые мы сейчас говорили – кадры, да, налоги, прочее. Как они вообще, в принципе, отбивают охоту предпринимателям заниматься бизнесом?

Роман: Ну жить то надо как-то.

М.: А?

Роман: Ну жить то надо как-то.

Андрей: Все зависит от человека, как у него характер, как он, для чего он вообще идет в этот бизнес, в принципе.

М.: Ну у вас как бы есть среди знакомых, каких-то друзей может быть, такой вот негативный опыт, когда люди вроде открывали компанию, но неправлялись с этими проблемами.

Андрей: Конечно, конечно есть.

Катерина: Если разорялись, то да.

Андрей: И разоряли людей, есть же специальные, конечно.

Ольга: Очень тяжело стало работать, конкуренция очень большая. Московские фирмы работают у нас здесь очень крупные, например, по обуви, и работать частным мелким очень тяжело стало, то есть, вот как раньше, даже не сравнить. Поэтому возможно тут уже в ближайшее время мелкие будут закрываться. Опять же, торговые центры очень дорогие и просто не все сегменты их могут потянуть.

М.: Маленьким компаниям.

Ольга: Ну мелкие, да, скажем так, Самарские торговые фирмы, ну как, бизнесмены наши, не все тянут аренду торговых центров.

Роман: У меня вот друзья тоже.

Ольга: То есть, даже те, кто у нас работал, очень многие уходят из торговых центров просто.

М.: А куда они уходят?

Ольга: На рынки.

М.: На рынки уходят?

Ольга: Да.

М.: То есть, там на данный момент.

Ольга: Там проходимость гораздо больше, то есть, в торговом центре проходимость маленькая, люди они ходят десять раз, пока они что-нибудь купят. Прикармливаются люди постоянно, и вот пока их не прижмет, тогда они только идут или берут распродажи хорошо, вот ждут, когда эти распродажи выкинут и тогда только они приходят. А на рынке там все равно как-то проходимость больше и там вероятности больше, что ты, оборот у тебя будет побольше, а затраты поменьше.

М.: Так, хорошо.

Роман: Вот у меня тоже друзья бизнес свернули из-за прихода Московских.

М.: А какой у них бизнес?

Роман: Они сотовыми телефонами торговали, но закрылись, ну это они даже.

М.: А приходом из Московских компаний каких?

Роман: Всех известных, всякие «Евросети», «Связные» и прочие.

М.: Они давно закрылись?

Роман: Ну года, наверное, два, я думаю закрылись, тоже.

М.: То есть, не смогли выжить?

Роман: Ну сочли что это уже.

М.: Нецелесообразно.

Роман: Затраты, да, не стоят.

Катерина: Бесперспективно.

Роман: Да, вот пример закрыть.

М.: Виталий, расскажите про ваши проблемы, связанные с развитием бизнеса.

Виталий: Так же как озвучено было – незнание людей нашей фирмы и кадры. То есть, денег на рекламу нет, основное направление стараешься качеством брать, а тут кадры сажают.

Ольга: У вас строительство.

Виталий: Да ремонт, отделка.

Ольга: Ремонт частный или предприятий?

Виталий: Частный и офисный тоже.

Ольга: Просто там же еще качество надо знать, гарантии какие-то давать.

Виталий: Ну да, да.

Ольга: Поэтому просто так вот по телефону еще не вызовешь мастера, чтобы что-нибудь сделали, ремонт какой-то, гарантий никаких нету, опять же все по знакомству.

Виталий: По знакомству, да, в основном.

Ольга: Тебе сделали, значит, и мне будет делать, если понравилось.

Виталий: Пришел, посмотрел, о, слушай, как тебе тут сделали, давай я контактник тоже возьму на всякий там, и пошло.

Ольга: Да, только так, потому что вот у нас сколько делали знакомые ремонт, только по знакомству приглашали.

М.: Ну это как бы бригады приглашали?

Ольга: Бригады, да. Причем очень много приглашают, бригада начинает работать, они их просто выгоняют и все.

М.: Не платят деньги?

Ольга: Не платят. А потому что неправильно там сделали что-то они там накосячили, приходится все ломать, все.

М.: Такой бизнес, здесь сложно.

Ольга: Ну сложно.

Ольга: Ну сложно, поэтому.

Катерина: С услугами всегда сложно.

Ольга: Причем еще какие люди попадутся, я знаю просто, как-то касалась этого дела, вот, люди такие попадаются умные, заказчики, скажем так, им ремонт сделают, а они потом начинают придиরаться и людей просто выгоняют и ничего не платят, хотя ремонт оставляют какой был. Бываю у вас такие?

Виталий: Ну мы это решаем, решаем.

Катерина: Надо составлять договор.

М.: Так, хорошо. Посмотрите, пожалуйста, опять же вот на эти факторы и давайте опять выделим две самые существенные, значимые при развитии бизнеса. Которые мешают развиваться бизнесу, и два самых незначимых. Итак, первый самый серьезный, первый самый серьезный.

Ольга: Финансовый конечно.

Роман: Финансовый.

М.: То есть, опять же при развитии, и при начале, и при развитии - все это деньги главное.

Роман: Всю жизнь с этим жить приходится.

М.: Так, первая. Вторая?

Ольга: Экономические, наверное, конкуренция тоже очень много значит.

Роман: Да.

Ольга: И бывает, что вложений больше, чем прибыль.

Роман: То же самое – экономические.

Ольга: Экономические тоже очень сильные.

М.: Так, еще какие?

Виталий: Кадровые.

М.: Кадровые. Так, две самые незначительные?

Андрей: Культурные, наверное.

Катерина: И образовательные.

Ольга: Образовательные, просто всегда есть люди, которых можно нанять, вот в этом образовательном. То есть, это самое простое – найти людей.

Андрей: Ну да.

Ольга: Ну как, нет, они, конечно, будут меняться, пока они не остановятся те, которые нужны, ну в общем-то люди, которые прорабатываются их можно научить всему. У нас как бы.

М.: Ну вы считаете, что как бы вот недостаток, вы говорите, образовательный, недостаток знаний для развития бизнеса, он, по сути дела, для вас вообще никакую роль не играет.

Катерина: Очень незначительную.

Ольга: Про себя мы можем сказать, что мы научимся, если что-то, если какие-то возникают проблемы, я иду, консультируюсь у людей, учусь там еще что-то, то есть, это как бы не самое страшное, если есть желание.

М.: То есть, это как бы самое.

Роман: Это решаемое.

М.: Самое решаемое.

Ольга: Это решаемое, это самое решаемое, да.

Катерина: Это самое решаемое, да.

М.: Так.

Александр: Тут написано – «недостаточность знаний для открытия бизнеса». **Катерина:** Именно бизнеса, да.

Александр: Мы его уже все открыли, бизнес, как бы уже работаем.

М.: Немножко не так, для развития бизнеса. То есть, как бы категории те же, просто.

Ольга: Вы знаете, бывает момент, когда люди доходят до определенного этапа и вот тогда им знаний не хватает, чтобы его, например, расширить или поднять на определенный уровень, вот тогда этих знаний действительно не хватает. Потому что я тоже сталкивалась, у меня знакомые есть такие, которые они все вот расширились, у них уже большой оборот и фирма работает много, вот, и они просто не знают, что делать дальше, куда развиваться, куда идти, и как это все решать. Вот тут да, тут бывает проблема, действительно не знаешь какой этап следующий, куда.

Александр: В принципе, есть бизнесы, которые до определенной стадии развил и все, и занимаешься уже какими-то другими делами, то есть, другую фирму делаешь, в другом направлении.

Ольга: Ну там следующий этап как бы уже начинается, там надо уже знать, как этот этап.

Роман: Это уже зависит от амбиций, кто-то считает, что надо что-то делать, кто-то довольствуется тем, что есть.

Ольга: Ну да, да, по возможностям человека опять же личностным.

Александр: А кто-то в Москву вообще уезжает просто.

Ольга: Ну вот, надо знать, что все-таки ты хочешь, то есть, желание, и опять же образование тоже в этом отношении. Многие начинают учиться, я знаю, когда люди в сорок лет или там после тридцати начинают учиться, получают второе образование, я тоже сталкивалась.

М.: Так, хорошо. Значит, образовательная. Какая вторая, незначительная?

Александр: Культурная.

Роман: Культурная.

М.: Уважение к предпринимателям.

Ольга: Предпринимателе у нас конечно не особенно уважают, особенно торгашей.

М.: ну вам это не мешает?

Ольга: Стаемся с ними не общаться.

М.: Как вы понимаете – недостаток уважения к предпринимателям со стороны общества? Что это значит, общество?

Ольга: Ну когда мне моя подруга говорила – как тебе не стыдно, ты пошла торговать? Вроде мы учились, высшее образование получали специально, мы вот тут с детьми мучаемся, а ты, филолог, пошла торговать, вообще как тебе, мне даже с тобой стыдно общаться теперь. Вот. Ну правда за пятнадцать лет много что изменилось, наверное, сейчас то они уже по-другому говорят, но.

М.: Я понимаю.

Ольга: Но все равно это было очень неприятно слушать в то время, очень больно, и как бы, ну просто среди населения встречаешь разговоры такие, когда говорят – Ой, там, деньги лопатой гребут, и все такое.

Андрей: Ну обычно какая-то «черная» зависть все равно она порождается. Другой человек отличительный от меня и вот порождает этот негатив, негатив сильный.

М.: Ну это, зависть, это разве есть неуважение?

Андрей: Ну неуважение получается. И зависть, и неуважение, мне кажется, недалеко от яблони не далеко падает, так что все от этого, наверное.

Роман: Я как-то не сталкиваюсь с этим, как неуважение.

М.: Хорошо. Знаете, у меня такой к вам вопрос: возвращаясь к этим проблемам, которые были связаны с развитием бизнеса, о которых мы сейчас с вами говорили. Скажите, пожалуйста, может быть, быть опять же из вашего личного опыта, опыта ваших друзей, знакомых, может быть, еще по каким-то каналам вы получали, какие еще есть проблемы у малого, у бизнесменов, которые занимаются малым бизнесом именно на стадии развития?

Роман: Да деньги все в основном, как говорил Архимед – дайте мне рычаг и я сдвину Землю, - так и здесь – дайте денег.

Катерина: Точку опоры.

Роман: Да, дайте мне точку опоры, так и здесь.

М.: Можете еще какие-нибудь назвать?

Андрей: Может какое-нибудь страхование бизнеса придумать, что-нибудь такое, от прогара, чтоб не прогореть, что-нибудь такое.

Катерина: Это какой же должен быть страховой взнос?

М.: Это выход, решение, решение проблем?

Андрей: Опять же со стороны государства.

Ольга: Все тогда будут просто открывать предприятия, страховать его, а потом не работать, и все.

Александр: Да, и все.

Ольга: Получать страховки.

Катерина: Да никто не будет страховать.

Ольга: Ну у нас же придумают всегда что-нибудь интересное.

М.: Ну, собственно говоря, все, мы все с вами обсудили, как видите все очень мало, коротко. Большое вам спасибо.

Фокус-группа №12, Самара

Геннадий, м, 30 лет, соучредитель фирмы - консалтинговые услуги;

Игорь, м, 45 лет, директор фирмы - торговля корпусной мебелью;

Алексей, м, 38 лет, учредитель фирмы по оказанию правовых услуг;

Андрей Владимирович, м, 49 лет, производство строительных материалов и конструкций;

Ирина, ж, 29 лет, частный предприниматель (аренда квартир);

Оксана, ж, 34 года, руководитель туристического агентства.

М.: Я бы хотела, чтобы вы рассказали немножко о себе, о вашем бизнесе, о вашей компании, к какой сфере она относится, как давно она существует. Вот. Кто первый? Виталий, не расскажете?

Геннадий: Давайте я начну. По кругу.

М.: Сколько Вам лет?

Геннадий: Мне 30 лет. Меня зовут Геннадий. Я являюсь исполнительным директором в фирме, которая занимается консалтингом и госуправлением качеством. Контроль предприятий для сертификации по стандартам серии ИСО. Фирма занимается этими вопросами уже больше 6 лет. Как я уже сказал, я там являюсь исполнительным директором. Я не единственный учредитель, я соучредитель этой фирмы.

М.: А сколько сотрудников работает у вас?

Геннадий: Сотрудников у нас 8. 8 сотрудников основного персонала, и еще есть приглашенные специалисты.

М.: То есть, Ваше предприятие к какому типу относится к малому, среднему бизнесу?

Геннадий: Я думаю, к малому.

М.: К малому бизнесу скорее. Понятно. А что именно вы производите?

Геннадий: Мы ничего не производим. Это сфера услуг. Мы готовим предприятия, налаживаем там на предприятии систему управления качеством, для того чтобы предприятие прошло сертификационный аудит, получило сертификат по ИСО 9001, 9004. То есть это серия стандартов, которые существуют.

М.: Спасибо.

Геннадий: Ну там и на самом деле не только ИСО 9000, там еще и ИСО ТУ 16 949.

М.: Ясно. Интересно очень. Спасибо. Оксана, Вы что можете рассказать? Сколько Вам лет?

Оксана: Мне полных 34 года. Я являюсь руководителем туристического агентства. Туристическое агентство существует 4 года. 12 сотрудников.

М.: Малый, средний бизнес? К какой категории себя можете отнести?

Оксана: Да малый бизнес.

М.: Понятно. Ирина?

Ирина: Мне 29 лет. Частный предприниматель, занимаюсь арендой квартир. 6 человек у нас работает.

М.: Сотрудников, да?

Ирина: Да, диспетчера и люди, которые договоры заключают.

М.: Как давно Вы занимаетесь этим бизнесом?

Ирина: 4 года.

М.: Оксан, у Вас не спросила, кстати, как давно Ваш бизнес?

Оксана: 4 года.

М.: Тоже 4 года. Понятно. Малый бизнес. Хорошо, спасибо. Игорь?

Игорь: Ну фирма 16 лет на рынке, занимается производством, продажей офисной мебели. Так же и домашней. Больше 100 человек работает. Все равно, я считаю малый бизнес, потому что, когда мы берем кредиты, по суммам кредита это явно малый бизнес.

М.: В штате 100 человек работает?

Игорь: У нас группа компаний. У нас рабочие и производство на одной фирме, торговля на другой фирме, недвижимость на третьей фирме.

М.: Ясно.

Игорь: Я являюсь директором фирмы, которая занимается торговлей и VIP-направлений.

М.: А сколько Вам лет?

Игорь: 45 полных.

М.: Хорошо и сколько лет предприятию еще раз напомните.

Игорь: 16 лет.

М.: Понятно. Солидно. Спасибо. Алексей, у Вас?

Алексей: Алексей, 38 лет, учредитель фирмы по оказанию правовых услуг населению, уборка жилых помещений, и все, что связано с недвижимостью. 8 человек работают, плюс двое приглашенных.

М.: Как давно на рынке?

Алексей: На рынке 3 года. Все.

М.: Ясно. Понятно. Спасибо, Алексей. Андрей Владимирович?

Андрей Владимирович: Да. Мы 6 лет уже производством строительных материалов и конструкций занимаемся. У меня постоянно в штате 12 человек. 12 иностранных рабочих приглашенных. Я соучредитель этой фирмы. Есть у меня еще фирма, но это не надо.

М.: Да? Но мы о ней сегодня не будем говорить. Это основная?

Андрей Владимирович: Да.

М.: Ясно. К какой категории как Вы считаете, относится ваше предприятие?

Андрей Владимирович: Малый.

М.: Малый бизнес. Игорь, а можно сказать, что ваше предприятие относится к среднему бизнесу?

Или все-таки Вы настойчиво предлагаете относить к малому?

Игорь: Нет, ну я просто знаю, когда мы готовим документы, наша фирма по параметрам относится к малому бизнесу. Это как бы ...

М.: Понятно.

Игорь: Я могу, конечно, гордо сказать, что средний бизнес, и обороты у нас такие нормальные, но объективно по критериям будем говорить банков, мы малое предприятие.

М.: Ясно. Вот наша сегодняшняя беседа будет касаться того, насколько трудно, к примеру, или напротив просто сейчас предпринимателям малого и среднего бизнеса. Вот. Скажите, пожалуйста, вспомните те времена, когда вы только открывали свой бизнес, регистрировали его. С какими трудностями вы столкнулись на тот момент? По очереди расскажите мне. Мне интересно опыт каждого из вас. Оксана, расскажите, пожалуйста. 4 года назад Вы сказали, открывали свой бизнес.

Оксана: Ну да.

Ирина: В налоговой очереди.

М.: С какими трудностями Вы тогда столкнулись?

Оксана: Ну вот, скорее всего, с оформлением документов.

М.: Оформление документов?

Оксана: Да. Вот мы относимся к Кировскому району, там в налоговую без рубля вообще заходить нельзя.

М.: То есть взятки брали или что?

Оксана: Ну приходилось, да. Там документы проталкивать, чтобы как-то все там ускорить.

М.: Это было долго? Длительное время Вы этим занимались? Вот сколько времени у Вас ушло на регистрацию?

Оксана: Неделя.

Игорь: Сами зарегистрировали или через посредников?

Оксана: Сами.

М.: Самостоятельно. Еще какие-то трудности?

Ирина: Потому что ускоритель был.

Оксана: А так конечно затянулось бы это надолго. Ой, я так сразу вспомнить сейчас и не могу.

Помещение было, все вроде было. Как то вот раз оформились и стали работать.

М.: То есть вот единственная проблема – с оформлением бумаг?

Оксана: Да.

М.: А как считаете вот эта проблема, трудность с оформлением бумаг, о которых Оксана рассказывает, повсеместно распространенная трудность у нас в стране?

Игорь: Да я думаю, что 16 лет назад было то же самое.

М.: То же самое?

Игорь: Естественно.

Андрей Владимирович: А мне кажется, это самое простое. Честно говоря.

М.: Самая простая трудность? На ваш взгляд она может стать вот эта проблема препятствием предпринимателям, которые только начинают свой бизнес? То есть перебить желание открыть свой бизнес, это может стать существенным препятствием?

Андрей Владимирович: Думаю нет.

Алексей: Однозначно, нет.

Ирина: Нет.

М.: Нет? Почему?

Ирина: Если хочешь, все равно откроешь. Хотя конкуренция если только.

М.: А кто еще как считает? Алексей, Вы как считаете? Может отбить желание?

Алексей: Я считаю тут немножко другие проблемы. Там получение кредита и всего прочего, лицензирование.

М.: То есть несущественная проблема?

Алексей: Особо нет.

М.: Но она распространенная?

Алексей: Ну конечно. Все люди, все хотят жить. Зарплата маленькая очень у чиновников, к сожалению. Государство об этом не думает. Вот и все.

М.: Еще какие-то трудности можете на тот момент вспомнить, кроме оформления и регистрации?

Ирина: Аренда помещения, когда только начинаешь открывать.

М.: Ирина, расскажите про свой бизнес. Какие трудности тогда? Давайте вернемся еще раз. 4 года назад, что тогда надо было?

Ирина: Много денег туда надо было.

М.: Поиск помещения вызвал трудности?

Ирина: Ну да. Платить же за него надо. Там даже если есть у тебя договора, нет договоров, все равно надо платить. И так же зарплату людям. То есть бывает даже по нулям.

М.: Ну а вот та проблема, с которой столкнулась Оксана, Вы сталкивались?

Ирина: С налоговой?

М.: Да. С оформлением бумаг.

Ирина: Ну у меня оформление бумаг дольше было. У нас в Промышленной ИНН месяц ждала я тогда. Но я просто сама пошла. Потом нашла человека, конечно, через месяц. После того, как я ИНН получила, он мне все оформил.

М.: То есть была проблема с оплатой, еще плюс к тому?

Ирина: Ну да.

М.: С арендой помещения. Ну, Вы как, решили эту проблему?

Ирина: Конечно.

М.: Тяжело было?

Ирина: Ну просто мы с человеком там. Он занимается риелторской деятельностью там, продаёт-покупает квартиры, а я вот арендой квартир. Мы как бы объединились с ним, и вот сняли офис.

М.: А еще какие-то проблемы были на тот момент, на момент регистрации компании?

Ирина: Ну я уж не помню.

М.: Ну вспомните, пожалуйста.

Ирина: Нет, вроде не было. Открыть легче, все говорят, чем закрыть.

М.: А Вы как считаете?

Ирина: Я?

М.: Да.

Ирина: Я не знаю. Еще не закрывала.

Игорь: Это быстро делается я вам могу сказать.

М.: Закрыть, да?

Игорь: Да. При желании.

М.: А вот как считаете, проблема с арендой помещения, Ирина про которую рассказала, она является повсеместно распространенной в нашей стране?

Андрей Владимирович: Повсеместно.

Геннадий: Повсеместно.

Игорь: Повсеместно.

М.: Почему?

Ирина: Потому что арендная плата сейчас высокая везде.

Андрей Владимирович: Вы о субаренде или об аренде?

Игорь: Тут тоже надо разделять аренда муниципальная или коммерческая.

М.: Давайте не будем перебивать друг друга.

Игорь: Собственник жилья был...?

Ирина: У нас спортивный комплекс купили на Фадеева.

Игорь: То есть частные хозяева, не госструктура?

Ирина: Да. Ну, они сколько хотят, столько «заряжают».

Игорь: Рыночная экономика, понятно.

М.: А вот эта вот проблема с арендой помещения может остановить предпринимателей?

Геннадий: Это может затянуть сам процесс как бы.

М.: Но остановить желание? Нет? Почему?

Геннадий: Потому что, несмотря на то, что так сказать есть сложности арендного свойства, конечно, говорить о то, что, вернее сравнивать между собой потребности организации типа нашей, которая занимается консалтингом и потребности, например, тех, кто занимается производством, я думаю это как бы не правильно. Мы в разных весовых категориях находимся. Естественно у них там и производственные помещения есть, естественно у них и складские. То есть у кого что там, вплоть до логистических центров. Для таких небольших предприятий типа нашего, конечно это не проблема. Не договорились в этом месте, найдем в любом другом, а для промышленников, конечно, это большое затруднение. Вот. Поэтому на таких небольших делах как у нас, я думаю, что это не проблема вообще. Вопрос места.

М.: Ясно. Геннадий, а Вы расскажите тоже о своем опыте регистрации.

Геннадий: Ну у нас большой проблемы не было, потому что, во-первых, у нас как бы это сказать такого рода большого пакета разрешительной документации для дела в общем то не требуется. Вот. И обязательного лицензирования там нет. Хотя добровольная сертификация сейчас начала внедряться и в сфере услуг тоже. Вот. Какой то специальной длительной процедуры у нас не было, потому что мы обращались к посредникам за этим. Есть, конечно, сложности, связанные с оборотными средствами на начальном этапе, потому что там масса платежей вначале происходит. Это почти у всех так, я думаю. И мы здесь не исключение. Но поскольку мы выделялись так сказать как организация из состава другой в свое время, объединившись в коллектив, поэтому у нас закрывался один договор по тому юрлицу, открывался по последующему. Поэтому мы уже, так сказать, удачно совместив эти сроки мы как бы уже к следующему вышли юрлицу. Поэтому мы знали подо что мы деньги эти берем взаймы. И мы их вернули в полном объеме достаточно быстро.

М.: А кроме вот этих финансовых вопросов были еще какие то трудности, которые вы решили легко? Еще были какие-то сложные моменты на этапе регистрации компании?

Геннадий: На этапе регистрации, наверное, особо сложных моментов не было. Вот сейчас есть сложности в настоящий момент с открытием счета.

М.: Мы о них попозже поговорим.

Геннадий: Ну на тот момент 5 лет назад больших проблем открыть в коммерческом банке счет, там не было больших сложностей.

М.: А проблемы, с которыми Оксана и Ирина сталкивались, у Вас были? Аренда помещения? Оформление? Ну про оформление я уже слышала.

Геннадий: Здесь есть, конечно циклическая ссылка такая, что для того, чтобы вам открыть юрлицо, необходимо иметь либо в собственности помещение либо договор аренды какой-то. Ну естественно ни один официальный документ, как договор аренды не заключается абы с кем, да? Это же тоже как бы между двумя юрлицами, поэтому она как бы замкнутая такая задача получается с одной стороны. С другой стороны в то время было проще, потому что мы обошлись там чем-то вроде гарантийного письма. Что так сказать организация принимающая готова нам предоставить оферту такую на предложение офисного помещения. И нам этого хватило, не было проблем с этим.

М.: Ясно. То есть Вы как бы легко решили все проблемы.

Геннадий: Ну относительно. Я считаю как бы все это просто. Правильно сказали здесь, что вопрос регистрации в бизнесе это не самое сложное.

М.: Ну на этапе регистрации, не сама регистрация, а на этапе регистрации вот эти какие-то сложности?

Геннадий: Я не считаю, что это большие сложности. Может быть у меня другая система оценок, поэтому это не самая большая сложность. Опять же я возвращаюсь к тому, что мы как консалтинговая организация, мы не производственная, у нас нет больших потребностей. Поэтому, наверное, проще.

М.: Ясно. Игорь, а у Вас как обстояло дело 16 лет назад? Какие трудности возникали?

Игорь: Ну начнем с того, что фирму мы открыли, вот 16 лет это производственная фирма. Торговую открыли полгода назад. В общем то проблем не было, и открыть счета и в общем то.

М.: Ну может быть какие-то другие трудности о которых другие участники не рассказывали. Может быть что-то другое было.

Игорь: Именно по прохождению документов? Нет. Я не вижу там ничего.

М.: Меня все интересует. Что тогда было?

Игорь: Честно говоря, мы обращались к человеку, который решал эти вопросы, то есть я даже не вникал.

М.: То есть Вы через посредника работали?

Игорь: Да, то есть посредник по факту выполненных работ.

М.: Геннадий, А Вы сами оформляли?

Геннадий: Нет, я же сказал, мы тоже через посредника.

М.: Тоже через посредника.

Игорь: Нам некогда было этим заниматься. Поэтому я как бы не вникал даже. Сумма вопроса и все. Но она была небольшая сумма. Я так думаю, что проблем не возникает по этому поводу.

М.: А как вы считаете, если бы вы общались без посредников, то у вас были бы какие-то проблемы? То есть можете сказать, что это облегчило значительно вашу...

Игорь: Я думаю, что не облегчило бы?

М.: Не облегчило?

Игорь: Ну конечно. Это же. В очередях там выстаивать.

М.: То есть это как бы облегчило?

Игорь: То есть каждый выбирает свой путь. Если он хочет сам пройти или нет возможности обратиться к кому-то, то в общем то...

М.: То есть Вы не можете вспомнить никаких затруднений на тот момент?

Игорь: У меня не было затруднений.

М.: Не только с оформлением бумаг, а с арендой помещения может быть?

Игорь: С арендой помещения, я могу конкретно сказать по производству. Для того, чтобы все было нормально, для этого пришлось выкупить площадку. То есть у нас был очень негативный, как это сказать, опыт переезда с одной площадки на другую. И это нам встало в 800 тысяч рублей. Поэтому это очень тяжело для производства переезжать с одного места на другое. То есть вот были предварительные договоренности одни, устные, не зафиксированные документально, потом собственник посчитал, ну все, вот они сладкие такие сели на участке, станки понастроили, подвели мощности, теперь они как бы... Нет, ну мы как бы отставали свои интересы. Тоже все там не так просто. И так в общем то мы и ушли. Там был, будем говорить так, досудебный процесс, где мы полюбовно разошлись. То есть в общем то потери какие-то мы компенсировали, но в общем то для производства аренда губительно снижает рентабельность. В общем то в нынешний период это пока сложно.

Андрей Владимирович: Тоже пока цех себе не купили в собственность, мыкались. Пришлось часть оборудования продать и прочее.

Игорь: Это сложно очень.

М.: Андрей Владимирович, может расскажете как раз об опыте регистрации?

Андрей Владимирович: Опыт регистрации очень простой.

М.: Вернее о том этапе, когда открывалось ваше предприятие, ваша организация.

Андрей Владимирович: Пришли в налоговую, принесли все документы, что требуются и все. Тоже где-то неделю подождали. И все было готово. То есть проблем в этом я вообще никаких не видел.

М.: Не только с оформлением бумаг, может быть еще что-то?

Андрей Владимирович: С арендой помещения да.

М.: Расскажите.

Андрей Владимирович: Мы через комитет имущества оформляли там все это. Вот там мы побегали.

Игорь: Это давно еще было?

Андрей Владимирович: Да.

М.: Ну какие там были проблемы? Расскажите.

Андрей Владимирович: Проблемы?

Игорь: Кому дать, чтобы дали хорошее помещение в управлении имуществом?

Андрей Владимирович: Ну а потом мы взяли помещение. У нас где-то 140 квадратных метров под офис. Нам это конечно очень много. И в основном половина из них это коридоры и туалеты всевозможные занимают, и за которые тоже приходится платить. И первое то, что нам отключили свет, сказали тяните отдельный кабель, свою подстанцию. Второе – это водоканал пришел. Говорят, давайте выполняйте наши техусловия. И пошло и поехало. Потом самое простое решение было, это

тепловые сети. Легко и просто. Потом ЖЭУ. То есть обслуживание, вокруг подмести там, сколько вот это убрать.

Игорь: Сколько контейнеров в месяц.

Андрей Владимирович: Да. Сколько контейнеров мы намусорим, это опять вывоз твердых бытовых отходов и прочее. Даже за обслуживание площадки, на которой контейнера, я плачу отдельно по счету. Хотя у нас там 2 ведра.

Игорь: Но это никого не волнует.

М.: То есть Вы, когда занялись арендой помещения перед Вами такие проблемы встали?

Андрей Владимирович: Да самая проблема, это свет.

М.: Организация освещения.

Андрей Владимирович: Это самая и для производства причем, и для офиса. У нас 2 отдельных счетчика, точки учета так сказать. Вот мы кое-как.

М.: Ясно еще какие-то были трудности?

Андрей Владимирович: Естественно, это участковый, это пожарные, это санэпидстанция.

Ирина: Все инстанции короче.

Андрей Владимирович: Да к нам в офис пришла санэпидстанция. Вот у вас лампы люминесцентные, где вы их утилизируете? У вас компьютеры и прочее, и пошло-поехало.

М.: То есть это общения с ведомствами какие-то?

Андрей Владимирович: Конечно. А пожарный вообще пришел и сказал, что у вас двери металлические с порогами, отрежьте у них пороги и решетки смените.

М.: И как Вы решали эти проблемы?

Игорь: Договорными отношениями.

Андрей Владимирович: С пожарными самая простая была проблема. Я с его папой, оказывается, вместе в армии служил в одной части. Эта решилась быстро проблема с ним. Ну с участковыми решаем каждые полгода. Опять с иностранными рабочими проблемами.

М.: Ну каким образом? Вот как сказал Игорь путем общения, договоренностей каких-то?

Андрей Владимирович: Ну конечно.

Алексей: Личных контактов.

М.: Ясно. Алексей, расскажите про Ваш бизнес.

Алексей: Ну у меня в принципе самый простой вариант бизнеса.

М.: Напомните, когда Вы его открыли.

Алексей: 3 года назад. Просто отдали девушке, которая этим занимается небольшие деньги.

М.: Посреднику, да?

Алексей: Посреднику, да. И в течение недели у меня уже были на руках устав и документ установочный. Офис в принципе у меня есть у друзей. Типа в субаренду я у них его взял. Оборудование у меня занимает гараж, оно там хранится в машине. Все. Люди. Наличка.

М.: То есть вообще проблем никаких не было, сложностей?

Алексей: Небольшие. Первоначально там кредит взял у друзей, не в банке даже. Под честное слово. Под небольшие проценты, под копейки. То есть в пределах 50-70 тысяч. Я сейчас не помню. Все на этом закончилось. Где то через 2 месяца уже просто подбрисался контингент: рабочий и обслуживающий персонал. Потом мы нашли просто на кого работать. Сейчас я имею там 25-30 человек постоянных, плюс под сезон. Все.

М.: Ясно.

Алексей: Самое главное это работать с персоналом, чтобы они были люди порядочные. Потому что люди богатые, они не хотят увидеть у себя дома, кого попало. Чтобы проблем не было.

М.: Ясно.

Андрей Владимирович: А вот опыт допустим, как вот у них нарабатывается? Ведь, допустим, пришел там что то убирать или кран какой-то. Ведь он может стоить и 100 тысяч кран? И он облез.

Алексей: Это конечно тоже со временем. Просто девочки, они работали в гостиничном бизнесе. Там хозяин жадный, платил копейки. Я работал в Ленинском районе, вот я недавно вышел на пенсию в качестве сотрудника МВД.

Андрей Владимирович: У меня зам тоже сотрудник.

Алексей: В принципе, понимаете, здесь богатые люди, когда здесь работаешь, с ними общаешься, на них выходишь. Оттуда девочки ушли, они в принципе все это знают. Вообще хорошая техника бытовая она сейчас немного денег стоит. Вот и все, вопрос решен.

М.: А вот скажите, пожалуйста, может быть вы сами не сталкивались, но можете назвать, слышали какие-то проблемы, с которыми сталкивались другие начинающие предприниматели.

Андрей Владимирович: Смотря что они предпринимают-то.

М.: На этапе основания бизнеса сложности какие-то.

Алексей: Зашибание денег, затем получение первоначального капитала, чтобы двигаться начать. Это самая большая проблема. А потом, когда уже человек начинает работать, приходят разные инстанции от государственных до криминальных. Ну все, как тут мужчины сказали, и свет и просто потом. И в принципе это обычная страна, поэтому... Мы же не на небе живем, а на земле.

М.: Геннадий, а Вы как считаете? Может быть слышали какие-нибудь истории?

Геннадий: Я, честно говоря, не очень этим интересовался, по большому счету меня это как бы не очень заботило. Потому что я производство никогда не стартовал в таком нулевом состоянии.

М.: Не только производство. Это просто основание компании. Может быть и в вашей сфере. Любой другой сферы касательно.

Геннадий: Да ну, таких стартовых проблем, кроме как финансовых я не знаю каких специальных найти. У нас в нашей области, да, наверное, и в любой другой есть проблема заказчиков. Она есть, да. Но если у вас более или менее неплохой набор заказчиков, обычно с ними перетекают из одного места и организуют другое. Так часто бывает к сожалению. К сожалению для тех, кто их теряет, этих заказчиков. То тогда более или менее ничего. А если вы с площадки стартуете с благим желанием просто начать заниматься этим, потому что вам это нравится, может быть это закончится не самым лучшим образом. Не потому даже что кто-то на вас где-то там что-то повлияет, а просто вы сами не справитесь.

М.: Понятно. Оксана, можете что то рассказать, о каких-то трудностях, с которыми ваши друзья, знакомые столкнулись на этапе основания фирм? Спасибо, Геннадий.

Оксана: Такая трудность, допустим, как приобрести денег, вот какой-то стартовый капитал. То есть у нас идет реклама, значит, деньги, пожалуйста, займы для малого и среднего бизнеса. Когда люди конечно обращались, там немножко другие условия уже. Как бы деньги дают с удовольствием для действующего бизнеса. А вот с начального этапа да, вот они что-то помучались.

М.: Значит, это заемы какие-то трудности создают? Это у ваших друзей так было, у знакомых?

Оксана: Ну у знакомых могу сказать. Просто как то был разговор.

М.: А еще?

Оксана: Ой, ну это вот помещение, у всех головная боль.

М.: С арендой, да?

Оксана: Да, ну как обычно. Заманивают, вроде условия неплохие предлагают. А в конце итогов наступает новый год. Те говорят, что с 1 января повышается арендная плата. Вот такие вот моменты.

М.: Понятно. Трудности. Ирина, а у Вас есть какие-то истории печальные? Ну не печальные.

Игорь: Ну расскажите непечальную историю.

М.: Да.

Ирина: Нет, не было вроде.

М.: У ваших знакомых не было? То есть это те трудности, о которых мы все говорили сейчас.

Ирина: Ну единственное, диспетчера передавали информацию другим агентствам. И все.

Игорь: Утечка информации.

Ирина: Ну просто... Да.

Игорь: Это глобальная проблема.

М.: Ясно. Я вам сейчас раздам листочки, посмотрите, прочитайте их внимательно. Я предлагаю разбить все трудности, с которыми могут столкнуться предприниматели, на этапе основания бизнеса на определенные категории. Давайте посмотрим на них и выделим 2 самых значительных и 2 самых незначительных проблемы, с которыми могут столкнуться предприниматели на этапе основания своего бизнеса. Я прошу вас сообща выделить 2 самых важных фактора и 2 самых незначительных. То есть мне как бы нужно ваше общее мнение.

Ирина: Наверное, экономические.

Оксана: Так, а сейчас как?

М.: Нет вы просто сейчас прочитайте внимательно, дальше я предлагаю обсудить и выделить ваше общее мнение. Выявить вернее. Какие факторы больше всего препятствуют желающим открыть свое дело? Прочитали? Какие факторы являются наиболее значимыми?

Алексей: 1-ый и 3-ий.

М.: Озвучьте, пожалуйста.

Андрей Владимирович: 4-ый.

М.: Что такое 3, что такое 4?

Оксана: Озвучивать нужно?

Игорь: Я бы 4-ый.

М.: Да, я бы хотела услышать ваше общее мнение.

Андрей Владимирович: Ну для производства.

Игорь: Да, каждый для себя.

Оксана: Со своей точки зрения, я считаю, что экономические. Все-таки у нас такая конкуренция. И в любом бизнесе занять нишу, это очень даже сложно. Выдержать. Второе, это то, что у нас нет поддержки со стороны государства. В прошлом году вот я была в арабских эмиратах, и очень как бы общались с местным населением. У них там ситуация такая: если человек, допустим, организовывает бизнес и ему дают кредит беспроцентный, государство дает кредит беспроцентный. И на протяжении еще 3-х лет он не платит с него налоги. Вот это я понимаю, поддержка от государства. Нам, конечно, до них еще далеко. Вот. Это мое мнение.

М.: То есть это экономические, еще раз? И государственные, да?

Оксана: Да.

М.: Две самых важных. Кто как еще считает? Высказывайте свое мнение. Какие проблемы? Какие факторы являются самыми важными?

Андрей Владимирович: Я считаю вот второй фактор – финансовый. Недостаточный стартовый капитал, допустим, чтобы что-то начать, денег, если не хватает. Ничего не сделаешь. Ну и потом, если ты уже сделал, нашел так сказать эти деньги...

М.: Нет именно на этапе...

Андрей Владимирович: То уже дальше экономические, это конкуренция, потому что что-то производишь, а его вокруг тоже все производят. Этот продукт так сказать.

М.: Конкуренция есть.

Андрей Владимирович: Тут начинается уже скачки цен. У кого ниже, у того и берут.

М.: Кто как считает еще? Кто считает что финансовый и экономический факторы наиболее важны?

Ирина: Я тоже так считаю.

М.: Тоже так считаете?

Ирина: Да. Еще кадровый можно.

Геннадий: Знаете, честно говоря, я бы попросил выделить всего лишь два.

М.: Два самых важных.

Геннадий: Хотя честно по мне, так мы занимаемся таким достаточно квалифицированным видом деятельности с точки зрения специалистов, наверное, я бы еще добавил помимо финансового, я бы объединил, честно говоря, финансовый и экономический факторы в один раздел, потому что правильно сказал Андрей, что на начальном этапе действительно недостаточный стартовый капитал, но как только мы туда запрыгнули, так тут же оказывается, что это высокая конкуренция и низкая рентабельность. Что само по себе вполне закономерно. Вы же не прыгаете в ту часть бизнеса, которая никому не нужна, и значит, вы никому не будете нужны со своим продуктом либо услугой. Ну и естественно лезете туда, где есть рынок сбыта. А если есть рынок сбыта, и он уже сложился, ясно, что вы там не один. Совершенно очевидно. Поэтому если вам как-то необходимо выживать в данных условиях, безусловно, вы столкнетесь с кадровой проблемой – недостатком квалифицированных кадров и высокими зарплатными ожиданиями. Потому что надо отдать так сказать должное уровню кадрового обеспечения, которое было лет 10, а тем паче 15 лет назад, когда с этим было гораздо-гораздо лучше, когда найти хорошего инженера и так сказать более или менее приличного специалиста можно было и проще и быстрее, и не так дорого, как сейчас.

М.: Ну объединив экономический и финансовый, я хорошо Вас поняла, допустим, как один фактор. Второй фактор будет каким?

Геннадий: Кадровый.

М.: Как?

Геннадий: Кадровый.

М.: Кадровый?

Геннадий: Конечно.

М.: Почему?

Геннадий: Кадровый кроме прочего, если вы когда-нибудь начинали заниматься любым бизнесом совершенно в условиях опять-таки высокой конкуренции, у вас всегда есть шанс того, что ваши специалисты «перетекут» к вашим соседям.

Игорь: Они и «перетекают».

Геннадий: И они «перетекают» очень активно. У всех по-разному. У кого-то так сказать чаще, у кого-то реже. В зависимости опять-таки от стартовых условий. Что там далеко ходить. Вот мы же тоже выделялись в свое время...

М.: Это именно на этапе открытия своего бизнеса?

Геннадий: Да не только на этапе. Это и на этапе...

М.: Но мы сейчас именно об этом моменте говорим.

Геннадий: Бывает и такое. Бывает, что вы действительно, вот я про себя могу сказать. Вы получили, допустим, от какой-то организации заказ на вид работ, а понимаете, что вы то ожидали, допустим, там условно 1000 человеко-нормочасов, у вас бы хватило людей. А в действительности получилось так: эх, а нам ведь еще вот это, а там 2000 нормочасов. И вы опа. А у вас ровно в 1,5-2 раза не хватает сотрудников. Вы же не сможете работать вместо там даже 10 часов, не работая 8. Вы же не можете 20 работать ну никак. Это физически невозможно. Либо удлиняются сроки. А их не интересуют такие сроки. И поэтому пошло и поехало. И необходимо привлекать специалистов извне. Естественно, коль скоро, вот я вам говорю, что это стало гораздо-гораздо сложнее, чем в прошлом, это, конечно, ухудшает активность. Кроме всего прочего есть проблема с высокими зарплатными ожиданиями претендентов.

М.: Ну это уже на этапе развития бизнеса?

Геннадий: Да и в начале тоже.

М.: И в начале тоже? Ирина вы выделили кадровый фактор как наиболее важный, почему?

Ирина: Ну вот из своего опыта, например, у меня девочка сидела на заключении договоров...

М.: Нет именно на этапе открытия бизнеса.

Ирина: Ну найти нормальных людей, которым смогла бы довериться...

М.: А кроме кадрового фактора какой еще?

Ирина: Первый экономический. Второй финансовый, а третий кадровый.

М.: Нет именно два.

Ирина: А два?

М.: Два самых важных.

Ирина: Ну два: это финансовый и экономический.

М.: Все-таки финансовый и экономический, не кадровый, да?

Ирина: Да.

М.: Ясно. Игорь, у Вас?

Игорь: Ну я экономический выделил и финансовый. Если мы так говорим, что больший упор на открытие бизнеса, потому что кадровый, мне кажется, вначале открытия бизнеса это будут просто единомышленники, потому что им один опытный специалист не пойдет к начинающему бизнесмену работать, потому что он может устроиться и без этого. То есть в начале это будем говорить так: альтруизм плюс возможность заработать денег. А если там уже что-то получится, потом уже как бы кадры подбираются, если бизнес заработает. Вот. И конкурсия и низкая рентабельность, это просто, я уже про производство свое говорю. Что это видимо уже будет производство конкретно чего-то – мебели, то в основном при экспансии сейчас в основном московских фирм и федеральных сетей мебельных, которые приходят, пришли уже, склады открывают, все жестче. То есть очень много мелких фирм мебельных вот в течение октября по моим данным 7 фирм закрылось мебельных. Вот такие, которые как бы в основном очень небольшое производство. Практически нет магазинов, а рассовывали на реализацию где-то там на рынках они выставили не знаю каким образом. Ну вот.

М.: Ясно. Алексей, а Вы какие факторы можете выделить?

Алексей: Финансовый и экономический, это изначально конечно. А потом уже начинается кадровый. Люди, они ожидали лучшего, они уходят, их нужно заинтересовывать. Какая то мотивация должна быть у человека. Ну остальное оно уже...

Андрей Владимирович: Приходит позже.

М.: Андрей Владимирович, а у Вас как?

Андрей Владимирович: То же самое.

М.: Обоснуйте.

Андрей Владимирович: То же самое. Финансы и экономика. Все то же самое. Вот на стартовом, так сказать, вот эти факторы, а потом все остальное, но чуть позже появляется само по себе.

М.: Ясно. Давайте теперь выделим 2 самых незначимых фактора, которые менее всего препятствуют, да. И объясните сразу, пожалуйста, свой выбор.

Игорь: Давайте я начну. Вот для меня...

М.: Давайте. Вообще нужно общее мнение.

Игорь: Общее. Про первоначальный вопрос, я вас правильно поняла, что экономический и финансовый факторы являются самыми значимыми?

Геннадий: Наверное, да.

М.: Да?

Игорь: Наиболее значимые.

М.: Наиболее значимые.

Игорь: Мы же их выделили.

М.: Игорь, Вы хотели сказать.

Игорь: Я по незначимым.

М.: Да.

Игорь: Я бы выделил криминальный и коррупционный. То есть это вот.

Андрей Владимирович: А я бы культурный. Этот не значимый.

М.: Почему, Игорь? Сейчас к Вам обратимся.

Игорь: Ну возможно потому, что... Начнем с того, что наиболее сладкие заказы, это касаются коррупционного, буде говорить так.

М.: То есть самые выгодные?

Игорь: Самые выгодные заказы. Ну а криминальные – рэкет, «наезды», «крыша» в общем то просто... Может быть нас это не касается. То есть в силу...

М.: То есть они менее всего препятствуют, менее значимые?

Игорь: Менее значимые для нашего бизнеса, будем говорить так.

М.: Ясно. Ирина, Вы что сказали?

Ирина: Ну вот для меня, самое наименьшее, это криминальный.

М.: Криминальный?

Ирина: Да. Потому что, ну что ко мне приходить?

М.: А вообще про бизнес в целом для малого и среднего бизнеса какие факторы?

Игорь: Мне кажется, что это в прошлом уже.

М.: В прошлом?

Игорь: Да. А насчет культурного – недостаточное уважение предпринимателей, ну это, если мы не берм старушек, которые там - «расплодились там буржуи», в общем то общество мне кажется лояльно относится к предпринимателям. Нет?

Андрей Владимирович: Конечно.

Игорь: А уж новое то поколение, по-моему, оно и не представляет, что было иначе. Поэтому это касается как бы более пожилых людей. При том, конечно, они озлоблены в целом, в силу того, что государство про них как бы забыло. То есть они «пахали» всю эту жизнь и получают жалкие 3-4 тысячи пенсии, на которую прожить невозможно. Поэтому они вынуждены продавать семечки, там я не знаю, вязать носки. В общем то каждый наверное в своем окружении знает таких бабушек, может быть дальних родственников. В общем имеют, что имеют.

М.: Ясно. Геннадий, Вы как считаете?

Геннадий: Я целиком и полностью разделяю мнение Игоря. Он хорошо все рассказал, я совершенно согласен.

М.: То есть криминальный и коррупционный?

Геннадий: Да.

М.: Нет, культурный. Ясно. Андрей Владимирович?

Андрей Владимирович: То же самое. Вот я их выделил эти пункты.

М.: Ну а Вы почему их выделили?

Андрей Владимирович: Да потому что нет этого.

М.: Нет криминала сейчас?

Андрей Владимирович: Криминала нет. В бизнес сейчас не лезут как раньше. Ну и последний пункт.

Игорь: Я думаю, что просто мы занимаемся бизнесом. Если б мы занимались нефтеврезками, то это было бы основное, что нам мешало. А так как все занимаются чистым бизнесом, поэтому...

Алексей: Если бизнес чист, ну зачем туда соваться? Себе проблем только находить.

Андрей Владимирович: Если б нефтеврезки, мы бы здесь не сидели.

Игорь: Мы бы сидели, но не здесь.

М.: Оксана, а у Вас как?

Оксана: Я общее мнение разделяю.

М.: Разделяете? Культурный и криминальный менее значимы?

Оксана: Конечно. Крыша, рэкет, это все вчерашний день.

М.: Давайте послушаем.

Оксана: Сейчас все рэктиры...

М.: Тихо. Давайте послушаем.

Оксана: В ЧОПы ушли. Вот.

М.: Алексей, а Ваше какое мнение?

Алексей: Ну у меня бизнес в принципе...

М.: Нет, я не говорю конкретно о вашем бизнесе. Мы вообще о малом предпринимательстве.

Алексей: Фискальный и образовательный. Вот эти.

М.: На Вас фискальный и образовательный?

Алексей: Потому что зарплата идет напрямую. Образовательный тут тоже меня как то не интересует.

М.: В принципе для всего малого и среднего предпринимательства. Как Вы считаете, какие менее значимы?

Алексей: Лично для моего, а в общем для малого бизнеса в принципе они правильно назвали.

Криминал в малый бизнес не лезет, потому что прозрачность абсолютная. И вообще это не интересно. Большие проблемы за маленькие деньги, зачем это иметь?

М.: Ясно.

Алексей: Я согласен полностью.

М.: Спасибо. Теперь я хотела бы поговорить с вами об этапе развития бизнеса. С какими проблемами Вы сталкивались, когда уже основали бизнес? Он начал развиваться, и какие трудности тогда возникли? Оксана?

Оксана: Кадровый.

М.: Кадровый вопрос? Что было тогда?

Оксана: Ну, допустим, в моем вот бизнесе достаточно сложно найти человека, который достаточно грамотен в туризме. Потому что туризм, это такая сфера деятельности, это нужно столько знаний, и, кроме того, человек еще как бы должен правильно отправить, посадить на нужный самолет и встретить правильно. Здесь вот да. Были сложности.

М.: Еще какие-то были на тот момент?

Оксана: Ну еще какие? Допустим там пыталась сама обучить кадры. Кадры обучаются и уходят к конкурентам.

М.: Почему уходят?

Оксана: Да ну в силу может быть своей недальновидности. Может быть рубль немножко побольше предложили. Вот.

М.: Ясно. А как вы считаете кадровый вопрос является повсеместно распространенной проблемой в нашей стране, мешающей развитию бизнеса? На ваш взгляд.

Андрей Владимирович: Немаловажной.

Игорь: Ну это одно из распространенных. Насчет мешает бизнесу, то не знаю. Заставляет встрепенуться и как то искать новые пути, варианты и так же новых людей...

М.: Но она может повлиять на желание развития бизнеса, заниматься дальше бизнесом, развивать его? Или нет?

Игорь: Кадровый скорее всего нет.

Геннадий: Мы все равно вынуждены искать человека либо сами его учить. Никто же не откажется из-за этого. Не для этого начинали.

Игорь: Влиять может на развитие бизнеса только отсутствие выручки и прибыли, которое сразу поможет решить, что этот бизнес не нужен. Остальное в общем то можно решить, я так думаю.

Ирина: Да.

М.: Ясно. Еще какие то были трудности, кроме кадровых вопросов?

Андрей Владимирович: Трудности? Да.

Оксана: Вы знаете, если каждый пункт, наверное, брать, то всего по чуть-чуть было.

Геннадий: Вы понимаете, вот слово этап развития вообще очень расширительное, когда Вы о нем говорите. Что значит развитие? Развитие оно и в первые 2 года развитие, и в следующие 10 лет тоже развитие.

М.: Ну после становления. Но у вас, по-моему, не так много существует предприятия.

Геннадий: Не так много, но могу сказать, что для того, чтобы так сказать покрыть еще дополнительный объем, необходимо собрать кадровый состав какой-то дополнительный, да? А под него естественно нужны деньги. Никто к Вам так просто не придет работать. Естественно, какая то часть средств она будет либо заемной, либо своей собственной. Своих собственных денег вам может не хватить. В нашем случае на самом деле не совсем так.

М.: Ну у Вас вот как было на данном этапе развития?

Геннадий: У нас. В результате мы так сказать закончили тем, что просто у частного лица брали деньги. Опять же такой похожий случай, о котором уже говорили. И денег томного было не надо, да и условия были достаточно льготными. А в целом да. Вот у меня другие знакомые. Они сталкивались с проблемой именно выдачи кредитов. Никто вам никогда ничего не даст, потому что на гарантийные обязательства таковы, что ваш бизнес не имеет таких гарантий и такой устойчивости, при которой вам пойдут на встречу хотя бы 5 из 10 банков. В лучшем случае 1-2, и то, потому что у вас знакомые и дети вместе в одной песочнице.

Алексей: Или залог.

Игорь: Залог, это и есть производство.

Геннадий: Так это же и есть элемент стабильности. То есть если у вас что-то уже есть за душой, тогда да, может быть пойдут на встречу. А если вы только начали, там первые 2 года этим занимаетесь, еще не все производственные площади и цеха ваши, они арендованные, то как, подо что?

Игорь: Договор о залоге, все-таки выручает как-то производственников.

М.: Ну все-таки были какие-то серьезные трудности на этапах уже развития? Уже после регистрации.

Геннадий: Скажу так. У нас как бы сам консалтинговый бизнес он не является таким большим, широким, могучим, то есть это не вот выпуски серии продукции.

М.: Я это поняла.

Геннадий: То есть, нет такой задачи, просто мы все равно прекрасно понимаем, что у нас есть определенный номинал по количеству людей, что мы не сможем освоить заказчиков в год больше, чем мы уже сейчас осваиваем без расширения этого бизнеса. А расширять его достаточно непросто.

Игорь: Давайте остановимся на поиске клиентов, клиентуры.

М.: Безусловно, но мы сейчас о самой фирме вообще не говорим.

Игорь: Нет клиентов...

Ирина: Работы нет.

Игорь: Правильно?

М.: Игорь, вот у Вас какие были проблемы на этапе развития, можете вспомнить?

Игорь: Ну развитие и поиск клиентов, то есть реализация продукции. Это то, что как бы стоит всегда, ежедневно, ежечасно. Но это может быть вот с сегодняшнего времени новый год стоит меньше, но циклический мебельный рынок после нового года до марта можно сказать «курит бамбук». То есть естественно это падают обороты, идет выживание какое-то.

Ирина: Так это у всех. У народа денег нет после праздников

Андрей Владимирович: У нас тоже два месяца: январь, февраль, даже часть марта, мы просто закрываемся.

Игорь: Я и говорю март тоже.

М.: То есть можно сказать, что поиск клиентов является одной из распространенных проблем у нас в стране на этапе развития бизнеса, как вы считаете? Можно так сказать?

Андрей Владимирович: Конечно.

Игорь: Да.

М.: Можно?

Игорь: Может даже и удержание, если это развитая уже организация, которая уже не начала работать, а уже работает. То есть поиск и удержать клиента это тоже в общем то...

Геннадий: Есть очень хороший такой термин, который применяют экономисты, называется он «платежеспособный спрос». Не просто, когда нужна ваша мебель, а еще есть, чем за нее заплатить. Потому что отдыхать то хотят все, решительно все. Всем нужны квартиры и мебель нужна всем, но платежеспособный спрос в нашем обществе, он не высокий. И предприятия многие они действительно находятся, особенно те, кто занимается производством, они находятся, так сказать на уровне грани рентабельности. Их рентабельность бизнеса не высока, поэтому они вот имеют такую колебательность. Сезонную, у всех по-своему.

М.: Алексей, а у Вас?

Алексей: У меня даже условия не те. У меня нет такой проблемы большой.

М.: А других?

Алексей: Тем более люди, задействованные в этом бизнесе, они уже в принципе достигли определенного возраста, это 50 лет и выше. То есть, по сути, в других сферах они не особо востребованы. В принципе за небольшие деньги, ну за хорошие, в принципе 15 000 и выше, я считаю, неплохие, люди работают. И все. Проблем у них особо никаких.

М.: Тогда какие для Вашего бизнеса характерны, для Вашего предприятия? Для развития бизнеса какие проблемы были? С какими проблемами столкнулись?

Алексей: Для начала найти денег на оборудование, людей. А потом уже все, понимаете?

М.: Но Вы решили, решаются эти проблемы?

Алексей: Ну вы понимаете, это сначала там было несколько человек, знакомые знакомых, знакомые друзей. Ну потом постепенно составился этот уровень. А нишу там можно еще разрабатывать. То есть оказание там, нянички, там, пожалуйста. Ну в принципе мы сейчас уже осуществляем выезд, когда люди уезжают на месяц отдыхать, там полив цветов.

Оксана: Понятно. Собачек вам там не пристраивают?

Алексей: Нет.

Игорь: А надо.

Оксана: Одна женщина тоже летела отдыхать, все переживала, собачку у нее нигде не брали.

Алексей: Понимаете, собачка это в принципе на месяц, так же за ней поухаживать 500 долларов.

Оксана: То есть как бы гостиница.

Алексей: В принципе да. Там можно и заниматься в принципе. У кого то есть дача далеко, клетки там и прочее, комбикорм там давать. Ну если есть фантазия. В принципе, честно говоря, на начальном периоде я сам этим занимался чуть-чуть.

Андрей Владимирович: Опять же это сезонно.

М.: То есть можно сказать, что кадровая проблема, да?

Алексей: Ну кадры устоявшиеся уже в принципе. Они никуда и не собираются уходить. Они довольны, им хорошо. Ну плюс еще понимаете по-человечески относиться и не брать много у людей. Оставлять им 70% от заработка и все будет в порядке.

М.: Ясно. Еще какие то были трудности? Можете назвать что-нибудь, Алексей? Еще какие-то трудности, которые возникают или возникали на этапе развития. Может быть те же трудности, которые на этапе регистрации были.

Алексей: Да нет, по сути, понимаете там этим занималась девочка за небольшие деньги. То есть мы отдали там честно могу сказать, там 20 тысяч рублей. Я вообще забыл об этом. Мне уже принесли устав и все вот эти реквизиты. И этим я даже не занимаюсь. Впоследствии эта же девочка, она у меня и бухгалтерские отчеты составляет. Годовой там да? По-моему, в налоговую.

Ирина: Там смотря какие.

Алексей: Честно говоря, я даже не знаю. Для меня главное, чтобы люди отдыхали и дело не забывали, чтоб клиенты были довольны. Есть техническое доставление персонала.

М.: То есть Вы решили кадровый вопрос и все. Больше ни с какими трудностями уже не сталкивались? Там аренда помещения у некоторых возникала.

Алексей: Аренда, она фиктивная, понимаете. Зачем мне офис. Он мне просто был нужен для образования юридического лица. А так мне офис не нужен. Есть контактный телефон. Есть гараж, где там машина ставится, там оборудование и прочие какие-то бытовые, там бытовая химия. Все, больше ничего не нужно.

М.: Ясно. Андрей Владимирович, у Вас как? Спасибо, Алексей.

Алексей: Да не за что.

Андрей Владимирович: Да в общем то так же.

М.: Ну расскажите как. Расскажите, пожалуйста, какие трудности были на этапе развития бизнеса Вашего.

Андрей Владимирович: Сначала собственная база нужна была. Это самое такое. То, что в аренде, там на ЖБИ мы раньше работали, это такие цены. То есть мы там работали на ЖБИ, не на себя любимых, да. И вот пока мы не купили собственную базу, было плохо, пришлось часть производства продать, чтобы купить это. Вплоть до машин все продали, чтобы выкупить это.

М.: Как бы решили проблему и все. Больше никаких проблем не было, кроме аренды помещения, дополнительных трудностей?

Андрей Владимирович: Ну это, наверное, основная, я так сажу. Когда работаешь на дядю, и он у тебя все съедает, что ты наработал, работать уже, честно говоря, не хочется.

М.: То есть как бы остальные уже нет?

Андрей Владимирович: Ну вот у меня был цех металлообработки и бетонный цех. Вот мне с металлообработкой пришлось проститься, чтобы сохранить все остальное.

М.: То есть Вы как бы решили проблему и все. Все благополучно развивается. А сейчас есть какие-то трудности? То есть, как бы ваше предприятие развивается?

Андрей Владимирович: Зима на носу.

Алексей: Электричество повысится.

Андрей Владимирович: Да, электричество. Но у нас на базе автостоянка, в общем то мы прибыли с нее не имеем, а вот за электричество денег хватает уплатить.

М.: То есть проблема с организацией, так же как и с арендой помещения остается на этапе становления. Можно так сказать?

Андрей Владимирович: Но тут опять же цены на офис растут. Они вот эти 130 квадратных метров, они мне абсолютно ни к чему, не нужны. Мне хватает там 20 метров будем говорить из них. А ежемесячно мне 40 000 приходится за это помещение заплатить.

М.: Потому что нет другого?

Андрей Владимирович: Приходится тоже крутится. Кому то в субаренду отдавать. Два пришли вот, нам бы по одной комнатке, то есть, пожалуйста. Мне уже полегче стало.

Игорь: А у Вас офис не в собственности?

Андрей Владимирович: Нет.

Игорь: А, ясно. Понятно. То есть Вы имеете только производство.

Алексей: В аренде.

Оксана: Что-то Вы прям это 130 квадратов, 40 000, прям вообще халява плиз.

Игорь: Ну из них половина производственная, это же не центр города, я думаю. Правильно?

Андрей Владимирович: Да.

Игорь: Промышленная зона.

М.: Ирина, а у Вас как? Какие трудности на этапе развития Вашего бизнеса?

Ирина: Я не знаю. Так сначала по знакомым, рекламу сразу дала. Ну, чтобы сначала, привлечение клиентов.

М.: Привлечение клиентов. Справились с той проблемой?

Ирина: Справилась.

М.: Можно сказать, что это перестало быть трудностью для Вас?

Ирина: В принципе, да.

М.: А еще какие-то были трудности?

Ирина: Да нет. Аренда вот и все. Сегодня одна плата, завтра другая.

Игорь: У Вас земля в собственности ли в аренде?

Андрей Владимирович: В собственности.

Игорь: А. Вы оформить успели?

Андрей Владимирович: Да.

Игорь: А мы мучаемся, никак не можем. С нас не знают сколько денег взять. Вроде должны бесплатно как бы это все официально и за это небольшие деньги пока до 2010 года. Ну прям...

Андрей Владимирович: Ну берут или нет пока?

Игорь: Ничего не берут. Еще пока документы полностью, сейчас же вот решается кому передать чего и как, борьба за кресло идет.

М.: Может быть еще назовете какие-нибудь трудности? Опять же с которыми вы лично не сталкивались, но сталкивались ваши знакомые уже на этапе развития, кроме тех, которые мы назвали, о которых мы сейчас говорили. Это аренда помещения, это привлечение клиентов. Еще что-то есть? Трудовые ресурсы.

Андрей Владимирович: У нас, например, для нас сложность была. Это действительно, вот у нас там кабель шел по территории, там затеяли стройку, пришлось все это переносить, и мы просто не работали, сидели. Без энергии ничего не сделаешь.

М.: Еще что-нибудь может кто-то вспомнить? Знакомые, Оксана, ничего не рассказывали на этапе развития?

Оксана: Да ну может и рассказывали. Что-то как-то... Все в своих заботах.

М.: Не обращали внимания?

Оксана: Да.

М.: Ясно. Геннадий, может есть какие-то опыты?

Геннадий: Я так сказать, все, что было близко мне рассказал. А так.

М.: Есть кому-то что-то добавить по этому вопросу? Алексей, можете что-то добавить?

Алексей: Да нет.

М.: Нет? Давайте тогда вернемся к нашим листочкам к спискам факторов и выделим 2 самых важных и 2 самых незначительных, которые препятствуют развитию бизнеса малого и среднего у нас в стране. Опять же, сообща.

Ирина: Препятствуют которые?

М.: Да.

Андрей Владимирович: Плюсиками и минусиками?

М.: Нет. Ну это опять же сообща, по той же самой схеме. То есть будем выделять эти 2 самых важных фактора, напротив 2 самых не значительных в процессе обсуждения. Это мы уже говорим об этапе развития. Выделили? Кто начнет? Алексей, какие у Вас факторы?

Алексей: Которые в смысле...

М.: Важные. Вот 2 самых важных, да, при развитии.

Алексей: Опять же финансовый.

М.: Почему финансовый?

Алексей: И конкуренция экономическая. Потому что, если хочешь развиваться, надо откуда то денюжки брать. Если они есть, это хорошо, а если их нет? Откуда?

М.: Опять же. То есть как бы остается.

Алексей: Ну да, финансовый остается и конкуренция. Потому что, если допустим, продаешь продукт и есть кто-то другой, который такой же продукт реализует, а там уже идет от качества и от... Ну в принципе это не особо касается того что, допустим, той сферы, где я занимаюсь. Не особо важно.

М.: Геннадий, Вы как, согласны или можете что-то добавить, возразить?

Геннадий: Я бы, четко говоря, выделил 2 тут фактора, которые, Вы же ставите вопрос о том, что препятствует развитию.

М.: Да, мешает.

Геннадий: В нашей деятельности, собственно не только в нашей деятельности, среди тех клиентов, что у нас есть, нельзя сказать, что их целый ворох, но, тем не менее, в подавляющем большинстве случаев это 2 фактора: это кадровый и государственный.

М.: Почему? Объясните, пожалуйста.

Геннадий: Про кадровый я уже частично что-то говорил. Вот. То про государственный пока еще речь не шла. Я здесь не говорю о том, что почти нет никого из моих знакомых, так сказать, я не слышал ничего более-менее путевого, о том, что существует какая то достаточная или недостаточная поддержка бизнеса со стороны государства. Это все химера, на мой личный взгляд, потому что круглые столы и заседания по вопросам поддержки малого и среднего бизнеса в результате заканчиваются совершенно чем-то непонятным. Такое словоблудие, которое может быть...

М.: Которое мешает, да?

Геннадий: Может быть в том есть какой-то позитивный эффект для тех кто в этом принимает участие.

Игорь: Для них это имеет, они свой кусочек пирога имеют.

Геннадий: Их поэтому туда и пригласили. Но для всех остальных граждан в нашей деятельности, вот я, к сожалению, никого не хочу здесь обидеть, но вот в моей работе, у нас люди достаточно высокой квалификации, специалисты. Нам для того, чтобы подготовить предприятие, и оно сертифицировалось по автомобильному стандарту ИСО ТУ 16-949, поставщиком АВТОВАЗА, например, для этого нужно быть достаточно квалифицированным человеком. Набрать просто так людей с улицы, которые просто закончили институт по направлению сертификации, как там в политехе учатся, этого крайне мало. Вот. Нужно, чтобы человек поработал и знал, что это такое, как все это устроено. Поэтому кадровая проблема есть, но государство здесь я уже сказа, оно не то, чтобы не поддерживает, оно проводит вот эти мероприятия, между собой такие то такие там. Простой гражданин, человек там, юрлицо, совладелец фирмы или там исполнительный какой-то директор, до него эта информация никак не доходит. Поверьте.

М.: Это может быть препятствующим?

Геннадий: Это может быть препятствующим фактором.

М.: Ну, каким образом?

Геннадий: Потому что у нас существует этот даже не элемент, поймите, это не элемент коррупция, вот здесь вот написано. Это стремление недоинформированности общества. Потому что какой-то узкий

круг людей, правильно сказал Игорь, вот он собрался там свой между собой чик, они обсудили там что-то. Они вот это знают, что вот такая интересная возможность появилась теперь со стороны государства или там налогообложения, вот в помощь как бы малому бизнесу. Но вы что? Вы думаете завтра вы приедете на рабочее место, и у вас будет хоть один достойный источник информации, где вы об этом узнаете? Ничего подобного. Никакие вот эти решения государственные для простого человека на рабочем месте они недостижимы практически. Вот вам нужно там сломать себе всю голову, для того, чтобы а вы узнали, что было там заседание где-то, посвященное вашему вопросу, вам нужно полезть, найти...

М.: То есть нужно информировать дополнительно.

Геннадий: Очень сложно. Государство оно как будто бы специально не хочет общество в полный рост информировать о том, что оно делает. А в общем то какие то вещи все-таки делаются. И, на мой взгляд, это связано это нежелание государства опять-таки связано с внутренним цеховым сговором. Потому что на эти круглые столы собираются предприятия, которые заинтересованы в сохранении своего персонального бизнеса. Он пусть даже у них средний или малый тоже. Но, тем не менее, они уже знают, а вы этого не знаете. Поэтому они находятся в более тепличных условиях, а вы нет. Понятно.

М.: Значит, получается, что государственный и кадровый факторы наиболее способствуют?

Геннадий: Они не способствуют, а существуют и явное препятствие со стороны государства. Государство у нас делает массу усилия для того, чтобы ваши, вот мои потенциальные заказчики знаешь, уважаемый Геннадий Юрьевич, мы не можем внедрять у себя систему управления качеством, нам до вашего качества нет никакого дела. Почему? А очень просто. Потому что качество это атрибут конкуренции. Понимаете?

М.: Ясно.

Геннадий: У нас конкуренция на самом деле честной не существует, все мы это прекрасно знаем. А государство препятствует. Оно устанавливает новые правила. Не успело производство, вот мои клиенты, встать на крыло, как тут же у него изменились условия поставки газа, тут же у него изменились условия поставки электроэнергии и мощностей, тут же у него изменились условия, так сказать, других энергоресурсов, транспортные проблемы, логистические со стороны естественных монополий. И пошло и поехало. У него бюджет ограничен, государство построило новую систему у нас энергетическую в стране. К сожалению, они вынуждены сказать, знаете, вот у нас раньше было 100 рублей, мы тратили там столько-то, а теперь мы не можем на вас потратить, потому что вот правила изменились.

М.: Поняла.

Геннадий: Есть шутка такая неплохая. По этому поводу шутил Каспаров, когда он говорил, что государство у нас очень интересное. Садишься играть с ним в шахматы, играешь-играешь, начинаешь выигрывать, вдруг государство берет и раз, доску переворачивает. Да что ты будешь делать? Ты проигрываешь. Опять начинаешь играть-играть и вот так до бесконечности.

М.: Спасибо, Геннадий. Кто еще так же считает, что государство является одним из наиболее значимых? Тоже так считаете?

Алексей: Нет, я считаю, что Геннадий не прав немножко. В принципе вот то, что люди не знают многих вещей, он на этом деньги зарабатывает, по сути. Вот. А по поводу того, что недостаточно информации. Да ребята, возьмите ради бога, подключите себе «Гарант», «Консультант», кнопочку нажал, пожалуйста, все проблемы решены.

Геннадий: А вы знаете, сколько для корпоративных клиентов стоит подключить «Гарант», «Консультант»?

Алексей: Ну я Вам могу подешевле сделать.

М.: Оксана, а Вы как считаете, какие самые важные?

Оксана: Я все-таки считаю конкуренция. Конкуренция во всем, в любой сфере деятельности.

М.: Экономический фактор, да?

Оксана: Да. Как бы удержаться, вот. Выдержать.

М.: А второй фактор, выделенный Вами какой?

Оксана: Ну я как бы вот считала, что кадровый. А тут посидела, послушала.

М.: Нет, Ваше личное мнение какое?

Оксана: Я то есть это, передумала. Кадровый? Кадры ладно, можно найти. Государственный, да. Государство нас не поддерживает.

М.: Препятствует?

Оксана: Препятствует, да.

М.: Понятно. Андрей Владимирович, а у Вас какая точка зрения?

Андрей Владимирович: У меня точка зрения да, вот у меня экономический отмечено – конкуренция. И кадровый. Просто, когда в разгар, допустим, сезон, у тебя все «на мази», все налажено, все идет, у тебя что-то с кадрами случается, будем так говорить. Тут проблема такая возникает, уже договора поставок подписаны, а у тебя раз, и некому работать. Бывает такое, особенно с иностранными гражданами.

М.: Ирина, у Вас как? Какие факторы?

Ирина: Экономический, первое. Вот. А второе...

М.: Экономический это что? Именно конкуренция?

Ирина: Конкуренция и низкая рентабельность. И кадровый, наверное.

Игорь: Можно, да?

М.: Да.

Игорь: Или Вы не закончили еще?

М.: Вы может, прокомментируете?

Ирина: Да нет.

Игорь: Я бы вот выделил фискальный – налоги и сборы и государственное препятствование, недостаточная поддержка бизнеса со стороны государства. Просто ремарка такая вот по поводу того, что государство делает все, но в принципе ничего не делает. Никто не работал с торгово-промышленной палатой Самарской области?

Геннадий: Я работал.

Игорь: Опыт работы есть. Вопрос в чем? Они целый год, если не несколько лет пытаются сбить в кучу малые предприятия, что бы им как бы помочь оказать, все такое прочее и тому подобное. То есть выступить гарантом для развития бизнеса и так далее и тому подобное. И напрямую должны были фирмам выделяться инвестиции государственные под небольшой процент. Читаю буквально, по-моему, в этой газете «Самарское обозрение» при торгово-промышленной палате организовалось ООО, на счет которого перевели 70 миллионов рублей для поддержки малого и среднего бизнеса. Вопрос такой. Если для поддержки малого и среднего бизнеса, тогда зачем ООО при ТПП (торгово-промышленной палате)? Палата просто должна была содействовать этому всему.

М.: Так какие Ваши факторы? Я поняла Вас.

Игорь: Ну вот государственный я бы выделил, а фискальный – высокие налоги и сборы, то есть вот игра «сыщик ищи вора», то есть буквально главного бухгалтера дернули на прошлой неделе в налоговую Кировскую. Кто-то про Кировскую тут говорил, да?

Оксана: О, да. Это вообще отдельная история.

Игорь: И начинается. Вот мы посмотрели, у вас очень много сотрудников.

М.: Ну если говорить не просто о вашем предприятии, а именно обо всем бизнесе.

Игорь: Ну я думаю, что это касается и всего бизнеса в целом. Поэтому вот у вас большие списки работников, а посему они у вас получают 4000?

Андрей Владимирович: Меня тоже вызывали.

Игорь: Я говорю, а у нас работаем от инвалидов. И они у нас совместители. Вот прямо жестко поставили, если хотите, что у вас не было проблемы, нужно скорректировать зарплату тысяч до 15. Вы представляете? Сколько мы заплатим, если мы будем 15 тысяч платить, пусть не 100 человек, а 50 хотя бы.

Андрей Владимирович: Жестоковато.

Игорь: То есть 36 % мы должны просто заплатить зарплату и еще 36 отвалить государству. То есть я хочу сказать, что все равно баланса нет.

М.: Ясно.

Игорь: И это мешает бизнесу. И они знают, что мы как бы прячем как то свои зарплаты, как то это все делаем. И у них есть рычаг давления на нас, а мы тут как-то пытаемся...

М.: Кто еще считает, что фискальные проблемы тоже являются одними из самых значимых на этапе развития бизнеса?

Игорь: Это даже не развитие, а ну уже действующего развития.

М.: Кто так считает? Никто не согласен?

Андрей Владимирович: В общем то есть, да. То, что начинают давить.

Оксана: Только начинаешь работать, заработал – тут же тебя налогами со всех сторон.

М.: Геннадий, а Вы согласны, что это является существенной проблемой, одним из важных факторов, который мешает?

Геннадий: Вы знаете, я вот уже сказал по этому вопросу, что государство ставит постоянно специфические препятствия. Добавить хотел только к тому, что сказал Игорь еще вот такое обстоятельство. На первый взгляд может показаться, что фискальные органы, они заинтересованы исключительно в собираемости налогов. И тем самым в силу того, что с 5 тысяч подросла налогооблагаемая база до 15, допустим, теперь они своих несчастных 26,2 % счастливые соберут больше. О как здорово! Это первая у них галка пошла в отчетность, что они повысили собираемость налогов. Это первое. Но это не единственное, поверьте. У них еще есть такой показатель интересный, называется средний уровень заработной платы в стране. Этим конечно занимается статистика, которой тоже надо писать отчетность. Поэтому если Игоря заставляют поднять до 15 000 рублей зарплату, это означает, что в стране то благосостояние растет. Понимаете? Жизнь то улучшается. Все лучше и лучше.

М.: Нет, ну как бы вопрос то в другом. Вы то сами с этим согласны?

Геннадий: Это делается ради своих персональных, мелких интересов тех чиновников, которые в это вовлечены.

М.: У нас вопрос немножко в другом.

Геннадий: Поэтому государство, я считаю, оно умышленно делает такие вещи. Мне плевать совершенно, что половина из нас так сказать уйдет с этого рынка и пополнит ряды безработных.

М.: То есть я как бы не поняла Вас. Вот эти 2 фактора. Можно так сказать, что государственный и фискальный факторы можно совместить с Вашей точки зрения? Я просто не поняла Ваш ответ.

Геннадий: Да в общем то это одно и то же. Фискальные органы они чьи? Негосударственный фискальный орган называется криминальный рэкет, «наезд».

М.: Ясно. 2 самых незначимых фактора для развития малого и среднего бизнеса выделите, пожалуйста.

Игорь: На этапе развития?

М.: Да, я уточняю. Геннадий, Ваша точка зрения какая?

Геннадий: Я бы вот сразу выдели культурный.

Игорь: Я бы тоже, последний. На него подумал, что он последний.

Геннадий: Потому что на самом деле вот уже сказали, что психология в управлении очень сильно поменялась, конечно, за последние 15 лет. То есть это не то, что даже недостаток какой-то, это скорее даже плюс, что мы занимаемся чем-то, что-то стараемся сделать. Поэтому мне не кажется что это серьезная какая-то проблема.

М.: Второй?

Геннадий: А второй, ну, наверное, криминальный. Опять же, тут наверное правильную мысль высказывали, что просто с такой сферой деятельности, где не бывает. У нас не такой оборот как у

малой организации, чтобы, если не дай бог что-то случится и проблем-то много, а приходов для них мало.

Игорь: Да нет, дело то в том, что у вас, даже если большой оборот, это никаким образом не криминал к вам отношения не будет иметь. Потому что для того, чтобы криминал пришел и что-то попросил, он должен за что-то вас схватить. А за что вас хватать, если вы занимаетесь нормальной деятельностью, совершенно легальной, не противоправной.

Геннадий: Ну в 90-е то годы он приходил просто потому, что вы есть как таковое.

Игорь: Те годы мы не будем трогать.

Геннадий: Сейчас такого меньше гораздо стало. Ну, я не знаю. Я от своих знакомых такого не слышал.

Игорь: Сейчас «крышуют» в основном налоговые.

М.: Алексей, а Вы как считаете, какие факторы можете выделить?

Алексей: Да то же самое – криминальный и культура.

М.: Кто так же считает?

Андрей Владимирович: На этапе развития я бы первый выбрал – юридический.

М.: Наименее значимый?

Андрей Владимирович: Конечно.

М.: А еще?

Андрей Владимирович: И последний – культурный.

М.: Культурный, да? А почему юридический. То есть это меньше всего проблем создает?

Андрей Владимирович: Ну этап развития прошел уже, уже работаешь так сказать.

Игорь: Ну извините, когда меняются налоги и задним числом в июле говорят, что с января пересчитывают налоги. По-моему такое было, да? Я с главным бухгалтером не разговариваю, поэтому я немножечко так может быть не в теме, но, по-моему, там что-то ставки какие то поднимались задним числом. Может это по земле, нет?

М.: Оксана, а Вы как считаете, 2 фактора менее значимые?

Оксана: Ну вот, наверное, культурный.

М.: Потише, пожалуйста, мы Оксану слушаем.

Игорь: Извините.

Оксана: Культурный и я вот считаю образовательный. Потому что, здесь у вас подразумевается недостаточность знаний для открытия бизнеса. Бизнес то уже открыт. Раз ты его открывал, значит о чем-то думал, знал.

М.: А кто считает, что образовательный тоже наименее значимый на этапе развития бизнеса?

Игорь: Мне кажется, образовательный никогда не может быть малозначимым.

Андрей Владимирович: Опять смотря в какой сфере там.

Игорь: Как то вперед идти. Все равно нужно как то на пульсе событий, чем занимаешься, то и знать. Образовываться как-то. Вы же выезжаете, правильно. Вот там сейчас всякие рекламные туры и так далее.

Оксана: Нет, ну здесь стоит не достаточность знаний для открытия бизнеса. А мы говорим уже о развитии.

М.: Нет, ну мы как бы подразумеваем здесь и для развития.

Оксана: Тогда надо было открытия, тире развития.

М.: Ну пусть это будет подразумеваться.

Ирина: Взяточничество.

М.: Взяточничество, а второй?

Ирина: Культурный.

М.: Культурный. А кто считает, что взяточничество менее всего мешает развитию бизнеса?

Андрей Владимирович: Они не все в слух на камеру это говорят.

М.: Я, кстати, не сказала, что все это абсолютно анонимно, конфиденциально. Только для отчета.

Алексей: Если деньги дают, значит за что-то даются. Правильно? И значит проще дать денег, чем решить ваши проблемы другим путем.

М.: Ну можно сказать, что это наименее важный фактор, который препятствовать будет развитию бизнеса?

Алексей: Как я могу сказать? Я могу сказать по набережной. Вот в этом году там стоят кафе.

Специально им там не дали подключиться, просто не дали. И они каждый день отдавали по штуке за то, что у них есть светомузыка. Вот дяденька приходил и собирали. Они решили вот так, значит сочли нужным.

Андрей Владимирович: У нас шашлык стоит 200 рублей, а в Сочи 100 рублей.

Алексей: Вот и все.

М.: Ясно. В принципе это у меня был последний вопрос. Спасибо вам за участие. Получила массу интересной информации от вас. Спасибо вам огромное.

Фокус-группа №13, Новосибирск

Сергей, м, 31, с/о, лесопильный цех;

Александр, м, 52, в/о, торговля – посуда, сувениры;

Виктор, м, 51, в/о, занимается недвижимостью;

Николай, м, 46, в/о, производство тепло- и звукоизоляционных материалов;

Андрей, м, 46, в/о, производство керамики;

Модератор.: Для начала я попрошу Вас рассказать немного о себе. Сколько Вам лет? Как давно Вы занимаетесь Вашим нынешним бизнесом? Много ли сотрудников работает на Вашем предприятии? К какой сфере относится Ваш бизнес? Сергей, давайте с вас начнем.

Сергей: 31.

М.: Образование?

Сергей: Среднее.

М.: Просто среднее? И в данный момент кем работаете, в какой отрасли?

Сергей: Лесопильный цех. Переработка леса.

М.: Так. Александр?

Александр: 52, высшее, индивидуальный предприниматель.

М.: Так. Виктор?

Виктор: 51, высшее. Ну, ИП. Чем конкретно занимаюсь?

М.: Ну, это мы потом поговорим. Николай?

Николай: 46, высшее.

М.: Андрей?

Андрей: 46, высшее, предприниматель.

М.: Как давно вы занимаетесь вашим бизнесом, и в какой отрасли? Сколько лет уже?

Сергей: Лесообработка. Уже девятый год.

М.: У вас в подчинении сколько народу?

Сергей: 35 человек. У нас еще, кроме того, столярный цех стоит.

М.: То есть, помимо переработки, вы еще и производством занимаетесь?

Сергей: Да.

М.: Так. И вы считаетесь малый, средний бизнес?

Сергей: Ну, наверно, малый.

М.: Хорошо, спасибо. Александр, вы как?

Александр: У меня 6 человек. Перечислять надо, нет?

М.: Как давно вы...

Александр: Два с половиной года.

М.: У вас торговля?

Александр: Да.

М.: Какие товары?

Александр: Мелкие бытовые, хозяйственные товары и сувениры. Посуда, сувениры.

М.: То есть, не продуктовые?

Александр: Нет, нет.

М.: Так. Вы себя к мелкому бизнесу относите?

Александр: К мелкому.

М.: Все начинается с малого. Виктор, вы о себе так же буквально несколько слов?

Виктор: У меня 6 человек, занимаемся недвижимостью.

М.: Хорошо. И Николай?

Николай: Около 12 человек, в зависимости от сезона. 12 – 15 человек. Производство.

М.: Производите что?

Николай: Тепло- и звукоизоляционные материалы. Чисто технология, цех. Летом больше заливки, поэтому больше бригада. А так стабильно 12 человек. Это я имею в виду и бухгалтера, и технолога.

М.: Ну, понятно. И сколько лет вы уже занимаетесь этим бизнесом?

Николай: Вот этим – уже 4,5 года.

М.: А до этого у вас был опыт другой?

Николай: Проектирование. Проектная организация. Я ушел и решил заниматься производством.

М.: Но вы проектировали как предприниматель, или же были наемным работником?

Николай: Я работал в проектной организации и параллельно был предпринимателем (сменил профиль производства), занимался проектированием и экспертизой зданий и сооружений. Безопасностью.

Частно, с лицензией.

М.: Понятно. Спасибо. Андрей, вы о себе.

Андрей: 7 лет, 10 человек. Производство керамики.

М.: Все? Коротко и ясно. Вот и наша с вами беседа будет касаться, насколько просто или сложно работать сейчас предпринимателям в малом и среднем бизнесе.

М.: Вспомните, пожалуйста, о своем опыте открытия компании. С какими трудностями вы сталкивались на этапе именно открытия компании, создания своего бизнеса? И как вы вообще пришли к решению организовать свой бизнес?

Андрей: Никаких проблем не было. Единственное, в СЭС свои люди. Пришли, документы – оформление тоже адвокатом, 3 тысячи заплатили и все. То есть, абсолютно никаких проблем ни с регистрацией, ни с чем не было.

М.: Финансовые затраты на открытие, на оформление, вы считаете, нормальные?

Андрей: 3 тысячи на регистрацию. Ну, еще СЭС берет. А СЭС берет, как ему хочется, он может любую сумму взять.

М.: Так они могут до небес задрать?

Андрей: Ну, они смотрят как бы, у них какие-то рамки есть. А поскольку это были знакомые люди, они там за 100 рублей, по-моему, поставили печати и все.

М.: А если бы незнакомые были?

Андрей: Ну, тогда бы еще несколько тысяч заплатили. Но это небольшие деньги, для СЭС. У нас не связано ведь с пищевой. Если бы продукты были...

М.: То есть, к вашему производству СЭС такие строгие требования не предъявляла?

Андрей: Нет.

М.: А там что еще? Бизнес-план, какие-то расчеты, это все было как?

Андрей: А зачем какие-то расчеты?

М.: Но все равно, подумали же, что надо этим делом заняться?

Андрей: Ну, получилось, что меня уволили и просто, как говорится, вариантов никаких не было.

М.: А почему именно керамика?

Андрей: Ну, во-первых, опять же, нет сертификации, не обязательна сертификация. Если там строительство или что, то одна сертификация там и все. А тут ни сертификации, ничего, в общем-то, нет. И до этого я работал несколько лет в керамике: просто, как говорится.

М.: Вам производство уже было знакомо, вы не с нуля начинали?

Андрей: Да, да.

М.: Ясненько. А у вас, Николай?

Николай: Вы спросили о регистрации. С регистрацией вообще проблем нет никаких, на самом деле. Регистрация фирмы, как таковой, мне, естественно, пришлось, как индивидуальному предпринимателю, зарегистрироваться, я просто перерегистрировал документы. Ввел новые пункты, по каким, статьи.

Виктор: Виды деятельности.

Николай: Да, виды деятельности.

М.: Уставные документы расширили?

Николай: Нет. Виды деятельности там расписаны, что.

Виктор: Что разрешается делать.

Николай: Как бы декларируешь, что. В принципе, делай, что хочешь, но вот этим я реально буду заниматься, изменил там одно на другое. Это вообще ничего не заняло. А вот регистрация самого производства, это длинная песня.

Виктор: И очень сложная.

Николай: Очень сложная. Это, начиная с того, что закупается оборудование, и оно, естественно, должно быть сертифицировано. В моем случае получилось так, что сертификата не было, паспорт был.

Пришлось возвращаться к производителю, производителя долго искали. Дальше – сертификат основного производства, арендные проблемы. В аренду взять хорошее помещение. Мне пришлось фактически первый год – не было аренды как таковой, чуть ли не в сарае работали, занимались. Только летом хорошо заработали. Вообще проблема очень серьезная, это найти помещение под профиль. Нужна вода, мощности должны быть обязательно, то есть, техусловия нужно соблюдать. И, естественно, промзона должна быть однозначно, потому что у нас формальдегиды есть, когда идет заливка. Хоть немного, но есть. И я заранее знаю, что, возможно, будут проблемы с СЭС и так далее, они могут заборы воздуха взять.

М.: И как это все преодолеть? Как вы это все пережили?

Николай: Хорошо, что у меня на сегодняшний момент в принципе нет, как таковых, конкурентов. То есть, есть конкуренты, которые делают для себя в городе. Вот делают теплицы для себя. В городе какая-нибудь серьезная, мощная строительная организация, купили аппараты там еще в 4 году, попробовали, не получилось, технологию не потянули, – а, говорят, ерунда. Я почему ушел в эту нишу, потому что сам могу делать и научился у технолога так, чтобы была однородная масса, чтобы все было хорошо, все подходило под технологию.

М.: Но вы уже про сегодняшний процесс говорите. А вот момент открытия производства – вы сказали, что с помещениями большие сложности были?

Николай: Ну, само собой.

Виктор: Обеспечение мощностей, энергетика, электроэнергия, вода.

Николай: Понимаете, ведь, когда начинаешь искать помещение под аренду именно под специализированную, под свою, это, естественно, техпроцесс сам по себе нужно соблюдать. Второй этаж не подходит, еще что-то не подходит. Нужны ворота обычные, нужна сушилка, нужны мощности. Повторяюсь еще, не должно быть меньше, чем 200 метров, по-моему, от жилых зданий. Вытяжка нужна мощная. И все это нужно согласовывать с арендодателем. Столкнулся с очень большой проблемой, что мне нужна, на самом деле, аренда, а не субаренда, чтобы совместить практическое с юридическим. Потому что в любом случае у меня, как у предпринимателя, есть еще юридическое лицо, потому что то, что мне нужно, я обычно покупают через юрлицо, и его тоже нужно было создавать, я тоже учредитель там. Естественно, что мне нужна аренда чистая, а аренду очень тяжело найти. Субаренда – нет проблем, очень много всего. И естественно, что больше полгода, почти год, наверно, я не мог заехать в нормальное помещение. Естественно, заезжаешь, как минимум, на год, а дальше уже...

Александр: Договор заключаешь на год.

Николай: Договор заключаешь с пролонгацией. И пришлось на перспективу договариваться, зная, что, может быть, какие-то там повышения цены аренды. Знал о том, что это здание и хозяева этого здания, завода, они будут грейдить свои цеха, их там надо будет тоже утеплять, и, собственно, как говорится,

таким образом с одной мышки две шкурки. И за счет того, что мне повышают арендную плату, я, естественно, договариваюсь о том, чтобы утеплить им помещения, но цену повышаю однозначно. Ну, слава богу, у меня так получилось. С хорошими людьми познакомили.

М.: Николай, у вас получается так, что вы организовали предприятие, получили печать, утвердили устав, и началась у вас головная боль по поводу размещения?

Николай: Нет, она у меня не началась, я был к ней готов. Это была не головная боль, это просто я стирал пятки, прямо очень много.

М.: Вот такие трудности на этапе открытия своего дела, как вы считаете, второй раз вы бы пошли на это дело? Или, глядя на вас, кто-нибудь захотел бы начать свое дело?

Николай: Нет, те, кто видели в процессе, вряд ли захотели бы, потому что это сильная головная боль. А вот те, кто видит уже как бы результат, когда все крутится, само собой, кто-нибудь дерзнет. Пусть попробует. Я буду доволен, если люди пройдут.

М.: А вообще, вы считаете типичной такую ситуацию с поиском помещения под производство?

Николай: Типичной.

Андрей: Ну, конечно.

М.: С этим очень большие сложности у нас в России?

Андрей: Практически у всех.

М.: У вас, Андрей, были сложности с арендой помещения? У вас же тоже производство?

Андрей: Ну, нам, я думаю, повезло просто. Нашлось такое помещение, оно было заброшенное, на которое никто не претендовал, и там как бы маленькие помещения, что ничего туда не поставишь другое. То есть, это фактически, я думаю, просто, как говорится, повезло.

М.: Момент везения все равно надо учитывать при постановке своего бизнеса?

Андрей: Да, конечно.

М.: Спасибо. Виктор, у вас как происходило становление своего дела?

Виктор: Ну, во-первых, я зарегистрировался.

М.: Как вы дошли до жизни такой, что решили заняться недвижимостью?

Виктор: Нет, меня подтолкнул к этому случай, меня выбрали председателем садового общества. Год пробыл председателем, люди стали обращаться: «Помоги оформить, помоги переоформить землю, туда – сюда». За бесплатно не будешь же это делать. А не будешь оформляться, могут капнуть, и неприятности будут.

М.: Понятно. Чтобы узаконить свою деятельность.

Виктор: Конечно. Пошел в юридическую компанию, отдал деньги, меня зарегистрировали, все оформили. Я чисто землей занимался 4 года. Сейчас год уже занимаюсь квартирами. Изучил этот рынок, посмотрел обстановку. У нас в агентствах недвижимости сидят безграмотные, юридически неподготовленные люди. Хотя у меня тоже юридического образования нет, но в процессе наработки в течение нескольких лет я изучил очень многие вопросы. Я консультирую людей, бесплатно веду консультации. И стараюсь передать через «сарафанное радио», что не загибают цены. И работаю качественно и честно. И порядочно.

М.: Понятно. То есть, у вас в момент становления бизнеса таких больших проблем не было?

Виктор: Нет.

М.: Аренда помещения под контору?

Виктор: Да ну, сейчас без проблем.

М.: Были бы деньги, найти можно?

Виктор: Да. Ну, у нас какие особенные требования? Ходовое, людное место. Реклама, телефоны, и работай. Друзья, знакомые, товарищи. Связи, естественно. И связи, конечно, в госструктурах тоже.

М.: То есть, должны быть?

Виктор: А как же.

М.: А если человек с улицы хочет заняться недвижимостью? Наломает дров вначале?

Виктор: Это, смотря какой, и чем. Вот, допустим, по земле фактически мало, кто работает. Я сейчас в принципе будут расширяться и хочу заниматься еще и межеванием. Потому что эта сфера тоже фактически почти не освоена.

Николай: Непочатый край.

Виктор: Непочатый край работы, да. Дело в том, допустим, я вот знаю, у меня многие знакомые начинали даже оформлять для себя свой земельный участок, которым он владел, он оформляет не менее года это. Я, имея связи везде – куда-то захожу так, куда-то это самое, - но и то у меня выходит 3 – 4 месяца.

М.: Но эти связи – уже наработка с того времени, когда вы были председателем?

Виктор: Да. Ну, по началу-то я тоже, и пинали, и шпняли, и ноги топтали. Но постепенно, постепенно выходишь на свой уровень и начинаешь работать. И я считаю, что если занимаешься жильем, надо быть грамотным специалистом. Я знаю очень много случаев, оформляю землю, а через неделю человек приходит: «Помоги гараж оформить, помоги квартиру, помоги дом». Ну, и пошел дальше.

М.: Хорошо. Александр, у вас как?

Александр: Что меня к этому подтолкнуло? Ну, ровно 20 октября было как раз 11 лет, как я на пенсии. Я военный пенсионер. Хотя я начальником кафедры был Военного училища, тем не менее, пенсия небольшая. Прошел за 7 лет от рядового охранника, будучи на пенсии уже, до заместителя директора, то есть, все охранные структуры. Все ступени прошел. Потом, что меня сподвигнуло все-таки перейти и заняться своими делами. Дело в том, что либо я сталкивался с непорядочностью людей вышестоящих, когда работал и документы оформлял – а я, как заместитель директора, занимался именно кадровой работой, подготовкой кадров, подбором, расстановкой и все прочее. Ну, и плюс подчиненные то же самое. То есть, много уходило здоровья, времени личного. Практически без выходных приходилось работать. Ну и задержки страшные были по зарплате. То есть, это была головная боль, и охранникам надо было объяснить, как им семьи кормить, и самому как-то выкручиваться. Ну и вот, в конце концов, решил все-таки заняться (где-то 49 лет мне было) все-таки для себя. Ну, и плюс помочь таким же, как сам, немножко. Какие проблемы? Это даже то, что взять бухгалтера, я сейчас вспомнил, за этот небольшой период времени любой уважающий себя бухгалтер – а она женщина грамотная у меня, собаку на этом деле съела, она и меня, и еще несколько человек обслуживает индивидуальных предпринимателей, - она постоянно, ну, не то, что требует, а просит поднять ей зарплату. И вот за этот период небольшой, за 2,5 года я уже трижды ей зарплату поднимал.

М.: Вы считаете, что это обосновано? Или вам руки выкручивают?

Александр: Дело в том, что она слишком много просит, и через небольшие промежутки времени. Находит много причин бытовых, семейных своих...

Виктор: Ну, инфляция-то идет.

Александр: Да. Причем, опасение еще какое. При заключении договора, когда заключаешь договор аренды, сразу тебе в лоб любой, кто тебе в аренду сдает, говорит хозяин, предприниматель вышестоящий: «Я в любой момент могу аренду поднять». То есть, с каким-то опасением я начинал, со страхом. Думаю: а вдруг не потяну, как у меня будет? Вот сейчас, допустим, было по 6 тысяч, а потом надо будет 8, 10, 12. А дело как, пойдет, не пойдет. И плюс работа с бухгалтером, она мне постоянно говорит. Допустим, вот сейчас налоги в Пенсионный отдел поднялись, будете больше платить. И получается, что с каждым разом, когда идешь в Сбербанк платить налоги, они действительно все поднимаются и поднимаются, несмотря на то, что такой большой прибыли, какую я ожидал, реально это все оплачивая, у меня нету. То есть, очень тяжело.

Виктор: Прибыль так не поднимается, как налоги.

Александр: То есть, получается, что не успеваешь деньги туда, туда, все растет, как на дрожжах. Вот в этом плане тяжело.

М.: Но вот ситуация, когда вы открывали дело с опаской по поводу арендной платы, и вообще, все вы начинали свое дело, - типичная вот эта ситуация, сложности для нашего российского предпринимателя?

Александр: Ну, все рискуют. То есть, степень риска какая-то есть.

М.: Так небольшая? Или все-таки степень риска большая?

Александр: Ну, если ты, допустим, рассчитываешь на свои силы, и если цель поставил, и будешь к ней стремиться, то сильно не будешь бояться. Так, волнение какое-то будет, а страх – нет. А иначе, страх, он мешать будет. А волнение присутствует, ну, у любого человека. Ну, и что еще, еще момент какой я хотел отразить. Ну, про налоги я сказал, зарплата. Ну и вот, допустим, другое вспомнил. Тоже договор когда аренды заключал, мне сказали так, что «в любой момент, если деньги понадобятся на косметический ремонт, на капитальный ремонт, будьте готовы в любой момент энную сумму». Ну, а сумма это тоже приличная.

М.: То есть, это не оговаривалось в договоре аренды?

Александр: Нет, этот оговаривается каждый раз.

М.: Прямо записывается?

Александр: Да, и подписываешь, что в любой момент с тебя могут взять либо за капремонт, либо за текущий ремонт, либо за косметический ремонт.

М.: То есть, договор составляется не так, что ваши пожелания, встречные пожелания...

Александр: Нет, там получается сплошная кабала. У меня еще в договоре написано так: «За несвоевременное открытие киоска (ну, отдела в магазине) штраф 1000. За опоздание на работу штраф 1000». Если по неосторожности где-то что-то повредил, имущество, мебель там, за свой счет, естественно, ремонтируешь, и не по той цене, а уже по накрученной цене.

М.: То есть, руки выкручиваются?

Александр: Да. И получается без выходных фактически. То есть, требование такое, что ты должен быть, если, допустим, покупатели заходят в магазин, чтобы отдел был открыт (это лицо), чтобы все работало, все было в идеальном состоянии. Чтобы все красивое, все сертифицированное обязательно, естественно. А если раньше времени закрылся или позже пришел, облагается штрафом.

М.: Все ясно. Я просто хочу подчеркнуть сначала: барьеры при открытии своего дела. С какими сложностями вы сталкивались? Сергей, вы что можете сказать?

Сергей: Вообще ни с какими. Мы работаем на территории госпредприятия, проблем с арендой не было.

Андрей: Под «крышей».

М.: То есть, вы, как говорят, под «крышей» госпредприятия, и это более такое, комфортное существование?

Сергей: Нас вообще ничего не касается.

М.: Ни по энергоносителям? А когда оборудование в аренду берется?

Сергей: Ну, там копейки.

Николай: Так у вас и баланс консолидированный с госпредприятием?

Сергей: Да.

Николай: А, ну тогда все, в принципе.

М.: Трудности, с которыми вы сталкивались, для вновь начинающего могут отпугнуть, желание погасят?

Николай: А все зависит только от индивидуума. Кто-то упертый, кто-то по голове получит и дальше пойдет. У кого-то и финансовая есть поддержка. А основная масса, конечно, отпрыгнет. Хотя сейчас молодежь, – берем же не наш возраст, а молодежь-то нынче, она такая.

Виктор: Привыкла брать.

Николай: Да.

Сергей: Вот то, что брать. Брать и продавать, а не производить.

Николай: Вот-вот, не производить, а взять, перепродать. Хотя вот, мы видим у человека как бы серьезный бизнес и в этом смысле. Взять лучше бесплатно и продать подороже, да. А если человек вкладывает свои средства, вот, какие, это проблема.

М.: Ну, понятно.

Николай: А начинать с нуля здесь вряд ли. Да и сама экономика, сами условия, они не дают, если человек не пройдет определенные круги, не наберется достаточного опыта для того, чтобы уже, как идти, по каким стопам, вот его воспитает человек рядом с собой, покажет свое дело, он может открыть свое дело. А просто так кинуться, вот вроде бы процветают люди, вот делают что-то, этот сто процентов не смог бы сделать.

М.: Так вот какие трудности для начинающих бизнесменов существуют?

Сергей: Финансовые.

Александр: Чисто финансовые.

Виктор: Финансовые, это однозначно.

Андрей: Нет, во-первых, желающих мало что-нибудь открыть.

Сергей: Так если денег нет, где будет желание-то?

Андрей: Почему? Есть вот, допустим, жены бизнесменов, они открывают себе фирму, потом поиграются, поиграются несколько лет...

Сергей: Мы же не говорим о таких, чтобы играться.

Андрей: А почему? Очень много таких. Вот у меня очень много, допустим, таких вот клиентов, которые там практически олигархи. Но все равно, в свободное время ей заняться нечем, и у нее свой бизнес, который понятно, убыточный.

Виктор: Но похвально. Для женщин это понятно.

Андрей: Но, тем не менее, им тоже потом это все надоедает, это бросают. И некоторые, вот ей надоедает, и она идет просто на работу. Тем же самым занимается, но уже в крупной компании, и уже, опять же...

М.: Без головной боли?

Андрей: Да, без головной боли, а просто уже работает на кого-то.

М.: Ну, хорошо, это люди «хочу – не хочу», не то, что «могу – не могу». А еще с какими проблемами, может быть, не вы сталкивались, а слышали от своих коллег-предпринимателей? Еще какие сложности при открытии бизнеса? Вот назвали финансовые. Желание. Упрямство. Еще что присуще и что мешает?

Александр: Ну, не знаю, существенно это будет или нет. Я вот вспомнил, что я хотел сказать. Для меня, допустим, это вот существенно. Я в свое время брал мебель в кредит – ну, для квартиры, для своих нужд. Окна вставлял пластиковые, мебель взял там, ну, много кредитов брал, именно чисто связанных с мебелью. И в связи с тем, что досрочно погашал, а брал в разных компаниях, то есть, по всему Новосибирску и в Бердске брал, мне сейчас, когда я открылся, стал индивидуальным предпринимателем, стали приходить письма от всяких компаний, директоров компаний, и в том числе из тех, кредиты где я брал. С карточкой кредитной. Плюс почтальон приходит часто и приносит информацию свежую в письмах, прямо обращения от самих банков напрямую. Но опасность в чем? Как-то положение было тяжелое, я хотел взять деньги. Я вот с бухгалтером поговорил, она говорит: в любом случае, какую тебе бумажку дали, ты ее сверху донизу переверни, прочитай, особенно, где мелким текстом. Обязательно. Потому что взять ты возьмешь, подпишешь все, а мелким текстом бывает такая приписочка, что тебе настолько тяжело рассчитываться будет, такой процент пойдет. И вот это как бы все под сомнение, банки вот эти...

Виктор: Берешь чужие, а отдаешь свои.

Александр: Да. То есть, как-то предметы быта, скажем, я еще не боялся брать, а вот деньги, стараюсь как-то выкручиваться.

М.: Ну, понятно. Тут как бы другая категория размеров.

Виктор: У меня много друзей, которые и пробовали, и пытались. Но, во-первых, должна быть ниша. Во-вторых, вот все эти наши «вилки».

М.: Какие «вилки»?

Виктор: Росатомнадзор, и туда, и сюда. Вот у меня товарищ один здание собрался строить, ему такие... за техусловия полтора миллиона только отдать.

Николай: Так это можно кредит взять, а потом нормально.

Виктор: Так это в Искитиме.

М.: Так, господа предприниматели, я вам раздаю листочки, ручки тоже разложила. Прочитайте, какие факторы для вас в момент открытия своего дела – какие два фактора наиболее препятствующие открытию своего дела, и какие два фактора самые несерьезные, так скажем. Два самых серьезных и два самых незначительных, с вашей точки зрения. И поговорим, почему вы считаете этот важным, а это неважным. Поставьте два плюсика и два минусика, вот так. Ну, как удобней, чтобы вы сами могли ориентироваться. Именно с точки зрения препятствию открытия своего дела. Потому что в самом процессе, возможно появятся уже другие акценты.

Андрей: Но тут, опять же, нет главного фактора, а именно, помещений.

М.: Ну, можете его дописать для себя, пометочку сделать. Как тезисы.

Все пишут.

М.: Сделали для себя выбор. А сейчас обсудим, почему вы считаете какие-то факторы важными для открытия бизнеса, а какие-то второстепенными, и ими можно вроде как пренебречь. Кто первый, Сергей, да?

Сергей: Финансовые, недостаточный стартовый капитал, трудности доступа к заемным финансам.

М.: Почему вы считаете, что это важно для вас? Без денег даже и думать нечего?

Сергей: Нечего. То есть, должен быть какой-то спонсор или еще что-то, чтобы обеспечить. Без этого никуда.

М.: Или возможность взять кредит?

Сергей: Нет, кредит не стоит. То есть, надо начинать с живого.

М.: А вот трудности доступа к заемным финансам? То есть, кредит даже не посоветуете начинающему?

Сергей: Нет. Ни в коем случае. Это сразу на ветер. Партнерство – да.

Андрей: А я посоветую.

Виктор: Моя голова, твои деньги.

М.: Ну, это уже спонсор получается.

Виктор: Не спонсор. Почему? Партнерство.

М.: Так. У кого еще финансы также важны?

Виктор: У меня.

Николай: У меня.

Александр: У меня тоже.

М.: У большинства наличие финансов. Ваши дополнения по этому поводу, соображения?

Александр: Ну, я, допустим, деньги в банк вкладывал в течение нескольких лет. Суммаенная лежала.

Пришел, снял, плюс продал автомобиль, там еще кое-что и вложил в дело.

М.: То есть, вы полностью своими средствами начинали?

Александр: Да. Тяжело, конечно, было, но потихоньку выбрался. Партнерства у меня не было. То есть, я предлагал, конечно, но не нашел.

М.: А рассматривали кредит для открытия бизнеса?

Виктор: А кредит практически не дают для развития бизнеса.

Сергей: Дают, но не всегда.

Виктор: Очень сложно.

Александр: В то время, когда я начинал, во всяком случае, нужно было обязательно двух поручителей, а на это никто не шел. И смотря, какую сумму еще.

Николай: Надо здесь разделять такие вещи как частный кредит на физическое лицо и кредит на организацию производства, на индивидуального предпринимателя и так далее. Я посоветовал бы брать, потому что я взял кредит в банке, и в принципе мне это было не накладно.

М.: Но вы как частное лицо взяли?

Николай: Нет, как индивидуальный предприниматель. К сожалению, я, естественно, не просто пошел в банк и сказал: «Дайте мне денег», а мне ответили: «Какой ты хороший, на». Само собой, я этим занимался где-то месяца три. Пришлось и с безопасностью знакомиться через знакомых, и так далее. Однако в результате я заложил оборудование, которое мое личное.

М.: А вы покупали оборудование на какие деньги?

Николай: На собственные средства.

М.: То есть, у вас стартовый капитал все-таки свой, из своего кармана вы его достали?

Николай: Да. То есть, оборудование, скажем, номинально стоит 500 тысяч. Вот оно стоит. Но, однако, без моих рук, без моего технолога, без организации оно просто стоит. Оно физически и морально устаревает, потому что его все время грейдить надо. Пришлось оценщика взять. И проценты меня не напрягли. Единственное, что, прежде чем дать кредит, потребовал банк, и они очень правильно потребовали, и я на это пошел сознательно: я заключил встречный договор на заказы. 50 %, 25 % предоплаты от заказчиков. Естественно, я вываливаю безопасности все договора, они моих контрагентов пробивают и понимают, что, да, там серьезные организации, и я рассчитываюсь. Им это оборудование тоже не нужно, они же не будут открывать производство, искать людей таких. Лучше мне его отдать в аренду. А в принципе, зачем? То есть, здесь как раз конфликта интересов не было.

М.: Но именно благодаря тому, что вы уже так тщательно сработали по всем этим цепочкам?

Николай: Да. У меня был год практически пустой абсолютно, я занимался только организацией. И арендой, и так мелкие заказчики были. Я год практически жил только на зарплату жены.

М.: То есть, в минус пока работали, закладывая фундамент?

Николай: Да. А на эти вещи надо идти сознательно. Если на этой не пойдешь... риски определенные, они должны быть в этом деле. Но, естественно, их надо минимизировать. У меня даже партнер на тот момент стал партнером банка. Для меня. Во-первых, в банк надо приходить и говорить не «вы мне дайте денег», а «я у вас возьму денег, и я их вам верну с прибылью». Если приходишь и говоришь «ой, я бедненький, дайте мне денег», ничего не получится. Если я убеждаю в том, что мой бизнес-план идеальный, они решают, что, да, все в порядке, и они знают моих контрагентов, тем более, и говорить «возьми денег». Вот как за этим человеком: у него прекрасная кредитная история, ему предлагают. А он не берет.

М.: Хорошо. То есть, финансовые факторы очень важны. Еще у кого какие отмечены главные факторы, препятствующие созданию? У вас что отмечено?

Андрей: Ну, у меня финансы никак не влияли. Во-первых, тогда существовала государственная поддержка. То есть, государство выдавало ООО кредиты, причем кредиты эти вообще безвозвратные были. Понятно, что все это делалось не просто так, но при желании можно было все это пойти. И были люди, иногда клиент приходит какой-то, покупает керамику и говорит: «Ну, сколько вам денег надо, чтобы наладить нормальное производство? Я вам дам». Ну, мой компаньон говорит: «Ой, нет, не надо, не надо, ни в коем случае ничего не надо».

М.: То есть, вам спонсорство предлагали вот прямо так, со стороны?

Андрей: Да, вот так просто.

М.: А почему вы отказывались?

Сергей: Потому что потом деньги будут брать.

Андрей: Нет, ну, не знаю. То есть, я бы вот пошел. У нас просто не принято, при чем в общем-то риск всегда какой-то, а так потихоньку, помаленьку на своих двоих можно выкарабкаться.

М.: А вы что отметили важными факторами? Юридические?

Андрей: Нет, у меня кадровые, недостаток кадров квалифицированных и высокие зарплатные ожидания, и недостаточное образование.

М.: То есть, именно на момент открытия вашего бизнеса такие факторы?

Андрей: Да, да.

М.: То есть, вы не могли найти себе квалифицированных рабочих?

Сергей: Можно, я перебью? А почему недостаточность учености? Или как это назвать можно?

Андрей: Образования.

Сергей: Почему это главное? Вы открываете фирму, и вы считаете, что вы недостаточно образованы, чтобы открыть фирму, или как?

Андрей: Ну, во-первых, и себя я имею в виду. Естественно, у меня никакого этого не было, как говорится понятия. И у людей, в общем-то, достаточно низкая квалификация и нет желания работать у большинства.

Сергей: Зачем тогда их на работу брать?

Андрей: Ну, вот, допустим, сидят молодые парни в охране той же. Но они не пойдут на работу, скажем, в два раза большую, где надо пахать, а они будут лучше просто сидеть.

Сергей: Почему? Пойдут.

Андрей: Ну, вот очень трудно найти. Все-таки, там с глиной работа, то есть, не каждый человек, допустим, пойдет.

Сергей: Нет, ну, это в зависимости, сколько вы платите. Если вы платите 10 тысяч, конечно, кто туда пойдет.

Андрей: Ну, почему. Допустим, вот у нас студент работал, он работал там на хорошую зарплату.

М.: Это уже вы частный случай разбираете.

Андрей: И потом он закончил учиться и пошел на в два раза меньшую зарплату искать, но он уже по специальности хочет работать.

М.: Хорошо, вы отметили такое. Еще какие факторы препятствуют становлению бизнеса? Вот у нас финансовые, недостаточность знаний для открытия бизнеса, кадровый голод. Еще что?

Виктор: Ну, я написал, государственные препятствия и недостаточная поддержка бизнеса со стороны государства.

М.: Как бы вы хотели, чтобы на момент становления государство поддерживало вас? Или как не мешало?

Виктор: Чтоб не мешало, вот именно.

Николай: Меньше проверок ненужных.

Виктор: По крайней мере, чтобы года 3 дали, чтобы человек открыл ИП, и года 3 без налогов, без проверок, без всего.

Андрей: Да, кстати, какой-то закон приняли...

Сергей: Подождите, а вот вы представьте, вот вы открылись, и года три...

Виктор: За границей так делается. Я читал книжку.

М.: Не спорьте.

Виктор: За границей 3 года налоги не платятся, 3 года он не отчитывается...

М.: А потом закрывается и открывается вновь?

Виктор: Да ради бога. А у нас, что, не так делается? У нас два года фирма просуществовала и открывается опять та же, но другая фирма. Новая началась фирма, новые налоги и новая эта. Для производства ведь год или два, не знаю, раньше давалось льготное налогообложение.

Николай: Два.

Виктор: Вот два года он отработал по льготному налогообложению, потом он эту фирму закрыл, обанкротил. И открыл то же самое производство, только под другим названием. И опять он идет по льготному налогу. Это ж чревато тоже.

М.: Так можно же отследить, если тот же профиль, тот же предприниматель...

Виктор: Это все правильно, это же наказуется.

М.: То есть, это лазейки в нашем законотворчестве несовершенном получаются?

Виктор: Конечно.

М.: Но, как предприниматели, вы все хотите: дайте начальный период льготного налогообложения?

Виктор: Естественно.

М.: Все хотят. Хорошо. За три года раскрутились, твердо встали на ноги. Так это что, у нас такой менталитет русского человека, что вот я свернусь, переименуюсь, вновь откроюсь и снова будут просить льготного налогообложения?

Сергей: Да.

Александр: Сто пудов так.

Николай: Что значит «менталитет русского человека»?

Виктор: И драконовские налоги.

М.: Если бы были налоги нормальные, тогда не закрывались бы?

Виктор: Ну, а почему сейчас многие платят черную зарплату и белую зарплату, так сказать?

Сергей: Все платят. Не «многие», а все.

М.: Николай?

Николай: Дело не в менталитете как в таковом, а в том, что человек два года вкалывал, работал, все в порядке. Уже установился определенный алгоритм: зарплатная часть, расходная часть, полностью все абсолютно. И потом в результате получается так. Приходит определенный момент, когда человек понимает, что вчера он зарабатывал сто тысяч реально, остальное все уходило у него, теперь будет десять. Ему это невыгодно. Нормальный финансовый фактор.

М.: Из-за чего? Из-за налогов?

Николай: Так естественно. И что дальше человеку нужно делать? Он идет. Но тут есть большой минус в том, что я переименовался. Но остался я. А о загранице вопрос очень правильный, но там же стучат по-черному, это не Россия.

Сергей: С какой страной вы сравниваете? И что это за страна, Новосибирская область?

Николай: Ну, не с Польшей. С Германией, со Штатами. С Канадой. Только финансовый фактор играет. Менталитет, убежать, так не можешь наплодить столько родственников, на которых все переписать. Это чиновники пусть парятся над этими делами. Здесь просто вот, если человек производством занимается, еще что-то, но по-другому никак.

М.: Хорошо. Налоги платить надо?

Николай: Однозначно.

М.: Какие бы налоги для вас были бы реальные по величине? Вот ваши пожелания.

Николай: Четвертину бы отдал, не задумываясь.

М.: А сейчас сколько уходит?

Николай: Надо бухгалтеру звонить.

Виктор: 46 – 48.

Николай: До 50 процентов.

М.: То есть, примерно половина уходит на налоги?

Виктор: Да.

Александр: Да.

Николай: Половина.

М.: И поэтому, когда кончается период льготного налогообложения, сразу обвал финансовый?

Виктор: Да.

Николай: Да.

М.: Четверть, как Николай сказал, это реально, чтобы вы вели бизнес и помнили, что вот с «такого-то времени у меня будет на четверть меньше, но я там как-то сориентируюсь».

Николай: Да я в принципе готов работать просто с нуля, изначально, четверть и все, стабильная ставка. И пусть это распределяется на все, начиная с пенсионных отчислений и заканчивая полностью. Пусть это будет четверть фиксированная и все.

Сергей: Ну, по идее, у нас сейчас четверть идет на пенсионный.

Андрей: Это сейчас. А со следующего года уже будет еще больше.

М.: Хорошо, корректировка налогов. Вам бы хотелось четко фиксированную сумму, которая бы не пересматривалась, или пересматривалась в связи с какими-то объективными процессами? Ваши пожелания с налогообложением?

Николай: Ну, вот пусть они индексацию введут такую, которую они декларируют. Государство пусть вводит индексацию на налогообложение такую, какой они декларируют коэффициент инфляции. Меня это абсолютно устроит. Вот государство сказали, инфляция годовая 8 %, - нет проблем, пусть повышает на 8 %. Хорошо. Это так, как они сказали.

М.: Хорошо. Еще какие главные факторы у кого отмечены, оказывающие препятствие становлению?

Сергей: Мы не можем полностью платить зарплату, ее обеспечить.

Николай: Я плачу ее. Вот человеку нужно, он технолог, я ему плачу, потому что ему надо. Ему выгодней, проще платить алименты с белой зарплаты. Пенсионные – он уже возраста постарше меня. Я ему плачу все. Есть ребята, которые работают на подхвате за 10 тысяч. Они работают, но они не ухандокиваются. Они просто пришли, залили и уехали. Я им плачу 10 тысяч, но вот так вот просто. Там минимальная зарплата есть и все. Но есть люди, категория, которые хотят, чтобы им платили по белому. И я плачу, потому что этот человек мне нужен. Потому что, если он не будет работать, я буду лично вкалывать там же. Вместо него.

М.: Хорошо, ситуацию можете обсудить потом, после беседы. Я хочу уточнить у вас, еще какие факторы важны при открытии своего дела. У кого-нибудь другие отмечены важные факторы? Мы отметили финансовые, фискальные (высокие налоги), образовательные, то есть, недостаточность знаний для открытия бизнеса, и приходится набивать шишек достаточно, чтобы набраться опыта. Что еще вы отметили, как главный фактор?

Виктор: Основные факторы мы разобрали.

М.: Какие факторы не главные? Что из этого списка?

Сергей: Вот сейчас, хорошо, хоть отходит рэкет.

Виктор: Криминальные и коррупционные.

Сергей: Да, криминальные. И коррупционные отъезжают. То есть, можно это сейчас решить через государство.

Андрей: Да, я согласен.

Виктор: Сейчас рэкет только государственный, и все. А то еще был бандитский и государственный. А сейчас один остался.

Николай: Это третий пункт.

М.: Так он важен или не важен?

Андрей: Неважен.

Сергей: Нет, он уже прошел, он не важен.

М.: Еще что из факторов, которые тут перечислены, не важны?

Все молчат.

М.: Культурные... Недостаточность уважения к предпринимателям со стороны общества.

Сергей: Да, вот культурность и недостаточность уважения к предпринимателю со стороны общества. Предприниматель должен поставить свое дело так, чтобы его уважали, и все на этом. Если тебя не уважают, зачем тогда вообще работать? Ты ему и продавать не будешь.

Александр: Нет, тут другое. Предпринимателей уважают, дело в другом. Это каждый индивидуум, как человек воспитан.

Сергей: Да.

Александр: Если он хам, он подойдет и оскорбит предпринимателя. Но это единицы, этот невоспитанность. А в целом к предпринимателям в принципе уважительно относятся. Потому что знают, что люди вкалывают без выходных и круглосуточно, и все.

Сергей: Но это же неважно.

М.: А теперь поговорим о трудностях на следующем этапе. Вот образовалась компания, идет развитие бизнеса. Теперь какие трудности у вас возникали, и как вы лично их решали. И скажите, как бы Вам хотелось, чтобы они решались?

Александр: Ну, я могу сказать, если можно. На всем вот этом протяжении времени я с чем столкнулся? Вроде бы ездишь по складам, по базам. То есть, беру нашу продукцию. Ну, есть китайский сертифицированный товар, но в основном беру наш, российский. И вот, как оно было при Советском Союзе, так оно в принципе сейчас и осталось. То есть, хотелось бы работать на полном доверии. Если тебе доверяют, и ты слово свое держишь веское и исполняешь, то тебе хотелось бы, чтобы и ты доверял людям. Допустим, выписываешь, оформляешь документы. Товар не видишь. Иногда раз, бывает, вслепую берешь на складах, на базах. Иногда видишь, вот тебе показали образцы. Все оформили. Платишь наличкой, чистыми деньгами все. Привозишь, открываешь – половина боя. Причем они умышленно, бывает, грузят. Допустим, посуду сколько раз брал. Аккуратненько привозят ее, вскрываем: там отходы, там побито. То есть, деньги, получается, вылетают, и никак это уже не докажешь, не вернешь.

Андрей: Ну, вот мы возвращаем бой. Если нам посылают фотографии там...

Александр: Вот я в одной фирме брал, там вообще кабальные условия. То есть, берем вслепую на Никитина на складах. Приезжаем, и нам сразу говорят: «Там, ребята, вам подготовили, уже все запечатано, все коробки скотчем перетянуты, вы только грузитесь». Берем, открываем коробку, там у пяти или шести часов настенных, они красивые, дорогие, стекла разбиты. Стрелки отломаны. То есть, это наша реальная действительность. И оговаривают так: «Вы в течение часа либо проверяете все это дело и претензию, либо меняете, либо утром должны брак вернуть». А там физически не успеваешь, там очередь.

Виктор: Сейчас рынок насыщен, они могут себе позволить одну фирму менять на другую.

Александр: Да, получается, что много обманывают. То есть, они как бы лицо свое, получается, теряют.

Виктор: С социализмом не надо равнять, когда тебе всучили, ты взял и довольный поехал. Сейчас недоволен фирмой, собрался и ушел к другой. Сейчас конкуренция. У тебя есть право выбора.

Николай: Вы обманываетесь, то есть, вы работаете с людьми...

Александр: Нет, я по многим фирмам езжу. В одних проблем нет, аккуратно все, а в других бывает, что брал... Нет, я говорю, что ошибался, было у меня такое, когда доверял людям, а, оказывается, доверять не всегда надо.

Виктор: В каждой фирме, кроме товароведа, есть руководитель, к которому подошел и сказал.

М.: Хорошо. Проблема была озвучена.

Александр: И последнее, что я не сказал. Чтобы люди не думали, что мне так легко достается, там купил, привез и продал. Не так это все просто. Я сам вообще художник, и поэтому кое-какие вещи, сувениры, картины и все я сам, опять же, когда много беру всего, и где-то вижу какие-то дефекты, я их сам дорабатываю, устраняю сам. Плюс, допустим, картины я беру. Картины голыми продаются. То есть, вот эти петли, чтобы навесить на стену, их нет, я их отдельно беру, закупаю и сам прикручиваю. Получается, дорабатываю. Плюс приходится подкрашивать, подшпаклевывать. А иначе, ну, как? Не получается. Потом что в фирме берешь, там все уголки белым картонными бумажками закрыты, якобы чтобы не ударить. Приезжаешь, начинаешь открывать, там умышленно сколы закрыты. Вот в чем трудности. Это я про свои рассказал.

М.: Понятно. Еще у кого какие трудности?

Николай: После становления?

М.: Да, да.

Николай: Частный момент мой именно, в моем производстве, два момента. Первый момент, это отношение заказчика. Очень много тех, кто минимизирует свои расходы. Они пытаются подписывать договоры и выполнять работы, стараются собственными силами. Берут «Джамшуда» и начинают работать, мое со склада забрали и все. А дальше идут рекламации: «А вот у нас то...» Я им объясняю. Это утеплитель, больше ничего. Неправильно уложили, неверно сделали пароизоляцию.

М.: То есть, от услуг ваших квалифицированных укладчиков, рабочих они отказываются?

Николай: Да. Поэтому мне приходится брать юриста, обговаривать алгоритм работы, то есть, договор купли-продажи плюс технологические приложения, как все это делать. И заставлять людей подписывать, чтобы потом ко мне не было претензий. Вот этот фактор, он очень серьезный. Люди берут и потом выставляют требования такие, как будто я виноват в том, что они неверно все выполнили. Хотя отказываются то того, что по их же сметам я могу делать то же самое. Я людям больше денег дам заработать.

Сергей: Нет, ну, вот идет гидроизоляция, ее не той стороной приклеил, и все. Она, наоборот, тянет и мокнуть начинает.

Николай: Да, да, да.

Андрей: О чем я и говорил, что образование-то не у всех. Все берутся делать, а...

Николай: Я этот вопрос решил. Я уже просчитал: большинство из главных инженеров, они таким образом зарабатывают деньги, пытаются на мне заработать деньги. Чтобы я приехал и переделал все. Договора-то типовые. Поэтому – пакет документов о том, что они должны именно сделать таким образом, то есть, технологически полностью все должно быть записано. Это один, это рабочий как бы момент.

М.: Но это технологическая неграмотность заказчика, скажем так?

Николай: Нет, это экономия средств хитрая.

М.: Хорошо, еще какие факторы препятствуют развитию?

Николай: И моему развитию – фактор уже более глобальный, это СНИПы. Я старался сделать на стадии проектирования, чтобы заложить, большие здания, в которые десятки тысяч кубов можно закладывать. Так вот, на стадии проектирования, если не внесен такого типа утеплитель, то туда интегрироваться очень тяжело, в большие заказы.

М.: Так СНИПы устаревшие уже?

Николай: Очень много проектных организаций и ГИПов, все работают со старыми хорошими утеплителями, скажем так, изолируют и так далее. Однако, они привыкли, и система отката: купили за 4 тысячи, им вернулась штука, они балдеют. У меня купите за 2 тысячи и не надо отката. Нет, они привыкли работать с откатом, и все. И это все входит в смету строительства жилья. Вот откуда дуются цены. Возьмите мое – полностью под сертификатом, лучше, то есть, одинаково практически, хотя совершенно разные габариты и так далее. Нет, тяжело. А вот в СНИПы на стадии проектирования, как только я ввел в первый дом на 20 тысяч кубов, чтобы все это сделать, вот тут, конечно, отлично. Но на этом, собственно, и закончилось. Дальше пошли по тысяче, по полторы, мелочь. То есть, я не могу выйти на достаточно большой объем таким образом, чтобы это пошло хотя бы 10 процентов от того, что берется. Это я что-то много сказал, 2-3 процента, а в дальнейшем уже...

М.: Понятна ваша проблема. А вот теперь вы, если работаете устойчиво, конечно, эти трудности вы преодолеваете. То же самое, про аренду помещений вы говорили. Про налоги поговорили. Вот такие не зависящие от вас факторы на вас давят?

Николай: Абсолютно поставщики. Как только смола вышла с завода, перекупщик, который здесь держит, монополист от Химзавода, вот он повысит свои цены, и все. Мгновенно.

М.: То есть, засилье монополистов?

Николай: Да. Мне приходится идти через неизвестно, кого, через Москву, выходить на заводы, чтобы брать напрямую. Однако заводу выгодно так, чтобы я был здесь тоже монополистом, правда, в определенных объемах, чтобы создавать конкуренцию. Они тоже своей дружбой играют. А мне это

неинтересно, я хочу заниматься только этим. И вот попадаю в такую ситуацию. Повышают на 30 процентов. Однако у меня уже договоры встречные заключены. И тут я начинаю проигрывать.

М.: Ну, понятно. То есть, в производстве очень много препон. Виктор, у вас? Вы, в основном, блюдете законодательство?

Виктор: Естественно.

М.: Главное знания, да? У вас какие-то есть проблемы?

Виктор: Да в принципе нет.

М.: Но вот какое-то несовершенство в законодательстве, изменения?

Виктор: Да изменения, они каждый месяц. Что-то добавляют, что-то убавляют.

Андрей: Нет, но там люди попадаются, если человек попадется такой, злобный, то потом с ним работать, конечно, тяжело.

Виктор: С клиентом? Да вот суд в понедельник. Услугу оказали, а он отказался платить. «Ничего не знаю», и все. Сдал документы в суд.

Андрей: То есть, люди бывают, конечно, разные.

Виктор: Конечно. Людей очень много, и люди очень разные.

М.: То есть, у вас основная сложность, это человеческий фактор?

Виктор: Конечно.

Александр: Да он везде присутствует.

Виктор: Что в торговле человеческий фактор, ну, а это сфера услуг, и все.

М.: Ну, понятно.

Виктор: Это не производство. Это гораздо легче. Я на производстве очень много работал, и руководителем был, и все. Я знаю, что это такое.

М.: Вот у вас услуги идут. У вас, Александр, торговля – тоже сфера услуг, да? И производственники сидят. Вы бы со своей колокольни согласились, чтобы производственникам предоставлялись более льготные какие-то условия?

Александр: Конечно.

Сергей: На сто процентов.

Виктор: Да.

Александр: Ну, они пашут в прямом смысле.

Виктор: У нас зависит от чего? Если его работник получит много денег, то он придет ко мне покупать квартиру. Или придет к нему покупать товар. А у него факторов очень много.

М.: И не будет, что надо всем поровну?

Сергей: Нет.

Виктор: Должен быть дифференцированный подход.

Сергей: Сейчас все привыкли – купил, продал, а производить не надо. Так легче деньги получить. Купил подешевле, а продал подороже. И все. Зачем мне производить?

Николай: Я один раз купил у производителя, своего конкурента номинального, скажем так, купил и перепродал, и больше этого делать не буду. Потому что там совершенно другая смола была, там все сыпется, там все, газует...

Виктор: И ты лицо своей фирмы можешь потерять.

Николай: Я просто все полностью, своими силами и собственными работниками, заменил. У меня была такая ситуация, когда производство встало.

Виктор: А договорные обязательства надо выполнять?

Николай: Я купил и продал. Естественно, проиграл, потому что купил дороже, но там немного, 10 процентов проиграл. Но выполнил заказ. И в результате был наказан еще раз.

Сергей: Нет, вы лучше посмотрите, что у нас больше растет, или магазинов, или производства. Вот Бердское шоссе даже возьмите.

Виктор: Заправки, магазины. Кафе. Но это же трасса.

Сергей: Проще продавать, чем производить. Потому что те же самые налоги, все.

Андрей: Так это все пирамида. Это все аукнется, будет кризис, когда много настроят, а потом... так вот он и будет, если много настроят, а покупателей-то больше не станет.

М.: Если говорить именно о развитии производства, из списка факторов, который у вас лежит, что-то меняется в расстановке приоритетов? Назовите два самых важных и два второстепенных фактора

Сергей: Налогообложение меньше должно быть.

Андрей: Нет, ну, вот сейчас программа повышения, прежде всего, цен на электроэнергию.

Правительство приняло, что там в 2 раза должно к 10 или к какому году должны электроэнергия, газ.

Виктор: Вырасти?

Андрей: Ну, да. То есть, надо типа приблизить к мировым. И это, в общем-то, объявлено.

Виктор: Это неправильно.

Андрей: Так вот, о чем речь, что. А, еще речь шла, что снизить НДС, а цены на топливо повысить. Но, похоже, сейчас и НДС не будут снижать, и повышать цены. Но это вот полгода назад где-то несколько месяцев собирались.

М.: Но это относится к экономическим факторам.

Сергей: Низкая рентабельность бизнеса получается.

Андрей: Да, если, конечно, удвоят цены на электроэнергию.

М.: Еще что, какой фактор весомый?

Андрей: Ну, то же самое, налоги сейчас. Единый социальный налог отменяют, а вводят несколько на зарплату налогов, общая сумма повышается, на 10 процентов больше.

Сергей: да нет, сейчас кто идет – я вот общался с людьми, производственник смотрит в бумажку и говорит: «А зачем мне производить? Я могу съездить, там купить и продать, и производить не надо».

М.: Так у кого-то купить – а тот, у кого покупают, он где это возьмет?

Андрей: В Китае, где. В Китай съездит.

Сергей: Привезу, продам и все. То есть, ни платить, ничего не надо.

Николай: Это, казалось бы, легче.

М.: А вот юридические факторы, нечеткое или меняющееся законодательство мешает вам по работе?

Сергей: Нет, несущественно.

Николай: Это скорее к Виктору вопрос.

Виктор: Да, там очень много непонятного.

Андрей: Да. А там, как попадешь. Будет желание, все равно, посадят.

Виктор: У нас всегда в России было можно так, можно так.

М.: Закон, что дышло?

Виктор: Куда повернешь, так и выйдет.

М.: Еще что менее важно?

Николай: Ну, опять же с криминалом стало спокойно, теперь все рычаги воздействия у власти.

М.: Что еще?

Сергей: Мне кажется, что сейчас больше стали уважать и понимать, как трудно вести свой бизнес. Ведь это очень сложно.

М.: Другие мнения есть?

Андрей: Согласен.

Николай: Да. Да.

М.: Ну что ж, спасибо вам всем, что пришли.

Фокус-группа №14, Новосибирск

Дмитрий, м, 44, в/о, торговля, оборудование для автосервиса;

Анна, ж, 30, н/в, торговля продуктами питания;

Алла, ж, 49, в/о, дизайн;

Елена, ж, 44, два в/о, розничная торговля;

Сергей, м, 53, с/с, ремонтно-строительные работы;

Евгений, м, 48, с/с, информационные услуги.

Модератор: Для начала я попрошу Вас рассказать немного о себе. Сколько Вам лет, образование?

Сколько вам полных лет?

Дмитрий: Высшее, 44.

Анна: Анна. 30 лет. Незаконченное высшее.

Алла: 49 лет, высшее.

М.: Так. Елена?

Елена: Мне 44. Два высших у меня.

М.: Сергей?

Сергей: 53, среднее техническое.

Евгений: 48. среднее специальное.

М.: Немножечко буквально сначала попрошу рассказать о себе. Сколько лет занимаетесь бизнесом. В какой сфере, много ли сотрудников, и малый или средний бизнес, как себя позиционируете?

Дмитрий: Торговля розничная.

М.: В подчинении?

Дмитрий: 30 человек.

М.: Но, помимо торговли, еще какая сфера?

Дмитрий: Производство есть у нас.

М.: А производство чего?

Дмитрий: Оборудования для автосервиса.

М.: А там сколько народу в подчинении?

Дмитрий: 15.

М.: Так, спасибо. Анна, у вас какая сфера?

Анна: У меня розничная торговля. Продукты питания.

М.: И в подчинении сколько человек?

Анна: 5.

М.: То есть, у вас малый бизнес? А вы себя как позиционируете?

Анна: Малый.

М.: Спасибо. Алла?

Алла: Дизайн.

М.: И у вас сколько в подчинении человек?

Алла: 6.

М.: Елена?

Елена: У нас магазин, розничная торговля. 6 человек.

М.: Сергей, вы чем занимаетесь?

Сергей: Ремонтно-строительные работы.

М.: И у вас в подчинении сколько?

Сергей: В зависимости от сезона, от 5 до 20.

М.: Евгений, вы как?

Евгений: Информационные услуги.

М.: И тоже к малому бизнесу себя относите?

Евгений: Ну, очень маленький, да.

М.: Скажите, пожалуйста, пути становления вашего бизнеса. Как давно вы начали свое дело? Какие трудности встречались именно на пути образования бизнеса? Вспомните, пожалуйста, о своем опыте регистрации компании. Расскажите, с какими трудностями сталкивались Вы на самом первом этапе, на этапе открытия компании? Или все было абсолютно легко и безоблачно?

Евгений: Наверно, такого не было ни у кого.

М.: Хорошо. Сколько лет занимаетесь уже бизнесом?

Елена: Наверно, 15 лет уже.

Дмитрий: Я с 1998 года.

Евгений: Ну, как все рухнуло.

Дмитрий: Как все рухнуло.

М.: А когда все рухнуло?

Евгений: В 1993.

Дмитрий: Да лет 15-20 уже.

М.: Сергей, а у вас сколько?

Сергей: С 1999.

М.: То есть, 10 лет уже у всех есть, да? Но вспомнить можете, как все это начиналось, как вы дошли до жизни такой, что решили начать свое дело...

Сергей: Государство довело.

Все смеются.

Дмитрий: Подтолкнуло.

Елена: Зарплату не платили, детские не платили. Все, мне не на что жить было. Я пошла на рынок. С этого и началось. Взяла денежки, затарила свой рыночек и вперед. Другого варианта не было.

АЛЛА - У нас сокращение было.

Елена: Потом магазин, потом все это.

Дмитрий: Сокращение, и надо было что-то делать.

Алла: Ну, и у нас так же. «Сибакадемстрой»... то есть, я закончила Строительный институт, работала в «Сибакадемстрое».

Евгений: Я просто работал в школе, а к тому времени зарплата учителя, она уже никак совершенно, поэтому пришлось уже идти в предприниматели.

Анна: Я тоже работала в школе.

Алла: А у нас просто были сокращения в «Сибакадемстрое», а у меня ребенок маленький. Кто меня будет держать.

М.: Так вас сокращали или выдавливали?

Алла: Нет, я ушла сама. В то время достаточно стабильный бизнес, но он приносил очень мало прибыли. Чтобы получить его развитие – у нас небольшой был цех по производству женской бижутерии – мы поняли, что, скажем, работать и продукцию распространять через чужую розницу, это тяжело, надо делать свой магазин. Чтобы все было под контролем. Свой магазин сделали, не помогло. То есть, жить можно было, но это самое. И помаленечку, только где-то к 1999, 1997 году мы поняли, что это не наше. А к тому времени уже появились сильные компьютеры, уже появились сильные программы, уже появился спрос на дизайн, то, чем мы занимаемся сейчас. И просто возросший спрос... Убил магазин.

М.: Ясно. То есть, вы нашли свою стезю?

Алла: Но долго. Да, долго все это.

М.: Сергей, вы как?

Сергей: Завод закрылся, пришлось искать себя. Образование позволяло. Открыл свою фирму.

М.: У вас строительное образование?

Сергей: Строительное образование, да. Ну, вот, с 1999 года занял эту нишу, и работаем постоянно.

М.: У вас вообще объекты какие в работе, крупные или квартиры?

Сергей: Квартиры как раз стараюсь с частниками как можно меньше. Либо бюджетные организации, либо хорошие объекты.

М.: Так. Елена, у вас сейчас магазин...

Елена: Небольшой. Склады закрыли и всех повыгоняли оттуда, и все. А товар куда? А жить дальше как? Потому что в школу уже не пойдем нынче. Потому что нас там никто не ждет.

М.: Анна, а у вас продукты питания?

Анна: Да. Фрукты.

М.: Как начинали, так этим и занимаетесь?

Анна: Ну, да, 11 лет вот уже занимаюсь этим.

М.: И Дмитрий, вы как начали, как искали свою дорогу?

Дмитрий: Ну, сложно искали. Сначала было сокращение, ушел в малое предприятие там при райкоме комсомола. Потом оно развалилось.

М.: Малое предприятие что делало?

Дмитрий: Ну, торговля. Компьютерами торговали в свое время. Участвовали в стройках всяких разных совместными усилиями. Потом продавал автошины. После монополизации этого рынка ушел в оборудование для автосервисов. И вот уже достаточно долго, лет 15 продаем оборудование для автосервисов. Шиноремонтные всевозможные вот эти все вещи. Ну, и производство у нас свое. Так и работаем.

М.: Скажите, пожалуйста, с какими трудностями вы сталкивались в момент открытия собственного дела?

Дмитрий: В момент открытия собственного дела? Ну, скажем, в стране была ситуация очень тяжелая. Если оглянуться на 15 лет назад, вы представляете, что там творилось. Было очень тяжело, не было правил игры. Сейчас есть хоть какие-то правила игры. Ну, и основное, это кредиты, а проценты по кредиту тогда были 5 % в месяц. Поэтому, конечно, было достаточно сложно, но сейчас уже сложно вспомнить. То есть, и аренда помещений – помещений не было.

М.: Хорошо, давайте детально. Проблемы с кредитами у всех были? Все прошли через эти кредитные истории?

Евгений: Наверно, самая интересная кредитная история у нас была. У нас был магазин, магазин горел вообще страшно, по черному.

М.: Горел в буквальном смысле?

Евгений: Нет, горел по финансам, хватало только на оплату аренды и зарплату продавцам, и все. И мы тут в газете прочитали, что «Мосбизнесбанк» предлагает кредиты малым предпринимателям без залога. Мы поверили так и пошли туда. Нас встретил директор отделения, и получилась история. Он выслушал, что мы хотим, и говорит: «Ребята, я вам денег не дам, я просто дам вам хороший совет». И он с нами где-то минут 40 разговаривал о нашем магазине, о нашем бизнесе вообще и сказал несколько вещей, которые мы запомнили почему-то. И мы, когда от него вышли, еще разозлились, что, надо же, денег не дал, а только сидел и чему-то нас учил. А потом мы через какое-то время с благодарностью вспоминали его уроки: как хорошо, что он не дал нам денег, а просто рассказал, что нам надо сделать. По пунктам потом, выполняя его инструкции, мы дальше уже... Вырулили.

Анна: Повезло.

М.: Это как библейская истинка, что не дали вам рыбы, а дали удочку?

Евгений: Да, да.

М.: Так. А вообще насколько было трудно в то время, 10 лет назад, зарегистрировать свое предприятие, найти, чем заниматься, что будет пользоваться спросом? Вот Евгений сказал, что попробовали одно, пока другое дело не пошло.

Дмитрий: Ну, все зависит от состояния государства. То есть, как государство реагирует на свое население. Соответственно, у населения есть спрос. Если у населения есть спрос на то или иной вид товаров, соответственно, население будет тратить свои деньги именно на это. То есть, когда не было одежды, соответственно, все ездили на барахолку, на Гусинку и одевались. Когда не было еды, народ вкладывал деньги в продукты питания. Я помню, мы покупали мыло и в гости ходили, дарили мыло. Поэтому, на самом деле, этот спрос, он такой, многослойный, и все зависит от текущей ситуации, от конкретного периода времени, в котором находилось наше государство. Когда не было еды и зарплаты, людям давали землю за базой Алика Тульского, и они вынуждены были сажать картошку и помидоры, чтобы себя прокормить. Поэтому, скажем, достаточно сложно сравнивать сегодняшний период, то, что сегодня нужно людям, и, соответственно, тот период 15-летней давности. Потому что в то время даже, скажем, работать с налоговыми службами было очень сложно. То есть, Налоговая в то время считалась выше президента.

Анна: Так она и сейчас, с ней и сейчас трудно работать.

Дмитрий: Ну, и сейчас, да. Практически невозможно работать. Поэтому есть сложности.

М.: Но вот скажите, пожалуйста, ситуация при открытии своего бизнеса какая наиболее распространенная в нашей стране, что сложно? Найти, чем заниматься, или юридически оформить документы, или же...

Дмитрий: Юридически оформить документы, вы имеете в виду, сколько времени ждать, сколько бумажек собирать, сколько стоять?

М.: Да, да.

Елена: Нет, здесь проблем нет. Можно за два дня все документы сделать. Сейчас – за два дня.

Дмитрий: Сейчас это несложно. Раньше было сложнее.

Елена: Проблема в сбыте. И аренда помещения. Вот это самое дорогое удовольствие.

Сергей: Нет, сейчас по последнему постановлению при открытии своего предприятия на счету у тебя первоочередной взнос должен составлять не менее 100 тысяч. Поэтому сейчас стало сложнее.

Дмитрий: А где это такое вы нашли? Это раньше было?

Сергей: Нет, это сейчас именно, да. Этот мне бухгалтер именно объяснила. То есть, сейчас стало сложнее, чем было два года назад.

Дмитрий: Это, если ООО открывать?

Сергей: Да.

М.: А если ЧП?

Сергей: А ЧП, не знаю.

Елена: Сейчас нет ЧП. ИП. Сейчас проблема только в одном, что СО РАН не дает землю. У вас есть магазин, есть киоск, но места нет.

Сергей: Да.

Елена: У вас места нет, потому что есть такие огромные магазины, как тот, который построили на Шлюзе и сказали остальным, ста четырем человекам, до свиданья.

М.: А кто будет заселять этот магазин?

Елена: Кто туда пойдет и зачем, вот вопрос.

Дмитрий: Ну, это уже стандартная схема, когда берут рынок и сдают в аренду.

Елена: Хотя у нас очень много места. Можно киоск тот же поставить. Хлам будет, тополя спиленные, но киоск мы не дадим вам поставить. «Нет земли». Все упирается в аренду земли.

М.: Просьба не говорить между собой. Если есть, что сказать, давайте на общую беседу это выносить.

Елена: Они говорят: «Выбирайте место, мы сделаем топоснову». Выбрали мы место, сделали топоснову. В итоге проходит три месяца, они говорят: «Нет, все. Ну, нельзя. Вы уж извините».

М.: Все ясно. Вас продинамили?

Елена: Конечно.

М.: Сложности при открытии своего бизнеса. Насколько те препоны, которые вы преодолевали, влияют на желание и возможности продолжать заниматься, развивать бизнес?

Все молчат.

М.: Насколько это может остановить начинающего?

Евгений: От уровня зависит сложности. Потому что бывают некоторые сложности, решая которые, растешь, а бывают сложности, которые ты не можешь преодолеть. И все.

М.: Ну, хотя бы пример можете привести?

Елена: В основном, все упирается в деньги. Вот я бы снова занялась своими шкурами и шапками. Но там какая нужна сумма! Это же все шить, это помещение. И это все летает, нужна сушилка. А в своей квартире, у меня комната, я не могу там ничего делать. Надо снова помещение снимать. То есть, все упирается в деньги. Деньги и аренду. Я так считаю.

Дмитрий: Кредиты. А кредиты не дают.

Елена: Все упирается в деньги у любого человека, любого предпринимателя.

М.: Вот я сейчас раздам вот эти листочки. Прочитайте, посмотрите и отметьте два самых главных фактора, которые препятствуют открыть свое, и минусы поставьте на два неважных фактора, которые можно вообще сбросить.

Дмитрий: То есть, два важных и два незначительных?

М.: Да, выбрать два важных и два неважных.

Все отмечают.

Елена: А у меня уже три фактора: юридический, финансовый и образовательный.

М.: Потом детально поговорим. Может быть, конечно, у кого-то и три фактора, которые никак не обойти и надо учесть. Вот давайте обсудим, какие факторы больше всего препятствуют желающим открыть свое дело.

Елена: Давайте, я начну. У меня вот юридические факторы, нечеткое и меняющееся законодательство. Законы есть, а в принципе, если взять образовательный, недостаточность знаний для открытия бизнеса, так оно вместе, рядышком прямо.

М.: То есть, юридические с образованностью начинающих бизнесменов?

Елена: Конечно. Хотя они предлагают: приходите, послушайте, там для больших как бы.

М.: А есть возможность начинающему или желающему заняться бизнесом прийти и прослушать какие-то курсы, вот по тому же налоговому законодательству? Никто с этим не сталкивался?

Елена: Да, конечно. Оно настолько сложное, налоговое законодательство...

Дмитрий: Оно меняется очень быстро, об этом надо постоянно читать, слушать. А бизнесом когда заниматься?

Анна: Существует литература определенная, просто покупать и читать.

Елена: Но следить за этим самому сложновато иногда.

Сергей: На Сибирской ярмарке если кто бывает по своим этим, когда заходишь (я по стройке, строительные), пожалуйста, там всегда к любому подходишь, и все, там и налоги, и финансы объяснят. Особенно по заинтересованной части.

М.: То есть, получить консультацию реально?

Евгений: Можно.

Сергей: Реально, да.

М.: Если человек абсолютно несведущий, он не знает, куда ему ткнуться, но хочет начать свое дело. Что вы посоветуете?

Сергей: Да, пришел туда, посмотрел, походил по залам. Подошел к менеджеру объяснят все.

Дмитрий: Такого не бывает, что человек несведущий. Для того чтобы взяться за что-то, он сначала думает. Потому что сегодня просто так невозможно: пошел, встал и начал торговать, тебе не дадут. У нас вот на 90 отделении связи, я хожу туда последние полгода, там в тамбуре стоит урюк какой-то и торгует изюмом. Я ничего не могу понять: почему он там стоит, почему советская власть допускает этот факт? Он ведь обманывает. Я не буду покупать. Идут пенсионеры, он пенсионерам все это дело втихомодо. Почему он там стоит, урюк, я не понимаю.

Елена: В поликлинике нашей стоит тоже.

Дмитрий: Да. Почему не могут навести вот этот порядок? Вот он продаст этот пакетик, человек отравится, и будет проблема. А с него что взять? Мало того, что он налогов никаких не платит. И почему это все происходит? Вот эти вещи, когда нет формального контроля, они, безусловно... А человек, который собирается заняться бизнесом, просто так это не бывает, - проснулся, и осенило. Такого не бывает. То есть, либо ты к этому готовишься, считаешь деньги, либо нет.

Евгений: Есть законодательство, даже не то, что меняющееся. Допустим, есть закон 108, 163 и 159. По сущности, если почитать внимательно, они в резком противоречии друг с другом. И даже не для предпринимателей вопрос, как себя вести, чтобы, а даже для мэра города, допустим, какие решения, чтобы соблюсти и тот закон, и тот, и этот. Сегодня буквально вот он говорил на встрече с предпринимателями, как трудно. Допустим, что касается таких крупных, федеральных законов, касается собственности. А что касается обычных текущих дел, вот, к примеру, 20 числа – срок сдачи налоговой отчетности, а 17 числа налоговая инспекция меняет программу, по которой это самое.

Дмитрий: Не 10-го, не месяцем раньше, а за три дня до сдачи меняется программное обеспечение. И это все время происходит.

АННА – 17-го, допустим, человек пришел, дома сделал по тому, что у него есть, по программке, 20-го идет сдавать, а у него не принимают: старая программа.

М.: А потом идут штрафы за несвоевременную сдачу отчетности?

Анна: Нет, а потом они говорят: «У нас в холле есть люди. Вы, пожалуйста, заплатите им, и они вам все сделают».

М.: Еще что мешает?

Евгений: И еще фактор времени. Если оборот небольшой, и за три дня человек, допустим, с бухгалтером сядут и успеют переделать отчет, это успеют. А если, допустим, там торговых точек много, оборот большой, что-то еще...

Анна: Там не переделать, там просто заполнить надо на другой программе и все. Там ничего переделывать не надо, заполнять. Но сам факт вопиющий.

Дмитрий: Условно говоря, проблемы предпринимателей. То есть, вот приняли закон, и до свиданья. А как вы будете это выполнять... Или вот по налоговому тоже. Принимается задним числом...

М.: Простите, это мы уже перешли к текущим проблемам бизнеса.

Елена: Да, и еще какая проблема у нас. Сертификаты. Вот касса есть – прекрасно. У вас все документы в порядке – хорошо. А где у вас сертификаты на товар?

М.: А сертифицировать товар, это сложно?

Елена: А они не на все товары бывают. Фирма, бывает, не дает, и на оптовке не дают.

Дмитрий: Не продавать.

Елена: Только что вот, остается, не продавать.

Дмитрий: Потому что это может быть контрабандный товар.

Елена: Потому что, если отдашь на сертификацию, у нас есть в городе, они назад не возвращают, и еще деньги большие берут. И это по всей стране. Это не у меня, у всех.

Анна: Вот, допусти, ты говоришь, контрабандный товар, да? Вот Хилокский рынок. Сертификаты там выдают – но не на каждую же машину. У них общий: «Яблоки, Средняя Азия», вот он сертификат.

Дмитрий: Да, понятно. А в результате дети наши едят, непонятно, что.

Елена: Они требуют то, что они должны не с нас требовать, не с тех, кто торгует, а с тех, кто привез в страну этот товар.

М.: А не кажется ли вам, что все эти сложности создаются специально, чтобы можно было всегда прижечь предпринимателя, оштрафовать?

Дмитрий: Конечно. Это не то, что кажется, это так и есть.

Сергей: Да, так и есть.

Дмитрий: Тут даже сомнений в этом нет.

М.: Это специально такая политика государства?

Евгений: Не обязательно государства.

Дмитрий: Это чиновники.

М.: Недомыслие или умысел?

Дмитрий: Нет, сознательно. Что вы. Вот мы возим из Китая оборудование. Два года назад начинали возить. Контейнер сертифицировали за 17 тысяч рублей. Прошло два года, ничего не изменилось в стране, сейчас с нас берут уже 40 тысяч, это в 2,5 раза дороже, причем, без объяснения, почему. То есть, никто не регулирует размеры вот этих вот цифр. То есть, они могут установить любую сумму. Соответственно... дальше потом еще добавлю.

Елена: И в фирмах также. Вот на определенную сумму вы берете, и вам все бумаги, но за деньги.

Дмитрий: То есть, очень много посредников, которые пытаются на этом нажиться.

Елена: Приходится товар брать, который тебе не нужен, тебе только бумажка нужна. И я день теряю, чтобы ездить на фирму вот за этим сертификатом.

Дмитрий: Нет, ну, без сертификата, это обязательно должно быть, я понимаю. Но вот порядок предоставления его, это уже вопрос второй.

М.: Давайте вернемся к процессу становления бизнеса. Законодательство, что еще назвали? Проблемы юридические и образовательные. Еще какие два важных фактора, препятствующих открытию бизнеса можете назвать?

Елена: Финансовые. У меня вот финансовые, например.

М.: Отсутствие финансов?

Елена: Ну, потому что сегодня, например, я деньги вложила в этот, нас завтра закрыли, у меня этот товар остался, мне нужно переходить сюда, и все по новой. Потому что на рынке один, в магазине другой. Вот это все. И, в итоге, шкафы дома затарены, а ты не работаешь, потому что аренда. Надо еще магазин найти, кассу...

М.: Взять кредит было реально? Или сейчас начинающему бизнесмену?

Евгений: Сейчас вообще нереально. Что вы, сейчас вообще не дают кредиты.

Анна: Сейчас вообще не дают кредиты. Мировой кризис.

Евгений: Сейчас войти в бизнес очень тяжело. Есть точка входления. Мы вот, допустим, понимаем, что мы, сейчас начиная, не вошли бы. И есть пример, допустим, мы знаем по городу аналогичные предприятия, - знаем, что попробовали люди, просуществовали там полгода и рухнули. Потому что нет возможности. Сейчас точка входа в рынок очень дорогая.

М.: Финансовая планка?

Евгений: Да. Либо нужен тут просто какой-то длительный опыт, когда ты знаешь все входы и выходы. Но сейчас очень дорогое.

М.: Это то, что называется связи, лохматая рука?

Евгений: Наработанные связи.

Дмитрий: нет, сейчас в банках все по-другому. На мой взгляд, в банках сейчас через мохнатую руку никто ничего не дает. У них есть четко сформулированная Центробанком определенная технология проверки клиента. Если у тебя нет кредитной истории, тебе никто ничего не даст. Поэтому изначально ты открываешь счет, должен заработать кредитную историю. Поэтому люди сначала занимают деньги, условно говоря, наличные у кого-то, начинают раскручиваться, а потом плавно из наличных кредитов уходят в безналичные, то есть, заработав через полгода, через год, только вот доказывая свою платежеспособность и разумность управления своим бизнесом.

М.: Такой механизм входления в бизнес? Еще какой фактор можете отметить как важный? Не обязательно, чтобы у всех было абсолютно одинаковое мнение.

Дмитрий: Ну, мнение-то одинаковое.

М.: Ну, проблемы одинаковые, я знаю. Еще что-то особо важное можете отметить?

Дмитрий: Ну, налоги, понятно.

М.: Еще что мешает?

Анна: Конкуренция сейчас огромная.

Дмитрий: Во-первых, идет укрупнение бизнеса. Правильно было замечено, что сейчас малый бизнес, ему очень сложно существовать, особенно торговля. Сейчас построят в следующем году на углу большой магазин, и привет.

Елена: «Ленту».

Дмитрий: И, грубо говоря, они будут продавать весь этот ассортимент и дешевле, и так далее. То есть, сейчас идет некое поглощение малого бизнеса, люди будут вынуждены бросить это дело и пойти туда же устроиться на работу, заниматься этим же самым, если у них будет такая возможность. Ну, и налоги.

Анна: Налоги бессовестные.

Дмитрий: То есть, у нас сегодня налоги, на мой взгляд, больше, чем в Германии, и государство собирает с нас эти налоги и не может обеспечить тот уровень, который на сегодняшний день хотя бы мог позволить существовать людям. Налоги очень высокие, особенно на старте.

Евгений: Мало того, что высокие налоги. Там проверки очень тяжелые. Допустим, ты налог заплатил, тебе приходит бумажка из Налоговой, что ты этот налог, оказывается, не заплатил. У тебя 21-го числа текущего месяца нужно заплатить налог, а у тебя нет этой проплаты. Ты идешь и начинаешь доказывать, что ты заплатил этот налог, ты теряешь там два – три дня. Ты идешь в Налоговую с этой бумажкой, и тебе там отмечают, что да, действительно, ты налог заплатил, все замечательно. Буквально через неделю тебе приходит бумажка, что с тебя инкассово сняли налог, такой, какой ты заплатил. Ты с этой бумажкой идешь снова в Налоговую и пишешь бумажку, чтобы этот налог тебе зачили на другой налог.

Дмитрий: Нет, Налоговая работает отвратительно. Она очень плохо работает.

Анна: Отвратительно совершенно.

Дмитрий: Причем у них там сейчас зарплаты более-менее нормальные стали платить. Мы занимаемся импортом, у нас налог на добавленную стоимость. Законом определен такой вот максимум промежуток времени, чтобы нам зачили этот налог, вернули. Никто ничего не выдерживает. Мы даже возмутиться не можем: «А мы вам не зачтем, и все». Там сейчас находятся люди, причем неважно, в каком районе города Налоговая, люди везде одинаковые. Они на нас, предпринимателей, смотрят сверху и буквально давят. И мы ничего там сделать не можем. Налоговая задолженность перед нами достигает миллиона, и нам не отдают эти деньги. Понимаете? У меня кредитная, я за эти деньги плачу проценты. То есть, Налоговая работает отвратительно, это даже и сомнений нет.

Евгений: Они, например, могут взять и со счета, не говоря тебе, снять деньги. Или заблокировать счет.

М.: И вы ходите и сами выясняете причину?

Евгений: Да, конечно.

Дмитрий: Блокировка счета должна быть только на основании решения суда.

Евгений: Конечно. А они просто так, сами собой берут и какую-то сумму блокируют.

Дмитрий: И предприниматели должны доказывать свою невиновность. Не Налоговая должна доказать нашу вину, а мы должны доказывать свою невиновность. Я считаю, это неправильно.

М.: Презумпция невиновности у нас не срабатывает?

Евгений: Нет, конечно.

Дмитрий: Нет, нет, нет. Они могут сделать с тобой все, что угодно, и ты потом должен ходить, им что-то доказывать. У меня был случай в нашей Советской Налоговой, что я дошел до самой, просто как физическое лицо, и пока я не показал, что они будут платить мне еще моральную компенсацию 50 тысяч, не договорились. То есть, люди, которые там сидят, они, во-первых, очень злые. Они тихо ненавидят всех нас.

Анна: Да.

Дмитрий: Заходишь туда, не знаю, как куда.

Евгений: У них очень маленькая зарплата.

Общий шум.

Евгений: Конкретный случай расскажу. Конкретный случай про Налоговую. То есть, сдали отчет за 2006 год. Сдали отчет, закрыли. Приходит 2007 год. Проверка. Причем по каждому квартальному отчету, который сдали в 2006, приходит запрос на проверку через год. Поначалу это было очень тяжело, письма, проверка. Потом привыкли уже: сдал, через год тебе проверка. Но в этом году случился еще один казус, случилась московская проверка нашей Налоговой. И все отчеты, которые ты сдал, и по которым уже прошла камеральная проверка, и по ним еще раз проводится проверка. Вот это было сегодня, причем сама Налоговая говорит: «Мы зря в это ввязались, в московскую проверку». Это им самым было выше крыши, такая нагрузка, по третьему разу все бумажки переворачивать. Ну, а для нас это же по два – три дня от работы отрывают.

М.: Понятно. А вы видите какие-то пути улучшения работы с Налоговой? Ваши пожелания?

Евгений: Кстати, мэр сегодня озвучил, мы сегодня много с ним разговаривали в «Юности», хорошее было это самое, он сказал по своему мэрскому соображению, как с Налоговой справиться, но для нас это не подходит. Он сказал: «Докопайтесь до чего-то у Налоговой инспекции и подайте в суд. Если вы суд выиграете, 3 года вас Налоговая трогать не будет». Мы, говорит, делаем вот так.

Дмитрий: Попробуйте подать в суд. Просто придется поставить стол для налогового инспектора у себя в кабинете.

Анна: С ними нельзя ссориться.

Елена: Когда-то работало предприятие. У нас была трудовая, шел стаж, все хорошо. Мы встали на учет в каком-то году в Налоговой, допустим. Мы отчисляем, и это не учитывается? Я еще ни одного человека не знаю, который ушел бы на пенсию с нашим налоговым документом. Я когда-то работала в школе, у меня 16 лет стажа. Так вот эти документы-то я и подам на пенсию. А те документы, которые зарегистрированы в Налоговой инспекции...

Анна: Как предприниматель?

Елена: Как предприниматель. Не берут их туда. Вопрос, почему?

Анна: Должны брать.

Дмитрий: Почему? Должен идти. Потому что вы, как предприниматель, пенсионный должны платить.

Елена: Если и идет, то минималка. Кто у нас на пенсию пошел с рынка, с магазина, ни копейки. 1300 у нас на пенсию продавщица пошла! Платила такие налоги для того, чтобы пенсию получить в итоге 1300?

М.: Похоже, что песня о налогах бесконечная. Болезненные точки обозначили в момент открытия бизнеса. Еще что хотите добавить?

Дмитрий: Вот по низкой рентабельности бизнеса. То есть, сейчас у нас что получается? Основные расходы при получении дохода, это у нас аренда и налоги. Все.

Евгений: Да.

Дмитрий: Вот два показателя, которые давят. То есть, платить зарплату людям меньше, чем они могут получать, не получается. Все равно мы вынуждены платить зарплату столько, сколько человек просит. Мы можем повлиять на это. Мы можем от себя отщипнуть. Но очень высокая арендная плата. Причем сегодня арендная плата в России, вот возьмем здесь, складов, она выше в 2 раза, чем, например, в Европе. Под Франкфуртом спокойно можно взять. Я так говорю потому, что мы с Европой работаем. Там 3,5 евро квадратный метр стоит теплый склад. У нас теплый склад стоит 250-260 рублей квадратный метр. Ну, и опять же Налоговая, и так далее, и так далее. И получается, что в какой-то момент времени, когда приходят московские компании более крупные, когда приходят иностранные государства, то у нас доход падает, и наступает точка, когда нет смысла вообще работать. И бизнес в этот момент загибается. Рынок, конечно, не теряет, появляется кто-то другой. Но человек изнашивается, и потом садится и все, тупик у него. Я считаю, что вот эти два вопроса, налоговое бремя и аренда, это два основных, потому что все остальное зависит от того, как люди будут двигаться.

М.: Так. Незначительные факторы из перечисленных можете назвать? Что тут не играет большой роли?

Дмитрий: Наверно, с криминалом попроще сейчас уже стало.

Алла: Да, конечно

Анна: Образовательный фактор.

Алла: Недостаточность знаний для открытия бизнеса.

Дмитрий: Если человек захочет, он получит знания. В Интернет залез, нажал кнопку, тебе вывалится все, что захочешь.

Анна: Это не есть камень преткновения.

М.: А кадровые вопросы, недостаток квалифицированных кадров?

Анна: Это очень важно, я считаю.

М.: И высокие заработные ожидания?

Дмитрий: Ну, все так и есть, как тут написано.

Евгений: Это как строить кадровую, у каждого же свое.

Анна: Для кого-то это незначительный фактор, для кого-то значительный.

Евгений: Вот в торговле, да, это ужас, что творится. А среди других каких-то, там посконней. Полиграфия, дизайн, здесь посконней.

М.: Там уже подразумевается какой-то уровень образования?

Евгений: В торговле с чем связано? С тем, что продавцы зачастую связаны с живыми деньгами, и продавцы – такой мигрирующий состав, они из магазина в магазин мигрируют. То есть, человек пришел, доработал до первой зарплаты, получил и удрал в другой. А иногда еще украл часть выручки и ушел.

М.: Проблема это, с наемными работниками?

Анна: Конечно.

Евгений: Вот в нашей, допустим, там такого нет. Потому что там другая работа, другой характер, и... там случайные люди не работают. Опять же, их тщательно отбираешь.

М.: Ну, понятно. То есть, девушки, которые у нас торговлей занимаются, с кадрами караул, да?

Анна: Да.

М.: Теперь я бы хотела, чтобы вы поговорили о том, что вам мешает в процессе развития, с какими сложностями вы столкнулись, как их преодолевали

Дмитрий: Ну, вот хочу отметить, что за последние три года было очень много выдано кредитов, ипотека и так далее, и так далее. И человек приходит, он не декларирует те способности, которыми он обладает, он спрашивает, сколько будешь платить. То есть, он не говорит: «Я могу заработать вот这么多 денег». Ему нужно зарабатывать 20 тысяч рублей, и все, потому что ему нужно платить кредит за машину и ипотеку. Хотя сам из себя ничего интересного он не представляет. И поэтому сегодня они сами загнали себя вот в этот угол, работать никто не хочет. Если у него выключаешь Интернет, он говорит: «На работу ходить незачем». То есть, у него одна задача – пришел, в Интернет и все. Люди

работать не хотят. И в этом пункте я бы отметил очень слабое законодательство наше, которое защищает, КЗОТ. Я могу принять человека, а уволить я его не могу. Он может сидеть, ничего не делать, и я не могу его уволить. То есть, сегодня я заключаю срочный договор, например, с управлением, допусти, на год. Я знаю, что директор должен работать год. А по нашему законодательству он может уйти в любой момент. Но это неправильно, потому что он же не просто водитель, он директор, на нем материальная ответственность, то, другое, третье. У белорусов, например, срочный договор – только смерть, выборная должность и страшная болезнь являются основанием для расторжения срочного договора, а в России этого нет. То есть, мы сами народ расслабляем, он начинает вести себя достаточно неадекватно, и мы не можем заставить их работать. Вот в чем проблема. И поэтому у них очень высокие зарплатные ожидания, ну, и так далее, и так далее. То есть, он приходит, он еще читать не умеет, а уже хочет получать 20 тысяч рублей.

Сергей: Запросы превышают...

Елена: А если его не контролировать, он на шею садится.

Дмитрий: КЗОТ сегодня... Я почему говорю про Германию достаточно много, потому что связан с этой страной, и я читал бухгалтерский учет – тот, этот. Вот принимаешь там человека на работу, если он тебе не понравился, его всегда можно уволить спокойно. И человек понимает, что его завтра выгонят, и он работает. У нас человек пришел на работу, как его выгнать? Да никак. Он будет вовремя приходить, но будет плохо работать.

Сергей: И ничего не делать.

Дмитрий: Либо вообще ничего не будет делать. Нет инструментов воздействия на человека. Поэтому никто не хочет работать. И мы не можем создать тот продукт, который поможет нам жить. Все. И вот вся страна.

Евгений: Нам приходится выкарабкиваться таким образом. Мы буквально еженедельно объясняем политику, состояние производства, в каком у нас доходы, в каком расходы. И чисто идеологической накачкой людям объясняем, что происходит в фирме, и чего они могут, чего не могут. Тяжело, но приходится.

Алла: Когда у вас три человека, то это, наверно, можно делать. А когда 40?

Анна: Да, когда человек шесть, то можно.

Евгений: Глядя в глаза каждому, объяснять, воспитывать.

Дмитрий: Вот сейчас кризис, он почистил ряды. У нас 4 человека уволились. Я принимаю других людей на работу. И ngs.ru – сайт, где можно резюме почитать. Очень много желающих. Я сутки назад подал объявление на руководителя СТО, мне пришло уже больше 30 резюме. Такого не было никогда. То есть, людей, которые не хотят работать, их просто выгоняют. Сокращают, как угодно. И сейчас у нас будет безработица, которая, возможно, поможет эту проблему как-то решить, выбрать. Мы сегодня приняли человека на работу, он будет делать в два раза больше за разумные деньги. Я ему объяснил, что сейчас, ну, невозможно. А те, кто не хочет работать, будут сидеть. Вот такая вот история.

М.: Мы от проблем организации бизнеса перешли к текущим проблемам. Конечно, все это взаимосвязано. Сначала что было, а потом, что дальше. Давайте еще раз обсудим группы факторов, которые мешают развитию предпринимательства. Посмотрите на свои листочки. Какие значительные и незначительные факторы? Вроде бы, прозвучало, что криминальная обстановка более спокойная стала? Это незначительный фактор?

Дмитрий: Да.

Анна: Гораздо.

Елена: Образовался государственный рэket, так что другим уже и делать там нечего.

Анна: Это Налоговая.

Сергей: Он и был всегда.

Дмитрий: Он был, и от него никто и никуда не делся. Советский район, администрация, они придумали налоги. То за рекламу берут, ты повесишь больше, то еще за что-то. То есть, когда у них не было денег на содержание района, они начали вот с бизнеса щипать. Я помню, когда нас просто приходили и

штрафовали ни за что буквально. У нас здесь был магазинчик, и вот он бросил бумажку, заактивировал, что это на нашей территории бумажка, и с нас с расчетного счета сняли деньги. Я их так и не достал с администрации. То есть, в администрации в то время работали люди, которые могли просто прийти, нагло наврать и оштрафовать. Как сейчас, не знаю, поскольку мы в Советском районе не работаем. Ничего не изменилось, наверно?

Анна: У нас просто приходили и просили денег. Просто, в открытую.

Дмитрий: То есть, это в любом случае рэкет.

Алла: «Ну, не можете дать столько, дайте столько».

Елена: К нам сегодня заходили с папочкой. Посмотрели вокруг: «Ой, наверно, здание старое. Надо подойти, поговорить с ними серьезно». Значит, они будут просить взятку. А здание они не закроют.

Алла: Вот фактор государственный, препятствие или недостаточная поддержка бизнеса со стороны государства.

Елена: Да ему на нас наплевать.

Дмитрий: Да, государству мы не нужны.

Елена: Каждый сейчас сам за себя.

М.: Хотели бы вы поддержку, или чтоб не мешали?

Сергей: Чтоб не мешало. Самое основное.

Елена: Ну, поддержку только, чтобы налог сделать с 1 января.

Анна: Ну, и поддержка не помешала бы.

Дмитрий: Про поддержку, ну, давайте поговорим по кредитам. Ну, куда это, сейчас уже ребятам выставляют 23 процента. Ну, куда это? То есть, мы сами раскручиваем себе инфляцию. Я считаю, что поддержка государства должна быть в регулировании кредитной ставки. В любом случае. А у нас получается, Центробанк перепродаёт сюда, эти перепродают сюда, и когда это доходит до конечного пользователя, у него там восемь посредников. То есть, это абсолютно несерьезно. Ну и, конечно, по налогам. В любом случае, вот если сесть и посчитать, мы больше 50 процентов платим налогов с рубля. А на что жить-то?

Евгений: В чем поддержка? Чтобы не было, допустим, ошибок Налоговой инспекции, когда из-за ошибки компьютера они инкассо снимают с банковского счета деньги, которые, как выясняется потом, сняты по ошибке. И потом получить эти деньги – никак. И регулярное ежегодное попугивание со стороны властных структур, что, вот, через год мы вас закроем, через два мы вас закроем.

М.: Под каким предлогом?

Евгений: Да мало ли, какие найдутся предметы. Ну, предмет такой, что «ваше помещение нравится более важным людям, чем вы». И это идет в течение 3 лет. Мы сперва как-то боролись, как-то пытались, а потом просто наплевали на это. Ну, выгонят и выгонят. В дворники пойду работать и все. Но прессинг идет постоянный.

Дмитрий: То есть, я так понимаю, если бы ввели ответственность налогового чиновника за содеянное, то тогда они бы думали. Это как с врачами. Сегодня врачи же тоже никакой ответственности не несут. Вот он сделал ошибку – пожалуйста, его за эту ошибку должны наказать. Тогда они будут думать. Потому что у них сегодня полная безнаказанность. Она не успела вовремя посчитать наш баланс, посмотреть: «Ой, я задержалась, не подала, проболела». У нее сначала больничный, потом у нее отпуск. Извините, но это же наши деньги. И никакой ответственности. Если их начнут строить, тогда, наверно, что-то сдвинется. А сегодня со стороны Налоговой мы абсолютно не защищены.

Евгений: Заплатили деньги, допустим. Просто через Сбербанк заплатили налоги. Через неделю узнаем, что эти же самые суммы сняты инкассо с нашего банковского счета. Раньше мы бежали и разбирались. Сейчас посмотрели, какая сумма, а, ладно, бог с ними. Нервы дороже, не пойдем разбираться. Пусть подавятся.

Анна: Элементарно даже, понимаете, с отношения их к нам. Мы приходим туда. Ну, ладно, летом. А зимой, в шубах, во всем. И стоишь в этой шубе, ни присесть некуда, ни раздеться негде. А они еще

выходят из своих кабинетов и говорят: «Ну, елки, понаехали здесь, стоят, дышать нечем». Это отношение, понимаете, к тем людям...

Алла: Которые несут деньги.

Анна: Которые несут деньги.

Дмитрий: Их кормят, кстати.

Алла: Да. Мы, по сути дела, их кормим, и они вот так к нам относятся. Вот в этом отношение и государства к нам, точно такое же.

Дмитрий: То есть, на самом деле мы занимаемся предпринимательством не потому, что мы хотим это делать. Мы вынуждены этим заниматься, потому что жить-то не на что.

Алла: Мы сделали себе рабочие места...

Дмитрий: И другим создали рабочие места.

Алла: Кто-то платит пенсионные за этих людей, кто-то принимает по договору и тоже платит деньги. То есть, мы стараемся создать места себе и другим. И нас еще за это давят. Понимаете? Вот непонятно.

М.: Понятно, что непонятно. Коррупционные факторы играют роль?

Евгений: Они всегда были и есть.

Дмитрий: На мелком уровне таком их не видно. А если тебе нужно действительно построить магазин там или еще что-то, то ты в любом случае должен идти кланяться, просить землю, либо еще что-то. Все это идет на закрытых торгах, все это на деньги. То есть, нет формализации взаимоотношений. А сегодня в нашей мэрии все участки свободной земли подставными лицами выкуплены. На каждый участочек сделан проект. И просто она числится в мэрии, но она продаётся. И я вот попытался, у нас достаточно тяжелый бизнес, не прибыльный, достаточно сложный, и сложно проводить аренду. И мы вынуждены были искать себе землю. Невозможно. То есть, вся земля именно сотрудниками мэрии разобрана. Мне продавали, пытались продать пустырь на Выборной, его никому не продают. То есть, я могу прийти в мэрию и сказать «он занят», хотя он не занят, он просто стоит на торгах, и на него кто-то, чиновник наложил руку. Это такая коррупция, что...

Елена: Вот там тополя, мусорка, все, и попросили: дайте там участочек, всего 10 метров. Три месяца они решали и потом отказали.

М.: Распоряжение государственным земельным фондом как своим собственным? Ну ладно, что тогда мы к несерьезным факторам отнесем?

Анна: Вроде отнесли криминальные – спокойней стало.

Дмитрий: И образование. А вот культурное, это то, о чем мы говорим, что сегодня нет статуса предпринимателя. Сегодня все уперлись, сегодня продают нефть нашу. Она же не принадлежит государству, она принадлежит нам всем. Вот у арабов, ты родился, тебе сразу 25 тысяч долларов на твой счет падает, потому что ты араб. Потому что ты являешься собственником той земли, так же, как и все. А у нас, где эти закрома родины, ведь никто не знает.

Алла: Монополия там.

Дмитрий: Все. И поэтому существуют полугосударственные предприятия, которые используют это. А предприниматель, малый предприниматель, то, что мы сегодня сидим, которые создают одни из основных рабочих мест в данный, в переходный период, у нас нет никакого статуса.

Алла: Да мы не защищены ничем.

Дмитрий: Да, абсолютно. И отношение к нам никакое.

Алла: Мы, выйдя на пенсию, будем бомжами. Ну, хорошо, нас дети если будут кормить. А если нет, мы будем до старости работать, лет до 90, пока не помрем.

Елена: Вот, вот. Платить мы платим деньги, но мы их назад не получим.

Дмитрий: Мы уже платили пенсионные, 1 процент, по-моему, наличными. Все бесполезно. Поэтому я думаю, что государство... Вот когда Индия вступила во Всемирную торговую организацию, монстры, такие, как МЭТР и так далее, мировой капитал зашел на рынок Индии. 40 процентов малых предпринимателей, таких как, условно говоря, мы здесь, разорились. Потому что они заходят, они давят

ценой, люди в течение года – двух разоряются. После этого они начинают продавать не тот продукт, который раньше здесь производился, а привозят из-за рубежа. То есть, сегодня перед вступлением в ВТО мы абсолютно не защищены, и у нас будет то же самое. Вот как идет глобализация, укрупнение бизнеса торгового, то же самое, девушки просто, условно говоря, погибнут как предприниматели. Потому что они будут разорены.

Елена: И я пойду в магазин работать за 9 тысяч.

Дмитрий: О нас никто не думает, и я так понимаю, что это государственная такая вещь. Ну, слава богу, что, может быть, какое-то слово дойдет сейчас. Но аналитика сложная.

Елена: То есть, землю нам не дают. Деньги у нас есть, но мы построить не можем. Только если дать взятку. Но взятку такую дать, что их не хватит, денег. И потом жить не на что будет.

Дмитрий: Даже на взятку не хватит.

Елена: Не хватит, да. Только квартиры на первом этаже угловые.

Алла: И то не так просто.

Елена: Купить, вывести ее из этого и начать свое дело. Я так вот и планирую на будущее, другого варианта нет.

М.: Сергей, ваш строительный бизнес, у вас какие сложности?

Сергей: Да все те же самые. И налоги, и кадры. Примерно у всех одинаково все идет.

Дмитрий: Вот если коснуться, опять же, немцев, у них предприниматель до какой-то суммы не платит каких-то налогов, и предприятие из малого в среднее переходит по товарообороту. То есть, у них есть льготы, если ты, условно говоря, до 1 миллиона евро в год не продаешь, если 200 тысяч у тебя оборот, – все, ты находишься в этой нише, ты не платишь какой-то налог. Чтобы ты хотя бы себя прокормил и прокормил тех людей, которые у тебя работают. Потому что завтра все сядут. Народ надо занимать, чтобы народ работал. А сегодня народ не хочет работать, работают одни приезжие ребята, гастарбайтеры.

Сергей: Отсюда и качество строек.

Дмитрий: Мы сами себя обманываем.

Анна: А у нас просто налоги, что для предпринимателей, что для бизнеса крупного. Однаковые.

Сергей: Да.

Дмитрий: Крупный бизнес, у них миллиарды, и, понятно, он заплатит налоги, но у него доход очень большой. Сегодня я знаю примеры. У меня знакомая работает начальником кадров в одной московской полугосударственной компании, ну, с газом связана. У нее оклад 250 тысяч рублей. Ну вот, скажите, что она там такого делает, что у нее до 350 тысяч получается заработка? Чубайс увольнялся, 27 миллионов долларов себе премию начислил. То есть, сегодня получается так, что государство не контролирует эти полугосударственные компании. И они творят, что хотят. У нас отсюда растет электричество, тепло, свет, газ. Солярка, извините, – нефть упала до 70, а бензин у нас, как был, так и есть. Поговорили, поговорили.

Сергей: На рубль упал.

Алла: Сегодня он подешевел на рубль.

Елена: А потом раза в 4 поднимут его. Это ж каждый год такая песня.

М.: Еще раз – две важные и две маловажные проблемы, которые мешают развитию малого бизнеса вообще?

Дмитрий: В России две проблемы, дураки и дороги. Все, остальных проблем нету.

Все смеются.

Евгений: Ну, сейчас финансовый кризис всплыл. Он резко буквально, последние три недели мы это почувствовали.

Анна: Да и мы это почувствовали.

Евгений: Перестали ходить деньги, двигаться. Движения нет.

Елена: Финансовые трудности, по-моему, у всех.

Дмитрий: Сейчас основная проблема, это, конечно, деньги.

Евгений: Они перестали двигаться.

Алла: И недвижимость, все встало.

М.: Так куда делись деньги?

Анна: Сложили все себе в сумочку.

Алла: Все ждут.

Дмитрий: Я скажу. Вот кредитным ресурсом мы пользуемся, у нас около 18 миллионов рублей в одном из банков. Ну, поскольку нам нужны длинные деньги. Вот с сентября месяца начали эти деньги забирать, забрали уже около 4 миллионов. Соответственно, я не могу купить, безусловно, в Европе товар и в Китае и привезти его сюда. Нам, первое, повышают ставку, и, во-вторых, меняют условия. Раньше давали под товар в обороте, теперь, говорят, только под недвижимость. Недвижимости нет, потому что у нас не тот бизнес. Бизнес недвижимости, это вообще отдельный бизнес. Все. И сейчас мы не имеем финансовых средств для того, чтобы закупить товар и к декабрю его привезти. То есть, это приведет к тому, что в какой-то момент купленный товар кончится, и будут пустые полки. Все. И, чтобы заполнить эти полки, да, развернутся иностранцы, МЕТРО и так далее. И они на этом заработают деньги, не мы, и деньги опять уйдут за границу.

Алла: Или в Москву.

Дмитрий: Да, или в Москву. Ну, то есть,

Елена: Сегодня говорят все, что вот это Москва строит, это Москва, это Москва.

Евгений: И реально строятся планы, как будем закрывать, как будем сокращать, то есть, просчитываем.

Алла: И мы нашим все время говорим девочкам, что так и так, грядет вот такое, что мы просто не сможем вас прокормить.

М.: Это сколько времени такое настроение?

Дмитрий: Два месяца уже, минимум.

Евгений: Два месяца уже готовимся к закрытию.

Дмитрий: Ну, это как кровь. Понимаете? Вот у нас 5 литров крови. У меня хотят забрать 50 процентов оборотных средств. Вот два с половиной литра крови я слил – и какое состояние? Я ж ни двигаться, ни петь, ни танцевать. То же самое происходит с бизнесом. Убирают оборотные средства, хотя президент сказал, чтобы хватило всем. Вопрос: а где деньги? А я вам скажу. Один из вариантов, они сейчас начинают, крупные банки перекупать мелкие. На наши проблемы им просто наплевать. Они придумывают любые препоны. Они повышают неконтролируемо кредитные ставки. То есть, было 14,5, а сейчас 23. То есть, завтра вы придетете за хлебом, а он подорожал. Или вот яйца, в 2 раза подорожали. И мы опять начинаем работать на унитаз. У нас нет возможности подкопить какие-то деньги, чтобы их куда-то истратить там.

М.: Вложить?

Дмитрий: Да не то, что вложить. Сейчас все платно, учеба платная. Вот попробуй ребенка к 1 сентября одень. 20 тысяч рублей, это минимум. Поэтому сегодня банки сознательно не дают деньги. Причем деньги есть у всех. И я считаю, что вот эти финансы, которые были выданы, о которых говорил президент, они сейчас должны проверить, на какие цели это все ушло. Вплоть до «горячей линии». Вот у вас забирают деньги – на основании чего, почему банк себя таким образом ведет? Вот мы боремся с банком уже два месяца. Бесполезно.

Елена: И вклады не выдают.

М.: А как же гарантия, что до 700 тысяч должны выдавать без препон?

Сергей: На словах.

Алла: Это слова.

Анна: А там такие проценты! Для того чтобы деньги снять.

Алла: У нас же как? У нас есть закон, и есть закон, который этот закон закрывает. И все.

Дмитрий: Не любим мы свой народ. Основная проблема.

М.: Кто не любит?

Дмитрий: Государство.

Алла: Старики не любят, детей не любят.

Дмитрий: Поверьте, я достаточно много по бизнесу вынужден был ездить – сейчас уже меньше, потому что нет возможности, - но в Европе отношение к людям совсем другое. В Китае. Вроде бы Китай сложная страна, но все равно, по другому там у них, понимаете? Как бы там ни было, в Приморье сегодня пенсионер из Владивостока продает квартиру, переезжает через речку и живет там. На пенсию. И это выгодно.

Анна: Квартиру покупают, я знаю.

Дмитрий: Там цены регулируются. Да, покупают квартиру и живут на свою пенсию, на 3000 рублей, и еще могут себе позволить поехать отдохнуть.

Анна: И помочь детям.

Дмитрий: То есть, на самом деле, сегодня мы себя не любим, и мы просто ненавидим друг друга, потому что жизнь у нас вся вот такая вот. И вообще, непонятно. В Италию пойдите. Понятно, сложности у всех. Но нет вот этой злобы. Нас почему никто за границей не любит, потому что мы злые. Просто злые. На любых курортах, куда бы ты ни приехал. Потому что вот эта злость российская. Почему русских не любят, русских и молдаван. Все, и это тупик. Мы-то этого не понимаем. Надо заниматься культурой и создать людям, хотя бы накормить народ. А никто не хочет накормить. Учителя сколько получают? Три с половиной тысячи рублей.

Анна: Три с половиной тысячи рублей.

Дмитрий: Сейчас придумали в школе мотивацию: вот пусть учителя сами себе зарабатывают. У меня жена работает учителем. Это смех на палке просто.

Алла: Двойки ставить нельзя.

Дмитрий: Двойки ставить нельзя, стукнуть ребенка нельзя. У них есть устав школы, по уставу иметь нужно форму. «Нет, я не буду ходить в форме». И не могут выгнать, потому что по закону его нельзя выгнать. А получается, вот он сидит... Ладно, она у меня в начальных классах работает. А восьмой класс, да там невозможно ими управлять. Только в Англии сейчас ставят на горох и бьют розгами. И, вы знаете, работает нормально.

М.: Спасибо большое, что пришли.

Фокус-группа №15, Новосибирск

Максим, м, 25, с/с, торговля продуктами питания;

Олег, м, 46, в/о, торговля лакокрасочными материалами;

Кирилл, м, 35, в/о, пассажироперевозки – пароход в собственности;

Антон, м, 36, в/о, строительство - внутренние системы вентиляции, кондиционирование;

Дмитрий, м, 42, в/о, медицинские услуги;

Анжелика, ж, 47, в/о, строительство - электромонтажные работы;

М.: Меня зовут Татьяна Андреевна, мне 53 года, образование высшее, работаю в социологическом агентстве. Вот буквально так о себе два слова. Как вас звать?

Максим: Меня зовут Максим. Образование среднее специальное. Года мне 24.

М.: Так. Дальше у нас Олег?

Олег: Олег, 46 лет, образование высшее.

Кирилл: Кирилл, 35 лет, высшее образование.

Антон: Меня зовут Антон, 36 лет, высшее образование.

М.: Для Дмитрия место оставим. Пробки – звонил, сейчас подъедет. И Анжелика?

Анжелика: 47 лет, высшее.

М.: Расскажите о себе вкратце, каким бизнесом вы занимаетесь? Давайте, Максим, с вас начнем.

Максим: Розничная торговля.

М.: Продукты питания?

Максим: Да, продукты питания.

М.: Сколько лет занимаетесь?

Максим: Два года.

М.: Сколько у вас в подчинении народу?

Максим: Ну, 6 человек, можно считать.

М.: Олег, вы в каком бизнесе?

Олег: Оптовая торговля. Лакокрасочные материалы.

М.: Сколько лет?

Олег: Ну, порядка уже, наверно, десяти.

М.: Коллектив большой? В подчинении сколько народу?

Олег: Ну, человек 12, я думаю.

М.: То есть, тоже колеблется это количество?

Олег: Ну, да. Кто-то приходит, кто-то уходит.

М.: Кирилл, у вас?

Кирилл: На данном этапе пассажироперевозки. У нас теплоход в собственности. Правда, сейчас навигация закончилась.

М.: То есть, у вас речные пассажирские перевозки?

Кирилл: Да. А человек в подчинении 6, если всю навигацию брать. Матросы, капитан, боцман и так далее.

М.: А кока нет?

Кирилл: Кока нет. Кок выездной. Ну, а до этого – торговля рыбной продукцией, переработка.

М.: Вы попробовали уже несколько бизнесов?

Кирилл: А это вот одно за другое цеплялось, скажем так.

М.: Все морская тематика?

Кирилл: Да, река, рыба.

М.: Вы еще и рыбак, наверно?

Кирилл: Да. Не хватает сейчас времени.

М.: Антон, у вас что?

Антон: Строительство.

М.: Строительство – что, отделка?

Антон: Нет. Внутренние системы вентиляции, кондиционирование.

М.: Техническое оснащение?

Антон: Да.

М.: И сколько лет вы этим занимаетесь?

Антон: 10 лет.

М.: Так. И как у вас, бригада, компания?

Антон: Да. 20 человек примерно.

М.: Так. Анжелика, и вы?

Анжелика: Тоже строительство. У нас подрядная организация, электромонтажные работы. В жилых зданиях обычно.

М.: Именно жилые, да?

Анжелика: Да. Вот как-то идут жилые больше здания.

М.: А офисы, детские дома, школы, это нет?

Анжелика: Нет. Это, нет. Только, в основном, жилые дома.

М.: И у вас сколько человек?

Анжелика: На сегодняшний момент 22 человека. Но это тоже колеблется, зимой фактически нет, летом их больше.

М.: Хорошо. Себя вы как позиционируете – предприятия малого или среднего бизнеса?

Максим: У меня малого, я считаю.

Олег: Вероятно, тоже малого, да.

Анжелика: Ну, в общем-то, малого. Для строительства 22 человека, это мало. Так и определяется: до 100 человек – малый бизнес.

М.: Так. Здравствуйте, опоздавший. Проходите, присаживайтесь. Подошел Дмитрий. Коротко о себе – сколько Вам лет, как давно Вы занимаетесь Вашим нынешним бизнесом, сколько сотрудников, к какой сфере относится Ваш бизнес?

Дмитрий: 42 года, медицинские услуги, лет 8 уже занимаюсь, 7 сотрудников.

М.: Вспомните, пожалуйста, о своем опыте регистрации компании. С какими трудностями вы сталкивались на этапе именно открытия компании, создания своего бизнеса?

Максим: Ну, самое первое, это то, что средства очень сложно было найти на подъем. Все равно, какая-то определенная сумма должна быть. А после обучения, без стажа, не работающему, допустим, студенту взять какую-то ссуду, кредит в банке, ну, практически не вариант.

М.: А вы как вышли из этой ситуации?

Максим: По знакомым, по родственникам, просто посчитал, набрал определенную сумму денег. И в процессе уже, когда все заработало, понемножку это все отдается. То есть, вместо того, чтобы в банке, пришлось искать у знакомых.

М.: А в банк вы не обращались?

Максим: Ну, я обращался. То есть, я работал, как у нас – белая и черная. То есть, прихожу, хочу кредит. Для достаточно большой суммы нужно справку ...ФЛ по доходам, которые мне платит организация, в которой я работал, а у меня там всего тысяч 5 – 6, наверно. Конечно, тысяч 100 – 200 мне никто не

даст. 10 – 15 – пожалуйста. На покупку телевизора или что-то такое. А вот именно на подъем более-менее побольше сумму практически невозможно.

М.: Помимо стартового капитала, еще у вас какие были сложности?

Максим: С регистрацией сложностей не было. Я занимался этим сам. То есть, я открывался, сам регистрировался, ездил и все сам делал. Я не считаю, что это сложно.

М.: По времени, по финансам какие-то заморочки с документами были?

Максим: Нет. Достаточно все просто и быстро.

М.: Плати деньги и получай документ?

Максим: Да нет, нет. То есть, я приехал в Налоговую, сказал, что хочу. Они сказали, что сделать. Поехал, собрал пакет документов за день – за два, заверил у нотариуса, привез. Через неделю документы готовы. Ну, и все остальное. Проблемы были в том, чтобы места найти, где я буду работать. То есть, на наших рынках сейчас очень дорогая аренда. Потому что все облагораживается, маленькие сборные-разборные лотки все убирают, на рынках их запрещают. Чтобы взять в аренду обычный киоск, жестью обитый, или какой-то трейлер, это уже гораздо дороже.

М.: А как вы вышли из ситуации?

Максим: Ну, народу много на место, опять же администрации рынка надо как-то...

М.: Коррупция, подкуп?

Максим: Да. А как иначе? Иначе достанется кому-то другому.

М.: Ясно, озвучили свою проблему. У вас какие были проблемы с открытием бизнеса, когда начинали? Можете вспомнить?

Анжелика: Ну, я знаю проблему, которая есть, и тянется у разных форм. Я потому что и директор административный, ну, и главный бухгалтер. У меня 10 % уставного капитала, 90 – у генерального директора, который, в общем-то, и занимается электромонтажными работами. И поэтому на мне вся эта бумажная суeta. Нюанс один, какая бы фирма ни была. Удобно зарегистрироваться, допустим, в центральной Налоговой. Занимаешь помещение...

М.: Почему там удобнее?

Анжелика: А потому что они работают быстрей и находятся на первом этаже, и подъехать к ним быстро. Раньше они были на Фрунзе. Сейчас вот они немножко на задворках. Та же самая Железнодорожная очень неудобно – ни подъехать, ни сдать, ни прийти и подняться на 5 этаж без лифта. Мы выясняем, где удобней открыть и сдать. Ездить в Калининский, в Октябрьский. Ну, Октябрьская еще неплохая, допустим, Налоговая. Арендешь помещение. Регистрируешься. Через 2 года аренда, допустим, заканчивается. Где-то дешевле находишь – допустим, в Октябрьском районе, объект сейчас там, рабочим приходить туда удобнее. И начинаешь от Налоговой скрывать: физический и фактически адрес должны соответствовать. Иначе, меняй Налоговую. А, может быть, через 2 года я снова что-то сниму в центре. По 129-ФЗ, по-моему, вроде бы, они дали лазейку. Можно поставить фактический адрес и юридический квартиру одного из учредителей в данном районе. Но фактически в Налоговой это не приветствуется, и говорят, что нельзя.

М.: То есть, у вас такие заморочки? Понятно.

Анжелика: Да. То есть, мы бегаем с офисами. Сложность именно чисто законодательная. Мы сегодня работаем на доме, который в Академгородке, нам офис удобнее там. Если мы что-то делаем на Кирова, зачем нам офис далеко? Мы его в Октябрьском рядышком снимем. А очень трудно с Налоговой согласовать это все.

М.: Взаимоотношения с Налоговой? Понятно. Еще какие проблемы? Вот когда вы выбирали, каким делом заниматься, были какие-то сложности?

Кирилл: Ну, давайте, я отвечу. Я не выбирал, было стечеие обстоятельств такое. Жизнь завела туда, где я сейчас нахожусь. А проблема основная, в принципе, как я понимаю, была не с деньгами, потому что капитал-то небольшой для этого нужен. Достаточно иметь собственный теплоход, ну, и поддерживать его в состоянии. Все это приходит, у него нет собственности определенной. А основная проблема, это в принципе формирование команды. То есть, те люди, которые будут у тебя работать,

которые будут тебя позиционировать. Поэтому там сложности определенные. Только люди, капитан, самое главное. Пока нашел, очень много пьяниц отселял, такое бывает часто.

М.: А вы сразу решили, что с речным флотом будет ваш бизнес?

Кирилл: Нет. Я занимался до этого оптовой торговлей рыбой и переработкой. Морская рыба, понятно, у нас Владивосток. Океанская, атлантическая селедка и так далее. Ну, начали интересоваться обским рынком и так далее, речная рыба. Соответственно, был приобретен теплоход. Потом, когда с этой темы переключался, теплоход в собственности остался. Он был рыбозаготовочный. То есть, там были большие трюмы, холодильники стояли. Потом, когда я уходил, теплоход остался – жалко. Взял его в Новосибирск, мы тут все переделывали. И сейчас летом катаем. Пока работа есть.

М.: Спасибо. Антон, а вы почему именно инженерными сетями решили заниматься?

Антон: Это я после института строительного.

М.: По специальности, да?

Антон: Ну, да, по специальности, по которой я потом работал.

М.: После института вы поработали или сразу в бизнес ушли?

Антон: Поработал. Нет, сначала-то конечно каждый, кто институт закончил, где-то работает. В качестве инженера там, проектировщика либо менеджера. С этого же начинают все. Чтобы опыт появился.

М.: У вас сложности какие были с открытием своего бизнеса?

Антон: Их не было. Я не один был, и мы этим даже не занимались. Сложности были потом уже, когда начинали бизнес.

М.: Про развитие мы потом поговорим. Олег, у вас какие сложности были?

Олег: Ну, как бы определенных сложностей не было. Ну, в организации не было, потому что как бы пригласили в уже действующий бизнес. Ну, я по сути своей работы после конверсии на Сибсельмаше занимался продвижением товаров, работал в отделе маркетинга. По продвижению товаров и пошел.

М.: И ваши организационные способности заценили и пригласили в бизнес?

Олег: Ну, да. Пригласили сначала с испытательным сроком, потом оставили и при перерегистрации фирмы ввели в состав учредителей.

М.: Что вас подвигнуло на занятие бизнесом, как вы дошли до жизни такой?

Анжелика: Ну, у нас-то просто. Нас просто в период перестройки выкинули из всего, что только можно было, и это было как бы не первое место. То биржи были торговые, то какие-то международные контракты пробовали, куда только ни ездили. Ну, вот, с папой договорились: у него одни мозги, у меня другие мозги. Рабочие, знание администрирования, кадры и так далее. Плюс пришлось бухгалтерию подключить. Кстати, о проблемах открытия. Никто не сказал. У кого деятельность лицензированная? Кто легко лицензию получил?

Кирилл: У меня лицензированная. Я лицензию получил на год, через аренду.

М.: А какие проблемы?

Анжелика: А проблемы такие. Чтобы зарегистрировать фирму, допустим, у нас электромонтажные работы, ты должен предоставить договор, на какую фирму ты будешь работать. Допустим, на момент открытия было ЗАО «Струг». Это большая фирма, в центре дома из красного кирпича, на Державина, на Горького, все знают. А лицензию у нас оформляют через Москву фактически год. И ты не имеешь права заниматься деятельностью. Фактически ты ею занимаешься, потому что договор есть, деньги идут. Но если кто-то состыковает нелицензионную деятельность, что ты начал раньше, чем получил лицензию...

М.: Хотя заказчик согласен вашу работу принимать?

Анжелика: Да. Но он не согласен год ждать, пока мы получим лицензию. Вот нестыковка открытия фирмы и получения лицензии. Плюс начинают местные власти вытягивать в ... отделе, «пройдите повышение квалификации, получите новые корочки, придите, посидите, на компьютере» - и за все заплати, заплати, заплати, и ничего нет. Потом только отправляются бумаги в Москву. Пока они приходят и так далее.

М.: То есть, начало деятельности, которая должна подвергаться лицензированию...

Анжелика: Очень сильно отдалена от регистрации компании. То есть, с тобой договор заключили, а ты еще оформляешь. Конечно, ты начнешь работать.

М.: А как-то ускорить этот процесс можно?

Анжелика: Как ты его ускоришь? Мы даже нанимали юридическую фирму, чтобы быстрей. Все равно. В Лицензионном отделе сидят три женщины. Я этим вопросом занимаюсь с 1992 года. Каждые 5 лет мы должны пройти перелицензирование. Мы один раз прошли перелицензирование, это оказалось экспертиза построенных объектов, пятое – десятое, это оказалось так трудно, что мы теперь каждые 5 лет закрыли – открыли, закрыли – открыли. Так удобней. На новую фирму быстрей получить лицензию, чем на ту, которую принял Энергонадзор и все, все, все, потому что Лицензионный устраивает свою проверку.

М.: Но вас уже визуально узнают?

Анжелика: Так это проблема, что уже визуально знают. Люди-то приходят одни и те же. На самом деле, людей с высшим образованием нашего возраста, которые работают, 47 – 50. Молодые не идут работать электромонтажниками, потому что знания должны быть фактически как высшее образование, а написано «электромонтажник» пятого или шестого разряда, и они не хотят. С дипломом-то определенное количество людей, ограниченное.

М.: Так, проблему озвучили.

Анжелика: Лицензирование, да, это проблема. Просто открыли давненько, и оно как бы подзабылось.

М.: То есть, если так резюмировать, проще начать деятельность не лицензируемую, да?

Анжелика: Ну, вот мы умеем только это, электромонтажные работы. У кого корабль, у кого...

Максим: Вы сказали, что лицензирование длится дольше, чем период открытия. Сколько тогда длится весь этот процесс?

Анжелика: Ну, не год. Он вышел где-то 8 – 9 месяцев. Но все равно долго. Ты не будешь сидеть и ждать. У тебя договор на ...надцать миллионов, у тебя есть люди.

Максим: Аренда идет, народ хочет работать.

Анжелика: Да.

Максим: Ну, понятно.

Анжелика: А без договора ты не можешь прийти в тот же Лицензионный отдел: «На кого вы будете работать?»

М.: Проблема с лицензированием, значит, и большая проблема.

Анжелика: Со сроками лицензирования. С лицензированием – нет, со сроками.

М.: Все ясно.

Анжелика: Почему это надо делать в Москве? Нету голов, что ли, в Новосибирске? Зачем пакет документов, копии дипломов, паспортов, повышение квалификации, договора отправляют в Москву? Почему нельзя сделать это в Новосибирске?

М.: Вы считаете, что с лицензированием вообще по региону такая проблема?

Анжелика: Ну, я знаю только свои работы. Да, для нас проблема. Мы просто 5 лет работаем и закрываем, работаем и закрываем. Все. Платим за открытие фирмы и за закрытие фирмы.

М.: Еще с какими проблемами сталкиваются начинающие бизнесмены? Что еще можете сказать?

Кирилл, вот вы сказали, что вы такой финг делаете, что через аренду как-то уходите...

Кирилл: Ну, я не ухожу. Скажем так, есть возможность вполне законная. Перевоз можно расценить как: есть пассажир, его нужно доставить из пункта А в пункт В. Это называется перемещение, перевозка людей. Когда, допустим, у нас нет пункта А и второго пункта В, то есть, пункт А и река, то есть, человек, где садится, в ту точку и возвращается, это можно расценить как перемещение, а можно как просто человек берет в аренду. И через договор аренды теплохода с экипажем можно работать. Это не лицензируется. То есть, у нас по Морскому кодексу, по Торговому морскому это все возможно и законно, скажем так. Понимаете, лицензию получить в принципе можно, но начинается с того, что первый пункт, насколько я помню сейчас, нужно иметь право плавания под государственным флагом, и

заканчивая, что у капитана от 15 или от 10 лет стажа на пассажирских перевозках именно. А у нас как таковых именно речных перевозок давно уже нет, и пассажирских перевозок, соответственно, тоже давно нет. И все перевозки, которые сейчас есть, они все работают через Речной порт. То есть, капитанов два – четыре, и только через них я могу получить лицензию. Смысль какой? Получается, мне нужно их взять оттуда, к себе пригласить, чтобы они работали. У меня у капитанов 25 лет общего стажа. То есть, люди, которые когда-то работали, в плохие, в хорошие времена, я в них уверен. Проблем никаких нет. Мне достаточно того, что я вижу.

М.: Дмитрий, мы сейчас говорили о сложностях становления бизнеса. Затронули лицензирование электромонтажных работ. Медицинские услуги, они тоже должны лицензироваться. Вот скажите, какие сложности при открытии своего бизнеса, связанного с медициной.

Дмитрий: Много. Ну, во-первых, начиная то, что помещение, понятно, надо подобрать. Прежде всего, надо лицензировать помещение, чтобы оно соответствовало.

М.: То есть, кроме услуг, надо еще...

Дмитрий: естественно. Поскольку услуги оказываются непосредственно в помещении, где мы находимся, соответственно, лицензия должна быть на помещение.

М.: А найти такое помещение?

Дмитрий: Ну, понятно, помещение подобрать, это само собой, чтобы оно было приемлемое и по цене, и по коммуникациям, и по всему прочему. Кроме того, само лицензирование. Ну, всегда найдутся, скажем так, какие-то зацепки, где-то что-то не так, по сертификации, лицензированию помещения. Ну и, соответственно, затем возникает вопрос уже с кадрами. Потому что кадры должны иметь, естественно, определенную профессиональную подготовку, и под их профессиональную подготовку выдается эта лицензия. Проблемы какие? В том, что меняется постоянно законодательство, в частности, в медицине, по тем или иным, во-первых, образцам документов; во-вторых, по срокам подготовки. И сложно достаточно найти специалистов, которые полностью бы соответствовали всем тем требованиям, которые на сегодня предъявляют. Где-то через 3 года надо проходить периодическое обучение, где-то через 5 лет, вот такие проблемы. И в самом конце обязательно, русский менталитет, он и есть русский менталитет, что называется, угостить надо обязательно.

Анжелика: И хорошо угостить. Но это не меняет сроков, не ускоряет, ничего не меняет.

Дмитрий: Нет, могут сделать, а, если не угостить, могут и не сделать. Очень просто.

М.: Еще какие-то проблемы при открытии бизнеса можете вспомнить?

Все молчат.

М.: Ну, подумайте. А я вам раздам листочки, там перечислены факторы. Посмотрите. Отметьте плюсом два важных фактора и минусом два менее важных фактора при открытии бизнеса. Какие факторы больше всего препятствуют желающим открыть свое дело. И потом поговорим.

Все читают, отмечают.

М.: Если считаете какой-то третий очень важным, и про это поговорим.

Анжелика: Вот еще бы «порядочность заказчика» написали. То есть, ситуация повторяется, как была вот в тот кризис, когда железная дорога кинула и не оплатила 2 миллиона за выполненные работы. И сейчас происходит тот же самое. Когда заканчивается в стране наличка, начинают заказчики кидать подрядчиков. Допустим, у нас сейчас начинается судебное разбирательство по невыплатам и принятым работам.

М.: Мы поговорим потом о трудностях развития.

Анжелика: Нужно прямо сюда дописать.

М.: Ну, допишите, потому что этот фактор уже называли. Порядочность. Все прочитали, все написали? Кто хочет сказать, что отметил, и почему? Ну, а остальные будут добавлять.

Максим: Ну, я могу начать. Я считаю, что одни из важных, это как раз недостаточный стартовый капитал. Потому что начинают, как правило, молодые, я себя в пример ставлю, и с малого с чего-то. Потому что у меня, допустим, родители не очень богатые, денег взять неоткуда, закончил, надо уже как-то деньги зарабатывать. Уже пора. Очень тяжело, когда нету того, кто может помочь, и государство,

оно не дает деньги. То есть, финансовые. И экономические, я считаю. Ну, конкуренция большая, очень сложно начинать. Потому что если ты начинаешь, нужно залезть в то, что ты знаешь, например, от знакомых, от родственников, от кого-то. То есть, что-то, что уже по дорожке по накатанной. Что-то эксклюзивное, этот большой риск, и когда ты только начинаешь, очень сложно, и рискуешь. А у нас эти маленькие предприятия, они все задавлены гипермаркетами, всячими торговыми центрами. Это уже следующая ступенька, следующий этап. Я начинаю с рынков, то есть, совсем небольшие, да?

М.: Такие маленькие киосочки, которые стоят во дворах домов, все-таки, люди к ним тянутся.

Максим: Тянутся, но все равно не так. Да, вот у нас на рынках ходят, но ходят, извините меня, одни бабушки с дедушками. В основном. Средние, 40-50 лет люди, они все по магазинам ходят. Приехали, взяли тележку, полдня погуляли и дома месяц живут. И все люди там, а на рынках народу не хватает.

М.: А вы перспективу видите своего бизнеса?

Максим: Ну, только в развитии сети. Пока что. То есть, они доход не такой большой приносят, но когда их много, много, много, тогда и работать проще, и уже как-то будет более-менее ощущаться.

Максим: Ну, а теперь минусы? Я правильно понял?

М.: Давайте сначала плюсы обсудим. Еще кто что отметил из важных категорий?

Олег: Ну, я вот кадровые отметил. Здесь написано «недостаток квалифицированных кадров». У нас, наоборот, недостаток в неквалифицированных кадрах. В грузчиках. Потому что как бы непьющего грузчика и ответственного, это...

М.: Найти труднее, чем грамотного инженера?

Олег: Да. То есть, это постоянная текучка на складах.

М.: То есть, у вас большое количество именно неквалифицированных рабочих?

Олег: Ну, как большое? Они востребованы у нас всегда. И люди вот этого контингента, всегда текучка.

М.: Понятно. А квалифицированных кадров достаточно?

Олег: А как-то вот коллектив устоялся у нас практически. Видите, здесь отметил я, конкуренция, да. То, что было 10 лет назад, и что сейчас...

М.: Но вы отметили конкуренцию как преграду в развитии или в процессе становления? Потому что мы потом дальше пойдем о барьерах развития говорить. А вот именно в момент становления бизнеса что для вас важно?

Олег: А конкуренция, она всегда присутствовала, от начала и до сих пор. Всегда ее ощущаешь.

М.: Вы отметили именно кадровые и конкуренцию как два основных фактора, которые мешают?

Олег: Да.

М.: Спасибо. Кирилл, у вас какие?

Кирилл: Все просто. При становлении бизнеса, в начальной стадии, как всегда в России, дураки и дороги. Дураки, это кадры, и дороги, это финансы. То есть, только две проблемы в начале, скажем так. Потом уже, когда поборолись с одним, позанимались другими, полечили третьих, вроде как что-то определяют.

М.: Но вы отметили какие?

Кирилл: Второй и пятый. Финансовые и кадровые.

М.: Спасибо. Антон, у вас какие?

Антон: Точно так же, второй и пятый отметил. Финансовые и кадровые.

М.: Так, хорошо. Дмитрий, вы как?

Дмитрий: Юридические и финансовые. Ну, финансовые, это у всех, понятно. Ну, а юридические, это узкоспециально, то, что меняются постоянно требования, и поэтому сложно.

М.: В силу специфики ваших услуг?

Дмитрий: Да, в силу специфики. Эти вот подзаконные акты, скажем так, на местном и на федеральном уровне меняются. Узко медицинские.

М.: А вам, наверно, больше всех достается, что за вами блюдет СЭС и прочие?

Дмитрий: Ну, наверное, так же, как всем, не больше, не меньше. Просто в самом начале, скажем так, на становлении договориться, обозначить четко свои позиции. Скажем так, свои возможности и их потребности. А дальше уже поддерживать добрые отношения, чтобы особо не трогали.

М.: Понятно. Анжелика, и вы что отметили?

Анжелика: Юридические и кадровые. Юридические, это то, что наше лицензирование. У нас же еще Энергонадзор. Не знаете, что такое работать с Энергонадзором? Это же постоянно меняющиеся те же самые СНИПы, ГОСТы и так далее. И кадры, что нам желательны электромонтажники – люди очень грамотные, а техникум даже таких не готовит. Как сейчас колледж говорить принято. В итоге, идут люди... А зарплаты у нас высокие, то есть, в среднем 25 электромонтажник получает. Молодые хотят, чтобы что-то другое было записано в трудовой, если он с высшим образованием. «А зачем мне это надо?» Потому что записи делаю я.

М.: Довольно высокий уровень заработной платы их не прельщает?

Анжелика: «Потому что вдруг я уйду от вас, я вот деньги заработка года за три и уйду куда-то, но у меня запись должна быть инженером». А зачем мне инженер? То есть, у меня кадровые вопросы.

М.: Ну, и пусть у вас все инженеры будут? Это с какими сложностями связано?

Анжелика: А то же самое лицензирование, количество рабочих. Кто работает, если все – ИТР?

М.: Ну, ясно, это все туда же, заморочки с лицензированием. Теперь давайте поговорим о том, что из этого списка незначительно. То есть, что можно отбросить.

Максим: Ну, давайте я начну. Я просто отметил то, что я на себе ощущаю. Также отметил то, что я вообще не ощущал. Я не ощущал никаких криминальных, по крайней мере, вот в этой маленькой нише, которую я попытался занять. И то, что я не ощущал, это культурные, недостаточное уважение к малому бизнесу, к предприятию.

М.: А как, вы считаете, к малому бизнесу у нас относятся?

Максим: Я вообще не ощущал. Вот негатива я не ощущал никакого. То есть, со стороны общества мне никто не сказал, что «это ерунда, ты туда не лезь». Если вот так, в общем взять.

М.: А что вы ощущали? Безразличие или все-таки какую-то поддержку?

Максим: Наоборот, все-таки уровень маленько, но все равно повыше. Потому что либо на дядю, либо ты сам дядя. Оно как бы мелочь, совсем маленькая, но так приятно. Потому что люди уже как-то по-другому: «Свой бизнес». Он там крохотулечка, маленький-маленький, но уже свое. То есть, все равно уже как-то по-другому себя чувствуешь, и люди по-другому смотрят.

М.: Тем более что работаешь сам и еще даешь работу другим людям?

Максим: Да.

М.: Спасибо. Олег, вы что отнесли к незначительным факторам при становлении бизнеса?

Олег: Ну, образовательный и культурный. Образования было достаточно, то есть, то, что получил до открытия вот этого предприятия. Культурный, ну, оно, может быть, и недостаточно уважения, оно где-то присутствует, но такое незначительное. Люди потом убеждаются, что это все правильно, что это необходимо.

М.: Хорошо, спасибо. Кирилл, вы как?

Кирилл: Ну, я написал, как Максим, то есть, криминальные и культурные. С криминалом понятно, то есть, страна сейчас в законе, да? Все черные схемы покупания лицензий тех же самых, оно к чиновникам, администраторам и так далее. А культурные, здесь все просто. На самом деле, общество смешалось, и в каждой семье есть люди, которые в бизнесе находятся, или кто-то когда-то занимался и так далее. То есть, для нас это как бы уже обыденность, скажем так. Поэтому к частному бизнесу относятся уже, я не скажу, что с уважением, - не в уважении дела, а в том, что это наше сегодняшнее состояние. Страны. Нет таких крупных государственных учреждений, контор, компаний. Поэтому все люди интегрированы в частный бизнес в стране.

М.: Спасибо. Антон, вы что отметили?

Антон: Я два последних пункта отметил.

М.: Это у нас образовательный – достаточно знаний? То есть, базовая подготовка хорошая?

Антон: Да.

М.: И также культурные. Дмитрий, вы что?

Дмитрий: Ну, я отметил государственные и культурные. В каком плане. Обществу, соответственно, государству, скажем так, малый бизнес, ну, есть он и есть. То есть, в определенной степени безразличен. Со стороны государства нет какого-то серьезного препятствования, но и поддержка тоже активная не оказывается. Выплыvешь и выплыvешь. А в плане общества, то, что культурные, да, как сказали, относятся совершено спокойно, то есть, безразлично. Занимаешься, ну, и занимайся.

М.: А я, например, к предпринимателям отношусь с уважением, потому что же это постоянно надо думать, и как накормить людей, и прочее. Это такой, наверно, поворот в мозгах?

Дмитрий: Ну, об этом надо думать. Но большинство об этом не думает. Спокойно относятся. Ну, работаешь и работаешь. Я у станка, ты предприниматель, какая разница.

М.: Так. Анжелика, вы что?

Анжелика: Я тоже отметила культурные и образовательные. Просто, допустим, опыт открытия нескольких ООО намного проще, чем когда один раз в жизни пришлось открывать частное предпринимательство. Мы с мужем сказали, двух высших образований мало, чтобы открыть это ЧП. Больше гоняли, больше всяких зацепок и так далее. Не знаю, как уже сейчас (это было лет 10 назад), но ООО открывать или там ЗАО гораздо проще.

М.: Спасибо, это мы обсудили. Будем считать, что процесс становления бизнеса прошли.

М.: Теперь – барьеры развития. С какими трудностями вы сталкиваетесь на следующем этапе жизни компании, как их решаете. И как бы Вам хотелось, чтобы они решались?. Вот, Анжелика, вы говорили, что у вас периодическое лицензирование, и сказали, как вы эту проблему разрешаете. Что еще?

Анжелика: Ну, допустим, конкуренция. Ну, на самом деле, у нас малая конкуренция, - не торговля. Желающих выполнять электромонтажные работы, особенно молодых, как вот вы сказали, в вентиляции, в строительстве, фирм образуется много, они пытаются лезть, но, на самом деле, не хватает такого серьезного знания, когда человек бы лет 50 стоял, который прошел от электромонтажника и до директора. Или хотя бы до прораба. Самое трудное – найти прораба. То есть, человека знающего, который мог бы руководить низшим звеном. Среднее звено для нас проблема, прорабов друг у друга перетягиваем. Маленькие фирмы в этом отношении очень часто разваливаются, и потом это идет: ты сделал это, поэтому с тобой можно передать, то есть, идет как бы внутренняя передача подрядчика от одного клиента другому по личному мнению как бы. Как у меня говорит начальник, быть порядочным в бизнесе, это необходимость, а не роскошь. И объекты идут вот так вот.

М.: То есть, можно сорвать один куш и на этом деле прогореть?

Анжелика: Да. Таких было много на нашем пути. Встревали, вставали, дом на Горской, например, который для педагогов строились. Тоже там встрял один, захотел, бывший наш прораб. Он организовал, сделал. На этом доме его карьера закончилась. То есть, знаний хватило, которые получил на фирме. Ушел, сделал.

М.: Понятно. Еще какие проблемы именно в процессе развития бизнеса? Вспоминайте, говорите.

Анжелика: Чтобы в офисе стояли СНИПы. Это к лицензированию. Чтобы они менялись, приходили, что они должны быть в наличии. Никому они не нужны. Технику безопасности все равно проверяют, журналы подписываем. А стоимость новых журналов 2 – 3 тысячи, они отличаются от старых на три бумажки незначительных. Но специалисты знают, что они отличаются. То есть, вот эта мелочь, которая идет от администрации. Как государство, препятствует или поддерживает? По мелочам – пощипывает.

М.: Ясно, спасибо. Еще что можно сказать?

Все молчат.

М.: Еще с какими проблемами вы сталкиваетесь ежедневно?

Анжелика: Ну, еще большие налоги на зарплату, на самом деле. Недаром придумали эту упрощенную систему налогообложения, чтобы уйти. Вот как платить такие зарплаты, 30 тысяч, рабочим? А рабочих, в основном, человек 20. Ну, как платить? Эти ведь объявляют, что единый социальный налог низкий. Но они туда не добавляют 13 %. 26 пенсионных. Я ушла на упрощенку, значит, у меня всего 14 % пенсионный, у меня нет медицинского страхования. У меня нет соцстраха, но в данном случае больничные оплачиваются предприятием самим сотрудникам. Кто работает, тот фактически не болеет. Ну, был у нас за пять лет один случай, у кого-то был инсульт. Ну, 3 месяца мы ему поплатили зарплату. То есть, все равно удобнее, если есть возможность, уйти на упрощенку. И бумаг там меньше. Но там тоже ограничение: нельзя иметь имущества больше 100 миллионов основных средств. То есть, офис мы свой себе оформлять личный строить можем, он не будем, мы оформим на частное лицо, потому что так теряем право на упрощенку. А как выплачивать зарплаты? Ну, не хочется все в черную. Уже ушли как бы. Люди-то идут на чистые зарплаты, пенсии всем хочется. Немножко люди сменились за эти 10 лет последние.

Кирилл: Да, и еще требования банков. Приходит к тебе твой сотрудник и говорит: «Хочу получить кредит». А ты ему справку не можешь сделать хорошую. А он просит хорошей белой зарплаты. Сказали про грузчиков вот, допустим. Я как бы понимаю, потому что на сегодня у меня свой бизнес, но я работаю еще в таможенном деле там, директор склада таможенного. У нас все просто с этими грузчиками, у них на сегодняшний день рынок появился очень интересный, они называются легионеры или наемные грузчики. Заказать грузчика стоит 160 рублей в час. Человек за рабочий день может заработать, грубо говоря, 2 тысячи. Так зачем он будет работать на кого-то, на лакокрасочных материалах или на любом другом? Он просто пойдет в бригаду, его будут каждый день заказывать, и он будет получать хорошие деньги, порядка 30 – 40 тысяч. Грузчик неквалифицированный. На сегодняшний день это очень большая проблема. И они текут, бегут и так далее. Придут на 2 – 3 месяца, напьются, мы их там маленько построим, – все, заявление на стол и до свиданья.

Анжелика: А мы из своего кармана платим ему на кантарик, если он того стоит. Лечим за свой счет, и уже многих лечили.

М.: То есть, вы считаете, что мастерство не пропьешь?

Анжелика: Да.

М.: Еще какие проблемы? Вот кадровая проблема. Еще какие проблемы в развитии своего бизнеса?

Кирилл: Позиционирование грамотное изначальное. То есть, нужно понять целевую аудиторию. Ну, это все мы немного знаем уже, те, кто с торговлей был связан и занимается продвижением. Это самое важное. То есть, понять свой товар, сделать товар и продавать.

М.: Но это все из головы? Или какие-то познавательные курсы для бизнесменов есть, чтобы продвинуть эти знания в массы бизнесменов?

Кирилл: Нет, сейчас постепенно, я могу сказать так, что опыт приходит с прохождением пути. То есть, это люди, которые тебя окружают, это информация изначальная. Да? Практика сумасшедшая, и плюс книги какие-то, семинары. Ну, кто ищет, тот находит, как обычно говорят. Ну, а дальше, я не говорю, что есть там всякие бренды, суперзвезды, а свой рынок – небольшой, маленький. Ну, это этап развития, скажем так. Стратегия и тактика. Как быть завтра, и где быть завтра.

Дмитрий: То есть, найти свою нишу и дальше идти.

Максим: Совершенно согласен. Но образовательные не подходят, потому что действительно было страшно, ничего не зная, ничего общего с этим никогда не имел. Ну, а когда туда уже засунулся с головой и уже сам во всем этом плаваешь, тогда уже начинаешь понимать, начинаешь учиться в процессе. И, естественно, идет самообучение. Все в процессе.

Анжелика: Жизнь научит.

Максим: Совершенно верно.

М.: Вы же наверняка сейчас в одном лице, – и налоги, и изменения законодательства, есть возможность где-то все почерпнуть?

Максим: Вы знаете, просто пока не требуется, поэтому я не задумывался. Если это потребуется, если что-то такое будет...

М.: Где вы будете искать эти знания?

Анжелика: В Интернете.

Максим: Естественно.

М.: Давайте теперь скажем, что мешает в процессе развития, какие факторы. Ну, кто может сказать? У кого что наболело? С какими трудностями вы сталкивались.

Анжелика: На самом деле, кстати, вопрос очень интересный. Так как я все время пытаюсь отслеживать эти все, и бухгалтерские, и юридические, прихожу к выводу, что не хватает еще одного высшего, юридического. Как нам на семинаре было сказано: «А что ж вы тут сидите и не можете трактовать законы? Почему у вас нет второго высшего?» Ну, извините меня, пока вроде требовалось одно. Чтобы прочитать ваши законы, должна сначала закончить юридический факультет. Получаешь периодику, «Экономика и жизнь» - половина может быть не той информации. Потом приходишь на семинар, и говорят: «Извините, там была ошибка». Или через три номера идет извинение: трактовка была не та, она не принята. Закон написан, и его надо трактовать. Возможны варианты. В одной Налоговой одни, в другой другие. Потом идут арбитражные суды, печатается информация в тех же газетах экономических, ты читаешь. Полгода назад выходит фраза: ссылаясь на решения арбитражных судов в спорах между предпринимателями и налоговиками запрещено, потому что это частные случаи. Всегда это было руководством к действию. И еще, по одному вопросу три документа. По какому документу будем судить? Как у нас приезжал представитель с Минфина, и был бесплатный семинар в городе в марте месяце. А судья говорит: «Я хочу остаться в своем уме. Вот какую бумагу предприниматель принесет по данному вопросу, по такой бумаге я судить буду». Потому что письмо Минфина и акты законодательные, и ФНС отличаются по сути. По какому-то вопросу. Ну, допустим, раньше был нюанс. Ты подходишь сдавать отчет в Налоговую, у каждого был свой инспектор, и говоришь: «Извините, у меня такой нюанс. Вот у меня пришел аванс в конце месяца 31. Мне его в зачет НДС брать или не брать, я могу провести его первым...» и так далее. Сейчас это окошко, которое тебе открывают, забирают бумаги. Там сидит девочка, которая ничего не знает, кроме того, что вставить дискету и поставить штамп, проверить печати и подписи. Все, на этом заканчивается.

М.: То есть, вас отдалили от общения с Налоговой?

Анжелика: Выпустили Правила общения предпринимателя с налоговиками. Там не больше 5 минут на человека. ... Мелкие придиры администрации. А они частые. Поэтому один работает с рабочими, а другой бегает с бумажками.

М.: Еще какие проблемы вам мешают в развитии бизнеса?

Все молчат.

М.: Денег всем хватает?

Олег: Я бы отметил финансовые. Это вот в развитии было сложно. Потому что рынок, конечно, сменился за все это время. Раньше как бы дефицит был, и влезть на какое-то предприятие-производитель дефицитной продукции невозможно было вообще без денег. Сейчас же ситуация поменялась, перевернулась. Сейчас, наоборот, к тебе обращаются с кучей предложений, и приходится отсеивать. Все дело с тем, что много предложений в рынке.

М.: Так. Еще какие сложности?

Антон: Есть такое понятие, как уставной фонд, это имущество, которое принадлежит предприятию. Не знаю, как там в бизнесе, который построен на «купил – продал», а в строительстве очень много зависит от фондов. Это же строительные механизмы, инструмент. Один там бур стоит 60 тысяч рублей, который может завтра сломаться. Перфоратор. Инструмента очень много. И, когда бизнес формируется, все это нужно купить на какие-то деньги. Правильно? Поэтому именно формирование основного фонда. А это же не только инструменты. Это оргтехника в офис, правильно? Компьютер, факс, ксерокс. Естественно, когда бизнес только начинается, основные фонды промышленного предприятия, это важно решать проблемы, чтобы работать.

М.: А вот в момент, когда вы уже зарегистрировались, пошла первая отдача от вашей работы, получать кредиты реально было на развитие?

Антон: Так, вообще, речь о сегодняшнем дне или о середине 90-х?

М.: Барьеры развития. Что сейчас мешает вам работать?

Антон: Вот именно сейчас, в наше время? Мы же говорим об открытии предприятия?

М.: Ну, да, вот вы открыли и начали развиваться.

Антон: Это было давно. Сейчас и середина 90-х, это вообще разное время, и разные проблемы. Тогда были такие проблемы, которых сейчас не существует. И наоборот, сейчас есть такие проблемы, которых раньше не было.

М.: Хорошо, что изжили с середины 90-х годов? Какие проблемы ушли?

Антон: Ну, допустим, те же криминальные проблемы тогда были хорошо развиты. Сейчас их нет.

М.: Так, назвали. Обозначили. Что еще?

Кирилл: Кидки, допустим. Работу выполнил, а денег нету.

Анжелика: Ну, это и по сей день.

Дмитрий: Уже не в таких масштабах.

М.: А почему? Не хотят платить, нет денег? Или они уже заранее считали, что кинут вас?

Кирилл: Нет, видите, рынки сформированы, на сегодняшний день все клиенты изучены. 20 %, этот постоянные клиенты, которых ты знаешь. Которые через год будут с тобой. Поэтому, конечно, по мелочам попадают все. Но, в основном, на тех рынках, где суматоха, сумятица, где очень много потребителей, клиентов и так далее. Где постоянно идет ротация, скажем так. Я не думаю, что на рынке электромонтажных работ. У вас, я так понимаю, ваша клиентура, в основном, это порекомендовали кто-то кому-то, как вы сейчас только что говорили.

Анжелика: Ну, мы 12 лет работаем с одним заказчиком. Что не помешало ему нас кинуть. Ближайший год. Ни много, ни мало, 17 миллионов.

М.: А почему? Что случилось?

Анжелика: Я думаю, что это связано с кризисом. Потому что ушли деньги в какой-то момент. Он как бы не отказывается платить, но он не отдает – ни метражом, ни недостроенным зданием, ни инвестиционным договором не отдаст, ни деньгами. Потом, потом. Ушло 10 месяцев, мы пошли к юристам.

Антон: Договор же есть у вас.

Анжелика: Ты попробуй, сдери. У меня такая же ситуация была на другой фирме 8 лет назад. Строили Железной дороге, государственному предприятию цех ремонта электричек. Тогда 2 миллиона это было – сейчас 20. Когда я в Налоговую принесла, что они мне 2 года не платят и у меня описывали основные средства, я поехала домой, мне уже позвонили с Дорожной налоговой и спрашивают: «А вот под столько процентов вам отдать долги?». Это с Налоговой. Больше никто не был известен. К криминалу мы не обращались. Суд закончился буквально несколько месяцев назад. Прошло 8 лет. 2 миллиона дорога выплатила. Эти деньги что-нибудь значат? Был кризис денежный. То же самое у нас происходит сейчас со «Стругом». Не берите квартиры в «Струге», кто хочет покупать. То есть, это элитные огромные дома из красного кирпича, очень качественные, но они их не доделали. Вот на Горького дом сейчас стоит, он, наверно, год уже доделывается. Офисы на Кирова и так далее. Они просто вынуждены. В начале лета кирпич был 5 рублей, в конце лета он 17. Они прогорают.

Антон: А вы понимаете, почему прогорают? Потому что мы строимся в городе на деньги, которые не наши, не российские. Зарубежные банки кредиты давали. Компания «Сибирь», она на кредитах вся, то есть, она сейчас разорится. Они брали в каких-то зарубежных банках, строили жилье, продавали жилье, допустим, в Новосибирске и рассчитывались с зарубежными банками. А сейчас как бы все. Никаких кредитов. Сейчас сколько промышленных площадок остановлено, денег нет.

М.: Простите, я вас перебью, Антон. Давайте быстренько тогда озвучим, что мешает в процессе развития, и перейдем к обсуждению финансового кризиса. Кто еще что отметил? Вот именно какие факторы играют существенную роль в процессе развития бизнеса?

Анжелика: Ну, допустим, мэрия. Сейчас налоговики, мэрия и прокуратура установили средний уровень заработной платы по Новосибирской области. Начислять зарплату ниже этого уровня нельзя. Вот,

допустим, у меня сейчас 3 – 6 месяцев нет денег, я вообще половину могу уволить в административный отпуск, начислить, – нашла в законодательстве нюанс, как обойти, на аккордную оплату труда по принятию работ. То есть, начисляю по 4 тысячи, а потом начисляю по 80. Ну, кто дал мэрии, прокуратуре мне трактовать, сколько я должна минимум начислить? Есть у меня деньги, я сегодня по 500 начислю тысяч. Нет у меня денег, я по 500 рублей начислю. Зачем мне вот эти барьеры? Так, когда они рубят лес, щепки летят, щепки попадаются. А мелкий бизнес, это щепки.

М.: Озвучили проблему. Еще с какой проблемой вы сталкивались, скажем, до начала этого финансового кризиса, в благополучное время? Какие были проблемы? Не то, что какие-то катализмы, а рабочие проблемы, преодолеваемые препятствия. Но они все-таки существовали в вашей работе.

Все молчат.

М.: Давайте еще раз обсудим наши группы факторов, которые мешают развитию бизнеса. Вернемся к Вашим листочкам. Вот что вы отметили?

Все молчат.

М.: Что, ничего не отметили? Или все-таки отметили?

Антон: Конкуренция.

М.: Возросло количество компаний, занимающихся таким бизнесом?

Антон: Конечно.

М.: Так. Еще кто что отметил?

Кирилл: Кадры я отметил опять все-таки. Потому что, скажем так, если мы рассматриваем процесс роста компании с начала и до какого-то сегодняшнего периода, то те люди, которые начинали вместе с тобой, допустим, не факт, что они находятся в том же ожидании, в том же терпении, в том же понимании целей и задач. Идет переоценка постоянно у людей, в том числе, и ожидания материальные. Ну, сложные времена, они всегда были и всегда будут, скажем так. И кадры не всегда это понимают. Зачастую мы слышим такие формулировки: «Вот мы с ним начинали, я там вел вот это дело, вот они там ни фига не понимают, мы разошлись». Бизнес похерился или еще что-то с ним случилось. Ну, грубо говоря, компания разбивается между двумя людьми, и они оба топят это дело. Хорошо, когда два человека договорятся: один занимается, допустим, рабочими вопросами, а второй занимается администрированием. Здорово, да?

Анжелика: Для этого надо быть отцом и дочерью. Дочь не подставит, отец тоже.

Кирилл: Хорошо. Я знаю много примеров, когда в семье, скажем, близкие люди не могут договориться. Вспомните 90-е годы, наш рэket, когда два брата, один одну бригаду заказал, другой – другую, и они разбираются, где деньги. Ну, это часто было очень. Поэтому кадры, да. Они всегда, кадры. Но просто это вопрос уровня компании или кадрового уровня.

М.: Так. Давайте так пройдем. Юридические факторы, нечеткое или меняющееся законодательство в процессе работы вам мешает?

Анжелика: Конечно, мешают.

Дмитрий: Мешают, конечно.

Анжелика: Плюс еще такой вопрос никто не озвучил. Мы платим на Пенсионный фонд 26 %, грубо говоря, кто на обычном учете. Ведь идет разговор о 34 % по телевизору. Ну, у нас информация откуда? Это есть, о повышении налогов. Куда еще?

М.: Понятно. От этого страдаете. Финансовые сложности – недостаточность капитала, трудности с доступом к заемным финансам? Присутствуют в процессе развития?

Максим: Присутствуют. Как без них?

Анжелика: А мы не пользуемся. У нас авансирование. Раньше авансировали очень хорошо. Сейчас – где хотите, там берите, мы рассчитаемся с вами метражом.

М.: Про сегодняшнюю ситуацию мы чуть попозже поговорим. Еще у кого финансовые сложности в процессе развития возникали?

Кирилл: Ну, финансовые сложности, когда стоит вопрос денег, я это не считаю большим вопросом. Потому что вопрос сумм решается. Тебе сколько надо? Миллион, два, десять? Ну, найдет человек. Деньги есть деньги. А когда вопрос идет, допустим, найти специалиста, вот это уже сложно. То есть, вроде он специалист, вот у него руки, ноги есть, три диплома, семь семинаров и так далее, он с какой-то там компании пришел известной. Начинаешь с человеком работать, разговаривать, чувствуешь – нет, не получается, не то. Нет знаний, нет времени, когда общаться или еще что-то. Вот это, да. А деньги, они всегда нужны.

Максим: Но они не всегда находятся.

М.: Спасибо, это вы озвучили кадровые? Фискальные, высокие налоги и сборы. Страдаете от этого?

Анжелика: Ну, куда же деться-то? С 1992 года как-то клюют, клюют. Пьют кровь, и не перестают.

Максим: А вот мне как-то не особо по вмененке.

Анжелика: Ну, мы не можем работать по вмененке. Упрощенка хоть появилась, и то слава богу.

М.: Экономические факторы уже озвучили. Низкая рентабельность бизнеса?

Анжелика: У нас не сильно большая рентабельность, большие затраты все-таки. Кабель стоит дорого, он дорожает. То, то есть, мы сами знаем, на что идем. Умеем только это, делаем только это. Доход все равно есть.

М.: Так, фактор государственный, препятствие или недостаточная поддержка бизнеса со стороны государства?

Анжелика: Никакой практически нету.

Олег: А ее нету.

Кирилл: Где?

Дмитрий: Главное, чтоб не мешали.

Максим: Мы на это уже не надеемся, и поэтому и внимания никто не обратил.

М.: Поддержки уже и не надо?

Анжелика: Мы снимали офис. Правда, не на фирму оформленный, а на частное лицо, но неважно. Офис. Пришла комиссия. Офис 2 месяца как зарегистрирован, как работает. Вплоть до того, что оставили вчера: «Урны нет». И вот это поддержка администрации.

М.: Это пришла пожарная, СЭС или кто?

Анжелика: Это с администрации Октябрьского района. Пришла проверить новый офис: за что бы кусануть, за что бы взять деньги.

Кирилл: А они вас уведомляют о своем приходе?

Анжелика: Нет. Вот они пришли, зашли: «Здравствуйте. Вы на нашей территории...»

М.: То есть, такое самоуправство администрации?

Анжелика: Да. Энергосбыт. Почему надо за свет платить 1.98, а не 1.23? В чем разница? Я вот понять никак не могу. Почему свет дороже вот в этом помещении? Здесь ведь так же платят?

Антон: И телефон дороже. Так все дороже.

Анжелика: А над офисом – 9 этажей квартир, которые платят 1.23.

Антон: Так и должно быть. Пенсионеры же меньше платят. Граждане больше. Предприятия еще больше. Нельзя, чтобы все одинаково платили в государстве, потому что доходы разные. У организаций доход большой, у граждан, частных лиц, физических – меньше.

Анжелика: Ну, ладно. Вы с этим согласны. А я вот не очень.

М.: Так. У каждого свое мнение. Криминальные мы озвучили, что уже не важны. Коррупционные, взяточничество. Как, сталкивались?

Антон: Сталкивались.

Максим: Потому что на развитие все равно идет с какого-то другого места, а таких желающих много, и, как с молотка, дадут тому, кто заплатит побольше, чтобы арендовать какое-то место на маленьком рынке.

М.: Вы платите просто в карман, чтобы быть симпатичным тому чиновнику, который принимает решение, или на законном основании по квитанции?

Максим: Нет, нет. Аренда, она и есть аренда, то есть, за всех она одинакова. Только либо мне, либо ему. А он предложил побольше. Просто конвертик со спасибо, больше ничего нет.

Анжелика: В нашем кругу это уже более цивилизованно: у кого ниже смета. Это конкурс.

Антон: А откаты?

М.: Существуют?

Антон: На них весь бизнес строительный построен. На откатах.

М.: Так. Ну, дальше что у нас... образовательный - недостаточность знаний для развития бизнеса.

Дмитрий: Коль выжили, значит, знаем достаточно.

М.: Ну, и культурный тоже уже обсудили. Ну, что ж, спасибо всем, что пришли.

Онлайн дискуссия №1

Zaza120, ж, 40, в/о, хозяйка частной гостиницы;

R11, ж, 30, в/о, туристическая компания;

Malkox, м, 26, в/о, услуги в сфере информационных технологий и систем безопасности;

Booh1, м, 38, в/о, полиграфическое предприятие;

101010, ж, 25, с/с, булочная-пекарня;

123456, ж, 32, в/о, продажа штор;

246810, ж, 36, н/в, швейный бизнес;

ТатьянаK, ж, 42, в/о, ведение бухучета малых предприятий и юридические услуги;

Moderator-Maria: Итак, для начала я попрошу Вас рассказать немного о себе. Сколько Вам лет? Как давно Вы занимаетесь Вашим нынешним бизнесом? Много ли сотрудников работает на Вашем предприятии? К какой сфере относится Ваш бизнес, что именно Вы производите? Скажите, пожалуйста, Ваше предприятие относится к предприятиям малого или среднего бизнеса?

malkox: Доброго времени суток. Зовут меня Николай, являюсь учредителем и действующим Генеральным директором компании, мне 26 полных лет, бизнес был открыт в 2005 году. Компания занимается предоставлением услуг в сфере информационных технологий и систем безопасности, также имеется лицензия в строительной области на монтажные работы по слаботочным сетям и сетям электроснабжения. Общее количество сотрудников Компании 15 человек. Предприятие относится к малому бизнесу.

booh1: Здравствуйте. Меня зовут Александр 40 лет. Являюсь основателем и соучредителем полиграфического предприятия. Выпускаем по заказу компаний и частных лиц различную деловую и рекламную продукцию. В том числе: визитки, календари (карманные, настольные, настенные в виде плакатов, квартальные), блокноты, брошюры, буклеты, дисконтные карты, фирменные бланки, рекламные листовки и т.д. Штат 15 человек. Малый бизнес.

101010: Добрый день, Меня зовут Татьяна. Я являюсь владельцем булочной-пекарни. Мне 25 лет.

r11: Здравствуйте! Меня зовут Ольга, 30 лет. На данный момент я владею своей туристической компанией. Наше агентство предлагает тур продукты по всем направлениям мира. Туристическим бизнесом я занимаюсь с 2003 года по настоящий момент. Общий штат сотрудников моей компании составляет 16 человек(включая меня). В связи с вышеперечисленным хочу отметить, что данное предприятие относится к сфере малого бизнеса.

Moderator-Maria: 101010, как давно существует Ваш бизнес? Сколько человек у Вас работают?

r11: Мы работаем уже 6 лет, с 2003-по настоящее время. Общий штат сотрудников моей компании составляет 16 человек (включая меня).

1234567: Всем привет!!! Меня зовут Елена!!! Мне 33 года. У меня свое дело, я занимаюсь шторами, в моем подчинении от 5 до 7 человек, все зависит от сезона. Официально работаем с 2005

zaza120: ДОБРЫЙ ДЕНЬ!!! Меня зовут Светлана, мне 40 лет. Уже более 12 лет занимаюсь частным бизнесом, являюсь хозяйкой частной гостиницы. У меня в штате есть 7 человек, все работают со мной с первого дня основания моего МАЛОГО гостиничного бизнеса.

246810: Меня зовут Алла, мне 35 лет, я занимаюсь швейным бизнесом с 2005. В штате 7 человек

ТатьянаK: Добрый день! Татьяна, 42 года. Ведение бухучета малых предприятий и юридические услуги, в штате 7 человек.

Moderator-Maria: В первую очередь, я хочу попросить Вас вспомнить о своем опыте регистрации компании и рассказать с какими трудностями сталкиваются предприниматели на самом первом этапе.

malkox: Изначально наша компания работала под ПБОЮЛ (Предприниматель без образования юр. лица), регистрация не заняла много времени, стоимость ее составила 3000руб. (2005 год) через три месяца появилась необходимость зарегистрировать ООО, стоимость регистрации составила 6000 руб. Основной проблемой являлась проблема выбора системы налогообложения, и найти грамотного

бухгалтера который будет сдавать отчетность. Задач при открытии компании возникает много, вот некоторые из них:

0. Грамотно разработать бизнес план и найти инвестиции
1. Выбор формы собственности
2. Выбор системы налогообложения
3. Найти бухгалтера
4. Найти офис
5. Оборудовать офис
6. Подбор кадров это вкратце...

Moderator-Maria: malkox, а от выполнения каких задач из описанных Вами, сильнее всего зависит дальнейший успех бизнеса?

ТатьянаK: Про свой опыт рассказывать нечего он у меня был без проблемный, так как это наш бизнес. А вот сейчас, на мой взгляд, проблема юр.адресов стоит самым острым образом.

1. налоговая требует адрес по которому находится исполнительный орган, то есть хотя бы кто то мог получать корреспонденцию и отвечать на звонки.
2. не все арендодатели с помещением предоставляют и юр.адрес.
3. не удобно переезжая из офиса в офис переходить из одной налоговой в другую, если получаешь юр.адрес по месту аренды.

А вот вопрос бухгалтера, выбор системы налогообложения надо решать одновременно с планированием бизнеса, а не в момент регистрации.

booh1: Совершенно согласен с перечисленным malkox:

- «0.Грамотно разработать бизнес план и найти инвестиции
1. Выбор формы собственности
 2. Выбор системы налогообложения
 3. Найти бухгалтера
 4. Найти офис
 5. Оборудовать офис
 6. Подбор кадров»

Но я поставил бы на первое место идею в целом. А на второе – кадры. Остальное постепенно прилагается, если процесс начинает более-менее успешно развиваться. Мы начинали работать с "нуля", как агентство, не имея собственного оборудования. По мере накопления средств стали приобретать свое оборудование, т.к. не испытывали удовлетворения от сотрудничества с типографиями. На тот момент срок готовности составлял в среднем 1 месяц, а качество хромало. Мы стремились порадовать клиентов более сжатыми сроками и достойным качеством. Внешние инвестиции отсутствовали.

Кредиты принципиально не брал.

г11: Одной из проблем связанных с регистрацией ООО, является то что зарегистрировав компанию мы столкнулись с проблемой уплаты налогов и госпошлин. Любое предприятие считается созданным с момента внесения записи о нем в Единый Государственный Реестр Юридических Лиц. Эта дата стоит в свидетельстве о регистрации ООО.

Именно с этой даты возникает правоспособность предприятия и обязанность по сдаче отчетности и уплате налогов. В случае даже если общество не занимается своей прямой деятельностью в течении определенного периода после регистрации оно все равно обязано предоставлять нулевую отчетность в налоговые органы.

Также возникали проблемы при подборе названия для нашего ООО, так как все уже были заняты.

Также хочу сказать, что не стоит регистрировать компанию на домашний адрес, так как возникают следующие проблемы: регистр классово аппарата, в связи с чем потребуют договор аренды и внесение изменений в учредительные документы.

1234567: Так как я начинала работать на Московском рынке не официально, то для открытия кампании было готово все - и оборудование, и связи, и клиенты. Оставалось нанять опытного бухгалтера и временного юриста, которые собственно и бегали по поводу регистрации компании. Поначалу в первые полгода были проблемы со сдачей отчетов, возвращались документы, дело доходило до судов, но нашли нужного человека, который за некую сумму организовал нам прием в клан московской налоговой элиты. Сейчас я не напрягаюсь с общением налоговой, но будут проблемы, с которыми бухгалтер не сможет справиться, перейду как все мои партнеры на услуги аудиторской компании, дабы не терять ни времени, ни деньги. Дальнейший успех бизнеса зависит от вашего личного потенциала!!! Связей и желания долго держаться на Московском рынке.

101010: Основная и самая большая тема с регистрацией фирмы, правильный выбор бизнес плана, расчет рентабельности, окупаемости, прибыли. А также аренда помещения, подбор кадров, подбор качественного, но недорогого оборудования.

zaza120: Самое трудное в нашем деле даже не регистрация предприятия и название предприятия. Гостиничный бизнес, как правило, требует согласия со стороны жильцов, проживающих по соседству. В этом и были все проблемы, с которыми нам пришлось столкнуться и которые время от времени возникают по сей день. Оформление же, наоборот, особых хлопот не составило, но длинные очереди и некоторая бумажная волокита все же присутствовала. Некоторое затруднение было при выборе системы налогообложения.

246810: Проблемы с документами, очень много возни, очереди, проблемы с арендой офиса и разрешениями на швейное дело.

malcox: если отбросить инвестиции, от которых напрямую зависит динамика развития бизнеса, то на первое место я бы поставил кадровый вопрос и вопрос грамотного бизнес плана не буду оспаривать мнение автора, оставляю за вами право представлять местами пункты в зависимости от их значимости, все зависит от рынка на котором работает предприятие... ИМХО

Moderator-Maria: Теперь мне бы хотелось поговорить о том, с какими трудностями сталкиваются предприниматели на следующем этапе жизни компании – развитии бизнеса. Расскажите, пожалуйста, с какими трудностями сталкивались Вы лично, как их решали и как бы Вам хотелось что бы они решались.

malcox: во-первых основная трудность нашего предприятия возникла в организации бизнес процессов и четкого распределения обязанностей, скорее всего это произошло из-за отсутствия опыта участников организации в руководящей сфере во-вторых, при попытке участвовать в гос.закупках, мы наткнулись на ограничения в законе (на 2005 год) это было ограничение в сроке работы предприятия (не менее 3-х лет). В 2006 году в законе были изменения, и к гос.закупкам были допущены предприятия, независимо от формы собственности и срока работы

Moderator-Maria: malcox, а с какими трудностями еще сталкиваются малые предприятия? Может быть, знаете какие-то проблемы, с которыми сталкивались Ваши знакомые?

booh1: Трудностей достаточно много, у каждого они свои, но многие могут быть похожими.

Это проблема с арендой площадей. Проверяющими (напр., пожарники, милиция).

Проблема с квалифицированными кадрами (отсутствуют даже неквалифицированные, которые воспринимают информацию и которых можно чему-то научить). Решается все постепенно, со временем. Главное - упорство и уверенность в успехе.

Считаю своим долгом создавать сотрудникам условия, в которых им хотелось бы остаться.

Человеческая теплота, духовный комфорт, забота об удобстве на рабочем месте, совместное питание, участие

в принятии некоторых решений (расстановка мебели, обслуживание оборудования, выбор материалов) создает ощущение единой команды и сопричастности.

Важно создать мысленный образ цели, и постепенно мечта будет воплощаться.

г11: На первоначальном этапе как и предполагалось, количество клиентов пользующихся услугами нашей компании было невелико.

Количество доходов не компенсировало количество доходов, компания несла убытки. Шел процесс наработки клиентов. На тот момент компания подключилась к общей базе данных, с целью привлечения новых клиентов. Также размещение рекламы на всех популярных тур сайтах, налаживание личных контактов с тур операторами.

Moderator-Maria: Многие из Вас упомянули подбор персонала, в частности бухгалтера в числе основных задач при открытии бизнеса. А насколько проблема кадров актуальна на этапе развития бизнеса?

1234567: Два раза в год в сезоны хватаем крупные заказы-гостиницы, рестораны, академии, все остальное время бегаем по выставкам, пиаримся, знакомимся, и ищем новых клиентов. Всю основную работу и клиентов тоже я беру на себя, так как профессионал своего дела. Мои подчиненные - мои помощники. Что сказала, то и делают - не обсуждается, я им плачу. А ситуацией лучше всего на рынке владею я. Если компания не стремиться за 1 неделю зарабатывать на целый год, значит не умеем работать. В Москве сидеть без заказов, это еще уметь надо!!!

r11: От квалифицированных кадров зависит успех предприятия. Помимо того что сотрудник должен быть отлично обучен, должен быть коммуникабельный и болеть за успех компании в которой он работает.

1234567: Кадров нет вообще!!! Есть партнеры!!!! И их персонал!!! Не любят, не ценят, не холят - забираем себе. Это я к тому, что нужно ловить момент, когда партнеры замешкались.

101010: Трудности всегда возникают на каждом этапе деятельности (от начала производства до выпуска и реализации готовой продукции). Для решения этих проблем мы и набираем квалифицированных работников.

zaza120: Проблемы развития нашего бизнеса опять же связаны с человеческим фактором, это и участковые милиционеры, и пожарная служба и даже санэпидемстанция. Но так как особых нарушений нет, то "гости" стали заходить все реже и реже. Клиенты - дело наживное, старались оставлять себе более дисциплинированных и не проблемных, а по сему у нас клиентура постоянная уже в течении нескольких лет. Можно сказать, что сложились даже доверительные отношения.

Moderator-Maria: Какие именно трудности?

246810: Так как предприятие швейное необходимо было найти поставщиков недорогой фурнитуры и качественной ткани, которая всегда бы бала в наличии на складе поставщиков. Проблемы по бухгалтерии, бухгалтер не всегда корректно составляет отчеты, т.к. количество изделий не всегда совпадает с закупочным материалом - фурнитура, ткань, нитки, шнуры, багеты - закупаем 5-7 наименований продукции - на выходе получается 10 наименований по несколько штук. Хотелось бы еще более упрощенную форму отчетов в бухгалтерии. За 3 года работы переехали 3 раза. Очень тяжело!!! Найти цех вместе с офисом не в разных концах Москвы практически не реально. Предлагают либо большие помещения на заводах, в основном складского плана, а в этом же здании найти площади с небольшими офисами проблематичней. Материал во время переездов страдает, и приходиться частично заменять.

zaza120: Проблема кадров при подборе персонала это одна из составляющих успеха. Все наши работники со временем могут стать нашими конкурентами, ведь растем не только мы, растут и наши подчиненные. Они набираются опыта, мудрости и уже могут начать самостоятельно вести и свой бизнес. Поэтому это всегда надо иметь в виду и постараться сохранить своих работников возможно как своих компаньонов. Добрая атмосфера и взаимовыручка на рабочем месте всегда важны.

malkox: перечислю несколько, с которыми столкнулся лично я и мои партнеры

1. Набор квалифицированных кадров, желающих отаться своему делу, не только ради денег, но и ради профессионального роста
2. Офисные помещения (аренда, ремонт, обслуживание, охрана, проведение телекоммуникаций, подключение интернета, телефонных номеров)
3. Офисные помещения: проблема надежности арендодателя и сроков аренды
4. Нехватка свободных средств

5. Сильная зависимость от кадров, при штате 15 человек, каждый кадр на вес золота, и с уходом одного, компания теряет многое, т.к. в малом бизнесе работают на доверии с персоналом. Полностью соглашусь с zaza120: «Проблема кадров при подборе персонала это одна из составляющих успеха. Все наши работники со временем могут стать нашими конкурентами, ведь растем не только мы, растут и наши подчиненные. Они набираются опыта, мудрости и уже могут начать самостоятельно вести и свой бизнес. Поэтому это всегда надо иметь в виду и постараться сохранить своих работников возможно как своих компаньонов. Добрая атмосфера и взаимовыручка на рабочем месте всегда важны».

Moderator-Maria: Сейчас давайте выделим наиболее серьезные барьеры для открытия бизнеса и для его развития. Пожалуйста, выделите 2 самых серьезных барьера к открытию и 2 самых серьезных барьера к развитию бизнеса.

malkox: открытие

1. Налоговый учет

2. Лицензирование деятельности развитие

1. Организационные вопросы

2. Ограничения в законодательстве

booh1: При открытии 1. Стартовый капитал

2. Разработка концепции В развитии 1. Проблемы с арендой

2. Квалификация персонала

r11: При открытии: 1.Стартовый капитал

2. Надлежащее оформление всей документации. В развитии: 1. Налаживание связей

2. Подбор квалифицированного персонала

1234567: При открытии

1. Денежные инвестиции

2. Утверждение документов на открытие офиса. В развитии: 1. Катастрофическая нехватка времени. 2. Преодоление больших расстояний

101010: При открытии: начальный капитал, утверждение документов в налоговой.

В развитии: организационные вопросы, выбор места для существования малого бизнеса, чтобы предложение рождало спрос на данный вид продукции.

zaza120: ПРИ ОТКРЫТИИ:

1. Самое главное - лицензирование деятельности, а его можно получить только при согласии жильцов

2. Утверждение деятельности несколькими инстанциями.

В РАЗВИТИИ:

1. Сохранить репутацию и поддержать хорошие отношения как с клиентами, так и с жильцами.

2. Во времена всех кризисов оставаться "на плаву", не растерять своих работников, утечки кадров в таком деле быть не должно!!!

ТатьянаK: при открытии

Не было

В развитии

1. Реклама

2. Техническое оснащение бизнеса.

246810: При открытии

1. Капитал

2. Бумажная волокита В развитии 1. Найти помещение на длительный срок

2. Найти постоянных поставщиков и заказчиков

Онлайн дискуссия №2

alla, ж, 28, директор салона красоты;
printergroup, м, 28, продажа и сервисное обслуживание печатающих устройств;
nika, ж, 35, агентство недвижимости;
tarasova_svetik, ж, 38, продажа мебели;
belovmichael, м, 26, продажа сотовых телефонов;
Ирина, ж, 39, продажа мототехники;
ника, ж, 32, юридические услуги;
leon, м, 46, производство кованых изделий.

moderator-fom: Здравствуйте! Мы начинаем нашу дискуссию посвященную малому бизнесу. У нашей дискуссии есть несколько простых правил:

1. Дискуссия закрытая, т.е. все, что будет написано в рамках этого форума увидите только Вы, участники дискуссии и я, модератор.
2. Дискуссия заключается не только в ответах на мои вопросы, но и в спорах, обсуждениях между Вами. Единственное условие обсуждений и споров - уважительное отношение к другим участникам дискуссии.
3. Вы можете участвовать в дискуссии в любое удобное для Вас время.
4. Пожалуйста, не забывайте о самой дискуссии! Итак, для начала я попрошу Вас рассказать немного о себе. Сколько Вам лет? Как давно Вы занимаетесь Вашим нынешним бизнесом? Много ли сотрудников работает на Вашем предприятии? К какой сфере относится Ваш бизнес, что именно Вы производите? Скажите, пожалуйста, Ваше предприятие относится к предприятиям малого или среднего бизнеса?

alla: Здравствуйте. Мне 28 лет. Я являюсь владельцем и директором салона красоты (сфера услуг). Нынешним бизнесом занимаюсь с 2005 года. В штате работает 6 сотрудников: 4 парикмахера и 2 мастера по маникюру и педикюру (работают посменно 3 парикмахера и 1 мастер по маникюру). Данное предприятие, разумеется, относится к предприятиям малого бизнеса.

printergroup: Добрый День!

Мне 28 лет. Я генеральный директор, владелец ООО Принтер Групп. Наша фирма занимается продажей и сервисным обслуживанием печатающих устройств (лазерных, струйных, матричных, линейных принтеров Tally). Фирма основана в 2004 году. Штат состоит из 6 человек, пяти сервисинженеров и менеджера по продажам. ООО Принтер Групп относится к предприятию малого бизнеса, но надеемся, что это не предел.

nika: Здравствуйте! Мне 35 лет, у меня агентство недвижимости и 2 его филиала в Москве. Работаю с 2005 года. В штате 14 агентов по продажам и 1 секретарь. Малый бизнес. Пока...

tarasova_svetik: Здравствуйте! Мне 38 лет. Я генеральный директор, владелец фирмы занимающейся продажей Польско-белорусской мебели в розницу. Фирма основана в 2002г. Штат состоит из 10 человек: финансовый директор -1, гл.бухгалтер-1, менеджер по продажам мебели-3, менеджер по рекламации-1, водитель-2, сборщик-2. Юридический статус -МП

belovmichael: Здравствуйте! Мне 26 лет. Я владелец фирмы занимающейся продажей сотовых телефонов и аксессуаров. Фирма работает с 2006 г. Имеем 3 стационарных точки продаж. Штат состоит из 6 продавцов-консультантов. Предприятие малого бизнеса.

Ирина: Здравствуйте! Мне 39 лет. Я владелец фирмы занимающейся продажей мототехники. Фирма работает с 2000г. Штат состоит из 1 менеджера по продажам и меня в роли главного бухгалтера и ген.директора. Предприятие малого бизнеса.

ника: Здравствуйте. меня зовут Вероника, мне 32 года, я являюсь руководителем фирмы, занимающейся юридическими услугами. Работаем с 2006 года. В штате 4 человека: адвокат по уголовным делам, 2 - по гражданским, и бухгалтер.

leon: Здравствуйте, меня зовут Леонид, мне 46 лет. Я генеральный директор, владелец ООО "Кузнечный дом". Моя фирма занимается производством кованых изделий. В этой профессии я 20 лет. Собственную фирму открыл в 2004г. В моем штате 2 кузнеца, 2 слесаря, 1 сварщик. Малый бизнес.

moderator-fom: Я бы хотела попросить Вас вспомнить о своем опыте регистрации компании и рассказать, с какими трудностями сталкиваются предприниматели на самом первом этапе.

printergroup: Самая главная "трудность" это стартовый капитал =). Хорошо когда есть друзья, которым можешь доверять и которые могут помочь с этой проблемой, т.к. брать кредит в банке не всегда целесообразно, особенно когда имеется высокий риск быстрого банкротства предприятия на начальном уровне. Регистрация фирмы прошла, как ни странно быстро, без особых проблем. Обращался я в юр. компанию "Тенденция" (всем советую); быстро, оперативно(кажется в течении 10 дней), мое присутствие понадобилось лишь в двух случаях: первый визит в компанию и последний при получении комплекта документов. Главная проблема на первом этапе бизнеса это рентабельность предприятия.

alla: На первом этапе, конечно, возникает трудность со стартовым капиталом. Мне пришлось взять (на свой страх и риск) кредит в банке на потребительские цели, т. к. кредит на развитие бизнеса можно было получить с 27 лет.

Сначала хотела (в целях экономии средств), самостоятельно регистрировать фирму, но по рассказам знакомых поняла, что в данном случае процесс может сильно затянуться, т. к. в фонды налоговая по несколько месяцев может не отправлять письма для регистрации ООО, соответственно уведомление о регистрации придется ждать долго, а у фирмачей есть завязки в налоговой.

Обратилась в юридическое агентство "Цефей". Поняла, что характер трудностей при регистрации ООО напрямую зависит от квалификации и опыта юриста, занимающегося вопросом регистрации. В данной компании мне подготовили документы и успешно сдали их, т. к. договорились сразу о регистрации "под ключ". Разумеется, это стоило дороже, но я наслышалась о возможных проблемах, если документы компания только подготовит, а успешно сдать их не потом не удается, приходится с новой подачей вновь платить госпошлину. В агентстве "Цефей" у меня все прошло довольно гладко и быстро, даже моего присутствия в налоговой не понадобилось.

nika: У меня все тоже прошло, слава Богу, без осложнений. Т. к. я больше 10 лет работаю в недвижимости, то просто были знакомые регистраторы, которые помогли все оформить. Самим этим заниматься не рекомендую, если вы не юрист, сложности возникают на каждом шагу. И, как и во многих сферах бизнеса, здесь все решают связи. Просто могут налоговики придраться к неправильно поставленной запятой (образно говоря...) Также, в тот момент я стояла на бирже труда, и благодаря Женскому Деловому Центру мне выделили деньги на оплату регистрации фирмы - такой порядок в Москве. Также у нас есть приходящий бухгалтер, который сдает всю отчетность в налоговую - я там не появляюсь вовсе, т. к. предпочитаю заниматься тем, что умею. А без экономического образования, считаю, там делать нечего..

tarasova_svetik: У меня прошла регистрация без проблем, регистрировали самостоятельно, но правда обращались к знакомым юристам, финансистам.

belovmichael: Хотели изначально регистрировать самостоятельно, но в итоге воспользовался регистрацией "под ключ" с помощью юридического агентства. Сэкономили благодаря этому очень много времени.

moderator-fom: *tarasova_svetik*, может быть, у Вас возникали другие проблемы?

moderator-fom: Вы сказали о проблемах с регистрацией и со стартовым капиталом. Были ли еще какие-то проблемы на этом (начальном) этапе, с которыми вам пришлось столкнуться? Может быть, не такие серьезные, но все же неприятные.

moderator-fom: *belovmichael*, у Вас не было проблем со стартовым капиталом?

Ирина: В самом начале всегда имеется трудность по финансовому решению что включает в себя не только стартовый капитал и проблемы возникающие с регистрацией фирмы а также вопрос с торговой площадью! Что не мало важно! У меня лично была проблема связанная только с площадью так как не хотелось брать в аренду! Но к сожалению в связи с ценами на рынке у меня это не полу4илось(((пришлось все же брать аренду...

belovmichael – «*belovmichael*, у Вас не было проблем со стартовым капиталом?» Нет, проблем не было, я занимал деньги на бизнес у родителей, которые имеют стабильный бизнес. Брать кредит в банке не стал, так как очень не выгодные условия для меня.

moderator-fom: Ирина сказала, что у нее были проблемы с площадью. Как решили их вы? Было ли это для вас проблемой?

ника: У нас не было проблем с регистрацией. т.к. я ПБОЮЛ, были проблемы с офисом, довольно долго, не могли найти подходящий, т.к. необходимо было маленькое помещение, однако спустя 3 месяца через знакомых нашли маленький офис, который арендует до сих пор. Проблемы были с площадью, т.к. необходимо было небольшое помещение, а с регистрацией проблем не было, т.к. я зарегистрировалась как ПБОЮЛ.

leon: Проблем с регистрацией не было. Удачно обратился в фирму, которая четко проделала все необходимые действия. Более того, с тех пор у меня с ними договор, и они ведут всю мою бухгалтерскую отчетность, кадры и т.д. Очень доволен.

Все проблемы в основном с производственными площадями. Насколько я знаю среди коллег, это основная проблема. Построить свое никаких кредитов не хватит, а жирные арендодатели никак не нажрутся.

moderator-fom: ника, нет желания выкупить? И скажите, со стартовым капиталом у Вас не было проблем?

moderator-fom: leon, может быть, было еще что-то в самом начале?

leon: Основная сложность-это выбор производственного помещения, его оборудование под себя. В Москве таких помещений немного. Были проблемы найти подходящее.

moderator-fom: Теперь мне бы хотелось поговорить о том, с какими трудностями сталкиваются предприниматели на следующем этапе жизни компании – развитии бизнеса. Расскажите, пожалуйста, с какими трудностями сталкивались Вы лично, как их решали и как бы Вам хотелось что бы они решались? С какими еще проблемами сталкиваются предприниматели на стадии развития бизнеса? Возможно, Вы не сталкивались с ними лично, но знаете о них от других.

printergroup: Как я уже говорил в теме №2 "Главная проблема на первом этапе бизнеса это рентабельность предприятия". Необходимо взвесить все ЗА и ПРОТИВ. Основная трудность – это поток клиентов, решение - реклама, реклама и еще раз реклама. В начале приходилось обзванивать банки(а это основная наша клиентура) и предлагать свою продукцию с последующей демонстрацией техники на территории заказчика, этакий "тест-драйв" за свой счет. Естественно терпели убытки, но это, как оказалось, стоило того. Банки сотрудничают между собой, отсюда - естественная самореклама. Сайт помогает найти в основном "розничных клиентов" (к сожалению, на данный момент наш домен перекупили и сайт временно закрыт). Нельзя не упомянуть и о конкуренции. Приходится идти на некоторые жертвы: огромные скидки, акции, "сверхвыгодные" условия для клиента. И непременно следовать позиции: "Клиент всегда ПРАВ".

alla: На данном этапе от меня, как от руководителя, требовалось создать и поддерживать марку заведения (с концепцией заведения я заранее определилась: салон-парикмахерская, по принципу "шаговой доступности", для широкого круга клиентов). Возникла необходима рекламы (приходилось раздавать рекламные листовки на улице), так как посетителей было мало. Требовалось привлечь клиентов невысокими ценами и хорошим качеством работы мастеров.

С подбором специалистов возникла еще одна сложность. Есть мастера, которые Вас поймут и сделают именно так, как Вы просили или втайне себе представляли. Именно таких мастеров хотелось найти. Кроме того, наемный работник должен зарабатывать деньги, но чувствовать себя при этом личностью и не смотреть "на сторону"-соответственно сложности с достойным размером оплаты труда мастеров, не в убыток предприятию.

На сегодняшний день, в нашем салоне-парикмахерской работают 4 вполне приличных парикмахера, 2 мастера по маникюру и педикюру и поточное обслуживание (зачастую по записи).

nika: Сложность была одна - обеспечить агентам объем работы. Для этого, естественно, давалась реклама - в т. ч щиты на дорогах, по местному кабельному телевидению - чтобы обслуживать ближайший район, также в газетах. Стартовый капитал был накоплен заранее, но по началу шли большие затраты на необходимые нужды. Теперь, учитывая опыт, мы уже выкупили помещение офиса, а тогда аренда и реклама были огромнейшими статьями расходов. И, конечно, чтобы удержаться на

плаву, надо постоянно обучать сотрудников, улучшать их профессиональный уровень. Т.к. конкуренция в любой сфере сейчас огромна... Сейчас мы подключились к правовой системе *Консультант +*, чтобы быть вооруженными юридическими знаниями.

tarasova_svetik: Большая сложность была найти помещение чтобы разместить образцы мебели начинали с 20кв.м, обучение персонала, самыми большими статьями расходов на начальной стадии реклама, аренда. И самое наверно сложное было составить бюджет фирмы, так как часто были не предвиденные расходы без грамотного финансиста не обойтись!

И еще если нет начального капитала, то в 2002г. невозможно было взять кредит на развитие малого бизнеса.

belovmichael: Были первоначально проблемы найти помещения на максимально "проходных" местах, такие места в основном уже заняты другими арендаторами. Но после долгого поиска удалось договориться с арендодателем на взаимовыгодных условиях. Так же столкнулся первоначально с подбором квалифицированного персонала за умеренную плату (все хотят какие-то баснословные зарплаты). Были также проблемы закупки оборудования, так как встречаются нечистые на руку поставщики, лучше работать с проверенными раньше кем-то из тех, кому вы доверяете. Также хочется сокращения административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности. на "проверяющих" тратится очень много нашей экономической активности впустую с последующими потерями для дела.

Ирина: На данном этапе когда уже вроде фирма начала свою работу встает всегда вопрос по клиентам и рекламе!!!! В принципе одно состоит из другого. У меня в самом начале была проблема больше все же не с рекламой а именно с потребителем потому что продукция очень дорогая и в большей степени является грубо говоря игрушкой для обеспеченных людей... Были большие затраты по приобретению продукции ее доставки в Москву и дальнейшем обслуживание..

moderator-fom: nika, у Вас была проблема в поиске достойных сотрудников?

tarasova_svetik, Вы арендовали помещение, насколько я поняла? А сейчас? Собираетесь ли Вы его выкупить, или уже?

Расскажите, пожалуйста, подробнее про обучение персонала.

moderator-fom: Очень интересно сказал belovmichael: «Также хочется сокращения административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности. на "проверяющих" тратится очень много нашей экономической активности впустую с последующими потерями для дела».

Есть ли у Вас такие проблемы?

Кого конкретно Вы можете отнести к этим "проверяющим"?

Расскажите, как Вы решаете эти проблемы? (если они есть, конечно).

ника: Основная проблема - это привлечение клиентов, т.к. фирм, предлагающих юридические услуги очень много, нужно быть конкурентно способным. Сначала мы разместили рекламу на транспорте, записали рекламный ролик, вроде как помогло, потом создали свой сайт, еще один способ привлечения населения, т.к. мы работаем с населением, а большинство людей живут по принципу "пока гром не грянет, мужик не перекреститься", то отсюда и проблемы, т.е. на консультацию люди приходят, а как доходит дело до заключения договора на ведение дела в суде, так они идут на это неохотно, только если есть острая необходимость. И вообще, есть очень разные клиенты, одни к примеру, считают, что ты не прав. а правы они, и говорят на судебном процессе всякий бред, несмотря на то, что ты заранее их "готовишь" к судебному заседанию.

leon: Первая проблема-это трудно арендовать производственное помещение. Арендная плата очень высокая. Например, за пять лет аренды я мог бы на эти деньги выкупить или построить новое помещение, но мне никто не даст такого кредита. В результате на оплату аренды уходят средства, которые можно было бы пустить на развитие.

Вторая проблема- это кадры. Сейчас создалась ситуация в производстве, когда люди хотят получать зарплату только за то, что они ходят на работу, а у меня оплата сдельная.

И еще к сожалению у нас не готовят специалистов для моего производства, поэтому большая часть времени уходит на обучение. И бывает, выучившись человек понимает, что это "не его". А затраченное время и ресурсы уже не вернуть и все надо начинать заново.

moderator-fom: Про клиентов еще раз.

Пожалуйста, скажите, есть ли у вас проблемы с клиентами? Не только в смысле их привлечения, а вообще.

leon: С привлечением клиентов у меня особых проблем нет. Клиент приходит по рекомендации знакомых. Но бывают случаи, когда клиент не знает что он хочет и это очень затягивает производственный процесс.

nika: «у Вас была проблема в поиске достойных сотрудников?»

Все достойные сотрудники ушли со мной из предыдущей фирмы... У нас все просто - оклада нет. Предложили лучший процент - и человек пошел туда, где ему лучше. Это абсолютно естественно..

Проблема с кадрами бывает только тогда, когда кадры не ценят. У меня же они всегда на 1 месте, без них работы нет.

moderator-fom: Давайте выделим наиболее серьезные барьеры для открытия бизнеса и для его развития. Пожалуйста, выделите 2 самых серьезных барьера к открытию и 2 самых серьезных барьера к развитию.

alla: Барьеры

открытия: 1. Проблема с недостаточным стартовым капиталом, которая подтолкнула на рискованный шаг - взятие кредита. 2. Трудности, возникшие в связи с желанием самостоятельно зарегистрировать фирму (успешно разрешилась после обращение в юр. агентство).

Барьеры развития бизнеса: 1.Затруднения в связи с подбором квалифицированного персонала и с достойной оплатой его труда не в убыток фирме. 2.Малое количество посетителей, отсутствие постоянной клиентской базы.

nika: Барьеры открытия: в принципе, он был 1 - единственный. Помещение. К сожалению, я не дочь Рокфеллера, и выкупить сразу не удалось. Пришлось арендовать и только спустя!!! 2 года (офис в центре) выкупить... Увы...

Барьеры развития: если грамотно подойти к вопросу, то их не должно быть... Но все же надо отметить, что реклама, особенно на ТВ, нынче очень дорогое удовольствие... Приходилось тратиться, т.к. цель оправдывает средства.

belovmichael: Барьеры открытия: процесс получения разрешений и согласований для открытия бизнеса (регистрация юридического лица, аренда помещений, получение разрешений на перепланировку помещения, сертификация, лицензирование, подключение к сетям электроэнергии моих торговых точек).

Барьеры к развитию: жесткая конкуренция, постоянные проверки проверяющих органов, малое количество клиентов.

printergroup: Постараюсь подвести итог всему ранее мною сказанному.

Барьер для открытия моей фирмы - накопление стартового капитала. Пришлось одолжить у друзей. Других барьеров, пожалуй, не было.

Барьеры развития: а) Создание клиентской базы

б) Подбор ответственных и порядочных сотрудников, а также их обучение, потребовавшее определенного времени и вложения немалых средств.

tarasova_svetik: Барьер для открытия - накопление стартового капитала. Налаживание связей с потенциальными поставщиками, схемы своевременных доставок товара, поиск площадей для размещения образцов мебели, поиск квалифицированного персонала.

Барьеры развития:

1. клиентская база
2. денежные средства
3. обучение и переобучение персонала
4. создание положительного имиджа фирмы
5. реклама
6. конкуренция (монополисты)

ника: Самый главный барьер к открытию - это наличие подходящего офиса для работы, т.к. предполагалось, что помещение должно быть небольшим. 2 - наличие денежных средств достаточных для раскрутки; 3. реклама

Ирина: Барьер для создания фирмы - это естественно стартовый капитал, который в дальнейшем расходится на развитие фирмы. Барьером по развитию фирмы является клиентская база, реклама и естественно (в зависимости от сферы услуг) наличие конкурентоспособного товара..

leon: Не буду исключением сказав, что барьер к открытию дела - стартовый капитал, в виде денег или в виде производственного помещения.

Барьер к развитию - высокие непроизводственные расходы (аренда помещения), а также отсутствие долгосрочных кредитов на развитие.

www.fom.ru fom@fom.ru

