

# В бизнес со школьной скамьи

• перспектива

Ксения Стукас

В пермской школе «Дуплекс» состоялся первый этап проекта «Аукцион идей»

На экране в школьной столовой появилась надпись «Энтропийная карта». Зрители в недоумении замерли: что это за новомодные словечки? Ощущение, что сейчас выйдут профессора научного института и будут долго и непонятно объяснять, что же это за понятие такое.

**Н**о не тут-то было: на сцене появились ученики девятого класса и начали свой рассказ. Всё оказалось не так уж мудрено: энтропийная карта — это своеобразная программа, которая показывает плюсы и минусы работы любого предприятия. Ребята сделали эту карту на примере работы своей школы. Этот проект они представили на мероприятии под названием «Аукцион идей», которое проходит на базе пермской предметно-языковой школы «Дуплекс».

## Первые шаги

Как пояснили в департаменте образования администрации города Перми, сегодня в каждом образовательном учреждении благодаря системе социального партнёрства с предприятиями, фирмами для школьников организованы профессиональные probы и практики. Они позволяют максимально приблизить ребят к реальной жизни. Проект «Аукцион идей» является одним из мероприятий, направленных на формирование готовности школьников к профессиональному самоопределению.

В проекте принимают участие ученики пермских школ с пятого по 10-й класс. Они разрабатывают свои бизнес-проекты, которые хотели бы в дальнейшем предложить пермским предпринимателям. 22 февраля прошёл первый этап, на котором ребята смогли познакомиться с успешными предпринимателями Перми, которые создали своё дело и хотели бы помочь школьникам научиться основам бизнес-планирования.

На мероприятии присутствовали: владельцы кофейни September Марина Гуляева и Полина Генсон, генеральный директор ООО «Верное решение» Юрий



Сергей Федосеев

состоится 22 марта в музее современного искусства. Здесь школьники представляют уже готовые проекты, которые в дальнейшем им помогут реализовать состоявшиеся пермские предприниматели.

## Важно сделать первый шаг

Как считают сами конкурсанты, их задумка пришлась бы очень кстати для любого предприятия Перми. Сергей, Михаил и Леонид уже давно увлекаются программированием и даже подумывают над бизнес-планом компании, которая начнёт разрабатывать подобные энтропийные карты. Ребята считают, что очень важно для управления крупной компанией знать её слабые и сильные стороны.

«Мы предполагаем, что нашим проектом заинтересуются крупные компании. Цель разработки — снизить экономические и социальные риски. Мы исследовали рынок и точно знаем, что на данный момент подобных программ нет не только в Перми, но и в России», — рассказывает Сергей Пьянов, ученик школы «Дуплекс».

На «Аукционе идей» были и другие, не менее интересные проекты. Например, Наташа Фокина, 10-классница из школы №93, сделала изобретение посуды для пикника, которая бы не портила почву при разложении. В этом направлении у девушки уже есть множество задумок,

даже появилась своя домашняя мини-лаборатория, где она проводит эксперименты.

«Я очень увлечена темой экологии, поэтому, когда попала в этот проект, сразу пришла в голову идея разлагающейся посуды. Нам всем известна проблема, когда во время выездов на природу люди оставляют там мусор. Все эти вредные отходы, когда гниют, наносят огромный вред окружающей среде. Надо с этим бороться. Вот я и приняла решение создать такую посуду, которая, разлагаясь, не будет выделять вредные вещества. Например, сейчас я научилась делать тарелки из гороховой муки. Пока съедобность тарелки не предполагаю», — улыбаясь, говорит Наташа.

Кстати, у самих пришедших на конкурс бизнес-ангелов не занимать творчества и креативных идей. Каждый постарался максимально интересно представить свой реализованный проект и рассказать о нём много интересного и полезного.

## Мечта сильнее опасений

Так, руководители «Театра КТО» Рамис Заббаров и его супруга Елена Костарева наглядно показали ребятам, как надо... фехтовать. Лена и Рамис — очень добродушные и открытые люди, готовые помочь молодому поколению найти свой творческий путь. Их история началась три года назад, когда, будучи актёрами театра, они решили организовать своё дело. Для этого сначала сняли небольшое помещение, стали раздавать флаеры на улицах и приглашать на свои представления. О своём детище они рассказывали и через соцсети, снимали трейлеры к спектаклям, что вызвало восторг у людей.

Так они пытались рекламировать свой театр. Сейчас у молодых предпринимателей уже большой зал на 70 мест, они показывают как театральные постановки, так и фильмы, а также преподают актёрское мастерство и учат фехтованию. Отличительной чертой своего театра супруги считают то, что они лично общаются со зрителями после постановок. У них

часто проходят чаепития и обсуждения спектаклей, так они лучше узнают своих клиентов и могут ориентироваться на их желания.

«Мы хотели бы рассказать школьникам, как важно идти к своей мечте и ничего не бояться. Также очень хочется показать детям, что театр — это не скучное времяпрепровождение. Лично я в детстве не любил театр, приходил чисто для посещения буфета или поспать в зрительном зале. В девятом классе мы с моим другом решили научиться снимать кино. И, наконец, у нас начало получаться! После окончания школы я выбрал специальность режиссёра театральных постановок. Вот тогда и понял, что театр меня интересует намного больше, чем кино. Моя жена Лена всегда была в школе активисткой, у неё ещё в те годы было желание стать театральной актрисой. Так и сложился наш дуэт. Все студенты мечтают о своём театре, но всегда останавливают страх того, что ничего не получится. В итоге мы вместе сумели его перебороть. Достижение мечты оказалось сильнее любых опасений», — делится Рамис Заббаров.

## Желать и добиваться

О том, как открыть своё производство с нуля, без первоначального капитала, как развиваться в конкурентной среде и как важно иметь старшего наставника, который сможет указать на минусы и плюсы твоего предприятия, рассказал школьникам Илья Балакин, директор творческой мастерской мебели «Три Четыре».

История открытия мастерской оказалась достаточно простой. Несколько лет назад Илья работал в банке, а его друг и сегодняшний партнёр по бизнесу был риелтором. Однажды молодые люди решили, что пора заняться своим делом. Выбор пал на открытие производства, если быть точнее, мебельной мастерской. Конечно, на тот момент у ребят был лишь небольшой гараж и желание добиться большого успеха. Сначала приходилось трудиться не покладая рук: днём на своих основных

работах, а вечером в гараже выполняли заказы, которые к тому времени уже начали поступать от клиентов.

«Сейчас молодёжь привлекает сфера ИТ-технологий. Мне бы очень хотелось показать детям, что профессия столяра не менее интересная, хочется научить детей выполнять работы по дереву. Например, у нас появился новый проект «Открытая столярная мастерская». Там мы готовы обучить всех желающих изготавливать мебель. Я уже накопил немалый опыт как предприниматель, теперь хотел бы им поделиться. Мы в первый год делали всё сами, сотрудников не было. Сейчас у нас пять работников на предприятии и своё двухэтажное помещение. Надеюсь, в дальнейшем будем расширять производство. А школьников сейчас я бы хотел позвать к нам в мастерскую. Провести экскурсию, дать самим поработать с деревом, и, возможно, кто-то найдёт себя именно в этом деле», — рассказывает Илья Балакин.

## Найти свою нишу

Константин Плотников, руководитель ресторана Lombardia cafe, считает, что главное для открытия своего бизнеса — уметь найти свою нишу. По его мнению, конкуренции в принципе быть не может. У каждого заведения, будь то кафе, магазин или кинотеатр, есть своя аудитория, и полюбившееся из-за каких-то важных деталей место человек уже никогда не променяет ни на что другое.

«Для меня нет такого понятия, как конкуренция. В нашем городе есть много хороших кафе, но почему бы не сделать ещё одно? Оно будет не лучше и не хуже других. Кафе просто должно быть для определённого круга людей, которые хотят приходить именно ко мне. У всех разные проекты, как мы можем друг с другом конкурировать? Начальный капитал я, например, копил, пока был наёмным работником. Потом открыл своё первое кафе», — делится Константин.

Первая состоявшаяся в рамках «Аукциона идей» встреча ещё раз показала, что для нынешнего подрастающего поколения всегда есть место для реализации собственных идей, есть все предпосылки стать успешными. Доказательство тому — пример старших товарищ, которые не только смогли рассказать, как онишли сквозь тернии к победе, но и помогли добрым советом. Уже состоявшиеся успешные предприниматели рассказали ребятам, как не бояться сложностей, как воплотить свои мечты в жизнь и верить до последнего в свой успех. И, возможно, именно благодаря этому проекту и опытным наставникам сегодняшние школьники уже завтра станут успешными бизнесменами.

