

МЕРКАВАННІ БІЗНЕС ПА–БЕЛАРУСКУ

Якія сферы сёння найбольш перспектыўныя для бізнесу? Як зарабляць грошы, пачынаючы з дзіцячага садка? І чаму бізнес — гэта вечная барацьба? Мы запыталі ў спецыялістаў, ці ўласцівае беларусам прадпрымальніцкая ініцыятыва?

Сяргей СТЭРЭЛЬЧЫК, віцэ–старшыня Беларускага саюза прадпрымальнікаў:

— Беларусам уласцівае імкненне да добрага, матэрыяльна забяспечанага жыцця, і таму яны жадаюць займацца прадпрымальніцтвам. У рамках магчымасцяў нашага грамадскага аб’яднання мы дапамагам ім у гэтым. Саюз звяртае ўвагу ўлады на праблемы бізнесу, адзначаючы пэўныя недапрацоўкі ў заканадаўстве. Дапамагам на больш высокім узроўні вырашаць уласныя праблемы нашых сяброў. Якая матывацыя займацца прадпрымальніцтвам — атрымаць прыбытак ці рэалізавацца? Я не магу адназначна сказаць, што на першым месцы. Зарабляць грошы — гэта адна з магчымасцяў самарэалізацыі. Але матэрыяльны складнік таксама вельмі важны.

Як і ўсім дзелявым людзям у свеце, беларусам цікавы тыя сферы бізнесу, якія дазваляюць зарабляць грошы з меншай рызыкай. Сёння можна заўважыць, што перспектыўнымі з’яўляюцца рознічны і аптovy гандаль, перавозкі, будаўніцтва. Гэтыя сферы больш эфектыўныя з боку ўкладання капіталу і аддачы грошай.

Валерый БАРАДЗЕНЯ, дэпутат Палаты прадстаўнікоў Нацыянальнага сходу, намеснік старшыні Пастаяннай камісіі па бюджэце і фінансах:

— У савецкія часы прадпрымальніцтва нават праследавалася законам. (Напрыклад, спекулянты маглі атрымаць 25 гадоў турмы ці нават вышэйшую меру пакарання.) Але гэта і было праяўленнем прадпрымальніцкай ініцыятывы. Гісторыя ўскладніла канкурэнтаздольнасць нашага бізнесу на сусветнай арэне...

На мой погляд, прадпрымальніцкая ініцыятыва выхоўваецца. Калі, дзякуючы атмасферы, чалавек не будзе баяцца зрабіць памылку, думаю, рэалізацыя магчымасцяў хутка набярэ моц. Прадпрымальніцкая ініцыятыва — гэта мастацтва аб’яднаць любыя эканамічныя рэсурсы для атрымання максімальнага эфекту. Я ўпэўнены, што ў нас гэта ёсць. Заірнуўшы ў гісторыю, убачым, колькі беларусаў сталі вядомыя ў свеце дзякуючы сваім бізнес-праектам! Сёння наша задача — стварыць атмасферу падтрымкі прадпрымальніцтва ў краіне, каб рэалізоўваліся любыя ідэі і пачынанні. Яны дадуць сур’ёзны імпульс для росту эканомікі.

Лілія КОВАЛЬ, віцэ–старшыня Мінскага сталічнага саюза прадпрымальнікаў і работадаўцаў:

— Паводле статыстычных даных, паспяхова займацца прадпрымальніцтвам могуць толькі 4–6 % людзей. Такія ж паказчыкі дзелавой актыўнасці ўласцівы і для насельніцтва Беларусі. На мой погляд, для выхавання бізнес-ініцыятывы трэба змяніць праграмы адукацыі. З дзяцінства неабходна выпрацоўваць прадпрымальніцкія якасці, мысленне, здольнасць не баяцца рызыкаваць, лагічна пралічваць свае крокі. У нашых адукацыйных праграмах гэта адсутнічае, таму не вельмі актыўныя і бізнес-ініцыятывы. Я вивучала амерыканскія практыкі развіцця прадпрымальніцтва. Там з ясляў выпрацоўваюцца здольнасці да гэтай дзейнасці.

Напрыклад, да свята ў нас дзеці рыхтуюць сваімі рукамі сувеніры для бацькоў, потым іх дораць. А за мяжой ім у галовы ўкладаюць, што нават гэты малюнак — праца, якая мае свой кошт! Вырабы выстаўляюцца на аўкцыён. Каб падтрымаць кошт створанай прадукцыі, бацькі купляюць сувенір не свайго дзіцяці, а сына ці дачкі суседзяў. Няхай цана вырабу нават адна капейка, але важна, каб дзіця адчула значнасць сваёй працы. Асновы ацэнкі кожнага прадукту і ўсведамленне яго кошту закладваюць асновы прадпрымальніцкага мыслення.

Мікіта ВЯЛЬМАСКІН, прадпрымальнік у сферы ІТ, г. Мінск:

— Гістарычна прадпрымальніцтва на тэрыторыі Беларусі было ў росквіце. На фатаграфіях дарэвалюцыйнай Міншчыны і Гомельшчыны можна заўважыць шмат уласных прадпрыемстваў. У савецкія часы прадпрымальніцтва спынілася. Мы прайшлі пераломныя 90-я гады, калі ўсталявалася наша маладая дзяржава. Пасля 2000-х пачало аднаўляцца прадпрымальніцтва. Прайшло ўсяго 18 гадоў, гэта фактычна падлеткавы ўзрост для бізнесу... Я вельмі рады, што сёння людзі цікавяцца прадпрымальніцтвам. Калі ў эканамічнай сітуацыі адбываюцца нечаканыя змены, некаторыя адразу апускаюць рукі. Гэта паказвае, што чалавек не зразумеў: бізнес — вечная барацьба. Мільёны долараў не з’яўляюцца адразу. Прадпрымальніцтва — гэта самадысцыпліна. Прадстаўнікі бізнес-колаў сцвярджаюць, што прадпрымальнікі — эліта грамадства. Я з гэтым згодны, таму што яны рызыкуюць, ствараюць, і эканоміка краіны ў значнай ступені залежыць ад развіцця прадпрымальніцтва.

Марыя ДАДАЛКА.

(Заканчэнне.

Пачатак на 1-й стар. «МС».)

— Можце вылучыць нейкія агульныя рысы будучага прадпрымальніка?

— Не існуе агульных прыкмет па ўзросце, адукацыі ці якой іншай якасці. У прадпрымальніцтва сыходзяць як моладзь, так і старэйшае пакаленне, мужчыны і жанчыны. З ужо згаданых 22 чалавек 11 жывуць і працуюць у вёсках. Што характэрна, колькасць зарэгістраваных бізнесменаў штогод трымаецца на адным узроўні. Так, у 2016-м было 23 заявы, у 2015-м — 22, за 2014 год сваю справу адкрылі 25 чалавек... Але мала прыйсці і сказаць: «Хачу быць прадпрымальнікам, але не ведаю, чым займуся». Патрэбен так званы «бляск у вачах» — гэта калі чалавек разумее, што з дапамогай субсідыі рэалізуе мару, атрымае жаданы і любімы занятак.

— Якія дакументы неабходны, каб адкрыць сваю справу?

— Патрэбны заява і бізнес-план. Яшчэ дзейнасць прадпрымальніка павінна быць сацыяльна значнай для раёна. У 2015 годзе Маладзечанскі выканкам прыняў рашэнне і апублікаваў пералік заняткаў, якія падтрымліваюцца субсідыяй. Аднак хай абмежаванне не палухае, бо ў спіс трапілі практычна ўсе віды дзейнасці: рознічны гандаль, швейныя, будаўнічыя, касметычныя, турыстычныя паслугі, сельскагаспадарчая вытворчасць, раслінаводства, рыбаводства...

— На якую дапамогу можа разлічваць былы беспрацоўны? Ці здольна субсідыя стаць стартавай сумай для адкрыцця справы?

— Каб весці бізнес, патрэбны спецыяльныя веды, прынамсі, у напісанні дакументацыі. Чалавеку без эканамічнай адукацыі цяжка скласці бізнес-план, таму што мы арганізуюем курсы для будучых прадпрымальнікаў. У якасці лектараў да нашых «студэнтаў» запрашаем работнікаў падатковай інспекцыі, супрацоўнікаў Фонду сацыяльнай абароны. Вучоба ідзе тры тыдні. Што датычыцца субсідыі, то яе памер фіксаваны. Для гарадскога прадпрымальніка прадугледжана выплата ў 11 бюджэтаў пражыткавага мінімуму. Сельскі жыхар атрымае 15 БПМ. Таксама ўлічваецца напружанасць з працаўладкаваннем у раёне. Напрыклад, у Маладзечне ёсць праблема беспрацоўя, таму субсідыі тут павышаны да 15 БПМ для ўсіх жыхароў незалежна ад месца жыхарства.

Напрыклад, у Маладзечне ёсць праблема беспрацоўя, таму субсідыі тут павышаны да 15 БПМ для ўсіх жыхароў незалежна ад месца жыхарства.

— А што, калі чалавек хоча займацца спецыфічнымі паслугамі, якія патрабуюць дадатковых ведаў, напрыклад, адкрыць аптэку?

— Працэдура афармлення аднолькавая для ўсіх. Аднак у выпадку з аптэкай патрэбна будзе пацвердзіць медыцынскую адукацыю.

ТРАМПЛІН ДЛЯ РАШУЧЫХ



— У многіх выклікае страх пачатак справы. Ці лёгка ў першыя месяцы знайсці спажывца для свайго тавару або паслугі?

— «Прагарыць» справа ці прынясе прыбытак — вырашаюць самі саіскальнікі. Наш абавязак якраз запытацца ў прадпрымальніка, чаму ён упэўнены ў поспеху, і высветліць, наколькі справядліва ён ацэньвае свае магчымасці. Магу сказаць, што адсутнасць кліентаў — не такая вялікая праблема, значна часцей людзей хвалюе рызыка страты працаздольнасці, бо чалавек на час лячэння страчвае заказчыкаў і фактычна страчвае работу. Тут ужо неабходна паклапаціцца пра страхаванне, ахову працы. Наогул, усе магчымыя рызыкі прапісваюцца ў сямі раздзелах першапачатковага бізнес-плана.

Адсутнасць кліентаў — не такая вялікая праблема, значна часцей людзей хвалюе рызыка страты працаздольнасці.

У першым саіскальнік падае рэзюмэ, расказвае пра сваю адукацыю, сямейнае становішча, месца папярэдняй работы. У другім разглядае юрыдычныя аспекты дзейнасці — нюансы з падаткаабкладаннем, сертыфікацыяй, ліцэнзаваннем (па ўсіх гэтых кірунках можна атрымаць кансультацыю). Вытворчая частка змяшчае апісанне тэхналагічнага працэсу, час работы, колькасць наёмных асоб, памяшканне, транспарт, абсталяванне. Маркетынгавая — пералік канкурэнтаў, недахопы ў іх дзейнасці і свае перавагі. У фінансавым плане ўказваецца мяркуемы кошт і аб’ём паслуг, выдаткі на матэрыялы, выплаты падаткаў у разліку на 12 месяцаў і чаканы прыбытак. Нарэшце, сёмы раздзел патрэбен, каб пралічыць рызыкі і магчымасці страхавання справы. Калі чалавек папрацуе з кожным пунктам, то аўтаматычна праверыць «жыццяздольнасць» свайго праекта.

— **Здаецца, што афармленне рамесніцкай дзейнасці больш выгадна саіскальніку — працэс афармлення вельмі падобны, а выплата падатку меншая і сістэма адказнасці не такая жорсткая. З якіх прычын адны становяцца рамеснікамі, а іншыя выбіраюць прадпрымальніцтва?**

— У прадпрымальніка сапраўды вышэйшая адказнасць і большае падаткаабкладанне. На выбар той ці іншай формы рэгістрацыі ўплывае спосаб рэалізацыі прадукцыі і колькасць задзейнічаных чалавек. Яшчэ ў рамесніка вузкі спектр паслуг. У нашым раёне, напрыклад, распаўсюджаны выраб посуду для кухні і сувенірнай прадукцыі, будоўля альтанак з дрэва. Дарэчы, памятаю выпадак, калі жанчына займалася вырабам сувеніраў і хацела супрацоўнічаць з Мірскім замкам. Ёй давалося афармляць дзейнасць як прадпрымальніцкую, бо гэта было асабістае пажаданне заказчыка прадукцыі. І гэта насамрэч адна з праблем рамесніцтва — у іх няма разліковага рахунку. Для многіх буйных сетак гэта становіцца прычынай адмовы ў супрацоўніцтве. Таксама існуе нюанс з адлічэннямі ў пенсійны фонд. Самазанятая і рамеснікі не робяць выплаты, значыць у будучыні ў іх могуць узнікнуць праблемы з памерам пенсій.

— Ірына Чаславаўна, ці кантралюецца работа рамеснікаў і прадпрымальнікаў пасля афармлення рэгістрацыі?

— Кантроль за дзейнасцю ажыццяўляецца на працягу першага года. Прадпрымальнікі падаюць даведку аб выплаце падатку, дагаворы на аказанне паслугі, справаздачу па вырочцы. У рамеснікаў касавай дысцыпліны мо-



Фота Анатоля КЛЕШЧУКА.

жа і не быць, таму яны афармляюць дамовы на паслугу і акт выкананых работ, які падпісвае заказчык. Гэта таксама не абавязкова, проста мы папярэджваем, што патрэбна нейкае пацвярджэнне выкананых работ. А вось кантроль якасці тавару або паслугі знаходзіцца па-за нашай кампетэнцыяй.

— Ці можа прадпрымальнік або рамеснік перапыніць сваю дзейнасць да таго, як скончыцца першы год працы?

— Калі чалавек атрымаў грашовую дапамогу і не адпрацаваў шэсць месяцаў па заяўленым відзе работ, ён мусіць вярнуць субсідыю дзяржаве.

— Пасля таго, як дзейнасць ужо аформлена, ці можна атрымаць кансультацыю ад спецыяліста ўпраўлення занятасці?

— Мы неправамоцныя даваць кансультацыі, калі пытанне датычыцца работы іншай структуры, напрыклад, падатковай службы. Велізарную колькасць інфармацыі саіскальнікі атрымліваюць на курсах. Цяпер усе дзяржаўныя структуры зацікаўлены, каб навучыць чалавека, а не ганяць яго па кабінетах. Нашы супрацоўнікі могуць дапамагчы парадай — падказаць, куды звярнуцца з праблемай.

Рагнеда ЮРГЕЛЬ.