

# Тимур ЛАЙШЕВ: Постоянно задавайте себе вопросы!

МОЛОДОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ СЧИТАЕТ, ЧТО НАЧИНАТЬ БИЗНЕС В РОССИИ ВОЗМОЖНО — БЫЛ БЫ ВНУТРЕННИЙ ПОТЕНЦИАЛ

В октябре 2011 года громко заявил о себе проект Тимура Лайшева и его команды «Киночь». Это мероприятие для любителей кино, готовых наслаждаться новинками проката ночь напролет. С тех пор «Киночь» состоялась в 13 городах России и ее посетили более 65 тысяч человек, а команда организаторов выросла до 40 сотрудников. В интервью Тимур рассказал о новом проекте «Фестнауки», своих планах на будущее, о том, тяжело ли молодым предпринимателям в России и почему важно задавать себе вопросы.

— Как родилась «Киночь» и почему вы выбрали именно развлекательную сферу деятельности?

— Бизнес не всегда начинается с выбора сферы деятельности. Зачастую все начинается с того, что ты видишь бизнес-возможность. Ко мне обратились за советом относительно того, как повысить привлекательность киносеансов среди студентов. Тогда в моей голове родилась идея мероприятия, которое будет востребовано молодыми активными людьми.

Я собрал небольшую команду единомышленников — всего 4 человека, — и мы сразу приступили к делу. Начали с организации кинофестиваля для студентов. На подготовку ушли три недели. Когда есть идея, одно из самых важных правил — не

откладывать с ее реализацией! Вечеринка прошла интересно: помимо просмотра фильмов мы предлагали людям культурную программу — конкурсы, игротку, выступления молодых исполнителей в перерывах. Так появилась «Киночь». Впоследствии мы развили этот формат в сеть мероприятий по всей России.

— Как быстро «Киночь» начала окупаться?

— Экономическая целесообразность этого бизнеса стала очевидной с первого проведенного нами мероприятия.

— Сейчас в стране не самая благоприятная экономическая ситуация. Как это сказалось на вашем бизнесе?

— Небольшой размер нашей компании позволяет гибко реагировать на внешние

факторы. Более того, наша сфера деятельности расширяется, а это дает новые возможности. Сейчас мы стараемся работать на стыке нескольких отраслей (образовательной и развлекательной), занимаем свободную нишу. В такой ситуации общая экономическая ситуация не оказывает значимого негативного эффекта. Кроме того, мне кажется, что надо думать больше об эффективности собственной работы и меньше о тех факторах, которые напрямую от тебя не зависят.

— Как вы считаете, молодому предпринимателю тяжело найти свою нишу в российском бизнесе или в стране для этого благоприятные условия?

— Молодому предпринимателю сложно найти свою нишу, но это абсолютно нормально. Новая ниша — это всегда небольшой прорыв. Чтобы осуществить прорыв, нужен внутренний потенциал, выраженный совокупностью новых идей, трудовой эффективности и дерзости, а он есть не у всех. Что же касается условий ведения бизнеса, тут может быть только моя личная оценка. Я считаю, что молодым предпринимателям заниматься бизнесом в России возможно. И даже не про-

сто заниматься, а заниматься успешно. Я знаю много подобных примеров. И все же в России условия для занятия малым бизнесом далеки от тех, что стимулировали бы предпринимательскую активность. Не вдаваясь в подробности, назову две, по моему мнению, основные: высокое налоговое бремя на начальном этапе и жесткие условия кредитования.

— Предположим, у человека есть небольшой капитал и огромное желание воплотить свои идеи в жизнь, начать свое дело, но он боится провала. Что вы посоветуете тем, кто не уверен в себе?

— Есть идея — идите и расскажите своему товарищу. Если ему не понравится, расскажите другому. Обязательно найдется тот, кто оценит. Вот у вас уже есть поддержка! Теперь попробуйте реализовать то, что придумали. Если получилось — отлично, а если нет, доработайте идею и начните сначала. Скорее всего, она понравится уже большему количеству людей. Постоянно задавайте себе вопросы. Когда задаешь себе вопросы, уходят сомнения и появляется страсть.

Подготовила Мария АНДРЕЕВА

## Анна ГВОЗДАРЕВА:

# Я не сразу заметила, как хобби стало бизнесом

Анна Гвоздарева — создатель арт-лаборатории «AnG», авторской арт-студии, специализирующейся на росписи стен и декоре, — впервые задумалась о своем деле в 2011 году во время учебы в Швеции в городе Мариэстад. Тогда в течение месяца команда художников, дизайнеров, архитекторов, фотографов и режиссеров из разных стран мира занималась созданием бренда города в рамках проекта «Shaping the City». Набравшись опыта, Анна принялась преобразовывать свое хобби в бизнес. За последние три года она приняла участие в благотворительном проекте «Добрый дом», была организатором стрит-арт-фестиваля «SprayDay», участвовала в реставрации Морского Никольского собора в Кронштадте и стала финалисткой всероссийского конкурса креативных индустрий «ССВ». Сегодня студия Анны ежедневно проводит мастер-классы по живописи, дизайну и декору, а также является партнером международной выставки Design&Decor, Недели дизайна (Design Week SPb) и выставки Design Week Expo в Санкт-Петербурге. Мы пообщались с Анной и узнали, как проходят занятия в ее студии, чем она отличается от других подобных арт-школ и почему открывать свое дело можно только набравшись опыта.

— Расскажите, пожалуйста, чем занимается ваша студия дизайна?

— Мы реализуем разнообразные проекты по классической росписи, аэрографии, граффити и стрит-арту как в интерьерах, так и на фасадах зданий. С этого лета студия запустила направление по изготовлению дизайнерских ламп и светильников, а также декору и росписи мебели. Еще одна сфера деятельности — изготовление эксклюзивных елочных шаров к Новому году.

— В какой момент вы поняли, что ваше призвание — заниматься росписью и дизайном и пора открывать собственное дело?

— Однажды меня посетила мысль: почему я вкладываю все свои силы и идеи в развитие чужого бизнеса, когда могла бы с тем же успехом заниматься своим собственным? В то время я выполняла некоторые небольшие заказы по росписи в свободное от работы время для собственного удовольствия. Но в какой-то момент хобби стало приносить такой же доход, как и основная работа, и это стало отправной точкой для открытия студии.

— Что отличает вашу арт-лабораторию от других подобных студий и проектов в вашем городе?

— Конкуренция на рынке большая, много индивидуальных художников и студий, которые предлагают аналогичные услуги. Но тут есть две особенности. Во-первых, мы, конечно же, работаем над собственной уникальностью. Если говорить об оформлении стен, то большинство предлагает классическую роспись ки-

стями, что очень долго и дорого. Мы же вышли на профессиональный рынок дизайна интерьеров с граффити и аэрографией, что достаточно дерзко, но привлекательно для заказчиков. Во-вторых, я все-таки предпочитаю видеть в других не конкурентов и соперников, а партнеров, с которыми можно реализовывать совместные масштабные проекты.

— Вы много работали за границей. Это отразилось на концепции вашей арт-студии и вашем видении?

— Мы сумели перенять и соединить опыт и традиции европейского современного искусства и американского стрит-арта.

— Сейчас вы больше управленец или, как и раньше, занимаетесь непосредственным созданием дизайн-проектов?

— На данный момент я совмещаю два этих направления 50/50, но в ближайшее время планирую стать больше управленцем.

— Каким вы видите ваш бизнес через 10 лет?

— Хочется верить, что через 10 лет студия будет иметь свои представительства в разных регионах России и даже в Европе. Я уверена, что мы запустим множество дополнительных направлений, оказывая полноценный спектр услуг.

— По вашему мнению, почему малый бизнес в наши дни получает такую маленькую поддержку от государства? Ведь существует множество программ...

— Мало кто знает о программах. При этом для участия требуется большое количество разнообразных бумаг, а далеко не у всех есть время и желание сидеть часами перед компьютером и прописывать абстрактные планы и стратегии. Сегодня намного проще и результативнее обратиться к бизнес-консультантам или друзьям с реальным опытом открытия бизнеса за помощью и советом, чем потом заморачиваться с отчетами для государственных структур.

— Санкции и постепенный обвал рубля как-то сказываются на вашем бизнесе?

— На данный момент никаких сложностей не возникло. Плюсом является и то, что мы используем для своей работы большое количество высококачественных материалов российского производства.

— Над открытием своего бизнеса некоторые люди порой думают годами. Что, по-вашему, должно помочь человеку собраться с силами?

— Я считаю, что самое важное — это вера в свою идею и в свои силы. Как показывает практика, как только ты начинаешь двигаться в новом, нестандартном направлении, все окружающие начинают критиковать и всячески тебя останавливать. В такие моменты очень легко разочароваться и сдаться, так ничего и не изменив в своей жизни. Только уверенность в том, что, несмотря ни на что, ты добьешься успеха, поможет идти к цели и реализовывать задуманное.

— От каких ошибок вы могли бы предостеречь тех, кто только собирается делать первые шаги в бизнесе?

— Прежде чем браться за открытие своего дела, поработайте несколько месяцев в компании, занимающейся подобной деятельностью. Необходимо четко изучить структуру компании, особенности ниши, схему бизнес-процессов. И только получив реальный опыт, беритесь за свою идею. Это позволит минимизировать ошибки и ускорить процесс становления вашего бизнеса.

Подготовила Мария АНДРЕЕВА