

ЧТО ТАКОЕ ЧАСТНЫЙ БИЗНЕС, или Один день из жизни предпринимателя

Авторский проект Ольги БАРАВУЛИ.

Каждая новая встреча с представителями сферы частного бизнеса меня все более и более убеждает в том, что для написания портретного очерка мало с человеком пообщаться всего один день. Ведь он (этот день) является всего лишь одним небольшим фрагментом большой мозаики, только сложив которую в общую картину, можно представить весь круг интересов предпринимателя, познакомиться с укладом жизни, оценить характер и еще раз для себя отметить, что без настойчивости и без труда рыбку из пруда никому еще не удавалось вытянуть.

А как мы знаем, в нашем районе очень привлекательным «прудом» для развития агроэкотуризма является настоящая жемчужина природы – озеро Селява. Да вот только даже в среде предприимчивых людей пока еще далеко не каждый готов заняться очень непростым видом бизнеса – оказанием туристических услуг. Ведь он подразумевает под собой постоянное общение с людьми, которые имеют разные характеры, разное представление об отдыхе и разные запросы.

Поэтому тем более интересно пообщаться с человеком, который уже попробовал себя в этом деле, и данное начинание оказалось успешным. Выбирая объект для очередного проекта о частном бизнесе, я в качестве туриста побывала в гостях на нескольких частных базах отдыха. Не буду претендовать на неоспоримую истину, но самым впечатляющим лично для меня стало знакомство с местом в д. Прошика, официально именуемым «Селява тур».

ФАНТАСТИЧЕСКОЕ МЕСТО

Признаюсь, владельца данной базы отдыха на интервью удалось уговорить не сразу. Однако тактичная настойчивость как в предпринимательской деятельности, так и в профессии журналиста, помогает решать даже самые сложные задачи. В итоге Евгений Драгун нашел в своем плотном графике время для встречи. Беседа с ним оказалась интересной, и, будем надеяться, для будущих предпринимателей сферы агроэкотуризма – во многом полезной.

– Евгений, расскажите о том, как и у кого родилась идея строительства на Селяве туристической базы отдыха? Почему выбрали именно Крупщину?

– Как у любого предпринимателя, у меня в голове постоянно крутятся какие-то идеи. Вопросы лишь в том, можно ли их осуществить и каким образом? В течение 15 лет я работал в сфере страхования. Создавал и возглавлял несколько страховых компаний. На балансе одной из них находилось военно-охотничье хозяйство на берегу озера Селява.

Впервые я увидел этот объект в 2001 году. Он находился в очень запущенном и крайне неприглядном виде: какой-то длинный разрушающийся кирпичный барак. Внутри – гниющие доски и стены. Но само место – фантастически красивое! Сосновый бор, озеро, уходящая в воду коса... Я видел у нас в стране много удивительных уголков, но от этого просто захватило дух. После большого города с его темпом жизни, загазованным воздухом, урбанистическими пейзажами, здесь я почувствовал свое возвращение в детство: летние каникулы у бабушки на Нарочи, рыбалка, свобода, настоящее пацанское счастье...

К этому времени я уже устал от представительских костюмов и походов по Министерствам и ведомствам, чисто финансовых проектов и хождения денег по счетам. По натуре я создатель, и потому решил создать собственную сказку: превратить гадкого утенка в красивейшего лебедя, оставить после себя что-то стоящее на долгие времена. Что касается Крупщины, то случайность стала закономерностью. Я нашел понимание с местными властями, за что им большое спасибо. Доехать до базы раньше было невозможно – яма на яме. Крупский райисполком и дорожная организация помогли с техникой и частично профинансировали дорогу. Наши интересы совпали – я хотел построить красивый объект, а местная власть была заинтересована в развитии туризма как одного из основных направлений экономического развития Крупщины.

– Каким этот вид бизнеса Вам представлялся до того, как Вы стали им заниматься? И каким видите его теперь, уже имея опыт работы с туристами?

– Я в бизнесе не первый год. Хорошо знаю, что представления «до» и «после» сильно различаются. Пока не попробуешь, не набьешь своих шишек, не накопишь опыта – двигать вперед не получится. Я был готов к этому.

В этом бизнесе нужно уметь работать не просто с людьми, а с каждым конкретным гостем – двух одинаковых людей не бывает. Одни приезжают за тишиной и покоем, другие – за приключениями, третьи хотят расслабиться на природе. Поэтому думать, что ты умеешь работать с гостями и действительно поставить грамотно работу – это, как говорят в Одессе, большая разница. Стартап труден тем, что тебя еще никто не знает. Поэтому нужно искать способы дать информацию о себе, быть готовым к тому, что телефон будет молчать, когда ты ждешь звонков от потенциальных гостей. Причем все финансовые риски ты берешь на себя. Вспоминать всех своих друзей и знакомых, которым нужно рассказывать и показывать, в чем уникальность отдыха в этом конкретном месте.

А денег пришлось вложить немало. Построились в 2012 году и сначала сделали первый вариант сайта в Интернете о туристической базе, потом проанализировали ошибки, исправили их уже во втором и третьем. Много ездили по другим объектам – и у нас, и за границей. Изучали их опыт, пробовали что-то из того, что увидели, у себя. И так постоянно. В этом бизнесе нельзя стоять на месте, да мне и самому интересно постоянно делать что-то новое. Уметь продавать услугу или товар – дело очень тонкое.

– Какие задачи перед собой Вы ставили на начальном этапе, и какие перспективы по развитию туруслуг на Крупщине видите лично для себя сейчас?

– На начальном этапе задача была очевидной – построить основное здание и запустить

его. Первая задача оказалась проще второй. Сегодня считаю, что к первому сезону я был не подготовлен. Сейчас уже середина второго сезона, и наполняемость базы практически 100%-ная.

Если говорить о развитии туруслуг на Крупщине, то нельзя забывать, что сейчас Беларусь идет в ногу со всем миром – туристу нужна смена впечатлений. Я бы с удовольствием возил своих гостей по каким-нибудь разработанным экскурсионным, экологическим, паломническим, гастрономическим маршрутам. Было бы неплохо разработать местный, крупский календарь событий – фестивали «крупских прысмакаў», дегустацию рыбы селявки, музыкальные фэсты. Я уверен, что крупчане – талантливый народ.

Пока таких событий нет. Поэтому пытаюсь разнообразить ассортимент своих предложений. Начинал с предложения только размещения на проживание. Теперь у меня есть и питание, и прокат лодок, велосипедов, скутера, катамарана, оборудования для рыбалки. Планирую организовать лодочный экологический маршрут по озеру на остров (катер уже готов, работаю с разрешительной документацией). Так как у нас отдыхает много гостей из России, они всегда интересуются возможностью посмотреть Минск – организуем и такие варианты.



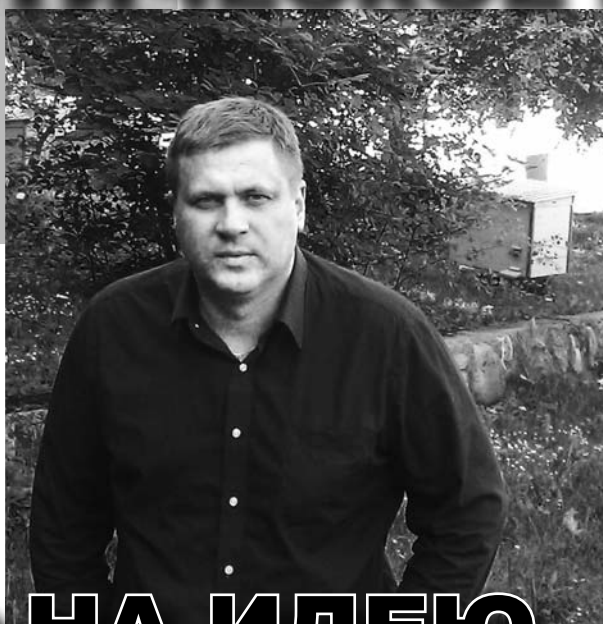
С гордостью хочу сказать, что у нас отдыхали и гости из Италии, Франции, Египта. Все они были восхищены красотой и самобытностью нашей природы и белорусским гостеприимством. Многие из них изъявили желание показать Беларусь своим друзьям и знакомым.

– А чем еще Вы занимаетесь, помимо агроэкотуризма?

– Агроэкотуризм для меня – это естественное продолжение другого бизнеса – производства и фасовки меда, потому что и то, и другое – это виды деятельности, которые укрепляют здоровье людей.

Когда я его начинал 8 лет назад, то придумал слоган предприятия: «Здоровье – в каждом доме!» А здоровый человек – это уже почти счастливый человек.

У одной семья большая, у других – маленькая, поэтому мы стали фасовать мед в разные по объему банки. Разработали этикетку. Теперь нашу пчелку знают практически во всех регионах Беларуси. К слову, наша компания является лидером на медовом рынке в Беларуси. Мы также предлагаем наш мед своим гостям на Селяве. При этом люди, как правило, сразу начинают улыбаться. И в этом, считаю, сила и энергия уникального продукта, аналогов которому нет.



работаю. Пользуясь случаем, готов пригласить через вашу газету инициативных людей, мечтающих о турбизнесе и готовых работать много и настойчиво, получающих кайф от общения с людьми, готовых постоянно учиться и развиваться. Обещаю много трудностей и проблем на первоначальном этапе, и удовольствие от их преодоления на последующих.

– Любите ли сами бывать на Селяве?

– Как можно не любить? Я уже отметил выше, что, считаю, это озеро одним из самых фантастических мест в Беларуси. Я постоянно вкладываю сюда свою энергию, свои силы, деньги, наконец. И когда что-то получается, искренне радуюсь.

– Что Вас еще радует в этой работе, а что иногда расстраивает?

– Радует, когда люди подходят и благодарят за полученное от отдыха удовольствие. Радует, когда детишки просят своих родителей привезти их сюда еще. Радует, когда жених с невестой выбирают именно нашу базу, чтобы отметить свадьбу. Радует, когда

корпоративные клиенты приезжают вновь и вновь. Радует, когда сотрудники работают как хорошие часы – без сбоев. Радует, когда гости уважительно относятся к тем, кто их обслуживает, к нашей природе, к имуществу. Огорчает, когда сталкиваюсь со случаями потребительского экстремизма – люди выплескивают свою агрессию, стараясь непременно что-то сокрушить или сломать, включить громко музыку, мешая спать соседям, нахамить персоналу, считая это способом поднятия самооценки. Но положительное saldo в пользу радостных событий.

– Какой Вы человек по характеру, и как основные его качества помогают Вам в работе?

– Честно говоря, я сложный человек. Но не только человек одухотворяет свою работу, но и работа меняет человека. Я стал терпеливее к чужим слабостям, более жестким по отношению к наглости и хамству. Но в любой работе главное – любить дело, которым занимаешься, и уважать людей, для которых ты стараешься, и тех, кто помогает тебе в работе.

– Опишите идеальный, по Вашему мнению, тип личности человека, который может работать в сфере туруслуг, а каким людям данный вид бизнеса противопоказан?

– Я уже много говорил об этом выше. Коммуникабельность, способность к самосовершенствованию и самообразованию, готовность к преодолению трудностей, искреннее уважение к тем, кого обслуживаешь, внимание к их запросам – вот, с моей точки зрения, ключевые качества в туристическом сервисе. Если же вы не любите людей, а любите, например, только цифры или деньги – в таком бизнесе вам не место.

– Дайте несколько советов людям, которые желают попробовать себя в этой сфере деятельности, но пока не решаются? С чего начать?

– Начать нужно с огромного желания, которое следует превратить в четкий план действий на несколько лет вперед. Начать нужно с предварительных расчетов: если объект даже средних размеров, то он потребует немалых инвестиций, которые окупятся лет через семь-десять. Поэтому хотелось бы дать совет по идее, которую я прочитал в вашей газете: поставить кемпинг из 50 стационарных кемперов на «Комсомольском берегу» озера Селява. Сначала я бы поставил 3-5 кемперов, подвел электричество и интернет, организовал питание и санузлы, посмотрел на востребованность, доходность и затраты по их содержанию (смена белья, оборудования, кухня, посуда и т.д.), а потом закупал бы остальные. Хочу добавить, что турбизнес надо создавать с учетом пожеланий людей.

Касательно ссылок на модность кемпингов в Европе (мне приходилось там бывать), скажу следующее: настоящий кемпер – это собственник своего кемпера и путешественник. Будет ли востребован стационарный кемпер, в котором до тебя уже жил не один десяток людей, большой вопрос, но пробовать надо.

Нужно быть готовым к тому, что сложится не с первого, и даже не со второго раза. Нужно четко знать ответы на некоторые вопросы: «Где взять деньги?», «Где найти людей, которые будут реализовывать ваши планы?», «В чем фишка вашего объекта?», «Где искать клиентов?», «Как и чем их привлечь?». Конкуренцию приветствую, потому что это заставляет держать себя в форме. Так что всем начинающим желаю удачи!

ВДОХНОВИЛО НА ИДЕЮ

Но это отдельная тема, которой я тоже увлечен, поэтому могу рассказывать о пчелах и их трудолюбии, организованности, лечебных возможностях много и долго. Планирую создать на базе показательную пасеку (ульи уже стоят), обучать и прививать идеи пчеловодства нашим клиентам.

– Расскажите о своих увлечениях. О семье. Как родные поддерживают Вас в том, что касается работы?

– Мои основные увлечения сейчас – это турбаза, спорт и пчелы. У меня большие планы, как эту территорию превратить в маленький белорусский райский уголок. Не зря мое первое предприятие называется «Медовый рай». Половину недели я в Минске, решаю текущие вопросы, играю с дочкой в теннис. На выходные я на базе. Когда есть возможность – путешествовать.

В путешествиях люблю совмещать приятное с полезным. Прошлой осенью крупный экспортер апельсинов в Республику Беларусь пригласил меня отдохнуть к себе в один из лучших отелей в Египте с насыщенной программой – экскурсия на апельсиновые плантации, в Каир, на Суэцкий канал, в Александрию. Чтобы я смог увидеть Египет изнутри. Удалось даже посадить свое апельсиновое дерево. Главное, что приятно удивило, как человек с очень большими деньгами уважительно относился ко мне – своему гораздо более скромному коллеге.

У меня, конечно, другой формат туристического бизнеса, но египтяне, будучи моими гостями, искренне восхищались нашей природой, чистотой Селявы, целебным воздухом, бесконечно все фотографировали. Так что хочу сказать, что мы часто не ценим свое, родное. Лично я хочу жить и работать именно здесь.



Как говорится, «дзе нарадзіўся, там і згадзіўся». И семья меня поддерживает: отец работает в моем бизнесе, дочь в этом году трудилась и на кухне, и помогла убирать номера, жена участвовала в разработке сайта... Так что у меня все при деле.

– Поделитесь секретами подбора персонала для работы в сфере туруслуг. Довольны ли Вы работой своего коллектива на Селяве? Какие главные требования к ним предъявляете?

– Найти нужного человека на нужное место – с одной стороны, проблема, с другой – искусство. Чтобы работать в туризме, нужно любить людей и уметь с ними общаться. На разных должностях – разные индивидуальные требования. Не могу сказать, что у нас уже сложилась настоящая команда. Сейчас я над этим активно