

## Софья КОЛЕСОВА

■ Как заработать на родословной и поставить диагноз по одному вздоху? Россияне и белорусы все активнее предлагают всевозможные стартапы. «Союзное вече» узнало, что происходит с начинающими коммерсантами в наших странах.

## РАСТИ БОЛЬШОЙ

Малый бизнес многих привлекает тем, что дает возможность заняться любимым делом с относительно небольшими вложениями. Уйти из офиса и работать на себя. Чем плохо? Но и риски тут небольшие. Неслучайно большинство таких фирмочек закрывается в первый год работы. Кто-то неверно просчитал востребованность своего продукта, кому-то не хватило денег на дальнейшее развитие, а некоторые просто поняли, что работа на себя часто требует еще больше сил и нервов, чем труд в офисе на «дядю» с гарантированным окладом и нормированным рабочим днем.

При этом власти России и Беларуси почти одновременно объявили, что в ближайшем будущем намереваются сделать на малый бизнес большую ставку со всеми соответствующими мерами поддержки. Государственный интерес понятен,



Любовь к украшениям до собственной ювелирной мастерской довела.

мировой опыт показывает, что активизация в этой сфере благотворно сказывается на всей экономике.

Больше всего людей занято в малом бизнесе в Италии, Германии и Франции. Стране от этого только плюс. В Германии, например, примерно половина налоговых поступлений в бюджеты идет именно от небольших предприятий. Для потребителей это тоже хорошо. Ведь чем больше компаний - тем выше конкуренция. Значит,

предприниматели будут заинтересованы всеми силами удерживать клиентов, а не разбрасываться ими.

В России сейчас работает около шести миллионов малых предприятий. Последнее время их количество не слишком сильно прирастает. Основные причины тут экономические. В первую очередь повышение НДС и снижение доходов населения. То есть расходы предпринимателей выросли, а покупать у них стали меньше.

## СТАРТ С НУЛЯ

Планы по развитию этой сферы амбициозные.

- В большинстве стран с современной структурой экономики в малом бизнесе занято около половины населения. Это те цели, которые мы должны ставить перед собой на ближайшие годы, десятилетия и стремиться к ним, - заявил премьер-министр РФ Дмитрий Медведев во время встречи с президентом общественной организации малого

и среднего предпринимательства «Опора России» Александром Калининым.

По словам Калинина, «вклад малого бизнеса в валовой продукт с 2015 по 2018 год вырос с 18 до 22 процентов, а оборот малых и средних предприятий за прошлый год увеличился на десять процентов».

Предприятия делятся на малые, средние и большие в зависимости от объема их выручки. «Малыши» зарабатывают от 120 до 800 миллионов рублей в год. Если доходы еще ниже, то это уже микро-предприятия.

- В большинстве случаев желание начать свой бизнес с нуля базируется на знаниях предпринимателя. Сегодня больше всего молодых компаний появляется в сфере IT-индустрии, технологически несложного и не слишком затратного производства, например, продуктов питания, одежды, товаров первой необходимости, - рассказывает заместитель гендиректора Московской ассоциации предпринимателей Александр Разинов.

Руководитель оргкомитета национальной премии «Бизнес-Успех» Дарья Сунцова отмечает, что сейчас появляется много фуд-стартапов. Это производство экопродуктов, сервисы доставки еды. Еще одно популярное направление - бизнес в спортивной и образовательной сферах.

## СЕМЕЙНОЕ ДЕРЕВО - В КАЖДЫЙ ДОМ

Не всегда малый бизнес - это скрупулезно просчитанный бизнес-план. Некоторые проекты появляются совсем случайно, из увлечений.

- Мы хотим, чтобы в каждом доме висело родословное дерево. Вы знаете, какая это сила!? - восклицает директор российского Дома родословия Юрий Миронов.

Его Дом занят тем, что составляет родословные на заказ. Все началось в 90-е годы и совсем не как бизнес. Семья у Юрия Федоровича большая. Десять детей. Сейчас они выросли (самому младшему 28 лет), а в детстве им все было интересно. Например, они спрашивали у родителей, кем друг другу приходятся их родственники. Однажды, чтобы объяснить семейные связи, папа раздал всем по листку бумаги и попросил каждого написать о себе. После этого дети обменялись своими автобиографиями.

Многодетную семью часто приглашали выступать на радио и телевидение. Однажды Юрий рассказал о том, как они сделали персональные листы родственникам.

Оказалось, многодетный родитель случайно придумал новый метод ведения родословной. Потом Миронов написал брошюру о составлении «семейного древа», которая вышла большим тиражом. Затем издал первую родословную книгу. Ее тоже быстро раскупили. Стало понятно, что спрос на такие услуги есть.

Подростки сыновья открыли два офиса, в Москве и Санкт-Петербурге. Там они по заказам людей ищут их

родных, составляют родословные. Сейчас в работе около пятисот проектов. В среднем в месяц приходит два - три десятка клиентов. Среди них были и знаменитости, например, Федор Конюхов или Владимир Жириновский.

- Бывают любопытные истории. Когда люди обращаются к нам за родословной, мы идем к их родителям, чтобы узнать историю семьи. Были случаи, когда пожилые люди тяжело болели. А после общения с нами начинали чувствовать себя нужными и неожиданно выздоравливали! Врачи разводили руками, говорили, что ошиблись в диагнозе, - рассказывает Юрий Федорович.

Еще Миронов придумали приезжать с родословными на свадьбы и вручать их брачующимся. Когда под красивую музыку выносят «дерево» жениха и невесты, все бросают свои салаты с бокалами и бегут смотреть на эту диковинную церемонию.

- Занятие родословием укрепляет семью, - уверен Юрий Миронов.

- А какой еще секрет долгой семейной жизни? - интересуюсь я.

- Уметь прощать, принимать мир таким, какой он есть, - отвечает он.

И опять говорит про родословие, которое к тому же «формирует патриотизм».

- Если знаешь, что вот эту землю пахал твой прадед, то к ней у тебя уже другое отношение, бережное, - утверждает создатель Дома родословия.

ГОД	КОЛИЧЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ, ТЫСЯЧ		ЧИСЛО РАБОТНИКОВ, ТЫСЯЧ	
2016	5800	105	13 900	785
2017	5900	108	14 200	788
2018	6000	109	14 100	790

По данным Федеральной налоговой службы РФ и Белстата.

## «Еще стираете? Тогда идем к вам!»

Бизнесмены не должны бояться круто изменить свою жизнь, выйти из той самой привычной «зоны комфорта», о которой сейчас так много говорят.

Вот, например, Кирилл Грищенко работал юристом в крупной компании в Санкт-Петербурге. Пока однажды не увидел, что для кого-то может быть проблемой просто положить вещи в стиральную машину. Тогда пришла мысль создать прачечный сервис Lavadora. Это произошло в 2016 году.

Работа юристом не привлекала, но и вести свой бизнес оказалось нелегко. «Будучи основателем стартапа, я спал как младенец: просыпался каждые два часа и плакал», - стоит статус у Кирилла в соцсети.

Но сворачивать с пути и идти обратно юрсты не собирается.

- Мы сами приезжаем к клиентам и забираем у них грязные вещи. Стираем-сушим-гладим и сами же доставляем обратно за 48 часов в красивой упаковке. В месяц стираем примерно пять тысяч вещей, - рассказывает предприниматель.

Основные затраты при открытии обычной прачечной - это покупка оборудования. Стиральные машины сто-

ят недешево, а их нужно много, плюс аренда или покупка офиса, оплата электричества. У Кирилла все на аутсорсинге, ничего своего покупать не пришлось. Заказы клиентов отдаются в работу действующим прачечным, химчисткам. Забирает вещи обратно отдельная курьерская служба.

- Из своего у нас только маркетолог, менеджеры и клиенты, - улыбается Кирилл.

Сторонним компаниям он платит с каждого заказа комиссионные. Оказалось, что аутсорсинг выгоден только на первых порах, потому что дает возможность начать бизнес при минимуме затрат. А впоследствии такой подход может обойтись совсем недешево.

Первый месяц клиентов было по пальцам перечесть. Сейчас сотни заказов в месяц. Средний ежемесячный рост оборота составляет 30 - 50 процентов. В основном за помощью обращаются домохозяйки и холостяки. Есть разовые заказы, но большинство приобретает абонемент на месяц.

За три года работы компания вышла на самоокупаемость. Прибыль есть, но ее реинвестируют (вкладывают в дальнейшее развитие бизнеса).