Эта программа финансируется
Европейским Союзом

ЛАТВИЯ
ЛИТВА
БЕЛАРУСЬ
2014-2020

BELL TO START
BUSINESS

УЧЕБНИК БИЗНЕСА

2020

Эта программа финансируется Европейским Союзом

ЛАТВИЯ ЛИТВА БЕЛАРУСЬ 2014-2020

BELL TO START BUSINESS

Название проекта: Звонок к началу бизнеса
Номер проекта: ENI-LLB-2-334

Консолидированный отчет «Учебник бизнеса» по результатам опроса в Латвии, Литве и Беларуси людей, которые начали свой бизнес в предпенсионном возрасте

Партнеры проекта:

Latvia University of Life Sciences and Technologies

PANEVĖŽIO DARBO RINKOS MOKYMO CENTRAS

Эта публикация была подготовлена при финансовой поддержке Европейского Союза. Ее содержание является исключительной ответственностью Латвийского университета науки и технологий и не является отражением официальной позиции Европейского Союза.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ВВЕДЕНИЕ 4

2. АНАЛИЗ И ОБРАБОТКА ПОЛУЧЕННЫХ В ПРОЦЕССЕ ИНТЕРВЬЮ МАТЕРИАЛОВ 5

2.1. Профиль и вид предпринимательства 5

2.2. Вопросы по организации и ведению бизнеса 24

3. ВЫВОДЫ 56

4. ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ 57

5. БИЗНЕС-КЕЙСЫ 58

6. ПРИЛОЖЕНИЕ 89

1. ВВЕДЕНИЕ

Отчет подготовлен на базе данных опроса, проведенного в рамках проекта “Звонок к началу бизнеса”, среди респондентов из Латвии, Литвы и Беларуси, которые начали свой бизнес в предпенсионном возрасте. Цель опроса – сбор и обработка информации об опыте, потребностях, проблемах, ощущениях, ожиданиях, вызовах, достижениях и надеждах предпринимателей и представление примеров лучшей практики.

В «Учебнике бизнеса» рассмотрены реальные бизнес-кейсы, собранные в следующих регионах программной области:

- Земгальский регион – Латвия (LV);
- Паневежский уезд – Литва (LT);
- Минская область – Беларусь (BY).

В рамках проекта применялась следующая методология исследования:

- Разработка анкеты;
- Привлечение предпринимателей и проведение интервью;
- Анализ и обработка собранных данных;
- Подготовка отчета и разработка выводов.

Анкета состоит из 35 вопросов, разделенных на 2 части:

- Профиль и вид предпринимательства;
- Вопросы по организации и ведению бизнеса.

Анкета представлена в Приложении данного отчета и включает вопросы различных типов, а именно:

- Вопросы с множественным выбором (возможен один ответ, возможно несколько вариантов ответа);
- Полузакрытые вопросы (доступен вариант ответа «Другое»);
- Открытые вопросы.

Анкета была разработана на английском языке и переведена на латышский, литовский и русский языки для облегчения коммуникации с респондентами. Сбор данных проводился в июле - сентябре 2020 года.

Каждый бенефициар проекта провел интервью с предпринимателями, работающими в малом или среднем бизнесе, и собрал 10 заполненных анкет. Отбор участников опроса осуществлялся на основе информации от местных муниципалитетов, организаций поддержки предпринимательства, обучающих центров, центров регионального развития, бизнес-инкубаторов, государственных учреждений и агентств, а также социальных групп и личных контактов.

Со всеми участниками интервью сначала контактировали по телефону. Представители бенефициаров рассказывали им о программе трансграничного сотрудничества Латвия – Литва – Беларусь, о проекте “Звонок к началу бизнеса”, его целях, основных результатах и мероприятиях, а также о схеме и методологии сбора бизнес-кейсов. Затем анкеты были разосланы участникам собеседования по электронной почте для ознакомления, после этого представители партнеров

проводили личные встречи, в ходе которых заполнялись анкеты.

При обработке данных и составлении отчета использовался подход, сочетающий качественный и количественный анализ.

В консолидированном отчете собраны 30 бизнес-кейсов из программной области. Отчет отражает аналитическую информацию по каждому из вопросов анкеты как в общем формате для региона приграничного сотрудничества, так и в контексте участвующих стран, выделяет общие аспекты начала и развития бизнеса представителями целевой аудитории в программной области и подчеркивает бизнес особенности регионов в каждой стране. Отчет также содержит рекомендации опытных экспертов в данной области.

2. АНАЛИЗ И ОБРАБОТКА ПОЛУЧЕННЫХ В ПРОЦЕССЕ ИНТЕРВЬЮ МАТЕРИАЛОВ

2.1. Профиль и вид предпринимательства

Первая часть вопросника позволила определить профиль предпринимателя, в частности год основания и юридический статус его бизнеса, количество учредителей и наемных работников, сферу и географию деятельности, возраст, в котором предприниматель начал свой бизнес, уровень его образования, а также описала суть бизнеса и стратегические и ежедневные задачи предпринимателя.

В частности, по вопросам от 1 до 14 первой части анкеты получены следующие ответы.

1. Название (анонимно)

Из общего числа опрошенных 37% предпочли остаться анонимными, в том числе:
в Латвии 5 респондентов или 50%, в Литве 6 респондентов или 60%, в Беларуси – все 10 предпринимателей, принявших участие в опросе, идентифицировали свой бизнес. Следует заметить, что все участники опроса дали согласие на упоминание своего имени в отчете проекта.

2. Год основания бизнеса

Респонденты из Латвии значительно разделились в зависимости от года начала собственного бизнеса, один из предпринимателей ведет свой бизнес с 2000 года, 3 человека вовлечены в бизнес от 8 до 12 лет, а опыт участия в бизнесе 6 человек не превышает 5 лет.

Участники опроса из Литвы начали свой бизнес в 2002-2020 годах. 4 человека участвуют в бизнесе не более 5 лет, 5 владеют своим бизнесом более 10 лет, 1 человек основал свой бизнес в 2020 году.

В Беларуси диапазон лет начала респондентами своего бизнеса находится в пределах 2005 – 2020. 4 персоны ведут свой бизнес уже более 10 лет, а пятеро предпринимателей стартовали в последние 5 лет.

3. Место регистрации (районный центр / город / регион / страна)

Рисунок 1, представленный ниже, показывает, как участники опроса из трех стран определили место основания своего бизнеса.

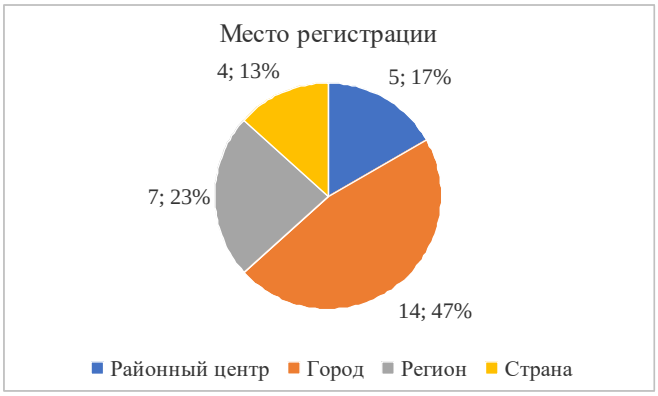


Рисунок 1. Место регистрации бизнеса респондентов из Латвии, Литвы и Беларуси (число респондентов, процент).

Город как место основания бизнеса обозначили наибольшее число участников опроса (47%): 4 из Латвии, 8 из Литвы и 2 из Беларуси. 5 человек отметили региональный центр: 2 из Латвии и 3 из Беларуси. 7 респондентов назвали регион: 2 из Литвы и 5 из Беларуси. Страну как место регистрации своего бизнеса определили только 4 предпринимателя из Латвии.

4. Количество учредителей

Все респонденты из Латвии указали, что они запускали свой бизнес одни. В Литве ситуация достаточно схожая: только один участник опроса ответил, что в компании было 2 человека на старте бизнеса. В то же время в Беларуси предприниматели более активно объединяются для того, чтобы запустить свое дело: 4 человека имели партнера(ов).

На актуальный момент ситуация в Латвии не изменилась, все респонденты ведут свой бизнес в одиночку. Единственный предприниматель в Литве, который начинал свой бизнес с партнером был вынужден закрыть его.

В Беларуси те респонденты, которые начинали свой бизнес одни, продолжают работать самостоятельно, никаких дополнительных совладельцев не привлекали. Однако ситуация с теми, кто начинал свое дело с партнером претерпела изменения. Только одно предприятие осталось с тем же числом учредителей – 2. В одном бизнесе количество учредителей сократилось на 1 человека. В третьей компании в настоящее время насчитывается 3 совладельца. Четвертая оранизация продемонстрировала резкое увеличение участников: с 2 до 18. Столь значительный рост был вызван изменением направления бизнеса.

5. Количество наемных работников

Большинство участников опроса из трех стран (60%) отметили, что у них нет наемных работников. Информация представлена ниже на рисунке 2.

Рисунок 2. Наличие наемных работников на предприятиях участников опроса (число респондентов, процент).

В то же время между странами существуют значительные различия. Если в Латвии только у одного предпринимателя, который занимается растениеводством, есть наемные работники, то в Литве и Беларуси доля респондентов, которые привлекают в своей бизнес дополнительную рабочую силу, значительно выше: 50% и 60% соответственно.

Единственный участник опроса из Латвии указал, что у него на предприятии трудятся 4 человека. 5 респондентов из Литвы вместе ответили, что привлекают в свой бизнес от 36 до 48 человек. Диапазон определяется тем, что один из предпринимателей вовлекает в свой строительный бизнес от 8 до 20 работников в зависимости от планируемого объема работ. 6 участников опроса из Беларуси указали в совокупности, что в их бизнесе участвуют 63 наемных работника.

Таким образом, среднее число наемных работников для тех предпринимателей, которые их привлекают, в Латвии составляет 4 человека, в Литве 7.2 – 9.6 человека, в Беларуси – 10.5 человека.

6. Юридический статус Вашего бизнеса

Как видно из данных, представленных на рисунке 3, большинство респондентов в трех странах (57%) выбрали статус самозанятой персоны / индивидуального предпринимателя для реализации своего бизнеса.

Рисунок 3. Распределение респондентов в трех странах по юридическому статусу их бизнеса (число респондентов, процент).

В Латвии 9 предпринимателей (90%) выбрали статус самозанятого лица для ведения бизнеса и только 1 участник опроса создал микропредприятие. Литовские и белорусские респонденты продемонстрировали большее разнообразие. Результаты в двух странах идентичны: 5 человек в каждой стране основали микропредприятия, 1 – общество с ограниченной ответственностью и 4 человека выбрали статус самозанятоого лица/индивидуального предпринимателя.

7. Сфера деятельности

Как показано на рисунке 4 ниже, респонденты трех стран в основном выбрали для ведения бизнеса сектор услуг и производственный сектор: 48% и 43% соответственно. Только 2 человека выбрали розничную торговлю и 1 – оптовую торговлю в качестве одного из направлений своего бизнеса.

Рисунок 4. Распределение респондентов в трех странах по сфере их деятельности (число респондентов, процент).

Следует заметить, что в Латвии и Литве по 2 респондента совмещают несколько направлений своего бизнеса.

Из 10 участников опроса в **Латвии** двое заявили, что их сферой деятельности являются услуги. Мария (респондент 1)[1] предоставляет языковые услуги, такие как редактирование новостного сайта и проведение уроков английского языка. Кроме того, она разрабатывает маркетинговую стратегию для потенциального объекта типа B&B. Галина (7/LV) проводит мастер-классы по лепке из полимерной глины для детей.

8 предпринимателей указали следующую сферу своей деятельности: производство и реализация собственной продукции.

3 респондента занимаются растениеводством:

- Андрей (2/LV) выращивает айву, чеснок, клубнику, сладкий и острый перец, баклажаны, огурцы, помидоры. Предприниматель также занимается выращиванием дынь и арбузов. Кроме того, значительный земельный участок занят рождественскими елками.
- Иева (4/LV) выращивает травы и ароматические растения, а также создает композициии из трав и сушеных растений и натуральные ароматизаторы воздуха. Она также дает советы по работе с травами и ароматическими растениями.
- Янис (5/LV) увлечен выращиванием, селекцией и продвижением редких и удивительных растений “Труба Ангела”.

Рисунок 1. Янис (5/LV) увлечен редкими и удивительными растениями “Труба Ангела”.

[1] Далее первый респондент из Латвии будет помечен как "1/LV". Соответствующие обозначения будут также использоваться для обозначения респондентов из других стран. Цифра указывает номер респондента, буквы после наклонной черты - страну, представленную респондентом (LV - Латвия, LT - Литва, BY - Беларусь)

2 участника опроса создают броши и другие украшения. В то время как Ирина (9/LV) производит изделия из кожи, Алла (8/LV) специализируется на массивных, оригинальных брошках, браслетах и подвесках в виде насекомых с крупным полудрагоценным камнем в центре.

Еще 3 предпринимателя увлечены рукоделием:

- Наталья (3/LV) занимается микровышивкой. В портфеле мастера броши, подвески, браслеты, серьги, рамки и елочные украшения, выполненные в этой редкой технике.
- Инна (10/LV) создает изделия из фетра: перчатки, шарфы и другие предметы. Более того, она расписывает шелковые шарфы и вышивает перчатки.
- Инга (6/LV) изготавливает подарочные карточки, конверты, декорации и гирлянды из бумаги. Кроме того, она предоставляет услуги флориста и декоратора.

Из 10 участников опроса в **Литве** 2 заявили, что работают в производственном секторе. Оба предпринимателя занимаются общественным питанием: кафе Сигиты (2/LT) изготавливает пельмени; а компания Янины (4/LT) готовит еду для школьной столовой.

Два человека объединяют два или более направлений деятельности: бизнес Римантаса (3/LT) представляет собой комбинацию розничной торговли и услуг: он руководит строительной компанией и открыл магазин каминов. Второй предприниматель Петрас (6/LT) совмещает производство подстилок для животных и дров, оптовую и розничную торговлю продукцией.

Шесть участников опроса, которые указали свой бизнес как часть сферы услуг, работают в разных областях: Зита (1/LT) владеет консалтинговым бизнесом, Евгениус (5/LT) - лесоруб и верхолаз, Дайва (7/LT) организует поездки по Литве и ближнему зарубежью, Бируте (8/LT) ремонтирует одежду, Ритуте (9/LT) предлагает психологические консультации, преподает разговорный английский язык и управляет школой похудения, Людас (10/LT) предоставляет в аренду помещения для бизнеса.

В **Беларуси** 2 участника опроса занимаются производством и реализацией собственной продукции. Николай (7/BY) основал микропредприятие по производству деталей для жалюзи, Ирина (5/BY) изготавливает изделия белорусского народного ткачества и обучает этому ремеслу детей.

Два респондента производят и реализуют продукцию растениеводства и птицеводства:

- Виталий (3/BY) культивирует жимолость, клюкву, голубику, овощи, зелень, кроме того выращивает и продает кур-несушек.

Рисунок 2. Виталий (3/BY) занял большую часть земли для выращивания голубики.

- Николай (9/BY) продвигает здоровое и экологически чистое питание. Он производит на продажу овощи, зелень, фрукты и ягоды, а также продает яйца кур и перепелок, мясо птицы и кролика. Кроме того, он консультирует по вопросам выращивания овощей и содержания птицы, кроликов, пчел. Николай увлечен приготовлением блюд беларусской народной кухни, ведет свой блог и дает консультации.

6 респондентов Беларуси оказывают разные виды услуг: медицинские, консультативные, образовательные, в сфере агроэкотуризма, по обеспечению связи.

- Владимир (1/BY) выполняет работы по установке оборудования для цифрового телевидения и радиовещания. Он не только руководит своим предприятием, но и сам непосредственно выполняет монтажные работы.
- Большой популярностью у белорусских и иностранных граждан пользуется бизнес Екатерины (2/BY), которая основала стоматологическую клинику. Для клиентов рядом с клиникой имеется гостиница и салон-парикмахерская.
- Анатолий (4/BY) оказывает услуги по ведению бухгалтерского и налогового учета и составлению отчетности для малого бизнеса, консультирует по вопросам управления.
- Игорь (6/BY) консультирует и проводит семинары и тренинги по управлению личными и бизнес-финансами. Он также оказывает содействие финансированию малого бизнеса, особенно в сельской местности и малых городах.
- Михаил (8/BY) открыл собственное дело в сфере агроэкотуризма. Он занимается организацией отдыха для клиентов. Для школьников Михаил проводит интерактивные экскурсии с образовательным компонентом.
- Ольга (10/BY) оказывает услуги иностранному предприятию по продвижению семян и высокоурожайных технологий выращивания овощей и зелени на рынке Беларуси. Она также проводит курсы обучения английскому языку.

8. Пожалуйста, опишите суть Вашего бизнеса

Участники опроса во всех странах открыто и заинтересованно обсуждали в ходе интервью свой бизнес.

В **Латвии** сложилась следующая картина бизнеса предпринимателей, которые стартовали в предпенсионном возрасте:

Респондент 1/LV Мария

Мария оказывает языковые услуги, которые она делит на 2 блока: редактирование новостного сайта на основании договора, а также проведение уроков английского языка, как лично, так и по Skype. В настоящее время Мария работает с детьми, что было для нее вызовом, но она сумела найти методические и игровые обучающие материалы, книги для нового типа клиента и сделать свои уроки увлекательными и интересными. Новые ученики приходят к Марии или по

рекомендации прежних учеников, или благодаря сарафанному радио. Кроме того, Мария увлечена разработкой предложений по использованию имения своего знакомого недалеко от Елгавы в качестве B&B услуги.

Респондент 2/LV Андрей

Андрей на принадлежащей ему земле площадью 8,5 га выращивает как привычные для Латвии культуры (айву, чеснок, клубнику, сладкий и острый перец, баклажаны, огурцы, помидоры), так и дыни, и арбузы. Он поставляет арбузы на торговую базу сети супермаркетов Maxima и в престижный универмаг Стокманн, а весь ассортимент своей продукции продает вместе с женой на ночном рынке в Риге. Кроме того, значительное место на земле Андрея занимают посадки елок, которые он продает перед Рождеством.

Респондент 3/LV Наталья

Наталья занимается микровышивкой, она владеет навыками «маленькой точки» или вышивки под лупой и с удовольствием создает броши, кулоны, браслеты, серьги, рамки и елочные украшения. Схемы для своих работ она находит в интернете или старинных книгах, а также разрабатывает сама. Свои изделия Наталья реализует через Etsy, Instagram Facebook, а также продает на выставках и ярмарках в Латвии. Кроме того, она вышивает и под заказ клиентов.

Респондент 4/LV Иева

Иева сочетает два направления в своем бизнесе. С одной стороны, она выращивает травы и ароматические растения, сушит их, создает из них композиции, а также изготавливает ароматические палочки и натуральные освежители воздуха. Свои продукты Иева реализует с помощью членов семьи через знакомых. С другой стороны, она оказывает профессиональные консультации по культивированию трав и ароматических растений.

Рисунок 3. Иева (4/LV) выращивает травы и ароматические растения.

Респондент 5/LV Янис

Янис занимается выращиванием и селекцией редких тропических растений «Angel Trumpet», а также пропагандой их. Энтузиаст создает интересные коллекции растений, сортирует их по возрасту и расцветке. Реализует Янис свои цветы через специализированную группу на Facebook, а также на ярмарках и рынках ремесленников.

Респондент 6/LV Инга

Инга работает с бумажными изделиями, она изготавливает подарочные карточки и конверты, которые поставляет по договору в канцелярские магазины Елгавы. Кроме того, она создает декорации и гирлянды к праздникам и реализует их на рынках ремесленников. Дополнительно Инга оказывает услуги флориста и декоратора гостиницам при оформлени помещений для мероприятий.

Респондент 7/LV Галина

Галина проводит 3-4 раза в месяц занятия для детей по лепке из полимерной глины продолжительностью 1 час, в группе у нее занимаются максимум 5 детей. Для привлечения клиентов она использует рекламу на Facebook, а также отлично работает в данном случае сарафанное радио.

Галина проводит предварительные беседы со своими будущими учениками и их родителями, чтобы узнать, что интересно ребенку, какие у него увлечения.

Она сама создала целую галерею героев, которых дети могут увидеть и захотеть повторить.

Рисунок 4. Галина (7/LV) проводит занятия для детей по лепке из полимерной глины.

Респондент 8/LV Алла

Алла изготавливает ювелирные украшения: броши, кулоны и браслеты. Мастер, обладая профессиональными знаниями и навыками, сама разработала оригинальную технологию своих изделий. В качестве основного их элемента она использует массивные полудрагоценные камни, которые оформляет с помощью фурнитуры высокого качества. Свои украшения Алла поставляет только в лучшие дизайнерские магазины Елгавы и Риги, а также работает под заказы клиентов.

Респондент 9/LV Ирина

Ирина специализируется на создании брошей из разных материалов, но в настоящее время ей нравится работать с кожей. Кроме того, в пакет ее предложений клиентам входят кулоны, серьги и браслеты. Реализует свою продукцию Ирина исключительно через Facebook.

Респондент 10/LV Инна

Инна занимается несколькими направлениями в своем бизнесе. Она изговавливает перчатки, шарфы и другие изделия из фетра, а также расписывает шелковые шарфы и вышивает перчатки. Инна продает свои изделия на Etsy, а также поставляет по предварительному согласованию в художественные салоны.

Респонденты **из Литвы** предоставили следующие ответы на данный вопрос анкеты.

Респондент 1/LT Зита

Зита консультирует людей о возможностях создания собственного бизнеса в MLM (многоуровневой маркетинговой компании) и рекламирует продукты. Она заинтересована в организации лекций и семинаров: приглашает специалистов поделиться своими знаниями о здоровье, питании, усвоении витаминов и субстанций. У Зиты уже есть партнеры по команде в Литве, Норвегии, Ирландии, Великобритании, Германии, Испании, Соединенных Штатах Америки, Дании.

Респондент 2/LT Сигита

Кафе Сигиты производит 20 видов пельменей и других блюд. В меню есть 10 различных видов пельменей и каждый из них может быть вареным

или хрустящим. Клиенты также могут заказать и полуфабрикаты пельменей на вынос. Сигита с радостью выполнит специальные заказы на блюда для личных мероприятий. По субботам можно заранее заказать суши-сеты.

Респондент 3/LT Римантас

Римантас владел строительным бизнесом и магазином каминов. Компания делала уникальные вещи, например, на открытом воздухе создавала камины из огромных камней. Компания Римантаса работала на сельских туристических усадьбах по специальным заказам, ремонтировала большие здания и продавала камины в магазине. После покупки камина предприниматель предлаал все необходимые услуги в одном месте: транспортировка, монтаж, установка и отделка по желанию.

Респондент 4/LT Янина

Компания Янины производит продукты питания для школьной столовой. Предприниматель обслуживает две школы: гимназию и среднюю школу. Компания разработала карточки рецептов и готовит по ним. Также могут быть приготовлены блюда и по заказам для частных случаев, которые обычно поступают по рекомендациям от существующих и прошлых клиентов.

Респондент 5/LT Евгениус

Евгениусу нравится лазать по деревьям. Он рад, когда его приглашают убрать старые и опасные деревья, которые могут упасть. Как он говорит, у него такое ощущение, что он спасает людей и здания от опасности. Евгениус в основном работает с частными земельными владениями. Новые клиенты находят его по рекомендациям и объявлениям в рекламных изданиях.

Респондент 6/LT Петрас

Петрас владеет двумя разными бизнесами: он перевозит дрова из Беларуси в Германию и Бельгию, а также производит подстилки для животных по специальному заказу на заводе в Украине. Подстилки изготавливаются из высушенных стеблей рапса и пшеницы. Изделия для цыплят содержат 80 процентов стеблей рапса и 20 процентов стеблей пшеницы. Рапс имеет хороший запах и нейтрализует зловоние куриного навоза, который богат азотом. Для коров и коз они изготавливаются из 100 - процентных стеблей пшеницы.

Респондент 7/LT Дайва

Дайва активно работает по выходным, когда люди отдыхают и путешествуют.

Рисунок 5. Дайва (7/LT) организует поездки по Литве и ближнему зарубежью.

Люди любят проводить свое свободное время в путешествиях. Гид организует поездки по Литве и ближнему зарубежью. Она планирует задачи как минимум за 6 месяцев вперед. Прежде всего ей нужна идея поездки. Потом она много читает. В основном книги, потому что только небольшая часть необходимой

информации может быть найдена в интернете. После того, как у нее появилась идея, она делает следующие шаги: резервирует время, ищет автобус и т.д.

Респондент 8/LT Бируте

Бируте любит свою работу. Как она говорит, она могла бы проводить там все время. К ней всегда приходит много людей, которые ремонтируют у нее одежду. Официально ее рабочее время с 10 до 18 часов, но иногда она приходит раньше или остается дольше. Бируте работает и по субботам. Ее мастерская по ремонту одежды – единственное место, которое открыто в субботу. Каждый день она принимает одежду для ремонта, чинит ее и возвращает своим клиентам.

Респондент 9/LT Ритуте

Ритуте - психолог-психотерапевт. Она также преподает разговорный английский язык. Как говорит деловая женщина, она помогает упорядочить жизнь после упорядочения мышления. В 2020 году она решила создать “Школу похудения”, потому что проблему избыточного веса можно решить не только физическими, но и психологическими методами.

Респондент 10/LT Людас

Людас уже в пенсионном возрасте. Его бизнес – это предоставление в аренду помещений компаниям. Предприниматель может предложить полный пакет услуг от индивидуальной обстановки до уборки офиса. Людас обставил помещение площадью 85 м2 и сам нашел арендатора. Он счастлив, что у него интересный период жизни, который принес ему новые впечатления.

В **Беларуси** бизнесы предпринимателей, которые стартовали в предпенсионном возрасте, выглядят следующим образом.

Респондент 1/BY Владимир

Владимир создал предприятие по подключению к цифровому телевидению и радиовещанию. Владимир выполняет заказы юридических и физических лиц. Сначала он изучает объекты для установки оборудования, консультирует заказчиков и подбирает оптимальное оборудование для обеспечения качественной связи. Монтаж оборудования выполняют наемные работники, но часто сам Владимир тоже выполняет работы. Владимир делает рекламу своего бизнеса на специализированных сайтах и в каталогах по продаже оборудования для телевидения и радиовещания.

Респондент 2/ BY Екатерина

Екатерина открыла стоматологическую клинику, так как ее родственники являются высококвалифицированными стоматологами. Клиника оснащена самым современным оборудованием, в ней работают очень опытные и квалифицированные специалисты. Екатерина развивает свой бизнес в направлении медицинского туризма. Для клиентов имеется также современная комфортабельная гостиница и салон-парикмахерская. Основные клиенты Екатерины – это жители Беларуси, России, Прибалтики, Польши и других стран.

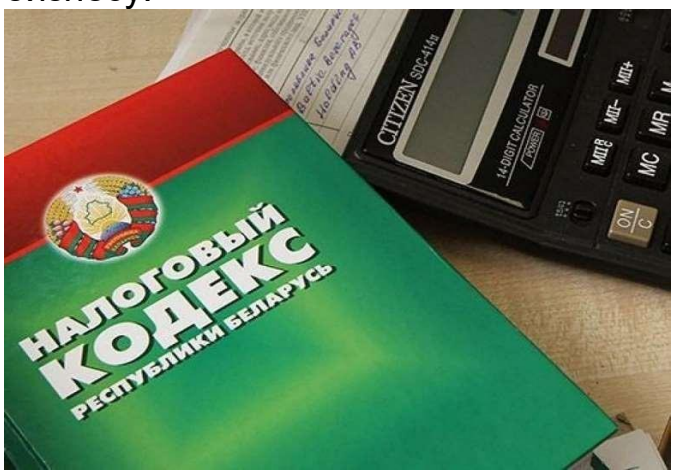
Респондент 3/BY Виталий

Виталий с супругой основали

крестьянское фермерское хозяйство и выращивают голубику, жимолость, клюкву, овощи, фрукты, зелень. В хозяйстве у них посажен сад, ягодники, имеются большие теплицы для выращивания овощей круглый год. Виталий применяет современные технологии и заботится о производстве экологически чистой продукции. Также Виталий выращивает и продает кур-несушек. Основными покупателями продукции Виталия являются оптовики и крупные торговые сети. Для жителей Минска и области Виталий предоставляет возможность самим собрать урожай, отдохнуть на свежем воздухе и насладиться красивым деревенским пейзажем.

Респондент 4/BY Анатолий

Анатолий оказывает консультативную и практическую помощь в ведении бухгалтерского и налогового учета, в составлении отчетности, оформлении налоговых деклараций малому бизнесу.



Picture 6. Анатолий (4/BY) консультирует предпринимателей по вопросам бухгалтерского и налогового учета.

Условия функционирования бизнеса часто меняются, поэтому Анатолий постоянно работает над повышением своего профессионального уровня, следит за изменениями законодательства. Анатолий занимает активную жизненную и профессиональную позицию, он принимает активное участие в конференциях, семинарах, тренингах. Клиентами Анатолия, в основном, являются индивидуальные предприниматели г. Минска.

Респондент 5/BY Ирина

Ирина нашла свое призвание в изготовлении изделий народного белорусского ткачества. Она изучила секреты ткачества народных орнаментов и производит пояса, гобелены, панно, ручники и постилки. Ирина любит обучать детей традиционному ткачеству, проводит мастер-классы, дает уроки, в том числе и онлайн. Ирина реализует свои изделия в магазинах подарков, на ярмарках, фестивалях, выставках. Часто у Ирины заказывают изделия хозяева агроусадеб, государственные учреждения и организации.

Респондент 6/BY Игорь

Игорь создал микрофинансовый центр для оказания финансовой поддержки малому бизнесу, так как в банке получить кредит начинающему предпринимателю очень сложно. Сейчас он оказывает содействие в создании и работе микрофинансовых предприятий и проводит обучение их сотрудников. Игорь сотрудничает с финансово-кредитными и лизинговыми организациями и оказывает финансовую поддержку малому бизнесу в сельской местности и малых городах.

Респондент 7/BY Николай

Николай организовал производство жалюзи, но потом стал больше

специализироваться на производстве деталей для них. Предприниматель закупил импортное оборудование и усовершенствовал его. В процессе работы он создал новый поворотный механизм для управления движением жалюзи, аналога которого нет в Беларуси. Сначала Николай продавал свои изделия на местном рынке, но потом их стали оптом покупать клиенты из России. Сейчас около 90% продукции продается в России.

Респондент 8/BY Михаил

Михаил с супругой открыл деятельность в сфере агроэкотуризма. Сначала на своем участке он оборудовал помещения для отдыха и проведения мероприятий. Потом Михаил обустроил места для организации интерактивных экскурсий с образовательным уклоном для детей и молодежи по экологическому образованию, по истории белорусского быта и другие. Агроусадьба Михаила входит в некоторые туристические маршруты по агроусадьбам Минского района и рекламируется через сайты туристических агенств.

Респондент 9/BY Николай

Николай увлечен выращиванием экологически чистых продуктов и приготовлением блюд белорусской народной кухни. На личном приусадебном участке Николая растут овощи, фрукты, зелень, кроме того, он занимается птицеводством и кролиководством. Николай отмечает, что вся его продукция очень востребована на рынке: диетическое мясо птицы и животных, яйца, плоды и овощи, выращенные в экологически чистых условиях. Клиенты узнают о продукции Николая через «сарафанное радио». Также Николай принимает участие в ярмарках-продажах фермерских продуктов, которые регулярно проходят в Минске и Минском районе.

Рисунок 7. Николай (9/BY) с удовольствием производит экологически чистую продукцию, выращивает птицу, продает яйца и мясо птицы.

Респондент 10/BY Ольга

Ольга оказывает консультационные услуги представительству иностранной компании. Она помогает продвижению их продукта (семян овощей и зелени), а также технологий выращивания на белорусский рынок. Ольга помогает проводить исследование рынка, оказывает консультативную помощь по налаживанию партнерских связей, помогает в организации мероприятий. Она дополнительно проводит обучение сотрудников компании английскому языку, используя уникальную методику.

9. В чем заключается именно Ваша работа. Какие стратегические и ежедневные задачи Вы решаете?

Участники опроса из **Латвии** выделили следующие стратегические задачи:

- Повышение объема продаж и стабилизация денежного потока;
- Расширение пакета предложений клиентам. В данном случае респонденты говорили как о новых изделиях/продуктах, так и о введении услуг дополнительно к производству: проведение мастер-классов, в том числе онлайн, а также разработка роликов для Youtube;
- Расширение географии продажи изделий и предлагаемых услуг. И если Галина (7/LV) планирует проводить мастер-классы для детей по лепке из полимерной глины в городах Латвии, то Алла (8/LV) уточняет, базируясь на своих предварительных переговорах, что хотела бы продавать свои яркие броши в художественных галереях Парижа и Монако.
- Вывод предприятия на новый уровень узнаваемости, разработка маркетинговой стратегии.
- Обеспечение ровной загрузки в течение года. Те из предпринимателей, чья деятельности привязана к сезонности (растениеводство, производство изделий для зимнего периода) ставят перед собой задачу начать дополнительную деятельность, которая позволила им обеспечить стабильную загрузку с течение года.

Половина респондентов отметили, что они готовы к новым вызовам и новым идеям. Только 1 из респондентов (Андрей 2/LV) удивил своей стратегической задачей: он планирует найти преемника для своего бизнеса и работать в нем как наемный работник.

Участники опроса из **Литвы** определили следующие стратегические цели:

- Расширение клиентской базы и команды. Такие цели поставили перед собой 2 участника опроса Зита (1/LT) и Петрас (6/LT).
- Увеличение ассортимента продукции. Во время карантина Сигита (2/LT) начала делать под заказ суши-сеты по субботам и полуфабрикаты пельменей; она планирует добавить разнообразие продукции на вынос.
- Поиск и выбор самых лучших поставщиков необходимых материалов для обеспечения точных поставок.
- Повышение квалификации и расширение предложения услуг в качестве лесоруба. Для этого Евгениус (5/LT) собирает информацию, смотрит видео на Youtube.
- Реализация маркетинговой стратегии (создание сайта, изготовление флаера и т.д.).

Респонденты из **Беларуси** назвали следующие основные стратегические задачи:

- Расширение географии бизнеса. Закрепление на рынке и освоение новых рынков сбыта. Расширение клиентской базы и спектра оказываемых услуг. Поиск новых проектов и партнеров в Беларуси и за рубежом.
- Совершенствование производства, оснащение его новым высокотехнологичным оборудованием, повышение качества продукции, внедрение новых технологий.
- Популяризация народного белорусского творчества и национальной белорусской кухни.

Такое стратегическое направление отметила Ирина (5/BY), которая занимается ткачеством в народных белорусских традициях, а также Николай (9/BY), который производит экологически чистые продукты питания и популяризирует рецепты белорусской кухни.

- Совершенствование кадровой политики на предприятии. Организация подбора и обучения кадров.
- Развитие кооперации и взаимодействия с партнерами и специалистами. Данное направление считает важным Михаил (8/BY) в сфере развития сельского туризма. Николай (9/BY) отметил необходимость кооперации мелких производителей экологически чистых продуктов питания.

Все предприниматели отмечали, что планирование стратегических направлений и задач помогают занимать активную жизненную позицию, получать удовлетворение от бизнеса и приносить пользу другим людям.

С учетом того, что 9 из 10 предпринимателей из **Латвии** ведут свой бизнес в одиночку, им лично приходится выполнять весь комплекс работ по его поддержанию и развитию.

Мария (1/LV) планирует свою занятость, ищет учеников, проводит с ними предварительное собеседование, разрабатывает общий план обучения и конкретный план занятий, подбирает учебные и игровые материалы, готовится к урокам, проводит их и составляет для себя отчет.

Андрей (2/LV), единственный, кто нанимает работников, планирует и контролирует всю схему работ по выращиванию и реализации продукции. Он лично отвечает за конкретные овощные культуры (дыни и огурцы) и выполняет весь требуемый цикл агротехнических работ. Весной вместе с женой он занимается подготовкой рассады. Вопросы реализации продукции тоже в ведении Андрея, он договаривает с клиентами, обсуждает их потребности, формирует партии товара и оформляет документы. Кроме того, он лично торгует на ночном рынке в Риге.

Наталья (3/LV) разрабатывает модели своих будущих изделий, закупает необходимые материалы, вышивает и оформляет свои творения, работает с клиентами, готовится к участию в выставках-ярмарках и сама непосредственно торгует на них, работает с социальными сетями (Etsy, Instagram, Facebook), ведет там свои блоги.

Рисунок 8. Наталья (3/LV) занимается микро-вышивкой.

Иева (4/LV) выполняет весь цикл работ по подготовке семян, посадке и уходу за ароматическими растениями, составляет композиции их трав, отбирает материал для сушки, готовит

изделия, общается с клиентами и доставляет товар.

Янис (5/LV) сам производит сезонные работы: обрезку своих экзотических растений “Angel Trumpet”, их активную популяризацию через группу на Facebook и продажу.

Инга (6/LV) каждый день производит подарочные карты и конверты и поставляет их в магазины и салоны, а также выполняет флористические работы по декорации помещений отеля. По заказу она оказывает также услуги флориста при проведении мероприятий, таких как свадьбы, городские фестивали.

Ежедневные задания Галины (7/LV) полностью направлены на поддержку ее бизнеса: она определяет схему своих занятий, размещает рекламу о мастер-классах, регистрирует их участников, закупает и проверяет необходимые материалы, готовит образцы, проводит предварительные собеседования с детьми и родителями, проводит занятия, собирает отзывы.

Каждый день Аллы (8/LV) – это работа по приобретению материалов, изготовлению и реализации своих изделий. Она закупает камни и фурнитуру, шлифует камни и осуществляет сборку изделий. Кроме того, мастер общается с актуальными и потенциальными клиентами, демонстрирует им свои образцы и оформляет заказы.

Ирина (9/LV) практически каждый день начинает с просмотра сайтов ювелиров в интернете, где ищет интересные идеи для своих будущих изделий. Затем она разрабатывает эскизы, закупает материалы и трудится над своими украшениями, которые поставляет в художественные салоны.

Инна (10/LV) также каждый день отводит определенное время для поиска новых идей: она следует за конкретными мастерами в интернете, участвует в онлайн мастер-классах. Инна разрабатывает план работы с учетом сезонности, продает свои изделия через Etsy или поставляет в художественные салоны. Она старается минимизировать время на поиск и покупку необходимых для творчества материалов, большую часть покупает в интернете.

Учитывая, что 5 из 10 предпринимателей **Литвы** ведут бизнес в одиночку, они лично должны выполнять весь комплекс мероприятий по его поддержанию и развитию. Сигита (2/LT), Римантас (3/LT), Янина (4/LT), Петрас (6/LT) нанимают сотрудников и делегируют им ежедневные задачи. У Бируте (7/LT) есть частично нанятый сотрудник – она привлекает ее, если спрос на ремонт одежды больше, чем она может справиться сама.

Зита (1/LT) каждый день общается с людьми: на живых и онлайн-встречах со своей командой, во время рекламных мероприятий и презентаций. Она читает книги и статьи, связанные с питанием, самочувствием и мотивацией. Все эти знания необходимы ей для развития бизнеса.

Сигита (2/LT) проводит свой день, обеспечивая бесперебойный процесс

своего бизнеса: планирует и контролирует всю схему работы. Она делает пельмени, управляет заказами продуктов и контролирует деятельность в пельменной. Каждый день она отводит определенное количество времени поиску новых идей. Сигита совершенствует рецепты и учит сотрудников готовить новые блюда в соответствии с ними.

Рисунок 9. Сигита (2/Л) любит делать пельмени.

Римантас (3/LT) проводит свои дни, обеспечивая выполнение требований безопасности труда во время строительных работ. Он также занимается организацией строительных процессов, подсчитывает потребность в материалах и заказывает их. Компания Римантаса имеет наемный персонал, поэтому он дополнительно отвечает за планирование ежедневных задач сотрудников и расчет времени, необходимого для их выполнения.

Янина (4/LT) нанимает персонал и с его помощью ведет свой бизнес. Каждый день она ходит в обе школы, где ее компания обеспечивает питание учеников и при необходимости решает ежедневные задачи. Например, если оборудование сломано, ей нужно заказать ремонт и т. д.

Евгениус (5/LT) начинает свой день со звонков по мобильному телефону людям, которые заинтересованы в его услугах. Затем он классифицирует заказы по регионам. Маршруты по обрезке деревьев он формирует с помощью Google. Евгениус рассчитывает свое время, командировочные расходы и организует встречи. Он выполняет работы в частных поместьях.

Петрас (6/LT) начинает свою работу в 8 часов. Он звонит своим партнерам из Украины (на завод, который производит подстилки по специальному заказу Петраса) и Беларуси. Затем читает электронную почту, оформляет документацию, необходимую для таможни, заказов, продаж и т. д.

У Дайвы (7/LT) есть различные задачи в зависимости от дня недели. По выходным она путешествует с группами туристов и рассказывает им истории о местах, которые они посещают. В другие дни гид читает об интересных предстоящих событиях в Литве и ближнем зарубежье и подробно планирует свои будущие поездки.

Бируте (8/LT) ремонтирует одежду и ежедневно общается с клиентами.

Ритуте (9/LT) записывает свои встречи в блокнот. Она проверяет его каждое утро. Предприниматель оставляет 1 свободный час между консультациями, чтобы отдохнуть и освежиться. Ритуте читает о политической и экономической ситуации. В марте она вернулась из Великобритании. Законы в Литве другие, поэтому ей нужно многому

научиться.

Людас (10/LT) завершает меблировку помещений. Еще часть времени он тратит на маркетинговые исследования.

6 респондентов из **Беларуси** руководят деятельностью своего предприятия и принимают непосредственное участие в его работе. 4 респондента ведут свой бизнес самостоятельно.

Владимир (1/BY) планирует работу своей компании, готовит заключение договоров с заказчиками, распределяет работы и координирует деятельность рабочих. Он также сам выполняет монтажные работы по установке оборудования для цифрового телевидения.

Екатерина (2/BY) осуществляет стратегическое руководство стоматологическим бизнесом и следит за конъюнктурой рынка, она постоянно занимается вопросами расширения клиентской базы и спектра оказываемых услуг, изучает потребности клиники и организовывает ее обеспечение современными средствами.

Организацией производства и реализации готовой продукции занимается на своем сельскохозяйственном предприятии Виталий (3/BY). Он обеспечивает механизацию производства, руководит строительством помещений и ремонтом техники. Многие виды ремонтных работ делает Виталий сам, кроме того, он занимается агрономией, изучает новые технологии и внедряет их в своем хозяйстве.

Анатолий (4/BY) проводит ежедневные консультации в области бухгалтерского и налогового учёта для представителей малого и среднего бизнеса. Он обучает предпринимателей и физических лиц финансовой грамотности, организует семинары и тренинги. Также Анатолий участвует в конференциях, семинарах, изучает законодательство и принимает участие в его совершенствовании.

Ирина (5/BY) все рабочее время проводит в мастерской по изготовлению изделий народного белорусского творчества. Она каждый день сама ткет пояса, изобретает новые узоры и формы. Ирина проводит мастер-классы и обучает ткацкому делу всех желающих. Она ведет и административную работу, рекламирует продукцию мастерской, принимает активное участие в ярмарках, выставках, фестивалях.

Выполняет административно – хозяйственные функции Игорь (6/BY). Он планирует работу на текущий и среднесрочный период, ищет заказчиков и проекты, решает текущие задачи. Предприниматель распределяет работы между участниками потребительского кооператива, контактирует с партнерами. Также Игорь работает как бизнес-тренер, проводит семинары, тренинги и конференции.

Обеспечивает деятельность своего предприятия Николай (7/BY). Он работает с заказчиками, занимается поиском новых рынков сбыта, совершенствованием рекламы. Постоянно контролирует технологический процесс и качество

выпускаемой продукции. Николай планирует рекламную кампанию и участие в выставках. Большое внимание он уделяет подбору и обучению кадров на предприятии под руководством опытных наставников.

Михаил (8/BY) предоставляет услуги по организации отдыха и развлечений для клиентов. Он практически все делает своими руками: разрабатывает дизайн и оформляет усадьбу, оборудует места для отдыха и проведения интерактивных экскурсий. Мастер производит изделия из металла, дерева, глины, камня и выполняет общехозяйственные работы. Михаил активно взаимодействует с партнерами и специалистами, развивает кластерный подход в сельском туризме.

Николай (9/BY) занят ежедневными хозяйственными работами: кормит животных, убирает отходы. Он собирает урожай и перерабатывает его для хранения, занимается работами по саду и огороду, а также изучает новые приемы технологии, пробует их в своем хозяйстве. Николай ежедневно готовит блюда белорусской народной кухни и делится рецептами на Facebook. Реализует свою продукцию Николай на рынках, ярмарках и постоянным клиентам.

Планированием и организацией семинаров, встреч, консультаций постоянно занимается Ольга (10/BY). Она подбирает клиентов, анализирует рынки сбыта и находит новые возможности для продвижения продукта (семян и технологий) иностранной компании. Ольга оказывает консультационные услуги представительству иностранной компании, помогает в организации мероприятий, а также обучает сотрудников английскому языку.

Рисунок 10. Ольга (10/BY) помогает иностранной компании продавать семена овощей и технологии их выращивания на белорусском рынке.

10. География Вашего бизнеса (село / город / регион / страна / страны)

Анализ данных опроса участников из трех стран позволили построить диаграмму распределения их бизнеса, представленную на рисунке 5.

30% предпринимателей оперирует в международном масштабе. В Латвии это 3 человека, которые продают свои изделия через интернет платформы, а также проводят занятия или мастер-классы для людей из разных стран.

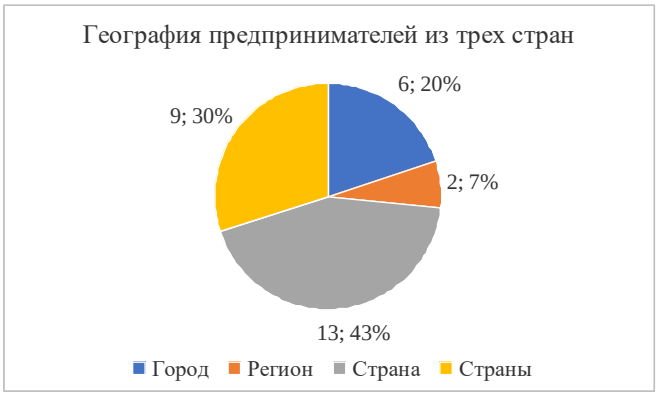


Рисунок 5. Распределение респондентов в трех странах по географии их бизнеса (число респондентов, процент).

В Литве три человека продают свои товары или услуги за рубежом: у Зиты (1/LT) есть члены команды в ее многоуровневом маркетинговом бизнесе из Норвегии, Ирландии, Великобритании, Германии, Испании, Соединенных Штатов Америки, Дании. Петрас (6/LT) продает дрова в Германии и Бельгии; Дайва (7/LT) организует поездки по Литве и ближнему зарубежью.

В Беларуси 3 предпринимателя работают на рынках других стран – это реализация изделий и деталей для жалюзи и продукции растениеводства за рубежом, обучение и проведение мастер-классов.

Почти половина предпринимателей (13 человек) указали, что продают товары или услуги в своей стране. Только 2 участника опроса, проживающие в Беларуси, ведут бизнес в региональном масштабе. 1 предприниматель из Латвии, 3 из Литвы и 2 из Беларуси продают продукцию в своем городе.

11. Ваше образование

Уровень образования респондентов определен на рисунке 6 ниже.

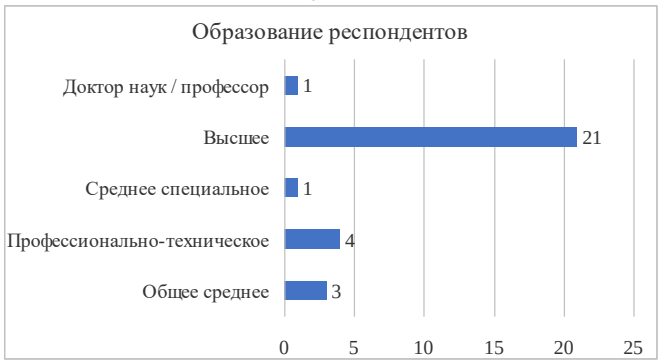


Рисунок 6. Уровень образования респондентов в трех странах (число респондентов).

Подавляющее большинство опрошенных (70%) имеют высшее образование. 1 участница опроса из Латвии имеет степень доктора философии, занимается выращиванием ароматических трав и производством изделий из них. В то же время 3 предпринимателя (2 из Литвы и 1 из Беларуси) имеют среднее образование, 4 человека (3 из Латвии и 1 из Беларуси) – профессиональное образование, а один респондент из Беларуси – среднее специальное.

12. В каком возрасте Вы начали бизнес?

Распределение респондентов из трех стран по возрасту, когда они начали свой бизнес, показано на рис.7.

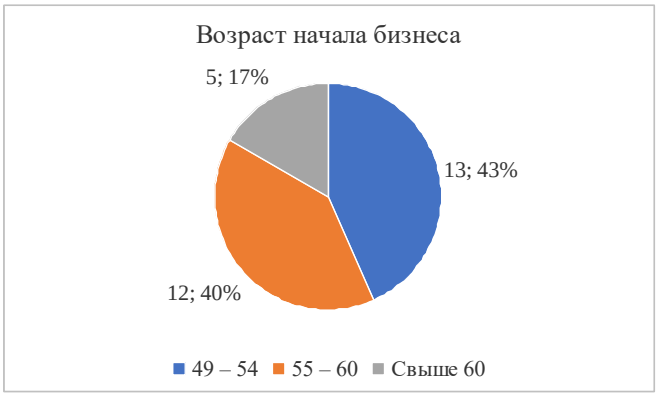


Рисунок 7. Распределение респондентов в трех странах по возрасту начала ими бизнеса (число респондентов, процент).

Как показано на диаграмме, возраст начала бизнеса предпринимателей, опрошенных в трех странах, в основном делится на две категории: от 49 до 54 лет и от 55 до 60 лет.

В то же время распределение респондентов по этим возрастным группам по странам не столь равномерное. В Латвии 70% респондентов начали свой бизнес в возрасте от 55 до 60 лет, в то время как 60% участников опроса из Литвы и

50% из Беларуси стали предпринимателями в возрасте от 49 до 54 лет.

13. Связан ли Ваш бизнес с предыдущей трудовой деятельностью?

Треть всех участников опроса – 10 человек – указали, что их бизнес не связан с предыдущей профессиональной деятельностью. Распределение ответов по странам также соответствует этому уровню: 30% респондентов из Литвы и Беларуси и 40% опрошенных из Латвии начали свой предпринимательский путь в новых для них областях. Остальные участники опроса заявили, что их бизнес полностью или частично связан с их предыдущим опытом работы.

14. Контактные данные

Все участники опроса предоставили свои контактные данные.

2.2. Вопросы по организации и ведению бизнеса

Вторая часть вопросника позволила выявить, что мотивировало респондентов трансграничного региона заняться бизнесом, как появилась бизнес-идея, какие источники информации и ресурсы использовались для создания бизнеса, была ли поддержка родных и друзей на этапе открытия бизнеса, был ли у респондентов ранее предпринимательский опыт, какие основные факторы способствуют или препятствуют развитию бизнеса и другие аспекты предпринимательской деятельности.

Заполняя анкету, по некоторым вопросам участники опроса могли использовать несколько вариантов ответов. Кроме того, они имели возможность представить дополнительные ответы.

15. Что мотивировало Вас заняться предпринимательской деятельностью?

Отвечая на данный вопрос респонденты выбирали несколько вариантов ответа. Результаты представлены на рисунке 8.

Основным общим фактором, побудившим участников опроса из трех стран основать компанию, является наличие бизнес-идеи. Его назвали 13 человек или 43,3%. За этим фактором следует желание улучшить материальное положение семьи (10 респондентов или 33,3%) и стремление превратить любимое хобби в прибыльный бизнес (8 респондентов или 26,7%).

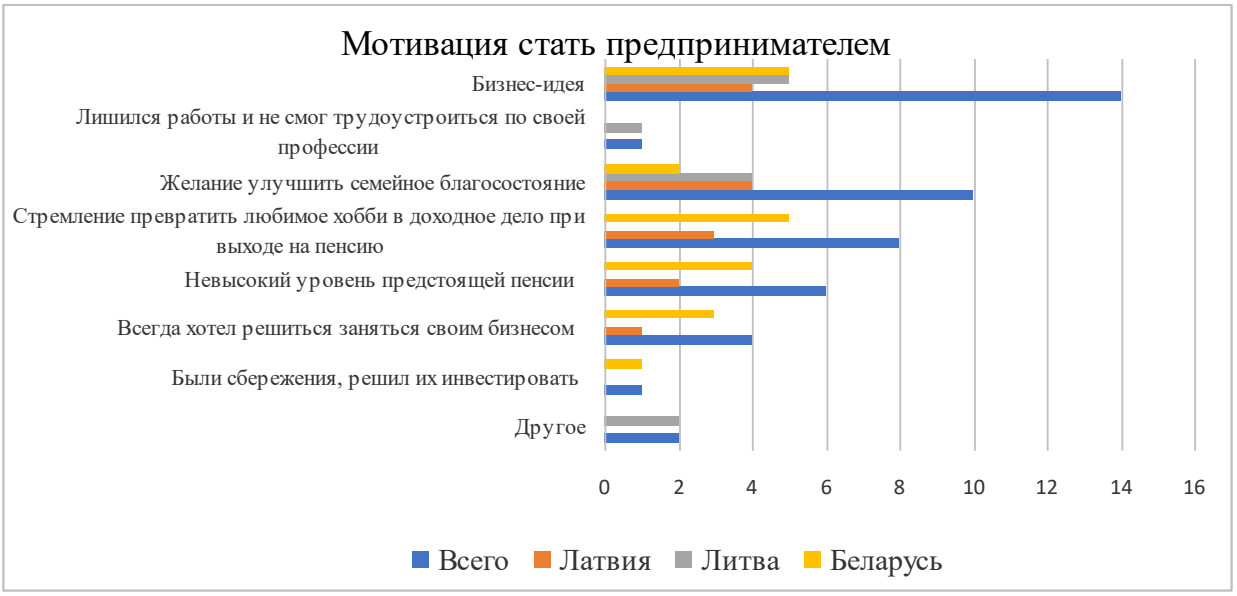


Рисунок 8. Мотивация начать собственный бизнес: (данные для трех стран вместе и отдельно для каждой из стран) (число респондентов).

Наличие бизнес-идеи также является ведущим мотивирующим фактором в зависимости от страны. Его выбрали 40% респондентов из Латвии и по 50% респондентов из Литвы и Беларуси. Вторым по значимости аспектом 40% участников опроса из Литвы и Латвии назвали желание улучшить материальное положение семьи, в то время как 50% белорусских респондентов отметили стремление превратить хобби в прибыльный бизнес, а 40% - низкую предстоящую пенсию.

Внутреннее богатство – мощнейший мотиватор

Начинать своё дело в преклонном возрасте – вопрос не только финансов, хотя это может быть важным фактором мотивации. Обогащение может и должно быть также внутренним, получаемым от создания нового продукта или услуги, который меняет жизнь и наш мир. Это – роскошь заниматься любимым делом вместе с теми, кого мы уважаем.[2]

Керри Хэннон

Писатель, исследователь предпринимательства и личного благосостояния, США

[2] https://www.forbes.com/sites/allbusiness/2019/08/17/starting-business-older-entrepreneurs-advantage/?sh=6382dd243e0f

16. Как Вы пришли к своей бизнес-идее?

Ответы участников опроса из **Латвии** можно категоризировать следующим образом:

3 респондента – это те, кто решил использовать опыт предыдущей наемной работы для построения собственного бизнеса. А именно, Мария (1/LV) которая преподавала английский язык на языковых курсах, Иева (4/LV) являлась ранее консультантом по выращиванию ароматических трав в международном проекте, а также Алла (8/LV) бывший ювелир.

5 респондентов превратили свое хобби в бизнес. Инна (10/LV), Ирина (9/LV) и Инга (6/LV) в течение нескольких лет занимались рукоделием как хобби и продавали свои изделия на ярмарках. Надо отметить, что настоящим толчком для Ирины и Инги стал их неожиданный успех на Рождественских ярмарках, что и привело их к мысли начать собственный бизнес.

Пользуйтесь своим преимуществом

Самое большое Ваше преимущество над новичками – то, что у Вас было время найти свои сильные и слабые стороны, определиться со своими предпочтениями. Так что не зацикливайтесь на обучении новому, а сконцентрируйтесь на том, в чём Вы уже хороши. Найдите способ извлечь выгоду их своих увлечений и профессиональных навыков. Помните, что многие бухгалтеры параллельно оказывают консалтинговые услуги. Обсуждение планов на будущее может заложить основу бизнес-модели.[3]

Ник Грин,

Эксперт по «серебряной экономике», Великобритания

[3] https://www.unbiased.co.uk/news/business/how-to-start-up-a-business-in-retirement

Янис (5/LV) и Наталья (3/LV) нашли свои хобби позже. Янис заметил экзотические растения в летнем кафе и сначала решил культивировать их для себя, а Наталья увидела в Instagram необычные изделия в стиле микровышивки и увлеклась ей.

Двоим участникам опроса идеи начала бизнеса подсказали. И если Галине (7/LV), полностью идею подсказала и построила ее дочь, которая уже вела свой бизнес в сопредельной области, то Андрею (2/LV) предложил выращивать на его земле арбузы совершенно незнакомый ему ранее человек.

Ответы участников опроса из **Литвы** можно структурировать следующим образом:

2 респондента решили использовать предыдущий опыт работы для создания компании. Дайва (7/LT) потеряла работу в туристическом секторе и поняла, что это возможность делать то, что она любит – организовывать поездки и избегать слишком большой административной работы. У Римантаса (3/LT) было четкое видение качественного строительного бизнеса. Он получил соответствующий опыт, когда жил в США; в Литве он работал в той же области как наемный работник.

3 респондента превратили свое хобби в бизнес. Евгениус (5/LT) стал предпринимателем после неудачной попытки залезть на дерево. Он сделал необходимое оборудование и очистил сады своих друзей от деревьев. После этого он начал получать заказы из частных владений. Ритуте (9/LT) похудела, работая со своими эмоциями и разумом, и решила помочь другим людям снизить вес таким же образом – понимая личные эмоции и чувства. Бируте (8/LT) начала свой бизнес после того, как заказы в компании, где она работала, начали уменьшаться. Она с детства любила шить и решила заняться ремонтом одежды.

Зита (1/LT) присоединилась к многоуровневой маркетинговой компании. Она заметила, что это может быть ее делом только после первого полученного платежа.

3 респондента придумали бизнес-идею, реагируя на потребности рынка. Идея производить и продавать подстилки для животных пришла к Петрасу (6/LT) из жизненного опыта, что привело к выводу о нехватке такой продукции на рынке. Людас (10/LT) решил не продавать недвижимость, которую он получил после смерти своих родителей, а скорее инвестировать в нее и сделать ее пригодной для аренды бизнеса. Людас определил рыночную потребность: помещение, которым он владеет, можно сдавать в аренду. Сигита (2/LT) любила готовить с детства, и мать научила ее делать пельмени. Хотя люди в Литве любят пельмени, Сигита заметила, что для приготовления этого блюда дома требуется время. Она среагировала на рыночную потребность и открыла кафе пельменную. Женщина подчеркнула, что это была мечта всей ее жизни.

Янина (4/LT) получила бизнес-идею. Она получила предложение возглавить бизнес от своего престарелого босса и согласилась.

Ответы **белорусских** участников

опроса можно сгруппировать следующим образом:

6 респондентов использовали опыт, накопленный в их предыдущей деятельности, чтобы начать свой бизнес. Владимир (1/BY) раньше был связан с телерадиотехникой и по совету друзей начал устанавливать оборудование для цифрового телевидения. Анатолий (4/BY) вел бухгалтерский учет, всегда любил и отлично знал свое дело, поэтому решил попробовать работать независимым специалистом. Ирина (5/BY) более 30 лет была работником в доме культуры, а теперь продолжила заниматься народным творчеством, но уже как ткачиха. Игорь (6/BY) работал в финансовой сфере по найму, но решил развиваться и теперь руководит своим бизнесом по предоставлению микрозаймов предпринимателям и собственникам малого бизнеса. Николай (7/BY) первый в Беларуси открыл производство жалюзи, так как много лет работал на производственном предприятии и решил, что сможет обеспечить импортозамещение. Ольга (10/BY) раньше участвовала в различных международных проектах, а теперь продолжает как индивидуальный предприниматель сотрудничать с иностранной компанией.

4 респондента начали совершенно новый для себя вид деятельности, использовав благоприятные для бизнеса условия. Екатерина (2/BY) была преподавателем музыки, но по рекомендации родственников решила соединить свои организаторские способности и профессионализм членов семьи – врачей, и открыла стоматологическую клинику. Виталий (3/BY) занимался растениеводством, но его продукция не пользовалась спросом, а после поездки за границу принял решение выращивать голубику, которую полюбили клиенты, и теперь имеет крупное крестьянское фермерское хозяйство. Михаил (8/BY) по совету знакомых стал предоставлять свою усадьбу для проведения праздников, а потом открыл агроусадьбу. У Николая (9/BY) к пенсионному возрасту появилось желание обеспечить свою семью экологически чистыми продуктами и продавать населению органическую продукцию.

Ответы, полученные от участников опроса трех стран, позволили создать диаграмму, представленную ниже.

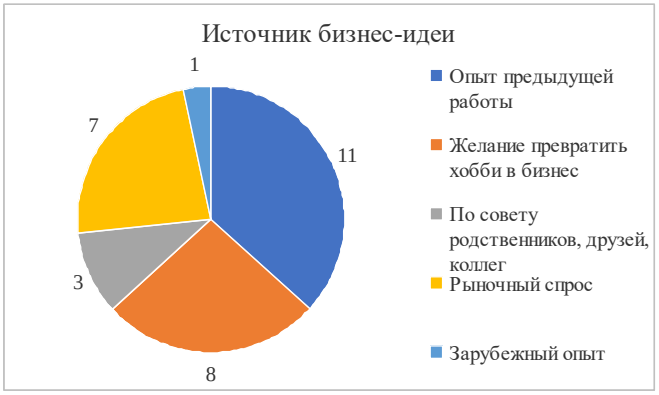


Рисунок 9. Источники бизнес-идеи, позволившей создать компанию для всех респондентов (количество респондентов).

17. Каким образом Вы получили информацию о том, как вести собственный бизнес?

Отвечая на данный вопрос респонденты выбирали несколько вариантов ответа. Распределение источников информации респондентами представлено на рисунке 10.

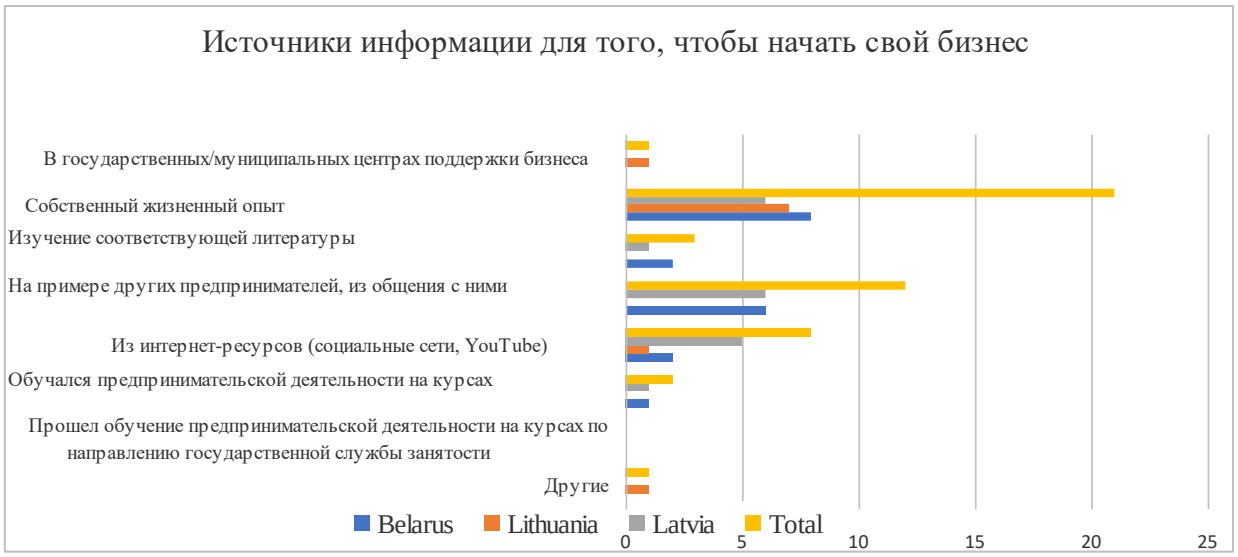


Рисунок 10. Источники информации для того, чтобы начать собственный бизнес (данные для трех стран вместе и отдельно для каждой из стран) (число респондентов).

Наиболее упоминаемым источником информации для предпринимателей из трех стран является собственный жизненный опыт, его отметили 21 человек или 70%. На следующей ступеньке находится пример других предпринимателей и общение с ними. Эту позицию отметили 12 респондентов из 3 стран или 40%. О важности интернет-ресурсов упоминают 8 участников опроса (27%).

В то же время между мнением респондентов из трех стран существуют значительные различия. Если собственный опыт как основной источник информации определили на первой позиции представители трех стран: 6, 7 и 8 человек в Латвии, Литве и Беларуси соответственно, то пример других предпринимателей и общение с ними важен для предпринимателей из Латвии и Беларуси (60%), но не был отмечен ни одним представителем Литвы.

Для 50% респондентов из Латвии значительным источником информации являются интернет-ресурсы, но его отметили только 2 человека из Беларуси и 1 из Литвы.

18. Был ли у Вас бизнес-план на старте предпринимательской деятельности? Считаете ли Вы, что этот документ обязателен? Как Вы сегодня планируете свой бизнес?

Из 10 респондентов из **Латвии** бизнес-план был только у Иевы (4/LV), она подготовила документ во время участия в международном проекте. Только 3 предпринимателя считают, что бизнес-план должен быть по разным причинам: для получения кредита (Мария, 1/LV), для того, чтобы сформировать четкое видение своего бизнеса и определить требуемые ресурсы (Галина, 7/LV), для того, чтобы определить себестоимость продукции и разработать цену (Алла, 8/LV).

Большинство участников опроса планируют только уровень своих доходов в зависимости от обстоятельств. Предприниматели, которые заняты рукоделием, сообщили, что планируют свою работу

по подготовке к выставкам-ярмаркам и праздникам.

Оригинальное мнение высказал Андрей (2/LV). Он считает, что «Бизнес план может испугать. Надо работать с любовью, тогда всё и получится».

Половина респондентов из **Литвы** имели бизнес-план. У Янины (4/LT) все было готово к моменту начала. Петрас (6/LT) заметил, что “документ является обязательным, если вы обращаетесь за банковским кредитом”. Дайва (7/LT) разработала бизнес-план, чтобы определить своих партнеров и оценить внутренние и внешние факторы, влияющие на ее компанию. Ритуте (9/LT) также самостоятельно составила бизнес-план и провела анализ. Людас (10/LT) подготовил подробные сценарии действий для оптимистичных и пессимистичных случаев.

2 участника опроса планируют только свои доходы и расходы в зависимости от обстоятельств и соглашаются с тем, что бизнес-план со временем складывается. Сигита (2/LT) высказала свое мнение, что “очень важно мечтать. Тогда вы сможете увидеть, как план сам рождается. Если вы любите то, что делаете, и имеете понимание этого, все произойдет само собой“. Римантас (3/LT) согласился, что “все знания, опыт и планы накапливаются постепенно“.

2 респондента – Евгениус (5/LT) и Бируте (8/LT) ответили, что у них нет бизнес-планов и они просто делают свою работу.

1 респондент – Зита (1/LT) – составила бизнес-план после начала предпринимательской деятельности. Она считает этот документ обязательным: “Вы должны знать, куда идете и какова ваша цель".

Из 10 респондентов **Беларуси** бизнес-план был только у 2 респондентов. Владимир (1/BY) считает, что к созданию бизнеса надо подходить основательно, и для эффективного управления бизнес-план необходим. Ирина (5/BY) тоже любит заранее все продумывать и просчитывать, особенно при подготовке к фестивалям и выставкам-ярмаркам.

7 предпринимателей утверждают, что бизнес-план должен составляться для различных целей: как план текущей и будущей работы (Виталий, 3/BY и Игорь, 6/BY); для определения возможных рисков (Николай, 7/BY); для планирования предстоящих доходов и связанных с ними расходов (Михаил, 8/BY и Николай, 9/BY).

Остальные респонденты планируют доходы и расходы приблизительно, в зависимости от обстоятельств.

19. При запуске вашего бизнеса / развитии бизнес-идеи нуждались ли Вы в помощи / поддержке профессиональных консультантов или менторов?

Участники опроса определили, насколько им требовалась помощь консультантов или менторов, следующим образом, представленным на рисунке 11.

19 участников опроса (63%) заявили, что им требовалась помощь при разработке бизнес-идеи и старте бизнеса, в том числе 12

предпринимателей (40%) ответили «уверенно да», а 7 (23%) респондентов считают, что им требовалась определенная помощь профессионалов. В то же время 8 предпринимателей (27%) уверены, что со всеми вопросами смогли справиться сами.

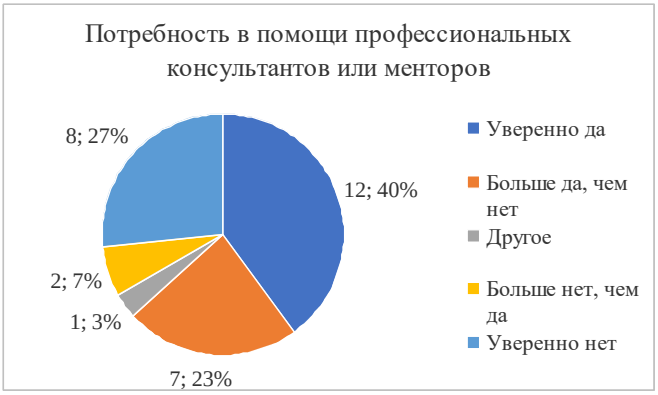


Рисунок 11. Потребность в помощи профессиональных консультантов или менторов для того, чтобы запустить собственный бизнес (данные трех стран) (число респондентов, процент).

При анализе данных отдельно по странам картина складывается иная. Если 7 человек из Латвии и 8 человек из Беларуси считают, что им требовалась помощь («уверенно да» и «скорее да, чем нет»), то в Литве мнения разделились полярно: 4 респондента уверенно нуждались в помощи, 6 респондентов не обращались за помощью.

20. Что Вы чувствовали, когда начинали свой бизнес? Пожалуйста, опишите свои эмоции.

Предприниматели сомневались, будет ли их продукт или услуга интересны потенциальным клиентам. Как пример, Андрей (2/LV) не был уверен, сможет ли он реализовать местные дыни и арбузы с учетом существующих стереотипов, а также

Не бойтесь просить о помощи

Не бойтесь просить о помощи, будь то обращение в местное отделение банка за поддержкой новых начинаний, либо к уже работающим в этой сфере за советом, либо даже к членам семьи за помощью в бытовых делах, чтобы иметь больше свободного времени. Вокруг есть много тех, кто сможет поддержать Вас на Вашем пути.[4]

Лиз Эрл

Консультант по вопросам предпринимательства, Великобритания

[4] https://www.dailymail.co.uk/femail/article-4799524/Liz-Earle-reveals-started-booming-business.html

организовать переработку непроданной части урожая.

Но интерес, желание саморазвития и самореализации, стремление сделать что-то новое – это те эмоции, которые толкали всех начинающих предпринимателей к старту и развитию своего бизнеса.

Участники опроса из Литвы испытывали разные чувства во время начала своего бизнеса. Определенными чувствами и эмоциями они желали поделиться, основные из них: осуществление мечты; спокойствие и позитивность; повышенная самооценка; оптимизм; смелость; чувство неуверенности. О неопределенности говорили немногие предприниматели. Все они отметили, что это было вызвано незнанием законодательства. Например, Ритуте (9/LT) вела свой бизнес в Соединенном Королевстве, а возвращение в Литву и начало новой деятельности привели к пониманию того, что ситуация между странами очень разная.

Интересную ситуацию, противоположную описанному чувству неопределенности начала бизнеса, рассказала Бируте (8/LT). В самом начале у нее не было лишних денег – женщина пользовалась письменным столом сыновей и купила шкаф у подруги. Бируте даже одолжила денег на оплату аренды за первые два месяца. Женщина замечает, что, несмотря на возможные последствия, она твердо верила в то, что делала.

Очень важно отметить, что участники опроса также указывали на других людей, которые поддерживали их. В качестве важного фактора, влияющего на чувства во время старта бизнеса, были упомянуты команда; сотрудники; семьи работников; проректор; друзья и их поддержка на старте бизнеса. Ответ на этот вопрос частично связан со следующим вопросом анкеты.

Среди участников опроса в Беларуси только Ирина (5/BY) ответила, что испытывала страх и сомнения на начальном этапе своего бизнеса. Противоречивые чувства испытал Виталий (3/BY): от «Как здорово!» до «Во что же мы вляпались!».

Остальные предприниматели ощущали воодушевление, энтузиазм и, несмотря на напряжение и трудности, испытывали радость и уверенность, что все получится.

21. Поддерживали ли Вас на начальном этапе члены семьи и друзья?

Все респонденты из Латвии отметили, что их активно поддерживали члены семьи и друзья. Дочери Натальи (3/LV) и Галины (7/LV), которые сами являются опытными предпринимателями, не только поддерживали своих матерей, но и помогали им конкретными советами и даже выполняли определенные работы на старте их бизнеса.

6 из 10 участников опроса из Литвы ответили, что у них была полная поддержка со стороны членов семьи и друзей. Сигита (2/LT) упомянула, что ее сыновья и муж работают вместе и помогают ей.

1 предприниматель не имел никакой поддержки. 3 предпринимателя из

Литвы получили частичную поддержку – не все члены их семей считали, что начинать бизнес – хорошая идея.

В целом, респонденты из Беларуси отвечали, что члены семьи и друзья поддерживали их идеи начать собственное дело. Только Игорь (6/BY) рассказывал, что поддержка не была достаточной, так как члены семьи сначала не понимали суть его бизнеса. Постепенно предприниматель привлек к своей деятельности сыновей, и они стали его надежными партнерами.

Секретное оружие – внуки

Либо дети – в зависимости от семейных обстоятельств. Суть в том, что молодое поколение всегда быстрее схватывает развитие социальных сетей. Так что используйте их мозги – пусть они рассказывают вам о последних тенденциях. Используйте их навыки – 12-летний подросток всего за 20 минут может сделать рекламу в YouTube. И в общем, не пренебрегайте их подсказками – они могут оказаться как полнейшей глупостью, так и гениальным озарением. [5]

Ник Грин
Эксперт по «серебряной экономике», Великобритания

22. Каких знаний и навыков Вам не хватало на начальном этапе предпринимательской деятельности и как Вы решали данную проблему?

Недостаток знаний и навыков, отмеченных респондентами из **Латвии,** можно структурировать по областям следующим образом:

- Технология процесса изготовления изделий/продуктов. 6 предпринимателей, выбравших данный вариант ответа, для решения своей проблемы посещали специализированные курсы и мастер-классы, смотрели ролики в интернете, участвовали в выставках-ярмарках, учились у других предпринимателей.
- Например, Иева (4/LV) была хороша знакома с процессом выращивания ароматических растений, но не знала, какие лучшие продукты производить из них. Она ходила на специализированные выставки, смотрела ролики для того, чтобы выбрать оптимальную продукцию для себя.

[5] https://www.unbiased.co.uk/news/business/how-to-start-up-a-business-in-retirement

Галине (7/LV) же не хватало профессиональных навыков в области психологии для того, чтобы строить успешные коммуникации с детьми во время проведения мастер-классов по лепке из глины. Мастер посещала продолжительный курс «Эмоциональное воспитание ребенка», много читала и постоянно работала над собой, чтобы быть профессионалом.

- Работа с клиентами, продвижение товаров, реклама. 3 участницы опроса, отметившие данную область, занимаются рукоделием. Они посещали ярмарки, наблюдали за поведением коллег, изучали их опыт, смотрели обучающие ролики в интернете или посещали курсы по продвижению товаров на Facebook и Etsy.

Рисунок 11. Инна (10/LV) создает войлочные изделия: перчатки, шарфы и другие предметы.

- 6 предпринимателей отметили, что им явно не хватало опыта в области бухгалтерского учета. Все они со временем привлекли к решению данного вопроса специалистов со стороны: или пригласили к сотрудничеству знакомых бухгалтеров, или обратились в специализированную компанию.

У большей части (8 из 10) респондентов из **Литвы** отсутствовали какие-либо навыки и знания. Основные области, в которых респондентам требовались улучшения, можно разделить на группы:

- Навыки маркетинга и презентации. Зите (1/LT) и Дайве (7/LT) не хватало опыта в профессиональном социальном маркетинге и проведении презентаций. Они посещали вебинары, читали книги, учились самостоятельно.
- Знание правовых основ, налоговых вопросов. Предприниматели решали эту проблему по-разному: Римантас (3/LT) нанял опытного бухгалтера. Ритуте (9/LT), Петрас (6/LT) и Бируте (8/LT) сами искали и изучали необходимую информацию. Петрас (6/LT) дополнительно консультировался с юристами.
- Специфические знания: Зите (1/LT) не хватало знаний о здоровье, питании. Она читала книги и пыталась выяснить все эти вещи. Евгению (5/LT) в начале своего бизнеса не хватало знаний о технике безопасности, лазания на дерево. Он решил эту проблему, прошел практику в альпинистском клубе – он хотел почувствовать разницу между лазанием с крюками и лазанием с веревкой. Человек объясняет, что неправильно карабкаться на покосившееся дерево с крючьями – кора дерева может быть нарушена. Он также смотрел видео и читал. Людас (10/LT) нуждался в профессиональной консультации по поводу реконструкции унаследованных им помещений, в

рекомендациях по новейшим решениям в области электричества и оборудования.

Сигита (2/LT) и Янина (4/LT) отметили, что у них есть опыт в своей области бизнеса. Сигита упомянула, что единственная консультация, в которой она нуждалась, была связана с вопросами оборудования рабочего пространства. Она получила совет, как обставить помещения так, чтобы женщине хватало места и выполнялись все санитарно-гигиенические требования.

Респонденты из **Беларуси** отметили следующие основные области недостатка знаний и навыков:

- Законодательство по ведению предпринимательской деятельности, в том числе специальных правовых актов и практики их применения. Например, Игорь (6/BY) столкнулся с тем, законодательство в сфере деятельности микрофинансовых организаций было несовершенно. Он принял активное участие в доработке правовых документов и делал к ним комментарии.

Рисунок 12. Екатерина (2|BY) открыла современную стоматологическую клинику.

Екатерине (2/BY) не хватало знаний хозяйственного, трудового права и права регулирования медицинской деятельности, она пошла учиться на специальные курсы, чтобы ликвидировать этот пробел. Михаил (8/BY) рассказывал, что свои пробелы в знаниях и навыках он пополнял, общаясь с другими предпринимателями, участвуя в семинарах и тренингах.

- Технология выращивания экологически чистой продукции / изготовления изделий.

3 предпринимателя, указавшие данный вариант ответа, отметили, что посещали специализированные курсы, семинары, искали информацию в интернете, учились у других предпринимателей, изучали специальную литературу, использовали зарубежный опыт.

Например, Виталий (3/BY) использовал опыт выращивания голубики в Нидерландах, затем стал общаться с другими предпринимателями, искать недостающую информацию в интернете. Николай (9/BY) учился технологиям органического земледелия у фермеров Польши и Литвы, также он является активным участником и организатором семинаров по современным сельскохозяйственным технологиям.

Ирина (5/BY) прошла обучение ткачеству в народной белорусской технике на специальных курсах и дополняла свои знания, изучая специальную литературу.

- Работа с персоналом, подбор и обучение работников. Три участника опроса отметили, что не сразу смогли хорошо реализовать кадровую политику. Виталий (3/BY) жаловался на трудности с подбором кадров. Работники плохо работали, часто по их вине ломалась дорогостоящая

техника, много времени и сил приходилось тратить на их обучение. Игорь (6/BY) столкнулся с проблемой кадров и стал осторожнее и внимательнее относиться к подбору персонала, на некоторые позиции он привлек своих сыновей. Николай (7/BY) тоже испытал кадровые проблемы на своем предприятии и решил организовать обучение молодых рабочих на производстве под руководством опытных наставников.

- Ольга (10/BY) отметила, что ей не хватало знаний в области бухгалтерского учета. Она твердо решила, что не будет вести учет сама, а воспользуется услугами специалиста.

23. Имелся ли у Вас опыт предпринимательской деятельности до открытия Вами настоящего бизнеса?

Распределение опыта участников опроса в предпринимательстве представлено на рисунке 12.

Рисунок 12. Распределение предыдущего опыта в предпринимательстве участников опроса из трех стран (число респондентов, процент).

17 респондентов (57%) указали в анкетах, что у них не было предыдущего опыта предпринимательства. 13 человек ответили, что они уже вели бизнес, в том числе трое как деловые партнеры, в 6 – в другой области.

Ситуация по странам отличается. Если большинство участников опроса из Латвии (80%) и Беларуси (60%) отметили, что у них не было опыта, то для Литвы данный показатель равен только 30%. 7 респондентов из Литвы имели опыт в бизнесе.

24. С какими проблемами / трудностями Вы столкнулись на начальном этапе предпринимательской деятельности и как их преодолели? Если не преодолели проблемы, то в чем причина?

Все предприниматели из **Латвии** сталкивались с трудностями или проблемами на начальном этапе своего бизнеса в зависимости от его специфики.

К примеру, у Марии (1/LV) возникли проблемы в отношениях с владельцами международной школы, куда ее пригласили консультантом. Как она говорила, они не были профессионалами в учебном процессе и сами не понимали задачи, которые перед ней ставили. В данном случае Марии пришлось прервать договорные отношения.

Андрей (2/LV) поделился своими проблемами: это привлечение временных работников на сезонные работы, особенно на сбор клубники. Предприниматель нашел возможность закрыть этту проблему, он активно публикует объявления на Facebook и

обращается за помощью к своим знакомым.

Рисунок 13. Андрей (2/LV) выращивает овощи, а также занимается выращиванием дынь и арбузов.

Наталья (3/LV) и Иева (4/LV) столкнулись с трудностями при продаже своих изделий, они не были готовы активно коммуницировать с клиентами и рекламировать свои изделия. И если Наталья смотрела ролике на YouTube, наблюдала за работой своих коллег и сейчас с радостью общается с клиентами и рассказывает им о своих творениях, то Иева передала эту часть своего бизнеса аутсорсингу.

Инга (6/LV), Ирина (9/LV) и Инна (10/LV) также рассказали о своих трудностях. На начальной стадии им было непросто найти баланс между своей основной работой и бизнесом, верно планировать время создания своих изделий. Но затем они научились реалистично планировать свои временные затраты, а также оценивать прибыльность заказов и в зависимости от этого браться или нет за их выполнение.

Галине (7/LV) сначала было трудно построить правильные отношения с детьми и их родителями, она была излишне категорична. Ей пришлось учиться на курсах и самостоятельно для того, чтобы стать более гибкой и научиться контролировать свои эмоции.

Алла (8/LV) как творческий человек страдала от своей эмоциональности. Она могла сломать изделие, если оно ей не нравилось, и начать работу с начала. Сейчас она научилась более спокойно и с коммерческим подходом относить в своии изделиям.

9 из 10 участников опроса **Литвы** столкнулись с трудностями или проблемами на начальном этапе своего бизнеса, в зависимости от его специфики. Только Янина (4/LT) утверждала, что “все было ясно”. Остальные респонденты описали внешние и внутренние проблемы, связанные с началом бизнеса.

Зита (1/LT) назвала и внешние и внутренние проблемы. Женщина, которая столкнулась с “очень плохим мнением о MLM (многоуровневом маркетинге)". В качестве внутреннего фактора был упомянут стыд брать деньги у людей.

Сигита (2/LT) в качестве внешней проблемы отметила карантин: весь ее бизнес находится в сфере общественного питания. Как рассказала женщина, она вначале испугалась эпидемиологических ограничений, но потом решила делать полуфабрикаты. Предприниматель упомянула, что местный проректор купил ее продукцию и стал советовать другим. Люди покупали много. Владелица пельменной во время карантина возила еду для одиноких женщин и семей с большим количеством детей. Она помогала

другим людям даже тогда, когда ей было очень трудно.

Рисунок 14. Сигита (2/LT) была объявлена “Бриллиантом года” в районе Пасвалис.

Римантас (3/LT) перечислил внешние трудности, с которыми он столкнулся: определение сферы деятельности, поиск лучших мест для заказа материалов, подбор персонала.

У Евгения (5/LT) не было необходимого оборудования. Крючки он делал сам. Сын подарил ему профессиональную веревку.

Петрас (6 / LT) не стал подробно описывать свои проблемы или трудности, с которыми он столкнулся, но упомянул о внутренней силе, которая нужна для их преодоления – это терпение и способность перенести все.

Дайва (7/LT) назвала и то, и другое – внешние и внутренние проблемы. Внешним было отсутствие специфических маркетинговых знаний, понимание того, что для ее интеллектуальной собственности – туристического маршрута – нет правовой защиты, и что водитель автобуса может стать конкурентом. Как отмечает гид, она даже думать об этом не могла! Дайва успокоилась, когда бывшие коллеги заверили, что ее идеи уникальны и что украсть их будет трудно. В качестве внутренней проблемы было упомянуто восприятие возраста. Дайва чувствовала себя на 45, но она была старше. Ей было странно, когда люди спрашивали, как долго она собирается работать в этом бизнесе. Она улыбалась и отвечала, что до 70.

Бируте (8/LT) столкнулась с внешним фактором – финансовыми проблемами. Она занимала деньги на оплату аренды, пользовалась письменным столом сыновей. Даже шкаф был позаимствован у ее подруги.

Ритуте (9/LT) утверждает, что самой главной трудностью было решение возобновить свой бизнес в Литве. До переезда в Великобританию она нанимала слишком много людей с меньшей производительностью, часто они работали без ее контроля. Теперь она решила не повторять этой ошибки на новом этапе своего бизнеса.

У Людаса (10/LT) были проблемы с реконструкцией (здание было построено в 1949 году) и инвестициями в оборудование. Он решил эти вопросы с помощью профессиональной консультации по демонтажу конструкций. Он также решил сделать всю работу в помещениях самостоятельно.

У троих предпринимателей из **Беларуси** не было трудностей при открытии собственного дела, так как они до этого вели аналогичную деятельность при работе по найму и

обладали отличными знаниями и опытом.

Но большинство, а именно, 7 респондентов из Беларуси сталкивались с трудностями или проблемами на этапе построения своего бизнеса.

Например, Екатерине (2/BY) пришлось преодолевать разные бюрократические трудности при открытии стоматологической клиники. Она не ожидала, что будет сложно получить разрешение на парковку. Решить все проблемы удалось Екатерине за счет ее настойчивости, целеустремленности и знания законодательства.

Виталий (3/BY) рассказывал, что для него всё было проблемой: приобретение техники, отсутствие денег, сложности с подбором работников, трудности производства и реализации продукции. Многие организационные вопросы ему пришлось решать самому, но нанимать рабочих, контролировать производство и обеспечивать продажи помогала супруга, такое разделение обязанностей дало положительные результаты.

У Ирины (5/BY), Михаила (8/BY) и Николая (9/BY) в начале деятельности были сложности с организацией собственного дела, не хватало навыков управления, знаний и ресурсов. Старались консультироваться со специалистами, учились делать рекламу, изучали потребности клиентов, общались с опытными предпринимателями и единомышленниками, сами много трудились и совершенствовались.

Для Игоря (6/BY) основной проблемой была нехватка финансовых ресурсов и несовершенство законодательства. Он принял активное участие в доработке правовых актов, познакомился со специалистами и привлек надежных партнеров в свой бизнес.

Рисунок 15. Игорь (6/BY) создал Республиканский микрофинансовый центр, консультирует по финансовому менеджменту.

У Николая (7/BY) были трудности с реализацией продукции. Он начал посещать выставки-продажи, рекламировать свои изделия через сайты других компаний, искать новые рынки сбыта в Беларуси и России. Также Николай постоянно работал над повышением качества продукции путём приобретения современного оборудования и усовершенствования технологических процессов.

25. Произошли ли какие-либо существенные изменения в Вашем бизнесе? (Например, изменения в совладельцах компании, основных партнерах, клиентах, направлении бизнеса и т. д.) Что их вызвало и каковы были последствия?

3 респондента из Латвии ответили, что их бизнес не претерпел каких-либо существенных изменений.

Два участника опроса сменили направление бизнеса. Мария (1/LV) прекратила сотрудничество с Международной школой и начала разрабатывать проект B&B для недвижимости своей подруги. Янис (5/LV), помимо выращивания экзотических растений, начал производить изделия из дерева, чтобы обеспечить свою занятость в течение всего года.

Остальные предприниматели расширили свою продуктовую линейку и / или клиентскую базу. Например, Андрей (2/LV) значительно увеличил ассортимент овощей, выставленных на продажу. Он также активно сотрудничает с переработчиками своей продукции. Наталья (3/LV) представила новую технологию вышивки, которая позволила ей привлечь молодую аудиторию, любящую оригинальную ручную работу.

Иева (4/LV) запустила производство новых и модных изделий из ароматических трав. Инга (6/LV) начала выпускать конверты и открытки для конкретных клиентов и мероприятий, таких как свадьбы, юбилеи и фестивали. Она также провела переговоры с корпоративными клиентами и уже подготовила для них презентацию.

Алла (8/LV) перешла от производства классических брошей к оригинальным массивным творениям в форме насекомых.

Рисунок 16. Алла (8/LV) сейчас специализируется на необычных массивных брошах в форме насекомых.

Все респонденты отметили, что изменения были вызваны желанием развивать бизнес дальше и вывести его на новый уровень. Они считают, что их цели были достигнуты.

Участники опроса из **Литвы** отметили различные существенные изменения в своем бизнесе.

2 респондента заявили, что изменения связаны с началом новой предпринимательской деятельности. Сигита (2/LT) начала производить полуфабрикаты во время карантина. Компания Янины (4/LT) продемонстрировала рост после того, как она начала обслуживать столовую еще одной школы.

Владение оборудованием вызвало существенные изменения в бизнесе 2 респондентов. Евгениус (5/LT) также упомянул об изменении правовой базы: сроки, когда деревья могут быть вырублены, были ограничены. Он должен был расширить географию своего бизнеса, чтобы получать тот же доход в течение года, так как было

несколько месяцев, когда ему не разрешали работать. Бируте (8/LT) купила специальную машину для шитья кожи и оверлок после года работы, чтобы она могла выполнять свои задачи быстрее и легче.

3 участника опроса из Литвы ответили, что их бизнес не претерпел никаких существенных изменений.

2 респондента описали потерю клиентов как основное изменение в их компаниях. Партнер Римантаса (3/LT) начал развивать смежный бизнес и отказался от бизнеса с Римантасом, когда они отвечали за разные области. Рабочие часы магазинов стали неточными, надежность упала, и часть рынка заняли конкуренты. Более того, Римантас заметил и другие факторы: его компания не получила большой суммы денег, которая была отложена в то время, когда во всем мире начался экономический кризис. После этого его бизнес обанкротился. Петрас (6/LT) также заявил, что потеря клиентов была вызвана ненадежностью его партнеров.

Рисунок 17. Петрас (6/LT) производит подстилки для животных и дрова

Людас (10/LT) заявил, что основное изменение связано с владением бизнесом. После смерти родителей Людас унаследовал часть здания. Он сделал ремонт и подписал договор аренды помещения. Это было началом его бизнеса.

Только один респондент из **Беларуси**, Владимир (1/BY), ответил, что в его бизнесе произошли значительные изменения из-за ухода одного учредителя. В результате Владимиру пришлось взять на себя всю полноту ответственности за управление компанией, но в целом ее деятельность и стабильность остались на прежнем уровне.

Рисунок 18. Компания Владимира (1/BY) устанавливает специальное оборудование для цифрового телевидения.

26. Как Вы привлекли финансовые ресурсы в свой бизнес?

Ответы респондентов из трех стран о привлечении финансовых ресурсов проиллюстрированы на рис. 13.

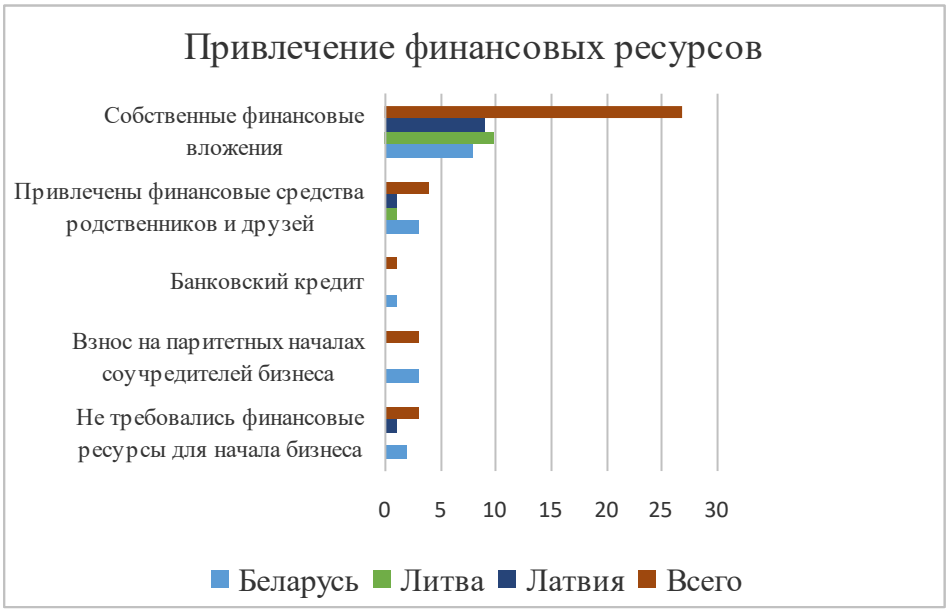


Рисунок 13. Привлечение финансовых ресурсов для открытия бизнеса (данные по трем странам вместе и отдельно по каждой стране) (количество респондентов).

Основным источником финансирования для респондентов из трех стран были их собственные финансы. Один участник опроса из Латвии и один из Литвы обратились за финансовой помощью к своим родственникам и друзьям. Этой возможностью воспользовались также три респондента из Беларуси. Кроме того, белорусские предприниматели получали банковские кредиты и финансовые средства от сторонних инвесторов.

27. Пожалуйста, приведите примеры некоторых типичных ситуаций, с которыми вы столкнулись в начале своего бизнеса. Как вы действовали в этих ситуациях? При возникновении таких ситуаций в настоящее время, как бы Вы поступили?

Участники опроса из Латвии ответили на этот вопрос следующим образом:
Мария (1/LV) отметила, что на начальном этапе своего бизнеса у нее были потенциальные ученики – дети. Она никогда раньше не учила детей английскому, и это было для нее вызовом. Однако Мария адаптировала свою методику обучения, приобрела необходимые учебные материалы и расширила клиентскую базу.

Рисунок 19. Мария (1/LV) ответила на вызов и готова работать с новой целевой аудиторией - детьми.

Андрей (2/LV) сначала не верил в реальную возможность выращивать арбузы в Латвии. Он допускал ошибки в процессе производства, и никто в

стране не мог посоветовать или помочь ему. Предпринимателю пришлось много читать и смотреть видео на YouTube, чтобы самостоятельно находить решения.

Для Натальи (3/LV) типичной ситуацией на старте бизнеса было участие в выставках и ярмарках, где она стояла “молчаливая, как мумия” и даже не могла говорить о своей продукции. Наталья тоже смотрела видео и училась у своих коллег. Теперь она прекрасно умеет продвигать свои творения.

Вначале у Иевы (4/LV) была очень ограниченная клиентская база: в основном ее семья и друзья. Она решила двигаться вперед, нашла способы привлечения клиентов и начала активно продавать свою продукцию.

Янис (5/LV) с самого начала считал свой бизнес скорее хобби. Затем он открыл специализированную группу в Facebook, начал активно сотрудничать с ее участниками, и его продажи значительно выросли.

Инга (6/LV) испытывала трудности с расчетом цены на свои товары – открытки. Она стеснялась устанавливать разумную цену для клиентов, которая была основана на ее временных затратах. Инга начала поставлять открытки в магазины и салоны, оценила возможности продаж и постепенно выработала правильный подход к ценообразованию.

Галине (7/LV) было трудно наладить общение с родителями своих учеников. Она была удивлена, что мамы и папы навязывают детям свое мнение, ограничивают их желания и не дают положительной оценки детскому творчеству. Сначала Галина с трудом сдерживалась, но со временем научилась быть дипломатичной. Теперь она пытается подтолкнуть родителей к правильным действиям по отношению к детям.

Алла (8/LV) сначала выпускала обычные броши. Затем предприниматель поняла, что должна предложить что-то необычное, чтобы выделиться на рынке, и резко изменила свое предложение.

Ирина (9/LV) пошла по аналогичному пути в бизнесе: она тоже начинала с простых продуктов. Однако, она много работала с информацией в интернете, искала интересные идеи и воплощала их в жизнь.

Инна (10/LV) также изменила свое предложение клиентам. Она перешла от обычных продуктов к более интересным, создание которых позволило ей реализовать собственные идеи.

Все участники опроса подчеркивали, что сейчас они будут действовать точно так же. По их мнению, нужно быть активным и открытым, общаться с единомышленниками, искать возможности для развития бизнеса и быть готовым к новым решениям.

2 участника опроса из **Литвы** – Зита (1/LT) и Сигита (2/LT) – ответили, что все прошло хорошо. Зита упомянула, что если бы она могла вернуться в прошлое, то работала бы усерднее. Сигита заметила, что ее решения были на 100% успешными, поэтому она будет принимать их так же.

Римантас (3/LT) утверждал, что расширение его бизнеса было ошибкой. Респондент откровенно сказал, что теперь он будет вести себя по-другому, открывая магазин в другом городе. После опыта, приобретенного во время банкротства, он считает, что сфера бизнеса должна быть специализированной и высокопрофессиональной. Он бы сократил разнообразие видов деятельности и сделал их максимум 3.

Янина (4/LT) также упомянула ситуацию, когда расширение деятельности было плохой идеей. Ее столовая предлагала доставку еды в офисы. На неё был спрос, но это было слишком дорого для бизнеса Янины. Поэтому она прекратила эту услугу. Теперь она включает в меню самые выгодные блюда.

В отличие от предыдущих респондентов, Евгениус (5/LT) считает медлительность с расширением бизнеса плохим решением. Он утверждает, что если бы он знал, насколько успешной может быть экспансия в другие города и регионы, то сделал бы это в самом начале своего бизнеса.

Для Петраса (6/LT) типичная ситуация была связана с ненадежными работниками в транспортном бизнесе. Предприниматель признался, что иногда его наёмники воровали топливо и лгали. Так, сегодня он нанял бы человека, ответственного за контроль водителей грузовиков и техническое состояние автомобилей.

Дайва (7/LT) рассказала о ситуации, вызванной отсутствием знаний в области маркетинга. Женщина использовала маркетинговые каналы нерационально. Она не знала о многих бесплатных вариантах и потратила много денег на печатные плакаты. Теперь предприниматель уверена, что каждый, кто ведет бизнес, должен проводить анализ сегментации рынка, изучать клиентов и т. д. Дайва также предлагает не делать инвестиций, которых можно избежать.

Бируте (8/LT) находилась в тяжелом финансовом положении, когда искала подходящее помещение. У нее не было денег на аренду, пришлось одолжать их. Бируте узнала, что в бизнесе “я хочу” должно совпадать с “я могу”.

Рисунок 20. Бируте (8/LT) очень нравится работать, она чинит одежду.

Ритуте (9/LT) занималась поиском клиентов и возможных партнеров. Она звонила в Государственную налоговую инспекцию, чтобы проконсультироваться по налоговым вопросам. Ритуте уверена, что иногда люди могут вдохновить вас двигаться из одной точки в другую. Женщина утверждает, что очень важно не только слышать, но и слушать.

Людас (10/LT) искал клиентов. Он общался с потенциальными арендаторами – юридическими

лицами, которые могли бы сдавать его помещения. Людас считает, что это было хорошее решение. Теперь он уже нашел компанию, которая будет сдавать его помещения в субаренду с начала 2021 года.

Liudas (10/LT) looked for clients. He was interacting with potential tenants – legal entities that could rent his premises. The man said that it was a good decision. He has already found a company that will rent his premises from the beginning of 2021.

Участники опроса из **Беларуси** ответили на этот вопрос следующим образом:

Владимир (1/BY) поделился, что ему необходимо улучшить качество монтажа цифрового телевизионного оборудования. Бывали случаи, когда сотрудники допускали ошибки, клиенты жаловались, и работу приходилось переделывать. Сейчас, несмотря на 73 года, Владимир сам выполняет некоторые заказы и гарантирует их качество.

Поначалу Екатерине (2/BY) было трудно решать вопросы, связанные со строительством клиники, с местными властями и строительными компаниями. Ей нужно было набраться терпения, чаще привлекать профессиональных экспертов и дополнительно изучать правила и нормы, чтобы принимать правильные решения.
Для Виталия (3/BY) типичная ситуация была связана со сложными отношениями с сотрудниками. Предприниматель воскликнул: "Мы начали работать с местными бездельниками, но пришлось нанимать специалистов. Все дело в человеческих ресурсах! Оборудование было испорчено. Мы не спешили охватить все сразу, и это было правильно. Мы развивались, пока учились. Мы много путешествовали и учились за границей. Крайне важно видеть перспективы развития. Это основа бизнеса!”

Анатолию (4/BY) не хватало смелости начать бизнес в одиночку, так как он привык работать в большой команде. В то же время он обладал большим опытом и хорошо знал, как удовлетворить потребности клиентов. Теперь у него есть постоянные клиенты, он знает подробности их бизнеса и оказывает им профессиональные бухгалтерские услуги.

Ирина (5/BY) шаг за шагом развивала свой бизнес. Она искала ткацкие станки, училась ткать, подбирала и изготавливала приспособления для создания узоров. После того как она поняла, что на ее продукцию есть спрос, она стала участвовать в ярмарках, выставках и фестивалях.

Игорь (6/BY) столкнулся с недоверием и непониманием сути своего бизнеса со стороны государственных чиновников, коллег и даже членов семьи. Со временем ему удалось преодолеть эту проблему и привлечь в партнеры многих специалистов и своих сыновей.

У Николая (7/BY) сначала были проблемы с продажей своей продукции. Ему приходилось тратить много времени и денег на рекламу, посещение выставок и встречи с потенциальными клиентами. Сейчас

продукция Николая пользуется устойчивым спросом.

Рисунок 21. Компания Николая (7/BY) производит жалюзи и аксессуары к ним.

Поначалу дом Михаила (8/BY) не подходил для ведения бизнеса, и не хватало финансов. Предприниматель старался все делать своими руками. Ему часто приходилось отказываться от заказов и предложений. Теперь Михаил считает, что лучше брать кредит, чтобы не потерять клиентов.
У Николая (9/BY) было много трудностей на пути к успешному бизнесу. Место, где он планировал начать свою деятельность, не подходило для эффективного земледелия: местность была ветреной; качество почвы было очень низким из-за экстенсивных методов возделывания, используемых крупным сельскохозяйственным предприятием. Не было никаких условий для производства экологически чистой продукции. Предпринимателю предстояло создать экозащиту от ветра, изучить факторы, влияющие на плодородие почвы, и применить эффективные методы компостирования. Теперь Николай, по возможности, посещает страны с большим опытом органического земледелия.

Ольга (10/BY) заявила, что ее предпринимательская деятельность является логическим продолжением ее предыдущей работы. Однако это позволяет ей более свободно реализовывать свои идеи и находить новых партнеров и проекты.

Никто из опрошенных не выразил сожаления по поводу своих решений. Почти все участники опроса подчеркивали, что поступили бы так же и сегодня.

28. Каковы основные достижения Вашего бизнеса (истории успеха)? Как Вы можете их объяснить?

Латвийские предприниматели считают своим достижением способность предлагать широкий перечень качественных товаров, оригинальных изделий и услуг высокого класса, а также хорошие отзывы своих клиентов.
Участники исследования объясняют свои достижения любовью и интересу к своему делу, опытом, новыми знаниями, желанием самосовершенствоваться, развиваться и творить, а также способностью эффективно работать с клиентами.

Литовские респонденты отмечают свой успех по двум направлениям. Одни называют факторы, относящиеся непосредственно к ним, такие как финансовая независимость или улучшение материального положения, укрепление здоровья, владение собственным бизнесом, возможность самостоятельно планировать своё время, получение жизненного опыта, понимание того, что каждый должен

сам добиваться успеха и набирать «вес», чтобы переживать сложные времена и иметь запас прочности. Так, Дайва (7/LT) получила награду за заслуги в секторе туризма всего через год работы.

Остальные предприниматели из Литвы называли факторы, относящиеся к другим людям, такие как их уверенность в себе, улучшение здоровья, изменение жизни клиентов. Сигита (2/LT) рассказала об очень необычном и вдохновляющем достижении: она подтолкнула двух своих работников на открытие собственного дела и даже предоставила им свои документы в качестве образца. Оба бывших коллеги женщины работают в сфере общепита.

Предприниматели из **Беларуси** к своим достижениям отнесли налаживание современного производственного процесса, широкую клиентскую базу, хорошую репутацию, известность среди соотечественников, способность предложить качественный товар, предложение широкого перечня услуг высокого класса. Кроме того, отметили пользу, которую они приносят другим людям, и возможность делать их жизнь лучше.

Как полагают участники опроса, к успеху их привели целеустремлённость, любовь к своему делу, поддержка потребителей, высокая производительность, преданность своему делу, опыт, знания, способность к взаимодействию и созданию связей, желание осуществлять новые идеи.

29. С какими неудачами Вы столкнулись в своей деятельности (история неудачи)? Как Вы можете их объяснить?

Отвечая на предыдущий вопрос, участники исследования из **Латвии** сходились в своих мнениях. Ответы же на этот вопрос дают примеры испытанных ими неудач.

Мария (1/LV) упомянула свой опыт работы с владельцами международной школы в Латвии. Они вели себя не как инвесторы, а пытались навязать своё мнение, не имея при этом достаточного представления об учебном процессе.

Андрей (2/LV) вспомнил в том, что случилось с ним на третий год работы, который выдался очень дождливым и неудачным: все арбузы и дыни просто сгнили в поле. Также он рассказал о проблемах при поиске переработчиков непроданных остатков урожая. К нему приехали представители двух мелких фирм, забрали арбузы бесплатно, наобещали с три короба и… исчезли с концами.

У Натальи (3/LV) проблемы были другого характера. Она отправила брошь заказчику из Израиля и получила от почты уведомление о вручении, но заказчик при это утверждал, что ничего не получил, и Наталье пришлось вернуть деньги.

Иева (4/LV) на начальных этапах испытывала сложности с представлением своих изделий потенциальным покупателям. Она была уверена, что её целевой аудиторией являются пожилые, но оказалось, что лишь немногие из них

были знакомы с широким разнообразием ароматических растений и продуктов из них.

У Яниса (5/LV) были проблемы с разведением экзотического дурмана душистого. Сначала он купил семена, не подходящие для латвийских условий. Затем он пробовал выращивать растения с роскошными жёлтыми цветами, но они оказались слишком капризными. Кроме того, поначалу предприниматель не мог ответить на вопросы покупателей о токсических характеристиках своих растений.

Инга (6/LV) сталкивалась с тем, что заказчикам не нравился дизайн её изделий, и ей приходилось всё переделывать. Также было такое, что она сделала множество образцов для одного заказчика, который в итоге отказался от её услуг.

Рисунок 22. Инга (6/LV) создает украшения и гирлянды для праздников и продает их на ремесленных рынках.

Галина (7/LV) призналась о проблемах в общении с родителями своих учеников. Она была слишком категорична и не имела достаточных знаний о психологии. С улыбкой женщина рассказала, что не разрешала детям делать из глины монстров, считая это выражением агрессии.

У Аллы (8/LV) был неприятный опыт общения с заказчиками, которые неправильно носили её броши и не следовали предписанным правилам, а ей потом приходилось бесплатно их чинить, чтобы сохранить имидж надежного изготовителя.

В разговоре Ирина (9/LV) рассказала о случаях, когда её изделия не продавались в салонах. Тогда она их забирала обратно и переделывала.

Инна (10/LV) считает, что она очень осторожна в делах и всегда тщательно оценивает риски, благодаря чему ей удалось избежать значительных проблем, а те что возникали, были по большей части связаны с некачественными материалами.

Литовские респонденты очень положительно отзывались о своём бизнесе. Людас (10/LT) не испытал никаких проблем вообще. Далее приведены рассказы других участников опроса.

Для Зиты (1/LT) самая большая ценность – люди. Иногда она не может им помочь, например, поправить здоровье или материальное положение. Женщина считает, что это зависит от готовности других принять изменения.

Сигита (2/LT) призналась, что карантин вынудил её сменить деятельность на изготовление полуфабрикатов пельменей и блюд на вынос.

Римантас (3/LT) говорит, что всё шло хорошо до кризиса 2008 года, который многое изменил в его жизни. Его бизнес обанкротился, после чего он развёлся с женой и переехал жить в дом. Позже он устроился на работу в домостроительную организацию.

Все сложности Янины (4/LT) относились к рутинным организационным моментам (поломка оборудования и т. д.).

Евгениус (5/LT) пострадал, когда в 2019 году при резке дерева из-за спешки поранил руку бензопилой. По его словам, он считал себя уже профессионалом.

Петрасу (6/LT) пришлось иметь дело с ненадёжными партнёрами и работниками. Все хотели заработать, но из-за их безответственности потеряли клиентов, что привело к снижению доходов.

Дайва (7/LT) считает, что закон плохо защищает её интеллектуальную собственность в секторе туризма. По словам предпринимательницы, люди порой считают себя готовыми работать гидами только потому, что они знают местность и имеют автомобиль.

Бируте (8/LT) называет главной проблемой карантин из-за Covid-19. Кроме того, неудачным оказался ремонт арендуемых её помещений. С грустной улыбкой женщина сравнивает время без работы с вынужденным отпуском.

Ритуте (9/LT) на начальном этапе своей деятельности нанимала работников с низкой производительностью, но теперь решила столько людей на работу больше не брать.

4 опрошенных из **Беларуси** ответили, что опыт и знания позволили им избежать неудач, но большинство привели примеры испытанных сложностей.

Неприятности Екатерины (2/BY) были связаны с отсутствием опыта управления бизнесом. Кроме того, ей приходилось постоянно отслеживать изменения в медицинской сфере. Предпринимательнице удавалось решить все вопросы по ходу дела, обретая при этом необходимые знания и опыт.

Виталию (3/BY) не хватало опыта в управлении и руководстве, из-за чего в его фирме была большая текучесть кадров, а хороших специалистов найти было нелегко. Также не было точных методов и способов ведения органического сельского хозяйства. Почти всем приходилось учиться на собственных ошибках и опыте. Было сложно выбрать подходящие технологии, что приводило к частичной потере урожая.

Игорь (6/BY) столкнулся с воровством со стороны работников, а также завистью, непониманием и предательством партнёров и учредителей. Теперь он считает необходимым не только доверять работникам, но и строго их проверять. Кроме того, следует заранее оговорить с партнёрами разделение обязанностей и сфер ответственности.

А вот Николаю (7/BY) отсутствие опыта предпринимательской деятельности в

начале создало целый ряд проблем. Бывали случаи и жёсткой конкуренции, и неоплаты товара физическими и юридическими лицами, и откровенного мошенничества. Например, недавно приобрели новое специализированное технологическое оборудование, а когда оно прибыло в Беларусь, то оказалось неисправным и требовало ремонта.

Михаилу (8/BY) больших неприятностей избежать удалось, но сложностей всё равно было предостаточно. Так, было непросто привести в исполнение замыслы и выбрать верное направление развития бизнеса. Иногда не хватало средств. Необходимо постоянно самосовершенствоваться и учитывать желания потребителя.

Рисунок 23. Михаил (8/BY) своими руками создал необычную усадьбу и планирует открыть гостиницу для животных.

Николай (9/BY) признаётся, что у него не было знаний и навыков экологического земледелия, поэтому, несмотря на все старания, поначалу результаты были крайне слабыми. Ему пришлось изучать специальную литературу и посещать курсы, семинары и уроки по органическому сельскому хозяйству.

30. Сбылись ли Ваши надежды в отношении бизнеса? Оцените по шкале от 1 до 5, где 1 – наименьшая степень, а 5 – наибольшая.

Оценки респондентов из трёх стран варьировались в пределах от 3 до 5, но средние значения при этом оказались довольно близки: 4,3 в Латвии, 4,1 в Литве, и 4,0 в Беларуси. Общий средний балл по всем странам – 4,13, что можно считать достаточно высоким значением.

31. В какой степени реализована Ваша первоначальная бизнес-идея?

Все **латвийские** участники исследования заявили о том, что они успешно реализовали свои первоначальные бизнес-идеи и продолжают их развивать далее. Только Андрейс (2/LV) признался, что изначально планировал продавать продукты со своих полей только на рынке, но впоследствии в каналы сбыта пришлось включить розничные торговые сети, супермаркеты, ночные рынки и прочие.

6 из 10 **литовских** бизнесменов указали, что они в полной мере реализовали свои бизнес-идеи и довольны полученными результатами. Евгениусу (5/LT) до полного воплощения своей задумки в жизнь осталось только получить звание лесовода. Петрасу (6/LT), по его оценке, недостаток клиентов не позволил осуществить задуманное более чем на 51%. По его словам, люди скептически относятся к тому, что он встревает между

производителем и конечным потребителем. Дайва (7/LT) мечтала об интеллигентной клиентуре, начитанной, заинтересованной, знающей и следящей за ситуацией. Так оно и оказалось, но бизнес-идея реализована только на 75%. Уважаемый гид уверена, что не сделала всего, что могла. У Ритуте (9/LT) начальный план исполнен на 95%, и бизнес продолжает расти и развиваться.

Все участники исследования из **Беларуси** остались вполне довольны воплощением своих идей на практике, и в настоящее время они работают над их развитием и совершенствованием. И только Михаил (8/BY) остался недоволен своими результатами: изначально он собирался организовывать отдых и развлечения на агроусадьбе, а теперь проводит интерактивные экскурсии с элементами образования. Ольга (10/BY) отметила, что, в дополнение к начальной идее, она также намеревается организовать курсы английского языка по методике Милашевича. Она очень эффективна, но в Минске по ней ещё никто не работает.

32. Назовите основные факторы (внешние и внутренние), которые способствуют и будут способствовать развитию Вашего бизнеса.

Респонденты из Латвии назвали следующие внешние факторы: современные ИТ, рост интереса общества к творчеству и оригинальным изделиям ручной работы, а также способность отдельной категории населения оценить качество продуктов (продукции сельского хозяйства) и принять их более высокую стоимость.

Рисунок 24. Ирина (9/LV) специализируется на создании брошей и украшений из различных материалов.

Среди внутренних факторов предприниматели отмечали стремление делать что-то новое, интерес к жизни, активную жизненную позицию, открытость к требованиям потребителей, любовь к детям и знание психологии (Галина, 7/LV), разработку новых технологий (Алла, 8/LV), страсть к ведению собственного бизнеса, дополнительный доход, а также возможность работать на свежем воздухе и иметь умеренную физическую нагрузку (Андрейс, 2/LV).

Участники исследования из Литвы выделили следующие внешние факторы: возможность посещать встречи, семинары, вебинары и собрания, экономическая ситуация, конкуренты, изменения законодательства, рекомендации, деловые контакты, партнёры, ценная информация. Сигита (2/LT) получила награду в номинации «Бриллиант года» Пасвальского района, а в 2019 году в городе Йонишкелис её назвали «Жемчужиной года».

Среди внутренних факторов литовские предприниматели назвали желание

получить больше практики и больше помогать другим, стремление снова стать успешным, тёплые отношения с другими людьми, в том числе партнёрами, знания, страсть, способности, напряжённый рабочий день и понимание того, что он будет успешным. Для Янины (4/LT) важной стала свобода готовить то, что нравится другим. Например, по соображениям пользы для здоровья в школах ограничили количество блюд из картофеля. Для Евгениуса (5/LT) проблемой поначалу было отсутствие профессионального оборудования. Римантас (3/LT) считает, что решить можно любые внутренние вопросы. Людас (10/LT) назвал возможность следовать новейшим тенденциям и пользоваться самыми современными технологическими решениями в секторе аренды.

В Беларуси к внешним факторам отнесли развитие средств связи, международное сотрудничество, государственную поддержку предпринимательства, рост платёжеспособности населения, возможность участия в образовательных проектах, наличие единомышленников, интерес потребителей к новым высококлассным услугам, популярность здорового питания и спрос на органическую продукцию.

В качестве внутренних факторов предприниматели отметили желание творить и быть активным, поиск новых сфер деятельности, чувство нужности клиентам (Анатолий, 4/BY), уверенность в важности заботы о здоровье (Николай, 9/BY), любовь к работе (Ирина, 5/BY), потребность делиться знаниями, навыками и опытом (Николай, 7/BY).

33. Какие основные факторы (внешние и внутренние) препятствуют и сдерживают развитие Вашего бизнеса?

Опрошенные в Латвии называли следующие внешние факторы: нежелание значительной части населения платить за продукты высокого качества или изделия ручной работы, частые изменения налогового законодательства, нехватку мест выставки и показа готовой продукции и текущая ситуация с Covid-19.

Из внутренних факторов наиболее часто упоминались желание поддерживать баланс между работой и отдыхом и нехватка финансовых ресурсов. Стоит отметить мнение Андрея (2/LV): развитие его бизнеса сдерживает плохое распределение задач и полномочий, поскольку ему хочется делать все самому или вместе с супругой. Также предприниматели называли недостаточные знания в области маркетинга (Галина, 7/LV и Иева, 4/LV) и стремление создавать новое, а не повторять уже созданное ранее, хотя последнее было бы менее затратно (Наталья, 2/LV и Инга, 6/LV).

Литовские бизнесмены называли следующие внешние факторы: правовая основа, ограничения (например, карантин из-за Covid-19), недостаток знаний законодательства, экономическая ситуация. Янина (4/LT) открыто заявила о специфических ограничениях в сфере общепита, одно из которых касается технологических карт: школьные столовые не могут часто подавать некоторые весьма

любимые детьми блюда. Кроме того, обслуживание школьных столовых – занятие сезонное, поскольку они работают с 1 сентября до 1 июня, что оставляет три свободных месяца в период каникул, когда бизнес дохода не приносит. На это время Янине приходится увольнять своих работников, чтобы затем снова их нанять с началом нового сезона, а это устраивает далеко не всех.

Среди внутренних факторов в Литве отметили изменение личных ценностей, отношения с партнёрами, недостаточное старание, уверенность в размере предприятия и возможность работать в одиночку. Ритуте (9/LT) призналась, что специфические термины ИТ даются ей с трудом, из-за чего у неё нет нового веб-сайта. Евгениус (5/LT) назвал препятствием дальнейшему развитию своего дела отсутствие лицензии лесовода.

В Беларуси к внешним факторам отнесли малое количество заказов на рынке, неблагоприятную эпидемиологическую обстановку, сложную экономическую ситуацию, низкую покупательную способность, ограничения по условиям проведения выставок и ярмарок, отсутствие гибкости законодательства и финансовой поддержки фермеров при неблагоприятных погодных условиях, неготовность малых предприятий идти навстречу в вопросах производства и продажи продукции, снижение числа желающих заниматься фермерством, проблемы с подбором квалифицированного персонала.
Из внутренних факторов чаще всего называли недостаток финансовых ресурсов, низкую рентабельность, необходимость всё делать самому. Виталий (3/BY) подчеркнул, что ему всегда приходится рассчитывать только на свои собственные силы и ресурсы, что особенно тяжело при сложных погодных условиях. Николая (7/BY) больше заботит вопрос подбора кадров: он много времени уделяет подготовке молодых работников, желающих получить рабочую специальность в своей сфере, и даже назначил нескольких высококвалифицированных работников наставниками. Другой Николай (9/BY) отмечает, что получаемый с его личного подсобного хозяйства доход слишком мал, чтобы привлечь к делу его детей, потому выращиванием и продажей приходится заниматься только самому. Ольга (10/BY) признаёт, что ей следует быть более активной в социальных сетях, но выставлять себя напоказ таким образом ей не очень хочется.

34. Что вдохновляет Вас двигаться вперёд?

Большинство опрошенных в Латвии ответили, что продолжать развивать своё дело дальше их подталкивают новые идеи, удовлетворение от работы, желание учиться и открывать что-то новое. Как говорит Галина (7/LV), для неё основной источник вдохновения – благодарность детей и их родителей. Марию (1/LV) развиваться заставляет определённый уровень дохода, а Андрея (2/LV) – боязнь остановиться, ведь его занятие – растениеводство – требует постоянного движения.
Участники опроса из Литвы источниками вдохновения называли финансовую независимость, возможность самостоятельно

планировать график, семьи, чувство своей нужности другим людям, привычку, любовь к своему делу, потребность в свободе. Людаса (10/LT) мотивируют рассказы его знакомых, их достижения и неудачи. Мужчина полагает, что без интереса к тому, чем занимаешься, успеха не добьёшься.

Большинство респондентов из Беларуси рассказали, что их мотивируют идеи, благодарность клиентов и активная жизненная позиция. Для Владимира (1/BY) важны финансовая независимость и стабильность. Екатерину (2/BY) вдохновляет высокий потенциал её дела и возможность продолжать династию профессиональных медиков. Также она заинтересована в сохранении существующих рабочих мест и создании новых. У Ирины (5/BY) цель высокая – сохранить белорусскую традицию ткачества. Ольгу (10/BY) стимулируют достижения её учеников.

Рисунок 25. Ирина (5/BY) ткет пояса с белорусским национальным орнаментом.

35. Что Вы можете пожелать начинающим предпринимателям?

Пожелания респондентов людям, желающим начать своё дело:

- Сделайте перерыв, прислушайтесь к себе, поймите, что нравится, а затем думайте, обучайтесь и двигайтесь вперёд!
- Убедитесь в поддержке семьи. Делайте то, что одобряют родные и близкие.
- Найдите свою нишу и клиентуру.
- Начните с увлечения, а затем подумайте над тем, как превратить его в бизнес.
- Не бойтесь ничего! Пробуйте всё, что хочется.
- Не делайте того, что не приносит удовольствия.
- Если чего-то не знаете, попросите кого-нибудь этому научить.
- Мечты должны исполняться. Путешествие начинается с первого шага. Но не забывайте при этом смотреть на дорожные знаки.
- Важно ответственно отнестись к выбору партнёров – их способности должны соответствовать направлению деятельности. Кроме того, они должны быть честны.
- Главное – вступить в бой, а затем уже смотреть, сражаться или бежать.
- Никогда не поздно. Учиться новому и расти над собой можно всегда.
- Расширяйте социальные связи и используйте их в свое деятельности. Общайтесь со всеми. Никогда не знаешь, что кто-нибудь сможет сказать. Если кто-то хочет поговорить, говорите с ним.
- Интересуйтесь всем новым.
- Будьте здоровы, оптимистичны, целеустремлённы и уверены в себе.
- Поначалу бизнес может не приносить значимого дохода, а только моральное удовольствие, но потом всё заработает. Ищите

единомышленников, так же нацеленных на успех.

- Тщательно всё просчитывайте и взвешивайте все «за» и «против».
- Необходимо анализировать все риски и опасности. Исследуйте рынок и готовьтесь, чтобы не делать ошибок. Хотя идти на риск всё же придётся – вести бизнес не всегда просто.
- Участвуйте в специализированных и дополнительных мероприятиях, посещайте учебные курсы и семинары ради вдохновения, общения, получения знаний и опыта – всё это может дать что-нибудь уникальное, полезное и интересное.
- Учитесь планировать. Более того, лучше составлять кратко-, средне- и долгосрочные планы – это поможет чётко определить свои потребности.

3. Выводы

Составленный сводный отчёт основан на данных 30 опросных листов, собранных партнёрами в Латвии. Литве и Беларуси во время реализации проекта «BeLL to Start Business». Документ включает аналитическую часть и краткое описание истории бизнеса каждого предпринимателя.

Аналитическая часть позволяет оценить мнения участников опроса в масштабах своего региона и всей программы в целом, провести сравнительный анализ и выявить общие аспекты и отличия начала и развития бизнеса представителями целевой аудитории.

Результаты исследования дают наглядные примеры и служат фактором мотивации д*ля вовлечения людей предпенсионного возраста в деловую среду, а также позволяют им понять, что необходимо делать для организации и ведения собственного дела.

Подготовленная информация будет представлена на двух семинарах - «Вдохновляйся и будь смелее!» и «Найди себя в бизнесе!» - и активно обсуждаться с их участниками.

Отчёт будет распространяться среди заинтересованных сторон, таких как учреждения образования, учебные центры, центры регионального развития, бизнес-инкубаторы, организации по поддержке предпринимательства и государственные службы, имеющих доступ к целевой аудитории и возможность передавать информацию дальше.

Ожидается, что данные исследования будут использоваться заинтересованными лицами при публикации брошюр, пособий и специальных материалов, нацеленных на стимулирование развития бизнеса в регионе. Кроме того, аналитическая информация отчёта и описание примеров предпринимательства из реальной жизни будут включены в учебные программы учреждений образования, учебных центров, центров регионального развития, бизнес-инкубаторов и организаций по поддержке предпринимательства.

Это исследование поможет повысить деловую активность лиц предпенсионного возраста и поспособствует развитию предпринимательства в охватываемом программой регионе посредством создания новых предприятий, в том числе совместных, и рабочих мест.

4. ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ

В начале бизнеса или с намерением начать его, часто возникает много вопросов:

- где искать идеи и как воплотить их в реальность;
- каковы основные части бизнес-плана;
- какие требования предъявляются к различным сферам бизнеса;
- как выбрать наиболее подходящую форму бизнеса;
- порядок регистрации бизнеса;
- как оценить источники финансирования; как подбирать персонал;
- какие разрешения и лицензии могут потребоваться;
- применимые требования к продаваемой продукции;
- требования к признанию профессиональной квалификации и др.

Мы считаем, что вы можете найти ответы на эти и многие другие вопросы здесь:

We believe that you can find the answers to these and many other questions here:

Latvia
https://mana.latvija.lv/uznemejdarbibas-uzsaksana/

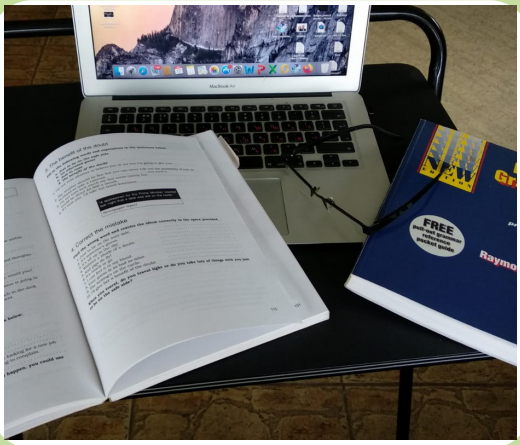
Lithuania
https://www.verslilietuva.lt/verslauk/

Belarus
http://egr.gov.by/egrn/index.jsp?content=eIpRegForm

5. БИЗНЕС-КЕЙСЫ

ОТКРЫТОСТЬ К НОВЫМ ВЫЗОВАМ

Авантюризм может быть отличным мотиватором для старта бизнеса



Ничего не надо бояться, стоит попробовать всё, что хочется попробовать. Если не получится, отойди. Пробуй! Ищи свое и не бойся.
Не занимайся тем, что не приносит удовлетворения.

МАРИЯ

О своем бизнесе Мария задумалась, когда перебралась 6 лет назад на постоянное место жительства из Москвы в Латвию, в Земгале.
Лингвист по образованию, Мария имела убедительный опыт переводчика, преподавателя английского языка в международных школах и частных уроков.
Но в Латвии ей пришлось начинать все с начала для того, чтобы обеспечить уровень жизни, к которому она привыкла.
Марию пригласили быть редактором новостного сайта, но она решила предложить также частные уроки английского языка, потому что этой работой занималась только 2-3 дня в неделю. Ранее она давала уроки взрослым: тем, кто работал заграницей, собирался уезжать за рубеж или готовился к международным экзаменам. Были у нее и корпоративные клиенты.Сейчас же ситуация была иная: на уроки к ней записывались только дети. Возникла дилемма: что же делать? Стараться искать привычных клиентов или перестраиваться на работу с новой целевой аудиторией. Дети стали вызовом для Марии!
Ей пришлось переработать множество методологических материалов, подобрать учебники и игровые обучающие материалы, разработать современные схемы уроков, вспомнить психологию ведения уроков с детьми. Сейчас Мария проводит уроки с детьми как лично, так и по Skype.
Но и это еще не всё! Знакомый Марии получил в наследство усадьбу недалеко от Елгавы и задумал сотворить там B&B. Живет он в Дании и Мария взялась за анализ ситуации на рынке и разработку коммерческого предложения.
«Я ничего не боюсь, - говорит Мария, - если мне интересно, я могу ввязаться в любой проект. Да, я понимаю, что может ничего и получиться, я готова к этому. Но если есть интерес – я уже горю!»

БИЗНЕС-ИДЕЯ, ПОДСКАЗАННАЯ НЕЗНАКОМЦЕМ

Любовь к земле, упорство и знания – залог его успеха

Крайне важно искать партнеров для того, чтобы совместно организовывать определенные виды деятельности.

АНДРЕЙ

Бизнес идею по выращиванию арбузов и дынь в Латвии подсказал Андрею незнакомый ему человек. В 2014 году к нему в дом постучал молодой парень Янис и предложил вместе выращивать на земле Андрея эти культуры. В тот момент в распоряжении Андрея были 3,5 га земли.

Янис очень верил в эту идею, но Андрей первоначально отнесся к ней весьма скептически: какие арбузы могут вырасти в нашей холодной и дождливой Латвии?

Он разрешил Янису посадить арбузы на его земле и даже не попросил оплаты за ее использование. Результаты удивили Андрея, на плантации выросли очень вкусные арбузы, а самый крупный из них весил целых 12 кг. На следующий год они уже работали вместе с Янисом, а Андрей увеличил свои угодья до 8,5 га. Год был очень успешный, но потом у партнера возникли проблемы со здоровьм и Андрей начал расширять свой бизнес самостоятельно. Сегодня у Андрея практически нет конкурентов в Латвии. С одной стороны, это хорошо, но с другой – ему приходится постоянно бороться с существующими негативными стереотипами восприятия латвийских арбузов и дынь как среди представителей торговых сетей, так и среди покупателей. Андрея часто приглашают участовать в специализированных программах на Латвийском телевидении, а также берут интервью для журналов. Кроме того, Андрей сам торгует в Риге на так называемом ночном рынке, куда привозят свою продукцию те, кто ее непосредственно выращивает.

«Я - бывший культурный работник, - говорит Андрей, - мне нравится говорить с людьми, убеждать их. Если они соглашаются на дегустацию, всё, без арбуза они уже не уйдут. Я устраиваю настоящие шоу!»

БЫВШИЙ УЧИТЕЛЬ ФРАНЦУЗСКОГО, КОТОРЫЙ ТВОРИТ ЧУДЕСА

Путь к идее бизнеса может быть не прямым

Надо остановиться и послушать себя. Что тебе интересно?
Но обязательно надо заручиться поддержкой близких тебе людей.

НАТАЛЬЯ

Идея заняться микровышивкой пришла к Наталье неожиданно. Она долгие годы преподавала француский язык в школе, но наступил момент, когда решила уволиться: слишком много стрессов, наступило выгорание.

В этой ситуации у нее появилась возможность уделить больше внимания своему давнему увлечению историей и архитектурой Риги. Наталья много гуляла по городу, фотографировала и вывешивала посты в социальных сетях. Именнно в сетях она познакомилась с интересными женщинами из разных стран, которые увлекались винтажной микровышивкой.

Ей показался этот стиль очень интересным, но с чего начать, она не знала. Дочь, узнав об увлечении матери, подарила ей замечательную и редкую книгу Raffaelle Serena о вышивках 19 века под названием «L'art du petit point» (Искусство маленьких точек). Именно с этой книги, в которые представлены схемы репродукций, и началось ее серьезное увлечение микровышивкой, которое привело к созданию бизнеса. Наталья также придумала название своему бренду "Mon dada" - "Мой конек" на французском языке.

В недавнее время мастер добавила в свой пакет предложений и изделия, вышитые гладью, что позволяет привлечь молодых людей, которые любят оригинальные и актуальные украшения.

Наталья реализует свои изделия на выставках и ярмарках, через социальные сети, но принимает и заказы. Она с улыбкой вспомимает свой первый опыт участия в выставке, когда так волновалась, что не могла ничего рассказать о своих брошках, и соседке пришлось помогать ей. Сегодня же Наталья с удовольствием предлагает свой товар и рада общению с клиентами.

ПРЕВРАЩЕНИЕ ПРЕДЫДУЩЕГО ОПЫТА РАБОТЫ В БИЗНЕС-ИДЕЮ

Работа над продуктом приносит удовлетворение

С выходом на пенсию наступает момент посвятить свободное время занятию, о котором давно мечтаешь.

ИЕВА

Сейчас Иева занимается выращиванием и разведением трав и ароматических растений, а также изучением их применения. Ранее её работа также была связана с овощеводством и растениеводством, но активная трудовая деятельность не оставляла времени на другие занятия.
За время своей трудовой деятельности Иева часто слышала истории развития своего дела от других предпринимателей в этой сфере. За свою жизнь она успела поработать в Финляндии, Литве, Эстонии и в других местах, где почерпнула бизнес-идеи, которых хватило бы на несколько компаний. Всегда не хватало лишь импульса претворить их в жизнь.
Наконец, такой импульс дали семья и дочь, убедившие её попробовать свои силы. И так Иева стала не только выращивать травы и ароматические растения для себя и своих родных, но и делать из них различные продукты. Весной букеты и коробки с рассадой продаются быстро, когда дочери берут их в город, где спрос на такие вещи намного выше из-за возможности выращивать растения и травы на балконах и террасах. Травяные композиции находят применение как в украшении интерьеров, так и для практических целей, а травы можно употреблять в пищу всё лето. Сейчас в Латвии выращивают многие ароматические растения, которых ранее даже не знали. Иева подчёркивает, что ей нравится выращивать растения, экспериментировать и придумывать изделия, но общаться с людьми и заниматься сбытом ей не по душе, поэтому она и прибегает к помощи близких.

СОВПАДЕНИЕ, КАК ИМПУЛЬС ДЛЯ БИЗНЕСА

Хобби, переросшее в малый бизнес

Делай то, что нравится не только тебе, но и твоим близким, и они помогут тебе в этом.

ЯНИС

У Яниса уже было своё дело – СТО. После выхода на пенсию и прекращения активной трудовой деятельности он искал временную работу, когда, обедая с семьёй в открытом кафе, он случайно увидел необычайно прекрасные растения. Это был дурман душистый, и его вид и запах понравились всем. Жена сказала: «Мы должны попробовать их вырастить». Дочь отломила веточку от растения в кафе, которую они затем посадили и начали растить.

Сейчас Янис выращивает, проводит селекцию и разведение этих особых цветов в виде черенков, цветущих в цветочных горшках. Для продажи цветы сортируют по размеру и возрасту. В коллекции есть растения различных цветов – белые, жёлтые, розовые – и двух видов – обычные и, более редкие, махровые. Достигнув таких результатов, Янис вступил в социальную группу в интернете, объединяющую нескольких подобных специалистов по дурману, где они могут делиться мыслями и идеями. Янис любит, когда клиенты приходят и восхищаются тем, что он делает. При личном визите они часто покупают растения большего размера и в большем количестве, чем планировали изначально.

Янис понял, что зимой ему делать нечего, поскольку растения впадают в спячку и дохода не приносят. Чтобы занять себя на это время, он начал делать банные веники. Кроме того, у него есть задумки по созданию различных изделий из дерева – полок, разделочных досок, деревянных вешалок.

ТАЛАНТ ДЕКОРАТОРА ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСА

Бизнес приносит много удовольствия, вызовов, новых знаний и впечатлений

Приятно, когда твою работу ценят, и она кому-нибудь нравится. Хорошо, что в моём возрасте я ещё могу научиться чему-либо новому, встречать разных людей и творчески мыслить!

ИНГА

Когда-то Инга работала художником-декоратором, а сейчас занимается совсем другим. Иногда она ещё возвращалась к своему увлечению, ведь друзья и знакомые знали о её способностях там, где нужен творческий подход, но коммерческой стороне дела она достаточного внимания не уделяла.

К действию Ингу подтолкнула рождественская ярмарка на текущем месте работы, в которой она решила принять участие с своими изделиями – новогодними открытками и рождественскими венками. Спрос быстро рос, и она уже не могла его удовлетворять. Тогда она поняла, что это нужно делать не только на Рождество, а каждый день в свободное от работы время. Так и родилась бизнес-идея.

Сейчас Инга оказывает различные творческие услуги: флористика, оформление, рисование, – а также занимается изготовлением открыток, подарочной упаковки, бумажных поделок и украшений, рождественских украшений и венков.

Если на начальных этапах своей деятельности Инга думала о том, как претворить свою задумку в жизнь, и прилагала много усилий, чтобы понять потребности заказчиков, то сейчас больше внимания уделяет качеству изделий и воплощению собственных идей.

Сейчас Инга больше ориентирована на крупные заказы, старясь оценить выгоду от них. Например, открытки и подарочную упаковку она теперь делает не на заказ, а только для магазинов канцелярских товаров, куда они поставляются для продажи. Есть особый ассортимент только для ремесленных ярмарок. Также Инга предлагает комплексные предложения для свадеб и юбилеев, праздничные украшения.

БИЗНЕС, КОТОРЫЙ ОБЪЕДИНИЛ ТВОРЧЕСТВО И ПСИХОЛОГИЮ

Когда знание детской психологии крайне необходимо

Очень важно остановиться в ежедневной суете и послушать себя, что тебе интересно. Думать, учиться, общаться, работать и сделать на этом бизнес.

ГАЛИНА

Идею проведения мастер классов для детей по лепке подсказала Галине 5 лет назад ее дочь, которая к тому времени уже была известна в Латвии благодаря своим оригинальным цветочным композициям из полимерной глины. Об успешном опыте таких занятий дочь узнала во время конференции в Санкт-Петербурге.Сначала Галина растерялась. Она не умела сама лепить из глины, хотя возможность работать с детьми пришлась ей по душе. Пришло время собирать чемодан и отправляться в Санкт-Петербург на курсы в известную творческую студию. В течение двух недель Галина интенсивно училась лепке вместе со студентами из нескольких стран под руководством опытных преподавателей. «Я лепила сутками, - смеется Галина, - меня очень увлекло это занятие». Учеба завершилась успешно и Галина, сотворив свою первую коллекцию героев популярных мультфильмов, фильмов, комиксов и книг для детей, приготовилась к запуску своего бизнеса.

На начальной стадии она испытывала панический страх перед каждым занятием, очень боялась, что не будет знать чего-то, не сможет найти выход из какой-то конкретной ситуации с детьми. Со временем собеседница углубила свою компетенцию в области детской психологии, в том числе прошла продолжительный курс «Эмоциональное воспитание ребенка».

Галина отмечает, что знание детской психологии – это реальный инструмент общения с детьми в творческом процессе и она постоянно работает над тем, чтобы быть более профессиональной. Галина планирует научиться создавать фигурки из глины, которые могут передавать эмоции, и открыть мастер классы для детей более старшего возраста.

МУХИ, КОТОРЫЕ ПОРАЖАЮТ

Ювелир создает необыкновенные изделия

Для того, чтобы выделиться на рынке и привлечь внимание потенциальных покупателей, надо производить что-то оригинальное и необычное.

АЛЛА

Алла 2 года проходила курс в Латвийской академии художеств, но затем оставила учебу. Она закончила курсы ювелиров-дизайнеров и начала работать по специальности, занималась изготовлением колец из золота и серебра.

Полученные в академии знания позже дали Алле возможность трудиться дизайнером интерьеров в нескольких крупных латвийских компаниях. Но в один из осенних дней Алла увидела брошку из бисера в витрине магазина. Изделие было оригинальным и ей захотелось сделать что-то похожее, но из более качественных материалов.

Алла купила бисер высокого качества и начала изготавливать брошки в форме зонтика. Брошки продавались хорошо, но были недорогими и значительного дохода не приносили. И Алла, проанализировав ситуацию, поняла, что она может предложить на рынок. Брошки! Роскошные, заметные, массивные и оригинальные брошки с полудрагоценными камнями. Ювелир начала с классических брошек, где камень был в обрамлении качественной фурнитуры, но затем захотелось большего.

Сегодня Алла – признанный мастер брошек и кулонов в виде насекомых. Ее любимая тема – это мухи. Она всё делает сама: покупает основной камень, подбирает к нему дополнительные камни и фурнитуру, шлифует камни, творит, работает с клиентами.

Алла признает, что никогда не делает эскизов для своих изделий. Она трогает камень и сразу представляет готовое изделие. Изделие, которое должно удивить! Именно в этом подходе Алла видит свою нишу на актуальном рынке ювелирных изделий.

СТРАСТЬ К РУКОДЕЛИЮ – ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ САМОРЕАЛИЗАЦИИ

Рукоделие позволяет получать доход и планировать своё время

Я всегда готова к чему-то новому. Новая техника или стиль поначалу всегда как наваждение.

ИРИНА

Отучившись на преподавателя декоративно-прикладных искусств, Ирина раньше работала учителем изобразительных искусств и рисования. И даже после нескольких лет в другой сфере она не оставила страсти к рукоделию. Ирина начала делать броши в свободное время. Коллегам её поделки понравились, и они посоветовали попробовать их продавать. Ирина со своими изделиями пошла на рождественскую ярмарку и… всё продала! Сначала броши были простенькими, из различных материалов, но затем Ирина нашла свою нишу: только кожаные, элегантные и отличающиеся уникальным почерком.

Ирина всегда готова к новому, и её теперешний фаворит – бисер. Она много учится и готова к новым вызовам. Вот и сейчас она приобрела новое приспособление для изготовления бисерного кружева. Она намерена научиться бисероплетению и вдохновляется работами других мастеров.

Ирина не считает своё занятие настоящим бизнесом, хотя и признаёт, что доход от продажи изделий является хорошим подспорьем. Она не любит работать на заказ: сначала делает, и только потом ищет, кому продать. В большинстве случаев покупателями являются друзья, коллеги и друзья друзей и коллег, делящиеся рекомендациями друг с другом. Также изделия Ирины можно найти в группах Facebook и на ремесленных ярмарках.

МОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РЕМЕСЛЕ: БИЗНЕС ПОСЛЕ РАБОТЫ

Продукт должен подаваться с уверенностью

Есть так много вещей, которые вдохновляют - почему бы не попробовать!

ИННА

Инна занимается рукоделием, она создает шарфы, перчатки и другие изделия из фетра, а также расписывает шелковые шарфы и вышивает перчатки.

Ее творения нравились друзьям и знакомым, которые и посоветовали ей начать продавать их. В то же самое время Инна мечтала отправиться в путешествие, но вряд ли могла позволить себе это со своей зарплатой, а занимать у детей не хотела. Она начала продавать свои изделия и копить деньги на поездку.

Сначала бизнес Инны был полностью как хоббы, она фокусировалась на реализации своих собственных идей и на развитии профессиональных навыков. Рукодельница посещала мастер классы и смотрела видео ролики. Но затем она поняла, что ей не хватает также умения продавать, рекламировать свои изделия и умело предлагать их клиентам. Она узнавала многое от других, ходила на выставки и рынки ремесленников, а также училась на собственных ошибках.

Изготовление, мастер классы и продажи занимали много времени и Инна не испытывала удовлетворения от бизнеса. Постепенно она начала понимать, как планировать свое время и на какой деятельности ей надо сконцентрироваться. Например, некоторые ее изделия (перчатки) – сезонный товар. Первоначально у Инны были трудности с тем, как подготовиться к сезону их высоких продаж, какое количество изделий изготовить. Сейчас она начинает готовиться к зиме заранее: приобретает сырье, разрабатывает эскизы, изготавливает перчатки, чтобы продать их как можно больше в короткий период.

Типичным было то, что вначале Инна очень старалась сделать свою продукцию популярной среди покупателей, но теперь она больше думает о реализации своих идей.

СКРОМНОСТЬ, ПРЕВРАТИВШАЯСЯ В БИЗНЕС

Застенчивость принимать деньги от знакомых обернулась успехом

За пятьдесят - самый красивый период жизни для человека. Не так уж и долго- около двадцати лет. Важно быть мудрым и наслаждаться этим временем. Когда человеку исполняется пятьдесят, он расслабляется, а затем приходит мудрость и свобода.

ЗИТА СУПРОНЕН

Начало бизнеса не было запланированным и ожидаемым для самой Зиты Супронен. Хотя эта отважная женщина не боится перемен, она отмечает, что часто дела идут намного лучше, чем ожидалось, когда внутри чувствуешь себя спокойно. История этого бизнеса началась, когда Зиту пригласили на презентацию многоуровневой маркетинговой компании, она пошла туда без всякого намерения что-либо делать. Она просто зарегистрировалась в компании чтобы получить скидку на свои покупки. Когда она вместе с сыном попробовала пищевые добавки, то через две недели женщина заметила улучшение здоровья. Это состояние вызвало желание поделиться информацией - Зита рассказала друзьям и знакомым о своем опыте. Когда они тоже выразили желание попробовать продукцию этой компании, женщина посоветовала им зарегистрироваться в компании и делать покупки самостоятельно. У нее был комплекс по поводу необходимости брать деньги у людей, которых она знала, если она собиралась продавать товары сама; кроме того, она хотела быть уверенной, что люди будут покупать товары по той же цене, что и она сама. Зита не хотела зарабатывать деньги, продавая товары знакомым.
При этом команда Зиты начала естественным образом расти. Одно вело к другому, и всего через 3 месяца после того, как она впервые поделилась своей историей, когда она неожиданно получила в качестве вознаграждения процент от продаж, который естественным образом повышался благодаря людям, которых она знала, женщина открыла бизнес-план компании и искренне взялась за это занятие. Сегодня бизнес Зиты Супронен функционирует в нескольких странах, объединяя людей, стремящихся к совершенствованию, и вдохновляя смелых на позитивные изменения.

ЧУДО ПЕЛЬМЕНИЙ ИЗ ДЕТСТВА

Мамин отточенный рецепт открыл путь к успеху

Иногда людям не хватает знаний о чем-то, но они очень уверены в себе. Если вы знаете, что чего-то не знаете, вы должны попросить кого-нибудь научить вас этому. Если человек не принимает помощи, он не добьется успеха.

СИГИТА КВЕДАРАУСКЕН

Сигита Кведараускен открыла в небольшом городке заведение по продаже пельменей. Женщина говорит, что это был «предел мечтаний». Хотя с тех пор, как зародилась мечта, прошло пятнадцать лет, Сигита говорит, что, как только она решила, что пора начать действовать, обстоятельства, казалось, естественным образом формировали то, что было необходимо. Сигита арендовала здание в своем родном городе Йонишкелис, потратила 5 месяцев на ремонт и начала свой бизнес. На вопрос, почему она выбрала пельмени, женщина открыто заявляет, что она любит пельмени с детства, а ее любимыми были пельмени с начинкой из легких, которые ее мама делала после забоя свиньи. Сейчас в пельменном заведении можно попробовать двадцать различных видов пельменей. Заведение производит около 150 кг пельменей в неделю.

К разговору присоединяется муж Сигиты и уверяет: «Моя жена из тех, кто ничего не боится. Она также не дает мне стареть. Она хороша в обучении, но не так хороша в руководстве; она просто слишком добра». Сигита улыбается и говорит, что всегда делает все возможное для своей семьи, бизнеса, а также для других людей: «Со временем я привязываюсь к ним, и они становятся близкими мне, как семья». В усадьбе семьи Кведаравичен есть небольшой парк с медитативным ангелом, подаренным семьей, потерявшей дом после пожара и прожившей в усадьбе 2 месяца. «Ангел напоминает мне о том, что всегда будут люди, которым было хуже, чем мне. Я просто сижу рядом, размышляю и снова иду на работу. Когда человек работает, время течет по-другому», - говорит Сигита.

МЕЧТА СБЫЛАСЬ ПОСЛЕ ТОГО КАК ВСЕ РУХНУЛО

Партнерство в бизнесе: история, принесшая опыт

Если человек чего-то хочет, он должен попробовать - мечты нужно воплощать в жизнь. Путь начинается с первого шага. Однако к указателям следует относиться серьезно. Очень важно ответственно подходить к выбору делового партнера.

РИМАНТАС

История бизнеса Римантаса началась со стремления к качеству. Мужчина вернулся из США, где у него был собственный строительный бизнес, и его пригласил друг поработать в своей компании, также в строительстве. Когда он увидел, что работы выполняются безответственно и плохо, он решил, что может предложить качественные услуги, и вместе с партнером основал собственную компанию. Мужчина говорит, что чувствовал себя спокойно - тогда это было многообещающее дело; кроме того, у него уже были необходимые знания, опыт и навыки работы в строительном бизнесе в США. Поступали заказы: сотрудники новой компании трудились на благоустройстве усадеб сельского туризма, ремонтировали или строили аутентичные постройки из природного камня. В итоге в Утене открылся цех по производству дровяных печей, где покупателям предлагался полный комплекс услуг: помимо продажи дровяной печи, сотрудники компании могли ее установить. Несмотря на огромный потенциал для продолжения и расширения деятельности, бизнес рухнул. По словам Римантаса, причин было несколько. Когда начался экономический кризис 2008 года, некоторые клиенты были не в состоянии платить и до сих пор имеют большие суммы задолженности. Более того, по мере того, как его деловой партнер все больше углублялся в свой собственный бизнес, он пренебрегал областью, за которую отвечал, а именно- поиск клиентов и обработка документации.

Сейчас Римантас живет в большой усадьбе и работает по заказам, строя и обустраивая дома. Он уверяет, что его мечта, помимо работы, насладиться природой и семьей, осуществилась только после краха бизнеса.

НЕОЖИДАННОЕ БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Смелость принять неожиданное предложение привело к положительным изменениям

Нечего бояться!

ЯНИНА

Бизнес Янины обеспечивает питание учащихся двух школ Паневежиса. На вопрос, как она решила открыть компанию в сфере общественного питания, Янина уверяет, что события разворачивались сами. После получения диплома специалиста промышленных товаров Янина начала работать в школе буфетчицей. Работа была комфортной по времени - она могла отводить ребенка в детский сад и забирать из него. Когда она вернулась к работе после рождения второго ребенка, работа изменилась - школьная столовая была объединена с буфетом. В конце концов, когда заведующая столовой решила уйти на пенсию, Янине предложили возглавить дело. Она согласилась и ни разу не пожалела: весь персонал остался, а бывшая заведующая помогала ей советами, объяснениями и поддержкой.

Предприниматель утверждает, что чувствовала себя очень спокойно, когда начинала свой бизнес. Меню для школ уже было разработано; ей не пришлось разрабатывать новые. Видя, что она уже знает свое дело и чувствует поддержку своей семьи и коллег, женщина не колебалась, когда ей сделали второе подобное предложение. История повторилась: когда заведующая другой школьной столовой решила уйти на пенсию, ее дело перешло к Янине. Это был период расширения бизнеса. Владелец компании, которая обеспечивает питание школьников, уверяет, что в ее работе, как и везде, нередко возникают различные непредвиденные обстоятельства, нарушения и ситуации, которые необходимо разрешать; однако общительная Янина легко с ними справляется. Она говорит, что ее в основном вдохновляет двигаться вперед привычка. «Я не могла жить без работы», - улыбается Янина и утверждает, что «нужно идти только вперед».

СПАСИТЕЛЬ, РУБЯЩИЙ ДЕРЕВЬЯ

Любование лазающим по деревьям медведем стало любимым занятием

Мужество! Сильное желание! Прыгайте в мечту не на полшага, а с головой - самое главное попасть в бой, и тогда вы увидите - сражаться или бежать.

ЕВГЕНИЙ БАГДОНАС

Лесоруб Евгений (58 лет) уверяет, что начало своего дела кому-то может показаться нелепым: всегда очарованный медведями, лазящими по деревьям, однажды он решил попробовать сам залезть на дерево. Ему было 50 лет на то время, шел 2012 год. После неудачной попытки забраться на дерево человек, работающий в строительной компании, Евгений, начал смотреть видео об арбористах и интересовался оборудованием, которое они используют. Евгений сам сделал специальные крючки для своей обуви. В то время его друг купил сад, густо заросший разными видами взрослых деревьев, и попросил его расчистить участок. «Это была потрясающая практика», - смеется лесоруб. - Мне очень понравилось лазить по деревьям. Мой друг рассказал своим друзьям и знакомым обо мне и моем новом увлечении, а потом вдруг пошли заказы. Я работал по выходным и вечером - в свободное от основной работы время. Я был рад, что меня приглашали убрать старые и опасные деревья - я был уверен, что не повреждю дерево, лазая в специальной обуви, и я также чувствовал, что спасаю людей и здания от опасных деревьев, которые могут упасть.

Через два года после начала бизнеса у лесоруба было столько заказов, что он понял: он должен выбирать между тем, чтобы остаться в строительной компании или развивать свой бизнес. Выбрав последнее, у него осталась любимая работа. Мужчина с сертификатом альпиниста больше всего радуется не только улучшению материального положения семьи, но и возможности планировать свое собственное время и улучшению здоровья.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РАЗНООБРАЗИЯ БИЗНЕСА

Умение замечать - источник вдохновения для разных идей

Никогда не ходите с опущенной головой - идите с поднятой. Пусть все видят и знают, что вы довольны своей работой и жизнью!

ПЕТРАС

Бизнес-история Петраса заслуживает отдельной книги. После того, как он попробовал множество различных видов деятельности и дел, теперь он управляет двумя: производством и продажей подстилки для птиц и крупного рогатого скота на Украине и экспортом дров из Беларуси в Германию и Бельгию. Несмотря на то, что дела претерпели трансформацию в результате изменений на международных рынках, Петрас уверяет, что он преодолел все трудности благодаря своему терпению и напористому стремлению к достижению цели. В 2002 году, когда Петрасу исполнилось пятьдесят два, он построил производственные участки и начал производить одноразовые деревянные поддоны для различных товаров, для экспорта в Германию. В том же году основал филиал по грузоперевозкам. Те же грузовики, которые доставляли поддоны в Германию, позже возили продукты питания для продажи в России. Эта деятельность продолжалась до 2014 года, до того момента, когда Петрас решил переориентировать свой бизнес и заняться производством дров. Увидев, что рабочие расходы в Беларуси ниже, он решил перенести свой бизнес туда. Найдя партнеров по рекомендациям, Петрас закупил все необходимое оборудование для производства дров и доставил его в Беларусь для эксплуатации.

В 2017 году Петрасу исполнилось 68 лет, и он решил начать производство подстилки для крупного рогатого скота: пары рапса и пшеницы сушат, а затем превращают в гранулы. Он нашел партнеров по производству на Украине и теперь предлагает два вида наполнителей. По словам предпринимателя, выбор правильных партнеров - один из ключевых факторов успеха.

МАГИЯ НЕПОВТОРИМЫХ ПУТЕШЕСТВИЙ

Любовь к путешествиям и людям превратилась в любимое дело

Поймите. Вы не можете открыть салон красоты для домашних животных, если никогда не стригли. Обращайтесь к грамотным людям, которые абсолютно беспристрастны, чтобы узнать мнение о вашей бизнес-идее. Помните – никогда не поздно.

ДАЙВА ТАНКЮНАЙТ

Дайва всю жизнь работала в сфере туризма. После потери работы она начала организовывать эксклюзивные поездки по странам Балтии и бывшего СССР. Женщина шутит, что для того, чтобы быть хорошим гидом, не хватит диплома о высшем образовании и домашней библиотеки - нужно еще и сильное желание поделиться с миром своими знаниями. Рассказывая об изменениях, которые привели к рождению ее бизнеса, Дайва, известный на всю страну гид, открыто заявляет: «Я не окуналась в новое дело. Я просто сменила деятельность. Я ушла с административной работы, но творчество осталось со мной».

Говоря о серьезных изменениях в бизнесе, Дайва отмечает: «Главное - взять на себя ответственность. С другой стороны, вы всего лишь человек и искать козлов отпущения - это естественно. В бизнесе побеждают те, кто берет на себя ответственность». Дайве не пришлось сожалеть о своем выборе- построить бизнес в той области, которую она так хорошо знает. Всего через год женщина была удостоена важной и почетной награды Государственного департамента туризма Министерства экономики «За особые заслуги перед литовским туризмом». Независимо от людей, которые считают, что достаточно иметь машину и уметь рассказывать истории, если вы хотите организовать поездки, Дайва уверена, что все идет по-другому, когда экскурсовод принимается как желанный член сообщества. «Иногда это может напоминать ярмарку тщеславия, но на самом деле это ценность - когда ты приходишь и тебя ждут. То, как люди вас примут, зависит от того, как они вас ценят. Я генератор идей и новатор; это то, за что мне платят», - улыбается Дайва.

ФЕЯ ВОЗРАДИВШАЯ ПОШИВ ОДЕЖДЫ

Любовь к шитью и скрупулезность стали залогом успешного бизнеса

Будь храбрым! Знай, на что ты способен. Я желаю тебе принять верное решение!

БИРУТЕ БАГДОНИЕН

Бируте с детства любила шить. Мама научила ее шить на старой швейной машинке Singer, девочка даже не подозревала, что это хобби будет сопровождать ее всю жизнь. Проработав на швейной фабрике "Невежис" 26 лет, Бируте редко садилась шить, когда у нее было свободное время или ей хотелось узнать что-то новое. Все изменилось в 2008 году, когда у швейной фабрики закончились заказы. Женщина искала способы улучшить материальное положение семьи, а потом узнала о помещениях, которые предлагаются в аренду и подходят для оказания швейных услуг. Сегодня она занимается пошивом одежды и уверяет, что никогда не сомневалась и всегда верила в свою идею. Хотя были и те, кто говорил ей, что это неправильный выбор, Бируте купила универсальную швейную машинку, заняла деньги для покрытия арендной платы за первые месяцы и поставила в новое помещение письменный стол сына и шкаф, который одолжил ее друг. Так было положено начало ее дела. Хотя в течение 6 месяцев Бируте все еще пыталась найти баланс между новым бизнесом и работой, в конце концов, она решила бросить работу на швейной фабрике. Год спустя ей подарили новую швейную машинку для кожи и пятишовную швейную машинку. Довольные клиенты вернулись и порекомендовали скрупулезную швею друзьям и знакомым. Основанное еще в 2008 году, сейчас это ателье по пошиву одежды - единственное в городе, открытое по субботам. Бируте теперь может наслаждаться улучшением финансового положения и возможностью целый день заниматься любимой работой. Она говорит, что такой бизнес не требует значительных вложений. Навыки, скрупулезность, взаимодействие с людьми и большое желание - вот ключ к успеху.

ПОРЯДОК В ГОЛОВЕ И ЖИЗНИ

Обилие свободного времени и стремление к действию вдохновили на открытие своего дела

Работайте над связями с обществом, а затем занимайтесь бизнесом. В одиночку ничего не сделать. Безусловно, совесть тоже очень важна.

РИТА МИЛИНАВИЧЕН

Карьерный опыт психолога-психотерапевта Риты разнообразен и интересен. Раньше она руководила швейным ателье, но потом решила, что ее призвание - помогать другим, а не шить. Женщина говорит, что консультируя своих клиентов, она помогает им упорядочить их мышление и тем самым навести порядок в их жизни. Рита свернула швейное дело и открыла новую компанию в Литве. Таким образом, она успешно проработала несколько лет, пока не решила проводить мастер-классы в Великобритании. Прожив несколько лет между двумя странами, наконец, в марте 2020 года Рита решила вернуться в Литву. Неожиданный локдаун помог принять это решение и возродить бизнес, который все еще работал в Литве. Здесь до сих пор живет пожилая мама Риты, и специалист хочет проводить с ней больше времени. Рита открыла школу похудения, где проблема лишнего веса решается путем помощи клиентам в понимании психологических защитных механизмов, самостоятельно созданных самозащитных механизмов и т. д. Рита говорит, что, несмотря на проблемы, с которыми каждый день сталкивается при изучении законов и налоговой среды, которые существенно изменились, пока она жила за границей, ее ведет вперед радость видеть, как меняются жизни людей после ее консультации.

Психолог-психотерапевт уверяет, что очень счастлива заново открыв для себя свою родину. Более того, она наслаждается доброжелательностью и поддержкой других людей, имея возможность планировать свое время и зная, что-так или иначе-она добьется успеха.

АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЙ ДЛЯ КОМПАНИЙ

Наследство побудило начать лизинговый бизнес

Интересуйтесь всеми инновациями, которые есть, и взаимодействуйте с опытными людьми. Не поддавайтесь отчаянию и доверяйте себе!

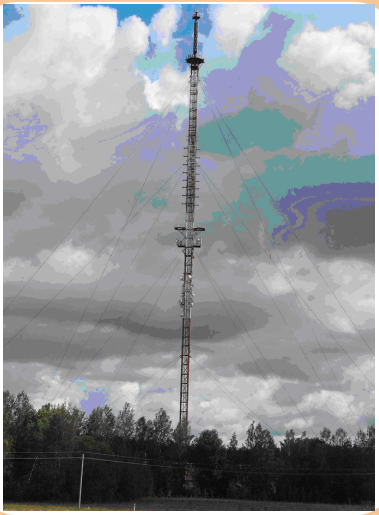
ЛЮДАС

Людас начал свой бизнес после того, как унаследовал родительский дом. Мужчина вложил деньги и преобразовал участок площадью 85 квадратных метров под сдачу помещений в аренду. Когда его спросили, как он пришел к решению сдавать помещения под офисы коммерческих компаний, а не жить там, шестидесятивосьмилетний Людас откровенно ответил: «Мы с женой живем на втором этаже одного дома. В здании есть входы с разных сторон земельного участка, также земля разделена на две части; это делает невозможным встречу с арендаторами. Я хотел предложить помещения для бизнеса в аренду с полным обслуживанием. Инженер-механик по образованию, мужчина 2 года занимался ремонтом помещений, однако консультировался со специалистами по замене конструкций, электромонтажу и отделке. «Дом был построен в 1949 году из бревен, затем облицован кирпичом, поэтому вопрос замены конструкции был очень важным и сложным», - говорит он, добавляя, что, хотя проблем было много, опыт открытия бизнеса был интересным. «Мне было интересно иметь дело с потенциальными клиентами - компаниями, которые хотели арендовать помещения. Я интересовался их потребностями, чтобы помещения соответствовали их ожиданиям. Бывший заместитель директора по торговли, этот человек рад, что уже нашел потенциальных арендаторов. Срок аренды должен начаться в 2021 году.

Мужчина шутит, что он всегда хорошо продавал; следовательно, найти арендатора было несложно. Людас говорит, что на продвижение вперед его вдохновляют опыт, успехи и неудачи людей, которых он знает. «Если вас ничто не интересует, ничего не будет».

ХОББИ МОЖЕТ СТАТЬ УСПЕШНЫМ БИЗНЕСОМ

Устанавливать особое оборудование интересно в любом возрасте



Возраст не может быть помехой для любимой работы. Интересное дело дает силы, энергию и удовлетворение от каждого дня. К тому же, надо показать молодым пример качественной работы.

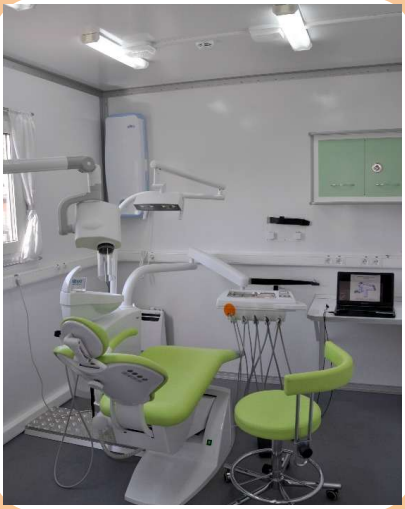
ВЛАДИМИР РЯБОВ

Владимир всегда увлекался электроникой, любил собирать радиоприемники, старался работать там, где можно заниматься ремонтом и изучать новинки. Владимир всегда хотел иметь собственное дело и в 2012 году открыл частное предприятие по установке оборудования для цифрового телевидения и радиовещания. Опыт работы с электроникой и жизненный опыт помогали находить заказчиков, а профессиональные знания позволяли качественно выполнять работы. Каждый день Владимир общается с заказчиками, изучает их пожелания и дает профессиональные рекомендации. Владимир очень любит свою работу и с задором говорит: «В свои 73 года я иногда сам лезу на вышку и устанавливаю оборудование! Зато я точно знаю, что отлично выполняю эту работу!». Периодически, признается Владимир, количество заказов падает, тогда приходится наращивать рекламу, искать заказы непосредственно на предприятиях. Владимир постоянно анализирует, на каких объектах установлено устаревшее оборудование и предлагает заказчикам заменить его на самое современное.

Рекламирует Владимир услуги фирмы в каталогах цифрового оборудования и на сайтах компаний, которые занимаются продажей телевизоров, радиоаппаратуры, цифрового оборудования, радиодеталей и комплектующих. Владимир гордится тем, что способствует подключению цифрового телевидения по всей территории Беларуси. Особенно он любит творческую работу при монтаже «уникальных» объектов и старается выполнять ее сам.

СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ

Если соединить профессионализм и целеустремленность получится полезный бизнес



Берегите свое здоровье, будьте настойчивыми!

ЕКАТЕРИНА

Екатерина много лет работала учителем в музыкальной школе, всегда обладала отличными организаторскими способностями, была коммуникабельна и общительна. Так как все члены семьи Екатерины являются опытными и высококвалифицированными врачами, а Екатерина является прекрасным организатором, было решено соединить эти две линии и создать семейный бизнес в сфере оказания стоматологических услуг населению. Решили построить клинику возле оживленной трассы между Минском и Национальным аэропортом «Минск». Для полного комфорта клиентов, открыли в этом же здании современную гостиницу, кафе и салон-парикмахерскую. Трудностей на пути реализации бизнес-идеи было немало. Сначала необходимо было получить разрешение на строительство, потом разработать проект, подключиться к коммуникациям, оснастить клинику современным медицинским оборудованием, подобрать отличный персонал. Немало времени потратили, чтобы получить разрешение на строительство автомобильной парковки возле клиники. Пришлось обосновывать местным властям необходимость обустройства парковки, показывать, что это соответствует основным направлениям социальной политики государства, настойчиво доказывать обоюдную заинтересованность в данном объекте местных властей и собственника. Сегодня клиника Екатерины успешно работает, имеет очень высокий рейтинг, услуги специалистов клиники пользуются большим спросом у клиентов из Беларуси, России, Украины, Прибалтики и других стран

УСПЕШНОЕ ФЕРМЕРСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Идея выращивать голубику возникла при поездке в Нидерланды

Надо запастись терпением, и помнить, что работа должна очень нравиться. Важно иметь единомышленников, нацеленных на успех, как и вы.

ВИТАЛИЙ СИДОРОВ

Бизнес-идея Виталия с супругой Еленой родилась в Нидерландах, когда они были в гостях у семьи, которая занимается голубикой. Тогда Виталий с супругой впервые попробовали голубику, увидели, как она растет и поняли, что именно эту ягоду они хотят выращивать.

Виталий зарегистрировал крестьянское фермерское хозяйство и стал приобретать технику и саженцы, разрабатывать почву, подбирать работников. Виталий рассказывает: «Эмоции были очень разные, можно даже сказать, что противоположные. От «Как здорово иметь свой собственный бизнес!», до: «Ох, во что же мы вляпались!». Мы начинали работать с местными бездельниками, а надо было со специалистами. Но мы не спешили сразу всё охватить, и это было правильно. Развивались обучаясь. Много ездили и учились за рубежом – видеть перспективу развития, это важно, это основа бизнеса. Сначала нам не хватало знаний и навыков по ведению бизнеса, по технологиям выращивания, по маркетингу. Мы советовались со специалистами, сами искали необходимую информацию в интернете. И все получилось!».

Сейчас крестьянское фермерское хозяйство Виталия имеет сертификат органического земледелия. В хозяйстве выращивают голубику, жимолость, клюкву, овощи, зелень, разводят кур-несушек. Продукция поставляется в крупные торговые сети и на рынки.

«Мы много работаем, чтобы добиться самого отличного качества продукции и все клиенты к нам возвращаются. Это мы считаем нашим успехом», - говорит Виталий.

БУХГАЛТЕРСКИЕ УСЛУГИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Опыт и знания можно превратить в доходное дело

Предпринимателям желаю терпения и знаний. В любом возрасте надо не переставать учиться. Быть внимательным в бизнесе и целеустремленным!

АНАТОЛИЙ ГОЛЬДБЕРГ

Более 25 лет Анатолий работал в финансовой сфере, ему было интересно изучать законодательство и разбирать сложные практические ситуации с бухгалтерским и налоговым учетом в разных сферах деятельности. К Анатолию часто обращались за консультацией индивидуальные предприниматели, директора и бухгалтера предприятий. Когда Анатолию исполнилось 70 лет, он решил испытать свои возможности и знания на новом уровне и превратить любимое хобби в доходное дело. «Я способный и амбициозный», – рассказывает Анатолий – «Захотелось попробовать себя в своем деле, а то все время работал на других».

В 2016 году Анатолий зарегистрировался индивидуальным предпринимателем и стал оказывать консультативную и практическую помощь в ведении бухгалтерского и налогового учета, составлении отчетности для индивидуальных предпринимателей и предприятий. С особенным интересом он брался за сложные и необычные ситуации. Также Анатолию всегда хотелось поделиться своими знаниями и опытом. Он с радостью обучает людей вопросам финансовой грамотности, проводит семинары и тренинги, принимает активное участие в конференциях, участвует в разработке и корректировке нормативных правовых актов.

На вопрос, что мотивирует его вести предпринимательскую деятельность, Анатолий ответил: «Желание, как можно дольше занимать активную жизненную позицию, и полезность окружающим!».

БЕЛОРУССКОЕ НАРОДНОЕ ТКАЧЕСТВО

Возрождать изделия белорусского ткачества очень современно

Надо не бояться идти вперед и учиться новому. И не надо думать за других, что народное ткачество не является необходимым. Оказывается это нужно людям!

ИРИНА

Бизнес-идею Ирине подсказали дети. Ирина работала в небольшом сельском клубе, была организатором мероприятий и всегда старалась делать так, чтобы жителям деревни было интересно. Но наступило время, когда клубная жизнь начала угасать. Однажды Ирина принимала участие в работе семинара по декоративно-прикладному искусству. Там она познакомилась с разными направлениями народных промыслов и рассказала об этом детям, которые пришли в клуб. Дети в один голос закричали, что хотят заниматься ткачеством. «Где я и где то ткачество!», – рассказывает Ирина, – «Но я считаю, что надо прислушиваться к тому, что говорят дети. Раз это им интересно, значит надо делать! Пришлось разбираться, пошла на курсы и очень увлеклась. К своим 50-годам я поняла, что это мое дело, ткачество полностью захватило меня!». Ирина стала искать станки, а также специальные приспособления для изготовления национальных белорусских узоров. Постепенно все оборудование было приобретено. Ирина ткала пояса, гобелены, панно, покрывала в традиционной белорусской технике и учила этому детей.

Изделия Ирины и ее учеников стали пользоваться популярностью, особенно на ярмарках, конкурсах народного творчества в районе и за его пределами. Ирина открыла творческую мастерскую и назвала ее «Чароуны куфэрак», что в переводе с белорусского означает «Волшебный сундучок».

Сейчас у Ирины много заказов и планы по разработке туристического маршрута по местам белорусского ткачества.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Финансы и финграмотность увлекательны для любого возраста

Уверенности в себе и большого оптимизма!

ИГОРЬ МИКУЛЬЧИК

К своей бизнес-идее Игорь пришел, по его словам: «Внезапно! Но все накапливалось и к этому шло!». Работа наемным работником уже не давала того удовлетворения, которое хотелось получать, и перспектива быть сверхзанятым человеком, трудящимся «на чужого» дядю тоже не радовала. Игорь знал проблемы финансирования предпринимательства и решил, что хочет открыть бизнес, связанный с предоставлением микрозаймов для малого бизнеса.

При регистрации своего дела Игорь столкнулся с тем, что специалисты государственных органов не понимали, как регистрировать и как контролировать такой бизнес, аналогов ему в стране не было. Но Игорю удалось отстоять бизнес-идею. Он принял активное участие в совершенствовании законодательства по регулированию деятельности микрофинансовых организаций – кредитных союзов, изучил опыт работы аналогичных центров в других странах и постепенно внедрил лучшие практики в свой бизнес. В результате центр стал известен на всю страну. Игоря стали привлекать как эксперта по небанковскому финансированию и финансовой грамотности к выполнению мероприятий государственных программ, для обмена опытом в другие страны.

По предложению Игоря был создан Клуб тренеров по финансовому образованию, в который вошли инициативные и грамотные специалисты. Члены клуба проводят большую работу по повышению финансовой грамотности населения.

ПРОИЗВОДСТВО ЖАЛЮЗИ

Желание заменить импортные изделия отечественными положило начало бизнесу

Надо изучать все риски и «подводные камни», исследовать рынок, подготовиться к бизнесу, чтобы не ошибиться. А вообще-то, надо рисковать, в бизнесе просто не бывает.

НИКОЛАЙ

Николай всегда хотел иметь свой бизнес, любил производство, работал с литейным оборудованием. «Однажды мой товарищ сказал, что жалюзи пользуются спросом, тема востребованная, а рынок пустой. Все жалюзи завозят из Польши и Китая», – рассказал Николай. – «И тогда я решил изучить этот вопрос и понял, что надо организовать импортозамещение».

Николай создал предприятие по производству жалюзи, деталей и комплектующих к ним. Он сам разрабатывал некоторые проекты деталей и внедрял их в производство.

Сначала изделия продавали в Беларуси, потом вышли на рынки Украины, России, Чехии и других стран. «Конечно, были и трудные времена, когда сложно было продать. Пришлось работать над повышением качества продукции путём приобретения современного оборудования и усовершенствования технологических процессов. Были случаи проявления жесткой конкуренции, неплатежей отдельных физических и юридических лиц, факты откровенного обмана. Например, недавно купили новое специальное оборудование, а оно оказалось неисправным, возникла необходимость в его ремонте», – рассказывает Николай. «Я испытывал разные эмоции от бизнеса, но основные из них – это удовлетворенность тем, что я сумел открыть свое дело и я его хозяин. А еще, что я являюсь единственным производителем в Беларуси отдельных видов изделий, например, прута управления поворотного механизма жалюзи», – с гордостью говорит Николай.

НЕОБЫКНОВЕННАЯ АГРОУСАДЬБА

Сельский туризм может быть интересным и познавательным

Конечно, успехов, благоразумного терпения и настойчивости!

МИХАИЛ ЗАХАРЕНКО

О появлении своей бизнес-идеи Михаил сказал: «О! Это было очень давно! Когда-то я работал у поляка, который увидел мой дом и воскликнул: «Миша! У тебя такой великий дом, почему ты не делаешь свадьбы?». Это было странно, необычно. Такая идея даже не приходила мне в голову. Разве можно пускать чужих людей в свой собственный дом? Однажды мимо проезжала группа интересных людей на велосипедах, мы разговорились. Оказалось, что они любят ездить по белорусским деревням и предложили нам развивать сельский туризм».

Тогда у Михаила появилось много идей, и он начал делать агроусадьбу. Сначала пошли заказы на свадьбы, банкеты, и другие развлечения. Потом агроусадьбы стали появляться «как грибы после дождя», а клиентов у Миши становилось все меньше, и пришлось думать о новых направлениях.

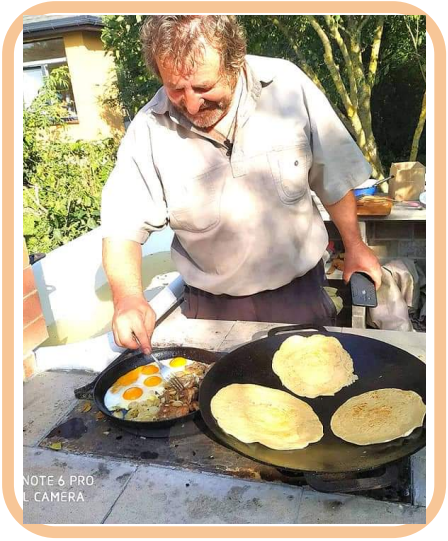
К Мише обратились участники параолимпийских игр, молодые люди с инвалидностью, которые хотели отдыхать в усадьбе, для них Миша сделал пандусы и другие приспособления.

Постепенно Михаил познакомился с интересными людьми: фермерами, ремесленниками, владельцами ЛПХ, творческими работниками, учителями, и появилось много идей для творчества. С помощью специалистов он разработал интерактивные экскурсии с образовательным уклоном, которые стали популярны у школьников, семей и творческих коллективов.

Михаил планирует сделать зоогостиницу и открыть экскурсионно-познавательный кластер экотуризма в регионе.

ОРГАНИЧЕСКАЯ ПРОДУКЦИЯ

Забота о здоровом питании привела к созданию бизнеса



Стоит заниматься тем делом, которое «легло на душу», что интересует человека, а не то, что сейчас «в тренде». Не надо идти путем, «как у соседа, у которого получается».

НИКОЛАЙ МАТРУНЧИК

На приусадебной территории в 0,5 га в деревне Каралино Минского района Николай создал семейное хозяйство с красивым названием “Экафанія”. «Участок, на котором нам пришлось начинать деятельность,
не был приспособлен к эффективному хозяйствованию: продувался ветрами, качество земли было очень плохое – это был результат использования экстенсивных методик крупного сельскохозяйственного предприятия, никаких условий для производства эко-продукции не было. Пришлось создавать эко-защиту от ветра, изучать от чего зависит плодородие почвы, применять эффективные методы компостирования», – рассказывает Николай. Помогало изучение специальной литературы, посещение семинаров и тренингов по органическому (пермакультурному) земледелию.

Николай изучил и начал применять вермитехнологии, поступил и успешно окончил «Органик школу» при Центре экологических решений. «Вначале нам не хватало многих знаний и навыков по содержанию птицы и животных в хозяйстве. В основном приобретали необходимые знания через общение в тематических клубах с людьми, которые много лет занимались этим делом. Также помогал опыт коллег из Польши, Литвы», – рассказывает Николай. Сейчас в хозяйстве имеется много традиционных и уникальных растений, домашних животных, птицы.

Теперь личное хозяйство «Экофания» имеет стабильное количество клиентов и это количество растёт, налаживается кооперация с другими производителями экопродукции.

ПРОДВИЖЕНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ СЕМЯН

Активная жизненная позиция и польза для людей

Не бояться начинать бизнес. Учиться на практике гораздо проще, чем на теории!

ОЛЬГА

До начала бизнеса Ольга работала в компании, которая занимается селекцией, производством, обработкой и продвижением семян овощей. Но Ольга захотела иметь более свободный график работы и предложила компании продолжить сотрудничество в качестве консультанта. Одним из направлений работы она видела продвижение продукции компании на любительском рынке, так как около 50% овощей в Беларуси выращивается именно мелкими собственниками. Ольга решила, что с частным сектором лучше работать через общественные организации, реализующие проекты в сельской местности и стала сотрудничать с организацией «Белорусский Зеленый Крест». Она предложила раздать школам и жителям деревень семена различных овощей, и пробудить у местных жителей интерес к выращиванию арбузов. Результат превзошел все ожидания, жители региона были удивлены и вдохновлены. Возникла идея организовать фестиваль «День Арбуза». Местная власть поддержала идею и помогла организовать двухдневный праздник, на котором были конкурсы, дегустация арбузов и другие мероприятия. Качество арбузов оценивали специалисты, проводя необходимые анализы, и результаты были отменные: арбузы достигали веса 11-12 кг, содержание сахара было на высшем уровне. Опыт двух сезонов доказал эффективность сотрудничества с общественными организациями и сельскими школами. Это та ситуация, при которой все стороны выигрывают. В следующем сезоне Ольга планирует сотрудничать с организациями других регионов Беларуси.

6. ПРИЛОЖЕНИЕ

Эта программа финансируется Европейским Союзом

ЛАТВИЯ ЛИТВА БЕЛАРУСЬ 2014-2020

BELL TO START BUSINESS

Проект ENI-LLB-2-334 “BeLL to Start Business” («Звонок к началу бизнеса»)
Опросник для предпринимателей, которые начали свой бизнес в предпенсионном возрасте

ПРОФИЛЬ И ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

1. Название (анонимно)

2. Год основания бизнеса

3. Место регистрации (районные центр / город / регион / страна)

4. Количество учредителей
В начале Вашего бизнеса:
Сейчас:

5. Количество наемных работников
- ..... работников
- Нет

6. Юридический статус Вашего бизнеса
- Общество с ограниченной ответственностью
- Микропредприятие
- Самозанятая персона / индивидуальный предприниматель

7. Сфера деятельности
- Производство
- Оптовая торговля
- Розничная торговля
- Услуги

8. Пожалуйста, опишите суть Вашего бизнеса.

9. В чем заключается именно Ваша работа. Какие стратегические и ежедневные задачи Вы решаете?

10. География Вашего бизнеса (село / город / регион / страна / страны)

11. Ваше образование
- Общее среднее
- Профессионально-техническое

- Среднее специальное
- Высшее
- Доктор наук / Профессор
- Другое: .....

12. В каком возрасте Вы начали бизнес?
- 49 – 54
- 55 – 60
- Более 60

13. Связан ли Ваш бизнес с предыдущей трудовой деятельностью?

14. Контактные данные (имя, фамилия, город, электронная почта, номер телефона)

ВОПРОСЫ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА

15. Что мотивировало Вас заняться предпринимательской деятельностью? ***Подсказки!***
- Бизнес-идея.
- Лишился работы и не смог трудоустроиться по своей професии.
- Желание улучшить семейное благосостояния.
- Стремление превратить любимое хобби в доходное дело (бизнес) при выходе на пенсию.
- Невысокий уровень предстоящей пенсии.
- Всегда хотел решить заняться своим бизнесом.
- Были сбережения, решил(а) их инвестировать.
- Другое: .....

16. Как Вы пришли к своей бизнес-идее?

17. Каким образом Вы получили информацию о том, как вести собственный бизнес? ***Подсказки!***
- В государственных/муниципальных центрах поддержки/развития бизнеса, в инкубаторах
- Собственный жизненный опыт
- Изучение соответствующей литературы
- На примере других предпринимателей, из общения с ними
- Из интернет-ресурсов (форумы, youtube, группы)
- Обучался предпринимательской деятельности на курсах
- Прошел обучение предпринимательской деятельности на курсах по направлению государственной службы занятости
- Другое: .....

18. Был ли у Вас бизнес-план на старте предпринимательской деятельности? Считаете ли Вы, что этот документ обязателен? Как Вы сегодня планируете свой бизнес?

19. При запуске Вашего бизнеса / развитии бизнес-идеи нуждались ли Вы в помощи / поддержке профессиональных консультантов или менторов?

- Уверенно да
- Больше да, чем нет
- Не уверен, не знаю
- Больше нет, чем да
- Уверенно нет
- Другое: .....

20. Что Вы чувствовали, когда начинали свой бизнес? Пожалуйста, опишите свои эмоции.

21. Поддерживали ли Вас на начальном этапе члены семьи и друзья?

22. Каких знаний и навыков Вам не хватало на начальном этапе предпринимательской деятельности и как Вы решали данную проблему?

23. Имелся ли у Вас опыт предпринимательской деятельности до открытия Вами настоящего бизнеса?

- Нет, не имелся.
- Да.
- Да, я участвовал в качестве партнера по бизнесу.
- Да, имел свой бизнес, но в другой сфере деятельности.
- Да, имел неудачный опыт ведения своего дела.
- Другое: .....

24. С какими проблемами / трудностями Вы столкнулись на начальном этапе предпринимательской деятельности и как их преодолели? Если не преодолели проблемы, то в чем причина?

25. Произошли ли какие-либо существенные изменения в Вашем бизнесе? (Например, изменения в совладельцах компании, основных партнерах, клиентах, направлении бизнеса и т.д.) Что их вызвало и каковы были последствия?

26. Как Вы привлекли финансовые ресурсы в свой бизнес? ***Подсказки!***

- ► Путем собственных финансовых вложений.
- ► Государственная субсидия на основании разработанного бизнес-плана.
- ► Привлечены финансовые средства родственников и друзей.
- ► Взнос на паритетных началах соучредителями бизнеса согласно их долям в капитале.
- ► Банковский кредит.
- ► Финансовые вложения сторонних заинтересованных инвесторов.
- ► Не требовались для организации собственного дела.
- ► Другое: .....

27. Приведите несколько примеров типичных ситуаций, с которыми вы столкнулись в начале своего бизнеса. Как Вы действовали в этих ситуациях? При возникновении таких ситуаций в настоящее время, как бы Вы поступили?

28. Каковы основные достижения Вашего бизнеса (история успеха)? Как вы можете их объяснить?

29. С какими неудачами Вы столкнулись в своей деятельности (история неудачи)? Как Вы можете их объяснить?

30. Сбылись ли Ваши надежды в отношении бизнеса? Оцените по шкале от 1 до 5, где 1 – наименьшая степень, 5 – наибольшая.

31. В какой степени реализована Ваша первоначальная бизнес-идея?

32. Назовите основные факторы (внешние и внутренние), которые способствуют и будут способствовать развитию Вашего бизнеса.

33. Какие основные факторы (внешние и внутренние) препятствуют и сдерживают развитие Вашего бизнеса?

34. Что вдохновляет Вас двигаться вперед?

35. Что Вы можете пожелать начинающим предпринимателям?

Общая информация о Европейском Союзе

Государства-члены Европейского Союза приняли решение объединить свои ноу-хау, ресурсы и следовать одному пути. Вместе они создали территорию стабильности, демократии и устойчивого развития, сохранив при этом культурное разнообразие, придерживаясь принципов толерантности и уважения к индивидуальным свободам. Европейский Союз стремится делиться своими достижениями и ценностями со странами и народами за его пределами.

Общая информация о Программе

Программа «Европейский инструмент соседства приграничного сотрудничества Латвии-Литвы-Беларуси на 2014-2020 гг.» способствует синергетическому партнерству организаций Латвии, Литвы и Беларуси при финансовой поддержке Европейского Союза. Стратегической целью Программы является укрепление отношений, повышение потенциала и обмен опытом между людьми и организациями посредством реализации совместных проектов, направленных на повышение общего качества жизни в приграничных регионах. Финансирование программы ЕС составляет 74 миллиона евро.

О Проекте

Учреждения образования Латвии, Литвы и Беларуси реализуют проект «BeLL to start business» («Звонок к началу бизнеса»). Проект направлен на разработку ряда инновационных решений и инструментов, способствующих расширению предпринимательства и развитию устойчивого бизнеса в приграничных регионах этих стран. Ожидается, что проект будет способствовать развитию предпринимательства среди людей старшего поколения и вдохновит их на создание устойчивого бизнеса. В мероприятиях проекта примут участие более двухсот человек старше пятидесяти лет. Поскольку при открытии бизнеса необходимо решать вопросы из различных сфер деятельности, платформа электронного обучения позволит участникам проекта задавать вопросы специалистам – наставникам из различных областей.

30 предпринимателей, которые начали свое дело или изменили направление деятельности в возрасте пятидесяти лет и более, поделятся своим опытом, трудностями и проблемами, с которыми они столкнулись в начале своей коммерческой деятельности. Записанные истории будут опубликованы в Учебнике бизнеса. Участники проекта получат возможность укрепить приобретенные навыки на мастер-классах. Наиболее интересные случаи, моменты и впечатления будут включены в видеофильм. Надеемся, что руководство по проведению практических семинаров, разработанное в ходе реализации проекта, также будет полезно для учреждений образования и провайдеров услуг в области образования других городов и стран.

Номер Проекта: ENI-LLB-2-334.
Период реализации проекта: 27.05.2020 г. – 26.02.2022 г.
Вклад Европейского Союза в Проект 187 209,67 евро.
Бюджет Проект составляет 208 010,74 евро.

Программа «Европейский инструмент соседства приграничного сотрудничества Латвии-Литвы-Беларуси» **https://www.eni-cbc.eu/llb/en/**