



Станислав Горбачевский совместно с супругой Натальей строят семейный бизнес – группу компаний ФОРС. В группу входят агентство переводов, транспортная компания, маркетинговое агентство, а также мини-компания по производству варенья.

«Казалось бы, переводы, перевозки, маркетинг – очень разные услуги. Но на практике все взаимосвязано. У нас нередко заказывают трансферы для групп вместе с гидом-переводчиком. Организаторы конференций заказывают синхронный перевод для мероприятий и трансфер для гостей», – говорит Станислав Горбачевский, собственник и исполнительный директор ГК ФОРС.

Станислав Горбачевский – один из самых молодых и самых активных членов СУП. Он в числе первых присоединился к организации, а в декабре 2016 года получил звание «Адвокат бренда СУП».

Для проекта «СУП в лицах» Станислав Горбачевский рассказал о СУП, о том, как молодые люди становятся предпринимателями, о мотивации и стартовом капитале.

О СУП

Для каждого СУП решает свои цели и задачи. Для большого бизнеса это рупор общения с властью. Для меня, как для представителя малого бизнеса, это нетворкинг, знакомства, общение с успешными людьми и крутыми бизнесменами. В СУП можно встретить тех, с

кем вряд ли пересечешься в повседневной жизни. Со многими предпринимателями я «дружу» в соцсетях. Но личный контакт в рамках одной организации – это совершенно другой уровень доверия.

Общение с такими бизнесменами, как Вячеслав Климов, Владимир Цой, Вячеслав Четкин, дает новые знания и инсайты, которые можно применить в работе и для поиска новых клиентов.

Люди платят большие деньги, чтобы послушать выступления иностранных бизнесменов, бизнес-тренеров, спикеров. Я посещал много таких мероприятий – они нужны и важны. Но полученный опыт не всегда применим в украинских реалиях. Общаться с украинскими бизнесменами намного эффективнее. Они показывают своим примером, что в Украине можно и нужно делать бизнес.

О стартовом капитале

К сожалению, ни у меня, ни у жены нет богатого папы. Но если бы такой папа был, тогда и нашего бизнеса могло не существовать.

На 18-летие родители подарили мне старенький Daewoo Lanos. На нем я подрабатывал в такси. Поначалу работал один – был директором, менеджером по продажам, бухгалтером, водителем... Транспортные услуги оказались довольно востребованными, и постепенно студенческая подработка переросла в транспортную компанию. На данный момент компания работает по территории всей Украины.

О предпринимательстве

Почему я стал предпринимателем? Я ни дня не проработал наемным менеджером. Мне попросту никто не предложил такую работу. Если бы мне сделали хорошее предложение, возможно, я бы его принял. Это принцип низко висящего винограда, который я часто использую по жизни. Просто используй возможности, которые на поверхности, делай то, что у тебя получается.

Об управлении разнонаправленными бизнесами

Когда я защищал дипломную работу в МВА, было очень много комментариев, что наш бизнес расфокусирован: переводы, транспорт, маркетинг, варенье... Но, например, у Владимира Цоя, собственника МТІ, девять направлений, и он очень успешен.

Общие принципы управления одинаковы. Управлять транспортной компанией или агентством переводов – большой разницы нет. Главный секрет – доверить руководство каждого направления сильному топ-менеджеру, чтобы руководить стратегически, не вмешиваясь с ручным управлением в каждый из бизнесов.

У нас в компании у людей много возможностей. У нас есть девушка, которая пришла к нам работать курьером. Она очень хорошо себя проявила. Сейчас она – руководитель отдела по работе с клиентами в транспортной компании.

Об условиях ведения бизнеса

Часто говорят, что условия ведения бизнеса в Украине не самые благоприятные. Но, как правило, об этом рассуждают люди, которые никогда не занимались предпринимательством.

Я прожил три месяца в Англии. Я не скажу, что там рай для предпринимателей. В каждой стране есть свои нюансы. Некоторые хотят переехать в Азию, в Таиланд, на Бали... Да, там дешево и красиво. В Европе на отдыхе вдохновляешься дорогами, красотой улиц, кухней. Но не стоит путать туризм с эмиграцией. Когда начинаешь строить бизнес в другой стране, сталкиваешься не только с разницей в менталитете, но и с налогами, которые иногда значительно выше украинских.

Основные преграды – в голове. В Украине очень много говорят о коррупции. Но, мне кажется, с коррупцией сталкивается намного меньше людей, чем о ней говорят.

Наши компании, наверное, еще не интересны налоговой или другим проверяющим органам. Нам комфортно жить и делать бизнес в своей стране. Но если бы у меня был большой завод, я, возможно, говорил бы по-другому.

О семейном бизнесе

Это ничем не мешает, а больше помогает. Это очень удобно. Увеличивается количество тем для разговоров, от бытовых до рабочих. Во-вторых, ты полностью можешь доверять совладельцу. Жена и наша дочь – мои два самых главных мотиватора и мой мощный тыл.

О варенье

Это же все очень похоже: перевозки, переводы, маркетинг, варенье... Шутка!

Идейный вдохновитель бизнеса по производству и продаже варенья – моя жена. Главный технолог – моя бабушка с ее невероятными рецептами.

Мы каждый год дарим сувениры нашим клиентам и партнерам. В ноябре прошлого года, когда бабушка принесла нам попробовать оранжевое варенье, мы не смогли угадать, из чего оно. Думали, что из хурмы, а оказалось, тыквенное. Тогда мы и решили, что на 2016-й новый год, год Огненного Петуха, оранжевое варенье в подарок будет как нельзя кстати. Несколько наших друзей также захотели подарить варенье своим клиентам и заказали его у нас.

Сейчас это отдельное бизнес направление – сложное, новое, интересное. Мы запустили сайт, странички в соцсетях. Активно участвуем в различных мероприятиях, таких как Всі.Свої – Гастрономія.

У нас большие амбиции. Мы хотим экспортировать варенье. Но вначале предстоит еще завоевать внутренний рынок.

О планах

Основная задача собственника бизнеса – продолжать мечтать. Бизнес для меня – своеобразное творчество. А разные направления бизнеса не дают скучать: не заикливаешься.

О книгах

Последней я прочитал книгу «Атлант расправил плечи». Это не бизнес-литература, но ее советуют очень многие бизнесмены.

Из бизнес-книг последние, которые запомнились, – «Правила лучших CEO» и «Почему богатые страны разбогатели, а бедные остаются бедными».

У нас есть корпоративная библиотека. Люди, которые работают в одной компании, делают общее дело, потому должны быть на одной волне. Например, читать одни и те же книги.