

Социокультурные аспекты предпринимательской деятельности / Socio-cultural aspects of entrepreneurship

Оригинальные статьи / Original articles

<https://doi.org/10.24182/2073-9885-2022-15-4-70-75>



Творческий бизнес: особенности создания и управления

А. О. Алеева

Директор по развитию,
5739421@mail.ru

Всероссийская ассоциация юристов России «ВАЮР»,
Москва, Россия

Аннотация: Статья посвящена тому, что необходимо в первую очередь для организации бизнеса творческой направленности. Автор отмечает, что такой вид компании удастся правильно организовать далеко не каждому предпринимателю. Для этого необходимо уделять внимание, как минимум 5-ти ключевым параметрам.

Проведена аналитическая работа по исследованию сложностей в создании и управлении, компанией, создающей какой-либо творческий продукт — физический или услугу. Предложены собственные методики самотестирования собственника бизнеса и общий принцип отбора креативных кандидатов.

Ключевые слова: арт-бизнес, бизнес для творческих людей, творческий бизнес, креативный бизнес, создание творческого бизнеса, управление арт компанией, художественный бизнес.

Art business: features of creating and management

A. O. Aleeva

Development Director,
5739421@mail.ru

All-Russian Association of Lawyers of Russia «VAYUR»,
Moscow, Russia

Abstract: The article is devoted to what is necessary first of all for organizing a creative business. The author notes that not every entrepreneur manages to properly organize this type of company. To do this, you need to pay attention to at least 5 key parameters.

Analytical work has been carried out to study the difficulties in creating and managing a company that creates any art product — a physical goods or a service. Own methods of self-testing of the business owner and the general principle of selecting creative candidates are proposed.

Keywords: art business, business for creative people, creative business, creating of art business, managing of art company, managing of creative company, artistical business.

Актуальность и проблематика

Для руководителей и владельцев каких бизнесов актуален этот запрос: дизайн- и фотостудии, творческие мастерские, галереи, агентство праздников и анимация, кондитерские, проекти-

рование интерьеров, выступления, шоу, музыкальные коллективы, изготовление чего угодно под заказ... более 1200 видов бизнеса.

Многим известна поговорка Плутарха: «Piscis primum a capite foetat». Буквально: «Рыба начинает пахнуть с головы» или как чаще говорят в России «Рыба гниет с головы».

В данном случае, голова — это **проблема № 1 — Творческий владелец**.

Чаще всего арт-проекты начинают люди, имеющие не последнее отношение к искусству: художники, дизайнеры... реже — просто любители искусства, что непосредственно для бизнеса предпочтительнее. Почему? Потому что бизнес в первую очередь ставит перед собой задачу зарабатывания денег — чистой прибыли, а не просто творчество. Если мы говорим только о творчестве и самовыражении, то я отнесла бы это, скорее, к разряду хобби.

Такой предприниматель обычно не системен. У него отсутствует четкая картинка развития компании, ему сложно создавать структуру и правила. Он строит не бизнес, а создает хобби, в котором пытается окружить себя единомышленниками — «семьей и друзьями». Глава такой «семьи» старается никого не обижать, не предъявляя излишних, по его мнению, требований. В таких командах нередко бывает панибратство, что хозяину периодически не нравится, но как поменять это, не меняя общего подхода управления, он обычно не подозревает.

Эффективность такой работы не бывает высокой ни в финансовом, ни в организационном, ни в плане создания итогового продукта. Могут получиться интересные творческие группы, периодически создающие что-то достойное внимания, но никак не отлаженный прибыльный бизнес.

«Хозяин-художник» становится проблемой не только бизнеса, но и для подчиненных, потому что люди не понимают: что, когда и как конкретно им следует выполнять. Для сотрудников с логическим мышлением невыносимо качественно и долго работать под началом такого руководства — у них начинают стираться ориентиры. Они или вскоре увольняются или «разбалтываются», как и другие несистемные сотрудники.

Проблема № 2 — Неумение находить подход к творческим сотрудникам.

Многие слышали или знают по себе нюансы творческих людей.

Они сложно поддаются управлению в силу их эксцентричности и упрямства. Многие обладают завышенной самооценкой, и часто — чем ярче проявляется талант, тем самооценка выше. Они могут быть крайне непродуктивны, потому что их уже 2 месяца не посещает вдохновение. Также творцы бывают: необязательны, непунктуальны, обидчивы и депрессивны, плохо считают и планируют, опаздывают и подвержены воздействию негативных привычек.

Это, конечно, характеризует не всех креативных специалистов, но те или иные черты в большей или меньшей степени будут присутствовать обязательно.

Не очень умелый организатор и управленец, как я писала ранее, натывается на панибратство и слишком дружеско-семейную атмосферу в коллективе.

В свою очередь, требовательные владельцы, мыслящие категориями прибыли и эффективности, «спрашивают» с творческих сотрудников больше и жестче, чем те способны выдержать. Ситуация накаляется до предела, пока сотрудник не выгорает или не увольняется со скандалом.

Другие управленцы всем силами пытаются «перекроить» необязательного художника на логический лад, прививая ему культуру планирования и отчетности, освоить которую ему совсем нелегко.

В этом случае кто-то из творческих людей все же осваивает азы логической работы и остается, а кто-то не выдерживает и увольняется, так и не поняв, чего же от него требовали.

Практические методы, которые работают

Итак, что же делать владельцу? Не стоит насильно себя перекраивать из свободного художника с горящим сердцем в расчетливого предпринимателя. Это не позволит достичь желаемого результата, а, наоборот, отвернет от любимого дела и даже может довести до депрессии и выгорания.

Чтобы лучше понять свои склонности, рекомендуется провести честное самотестирование по Таблице «30 вопросов для выявления склонности к созданию и управлению бизнесом».

Необходимо ответить на каждый вопрос, поставив галочку напротив ответа, к которому вы больше склоняетесь, в левом или правом столбце. Отвечать следует максимально честно.

Таблица

30 вопросов для выявления склонности к созданию и управлению бизнесом ¹

Легко ли вам найти индивидуальный подход к человеку?	
☐ Тяжело дается.	☐ Почти всегда получается.
Бизнесмен обязан всегда поступать честно и порядочно?	
☐ Конечно.	☐ Нет.
Умеете ли вы видеть недостатки своей работы?	
☐ Не люблю критику, но вижу не всегда.	☐ Умею, вижу, исправляю.
Вам комфортнее действовать по плану или по настроению?	
☐ Более комфортно по настроению.	☐ Делаю по плану.
Как вы считаете, у вас есть талант предпринимателя?	
☐ Не знаю, надеюсь.	☐ Однозначно.
Вы расчётливый человек?	
☐ Не знаю. Это негативное понятие.	☐ Да.
Ваш разум при принятии решений обычно холоден или вы склонны к эмоциональным решениям?	
☐ Я эмоциональный человек.	☐ Принимаю решения с холодным расчетом.
Если ваш бизнес «провалится», виноваты будете вы или вся команда, работавшая над ним?	
☐ Мы все вместе работали в проекте и часть вины лежит на каждом сотруднике.	☐ Если я единственный владелец бизнеса, то виноват только я.
Вы согласны с тем, что цель оправдывает средства?	
☐ Нет.	☐ Больше да.
Для вас лучше горькая правда или сладкая ложь?	
☐ Смотря в чем.	☐ Правда.
Можно ли вас считать терпеливым и усидчивым человеком?	
☐ Мне это трудно дается.	☐ Да.
Вам трудно отказываться от своих планов?	
☐ Иногда приходится.	☐ Очень трудно!
Вы считаете, что заслуживаете иметь в жизни больше, чем большинство других людей?	
☐ Не задумывался об этом в таком ключе.	☐ Однозначно.
Вы предъявляете к себе и своей жизни высокие требования?	
☐ Не знаю.	☐ Даже чаще, чем нужно.
Потеря большой суммы денег может выбить вас из колеи на несколько недель или месяцев?	
☐ Возможно.	☐ Нет.

¹ Разработано автором.

Продолжение таблицы

Имея масштабную цель, вы можете письменно распланировать ее на промежуточные цели, а каждую из этих целей на конкретные последовательные шаги?	
☐ Обычно так не заморачиваюсь.	☐ Конечно.
Вы хорошо разбираетесь в людях?	
☐ Стараюсь.	☐ Да.
Насколько сильно вы хотите разбогатеть?	
☐ Ну всегда хорошо, когда деньги есть.	☐ Вы даже не представляете насколько сильно. Очень сильно!
Насколько хорошо вы можете управлять группой людей и четко координировать их действия?	
☐ Пока нет такого опыта / Пока выходило не так эффективно, как хотелось бы.	☐ Могу неплохо.
Вы обычно стесняетесь спросить совета у других людей?	
☐ Бывает.	☐ Никогда не стесняюсь.
Вы бы могли презентовать и продать свой проект инвестору?	
☐ Не знаю.	☐ Смогу.
Вас пугает перспектива не зарабатывать месяцами, платя при этом зарплату другим и вкладывая сбережения в бизнес?	
☐ Если честно, пугает, но надеюсь такого не случится.	☐ Не особо.
Вы можете уволить человека, с которым проработали 10 лет в одной команде?	
☐ Не знаю.	☐ Могу.
Чаше вы доводите дела до конца или нет (дочитать книгу, доделать ремонт, дорисовать картину, дописать план и тд...)?	
☐ Не всегда	☐ Да.
Вы энергичный человек?	
☐ Не всегда. Как и у многих, бывает сонливость, иногда ленюсь.	☐ Да.
Вы готовы работать в режиме 24\7 целый год, если этого требует бизнес?	
☐ Не хотелось бы, есть и другие сферы жизни: семья, друзья, отдых.	☐ Готов.
Насколько хорошо вы переносите стресс?	
☐ Тяжело дается.	☐ Знаю и применяю техники быстрого восстановления.
Занимались-ли вы своим бизнес-образованием (изучали специализированные книги, проходили тренинги и курсы)?	
☐ Кое-что читал, смотрел.	☐ Постоянно и активно.
У вас есть четкое виденье того, как будет организован ваш бизнес (процессы, форма организации, планы по прибыли, этапы...)?	
☐ В процессе к этому приду.	☐ В целом, да.
ИТОГО:	ИТОГО:

По окончании заполнения таблицы следует посчитать количество галочек в каждом из столбцов.

Если в правом столбце их больше 25, то все у вас в порядке. Несмотря на то, что вы креативный человек, вы можете быть прагматичным, логически мыслящим, принимающим решения взвешенно и расчётливо, а также можете подобрать качественную команду и эффективно управлять ею.

Напротив, если в левом столбце ответов больше 25, вам будет комфортнее и спокойнее быть творческим профессионалом: наемным сотрудником или фрилансером. Это не страшно, все мы разные и не стоит ломать себя. Лучше несколько раз «отмерить», чем потом погрузить себя в сильнейший стресс, организационный и финансовый, и потом восстанавливаться. Живите и творите в комфортной для себя среде.

Если результат пограничный и в обоих столбцах примерно равное количество ответов, прислушайтесь к себе. В самих вопросах кроются сложности и риски, с которыми придется столкнуться. Если вы к этому готовы, обязательно подтяните:

- **Системность.** Целеполагание, планирование, расчеты, умение доводить начатое до конца — навыки, без которых бизнес не возможен.
- **Самообразование.** Если вы осознаете, что слабы в организации и управлении, «поглощайте» все, что укрепит вас в этом направлении: тренинги, семинары, книги по организации бизнеса и менеджменту.
- **Уверенность в себе и навыки общения с людьми.** Хороший управленец обязан находить общий язык с разными типами людей: с подчиненными, с потенциальными партнерами и инвесторами. Нетворкинг (от англ. Networking) — знакомства и наработка связей с самыми разными людьми, особенно в профессиональной сфере и около нее — очень упрощает достижение целей, в том числе, организацию компании и управление ею. Чувство юмора, непринужденность, гибкость, смелость, умение сдержаться или, наоборот, жестко продать свою позицию — инструменты, без которых невозможно создать команду и эффективно ей управлять.
- **Качество своего продукта.** К сожалению, далеко не все творческие команды регулярно сравнивают свой «продукт» с результатами работы конкурентов в России, а тем более за рубежом. Для того, чтобы быть «в теме» современных трендов и инноваций, необходимо регулярно посещать профильные выставки, форумы, семинары, конференции, подписываться на узко-профессиональную литературу.
- **Навыки маркетинга и продаж.** Без этого не работает никакой бизнес, но особенно творческий. Особенно, потому что арт-объекты и концепции просто необходимо правильно презентовать потенциальному зрителю, другим словом — продавать. В начале статьи я много писала о сложностях с организацией и управлением у творческих людей. К сожалению, часто с продажами бывает похожая история. Если вы отдаете себе отчет в том, что вы не маркетолог и не продажник по натуре, обязательно пригласите человека с этими навыками на высоком уровне в свою команду!
- **Хэд хантинг** (head hunting — от англ. «охота за головами») — то есть поиск и подбор качественного персонала. Если вы хотите избежать описанных ранее проблем с творческим персоналом, это совсем не так просто, как кажется на первый взгляд.

Необходимо продумать четкую и последовательную систему отбора таких кандидатов, которые будут:

1. Полностью отвечать вашим профессиональным требованиям.

2. Будут подходить вам в плане: личных человеческих качеств и будут управляемы именно для Вашего стиля руководства.

Как HR или руководитель, выполняющий его функции, должен уметь отбирать творческий персонал, подробно здесь я рассказывать не буду. Это тема отдельной статьи. Затрону лишь ключевые задачи:

1. Подробно прописать должностную инструкцию, выделив главные и второстепенные пункты. Кроме профессиональных навыков она должна включать в себя также и личные качества — главные, второстепенные и нежелательные.

2. Создать подробный опросник для кандидатов, заполнив который, они смогут раскрыться: профессионально, лично, а также с креативной стороны.
3. Создать «продающее» описание вакансии с целью привлечь как можно больше креативных кандидатов.
4. Грамотно провести их по воронке отбора: Вакансия — 1-е собеседование — Анкетирование — 2-е собеседование — Выбор лучшего кандидата.

Вывод

Если вы хотите создать успешную арт-компанию, которая будет системно зарабатывать прибыль для вас как для владельца, то необходимо:

1. Быть хотя бы на 80% уверенным в том, что вы способны построить бизнес в полном смысле этого слова и эффективно управлять им.
2. Точно знать свои сильные стороны и на постоянной основе подтягивать слабые.
3. Нанять специалиста или обучиться самому привлекать в проект сильных творческих профессионалов, ставить им задачи и получать измеримый результат.
4. Создавать действительно конкурентоспособный продукт, которым вы искренне можете гордиться.
5. Уметь продвигать его на рынок и продавать.

Если эти 5 условия будут выполнены, остальное не будет представлять для вас особых сложностей.

Список литературы

1. Алеева А.О. SUPER: как быстро получать прорывные результаты в карьере и бизнесе, достичь максимальной продуктивности и успевать всё. Абсолютно всё. 2022.
2. Дорохов М.В. Влияние человеческого капитала на инновационное развитие организации. Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2022. Т. 21. № 1.
3. Репкина О.Б., Русавская А.В. Социальная ответственность бизнеса в сложившихся экономических условиях. Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2022. Т. 21. № 1.
4. Прачева Н.Ю. Как оптимизировать затраты на персонал: три этапа одной стратегии. Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2021. Т. 20. № 4.
5. Питер Друкер. Практика менеджмента. Манн, Иванов и Фербер. 2015.
6. Тодд Генри. Укрощение тигров. Как стать лидером творческой команды. Манн, Иванов и Фербер. 2019.
7. Марк Макгиннесс. Мотивация для творческих людей. Манн, Иванов и Фербер. 2020.
8. Яна Франк. Муза и чудовище. Как организовать творческий труд. Манн, Иванов и Фербер. 2018.
9. Итай Талгам. Несведущий маэстро. Манн, Иванов и Фербер 2017.
10. Дария Бикбаева. Включите сердце и мозги. Как построить успешный творческий бизнес. Манн, Иванов и Фербер. 2017.
11. Уильям Панудстон. Найти умного: Как проверить логическое мышление и творческие способности кандидата. Альпина Паблишер. 2014.

References

1. Aleeva A.O. SUPER: how to quickly get breakthrough results in career and business, achieve maximum productivity and manage everything. Absolutely everything. 2022.
2. Dorokhov M.V. The impact of human capital on the innovative development of the organization. Scientific notes of the Russian Academy of Entrepreneurship. 2022. T. 21. No. 1.
3. Repkina O.B., Rusavskaya A.V. Social responsibility of business in the current economic conditions. Scientific notes of the Russian Academy of Entrepreneurship. 2022. T. 21. No. 1.
4. Pracheva N.Yu. How to optimize personnel costs: three stages of one strategy. Scientific notes of the Russian Academy of Entrepreneurship. 2021. T. 20. No. 4.
5. Peter Drucker. Management practice. Mann, Ivanov and Ferber. 2015.
6. Todd Henry. Taming of tigers. How to become the leader of the creative team. Mann, Ivanov and Ferber. 2019.
7. Mark McGuinness. Motivation for creative people. Mann, Ivanov and Ferber. 2020.
8. Jana Frank. Muse and the Beast. How to organize creative work. Mann, Ivanov and Ferber. 2018.
9. Itai Talgam. The ignorant maestro. Mann, Ivanov and Ferber 2017.
10. Daria Bikbaeva. Turn on the heart and brains. How to build a successful creative business. Mann, Ivanov and Ferber. 2017.
11. William Panudston. Find the Smart: How to test a candidate's logical thinking and creativity. Alpina Publisher. 2014.