

Справы маладых

БІЗНЕС З СЯБРАМ НА ДВАІХ

Нехта будзе ўласны бізнес разам з жонкай ці дзяўчынай, нехта — у адзіночку. Але, напэўна, найбольш папулярны варыянт для старту сваёй справы сярод моладзі — з сябрам на дваіх. Менавіта такім чынам многія спадзяюцца зменшыць адказнасць і фінансавыя ўкладанні. Іван ГАРГУН пайшоў якраз па гэтым шляху і разам з сябрам адкрыў цырульню ў цэнтры сталіцы. Карэспандэнт «Чырвонкі» сустрэўся з хлопцам, каб паразмаўляць пра гісторыю гэтага «бізнесу на дваіх» і аб праблемах, з якімі могуць сутыкнуцца пачаткоўцы.

...На ўваходзе нас сустракае сам Іван, разам з ім мы ідзем у так званае «тэхнічнае памяшканне». Гэта пакой, дзе цырульнікі могуць адпачыць і выпіць гарбаты. Тут жа працу з дакументацыяй і касай вядуць уласнікі прадпрыемства. Адрозніжжя цікавімся, ці ёсць кампаньён. На жаль, другі гаспадар цырульні, Андрэй АРЛОУ, зараз знаходзіцца ў адпачынку.

— Адкрыццё сваёй справы было, хутчэй, неабходнасцю, — расказвае Іван. — І я, і Андрэй вучыліся на факультэце журналістыкі БДУ: я — на трэцім, а ён — на першым курсе. Ужо тады я разумееў, што сур'ёзныя грошы працай журналіста, (ды яшчэ і студэнту дзённай формы), зарабіць цяжка. А для хлопца гэта праблема. Пачаў думаць пра малы бізнес. Прыкладна ў гэты ж час нас з Андрэем засялілі ў адзін пакой у інтэрнаце. Паўгода мы проста жылі побач, не сварыліся, але і не сябравалі асабліва. А ў нейкі момант зразумелі, што ў нас шмат агульнага, у тым ліку і жаданне адкрыць сваю справу. Што нарадзілася раней: сяброўства ці ідэя пра бізнес? Нават не ведаю. Хутчэй, сяброўства, бо спачатку мы зацікавілі адзін аднаго, а ўжо потым пачалі дзяліцца ідэямі, якіх было шмат.

Хлопцы доўга перабіралі варыянты, думалі з чаго пачаць. Іван расказвае, што спачатку ў планах быў летні гандаль у сталічных парках. Прадаваць хацелі марозіва і іншыя ласункі, але да рэалізацыі справа не дайшла. Праблема была ў тым, што месцы для такога гандлю прадаюцца з аўкцыёну, і ў той момант, калі хлопцы толькі пачыналі планаваць сваю дзейнасць, усё ўжо было прададзена.

Пасля гэтага сябры пачалі распрацоўваць другі варыянт — адкрыць



цё невялікай кавярні з прадукцыяй уласнай вытворчасці ў будынку адной з навучальных устаноў. Тое, што гэтая задумка не была рэалізавана, Іван звязвае з недахопам вопыту менавіта ў гэтым кірунку дзейнасці.

— У многіх установах ёсць свае сталовыя альбо міні-кавярні, таму «ўціснуцца» туды было цяжка, — успамінае Іван. — Гэтак жа цяжка, як і некаторым студэнтам — у «сталоўскія» чэргі. Мы атрымлівалі шмат адмоў, альбо нас проста завальвалі патрабаваннямі аб розных паперах. Нават не разумееў, чаму нам адмаўлялі: магчыма, кіраўніцтва некаторых універсітэтаў проста баіцца пусціць да сябе працаваць непрафесіяналаў у сферы харчавання.

Пасля некалькіх няўдач хлопцы зразумелі, што для адкрыцця справы ім абавязкова спатрэбіцца сваё памяшканне. Паўстала пытанне: дзе ўзяць грошы на набыццё ці арэнду? Многія ў такіх выпадках ідуць у банк і афармляюць крэдыт на развіццё малага бізнесу, але партнёры знайшлі больш зручны шлях. Грошы яны пазычылі, але не ў банка, а ў родных і сяброў. Тут жа ўзнікла патрэба і ў размежаванні працы. Вырашылі, што Андрэй будзе займацца фінансамі, а Іван — паперамі і пытаннямі юрыдычнага кшталту.

Хутка ў адным з часопісаў хлопцы пачыналі аб'яву аб тым, што амаль у цэнтры Мінска прадаецца права на арэнду фактычна гатовай цырульні. Кошт, па іх меркаванні, быў адекватным. Таму, доўга не думаючы, сябры выкупілі гэтае права ў мінулага гаспадара памяшкання і пачалі рыхтавацца да адкрыцця.

— Абсталюванне, з якім мы пачыналі працаваць, ужо амаль не засталася, за год мы практычна ўсё памяншалі на больш новае, — расказвае Іван. — Ідэя стварэння добрай цырульні нам спадабалася, а таму мы вырашылі не мяняць старую спецыялізацыю. Ды гэта было б і нявыгадна. Таму мы прыняліся за пошукі першага цырульніка. Ведаецца, на пачатку заўжды цяжка, але ёсць ва ўсім гэтым нейкі азарт, які напэўнае чалавека невычэрпнай энергіяй. Прынамсі, чалавека, які зацікаўлены ў тым, каб яго справа жыла. Ну і, безумоўна, вялікую ролю адыгрывае фактар маладосці. Чым больш праблем (а ў нас іх было шмат), тым больш цікава іх вырашаць.

Праблему з цырульнікам хлопцы вырашылі хутка. Знайшлі знаёмага, які, па словах Івана, быў не надта

Што нарадзілася раней: сяброўства ці ідэя пра бізнес? Нават не ведаю. Хутчэй, сяброўства, бо спачатку мы зацікавілі адзін аднаго, а ўжо потым пачалі дзяліцца ідэямі.

моцным спецыялістам, але дапамог зрабіць першы крок наперад. Паралельна хлопцы шукалі яму замену.

— Нам вельмі пашанцавала з першым нашым пастаянным цырульнікам. Вікторыя (менавіта так завуць дзяўчыну) дапамагла нам нават не толькі добрым выкананнем сваёй работы, але і парадзіла менавіта пра бізнесе. Яна ўжо паспела папрацаваць у розных цырульнях, ведала, як і што робіцца, а таму стала для нас у нейкай ступені партнёрам. Ужо праз 2-3 месяцы мы трохі «раскачаліся» і знайшлі яшчэ адну дзяўчыну, таксама добрага майстра.

Іван кажа, што наведвальнікаў самім шукаць не прыходзілася: зусім побач — інтэрнаты. Амаль усім патрэбныя паслугі цырульніка, пажадана — танныя, таму кліентаў хапала. Прайшоў ужо год з часу адкрыцця цырульні, але Іван кажа, што прадпрыемства дагэтуль не распараджаецца сваімі даходамі. Усе грошы адразу ж «кідаюцца» ізноў у справу.

— Мы абсалютна спакойна ставімся да таго, што прыбытку пакуль што няма. Разам з тым, бачым пэўныя перспектывы. Самы галоўны паказчык — у нас ёсць пастаянныя кліенты. Я маю на ўвазе не толькі тых людзей, што прыходзяць сюды з

жаданнем падстрыгчыся ў цырульні максімальна блізка ад свайго дома. Да нас прыезджаюць ужо і з суседніх раёнаў, таму што нашы цырульнікі могуць выконваць вельмі складаныя задачы. І пры гэтым мы арыентуемся на людзей з сярэднім узроўнем заробку. Пастаянных кліентаў мы таксама спрабуем заахвоваць. Напрыклад, нядаўна быў выпадак, калі да нас прыйшла кліентка, а цырульня па пэўных прычынах была зачынена. На наступны дзень мы падстрыглі гэтую жанчыну бясплатна, каб кампенсаваць ёй змарнаваны час. Вынік — яна зноў прыйшла стрыгчыся да нас.

Размаўляем з Іванам пра маркетынг і прасоўванне брэнда. У цырульні ёсць свае суполкі ў сацыяльных сетках, дзе размяшчаюцца навіны і фотаздымкі модных стрыжкаў.

— Лічу, што калі не займацца хоць якім відам прасоўвання брэнда, то нічога добрага не будзе. Проста існуюць пэўныя носьбіты рэкламы, якія патрабуюць вялікіх грашовых уліванняў, а ёсць альтэрнатыўныя, для якіх патрэбны толькі энтузіязм і вольны час. Мы свой шлях выбралі.



Пытаюся ў хлопца пра адукацыю. Яго паплекнік сваё навучанне на журфаку скончыў пасля першага курса, забраўшы дакументы. Сам Іван цяпер вучыцца на апошнім, пятым курсе. Эканамічнай адукацыі няма ні ў таго, ні ў другога.

— Атрыманне вышэйшай эканамічнай адукацыі для чалавека, які хоча займацца малым бізнесам, — справа неабавязковая. Я сам працаваў у часопісе, што піша пра фінансы і эканоміку, размаўляў з многімі дасведчанымі людзьмі, наведваў самыя розныя бізнес-курсы і трэнінгі. А калі адкрыў сваю справу,

зразумеў, што тут усё па-іншаму. Натуральна, трэба мець нейкую мінімальную базу і разуменне таго, што ты робіш. Але ў некаторых выпадках адукаванасць нават можа замінаць. Напрыклад, чалавек можа доўга і карпатліва ацэньваць сітуацыю на рынку перад тым, як пачаць працу, але гэта не прынясе плёну. Бо сфера бізнесу вельмі імпульсіўная, дзе патрэбна ўлічваць занадта вялікую колькасць кампанентаў і складнікаў. А многія з іх адцягваюць не залежаць. Мяркую, што пачаць працаваць можна і без спецыяльнай адукацыі. І нават дасягнуць чагосьці. Усе сапраўды паспяхова людзі, з якімі мне даводзілася мець справу, казалі самае рознае пра тое, адкуль бярэцца гэты самы поспех. Я ж зараз прыходжу да такой высновы: поспех любой арганізацыі складаецца з асабістага поспеху як яе кіраўніка, так і падначаленых. Калі ў цябе ўсё добра ў сям'і, у асабістым жыцці, калі табе няма за што перажываць, а ўсе тылы — прыкрытыя, смела кідай выклік абставінам і кроч наперад. Вось такая няхітрая формула.

Напрыканцы размаўляем з Іванам пра ўплыў сумеснага бізнесу на дваіх разбурыць гэтыя адносіны, няхай і вельмі моцныя?

— Усё атрымліваецца якраз наадварот. Вялікія праблемы толькі аб'ядналі нас. Цяжка сказаць, што адбываецца, калі сябрыма даводзіцца дзяліць вялікія грошы. Верагодна, сквапнасць знішчае ў людзях усё добрае. Але для маладых людзей лепшага варыянту, чым бізнес на дваіх з сябрам, як мне падаецца, няма.

**Яраслаў ЛЫСКАВЕЦ,
Фота Надзеі БУЖАН.**

Ідэі маладых

«ДРУГОЕ ЖЫЦЦЁ» АДХОДАЎ, або Як не пусціць грошы на вецер

Здабыць электраэнергію, пабудаваць дом і многае іншае можна, калі даць бытавым адходам «другое жыццё».

Як гэта зрабіць без шкоды для экалогіі і з фінансавай выгадай? Свой спосаб вырашэння праблемы прадставіў вучань сярэдняй школы № 118 г. Мінска Ягор Макарэвіч у праекце «Мадэрнізацыя сістэмы ўтылізацыі бытавых адходаў», які юнак прэзентаваў у рамках акцыі Беларускага рэспубліканскага саюза моладзі «100 ідэй для Беларусі».

— Ідэя праекта з'явілася год таму, калі я рыхтаваўся да навукова-практычнай канферэнцыі, — расказвае Ягор. — Вынікі даследавання па тэме ўтылізацыі бытавых адходаў пазней сталі асновай для далейшай працы і штуршком для развіцця задумаў, якія я адстойваю сёння.

Усведамленне таго, што ён хоча займацца экалогіяй, прыйшло яшчэ ў 9 класе, на ўроку географіі. Настаўніца Таццяна Уладзіміраўна Сакольчык, якая выкладае гэты прадмет, а зраз'яўляецца кіраўніком праекта Ягора, дапамагла яму зарыентавацца ў выбары тэмы для навуковых даследаванняў. За зборам матэрыялу нават пра канікулы давялося забяцца!

Даследавалі працэсы перапрацоўкі смецця ў Беларусі, якія параўноўвалі з во-

пытаннем еўрапейскіх напрацовак у гэтай сферы.

— Наогул, калі ўзяць Беларусь, то ў нас перапрацоўваецца пакуль толькі 10 працэнтаў бытавых адходаў, у той час, як, да прыкладу, у Германіі гэтая лічба складае 60 працэнтаў, а ў Японіі — усё 90, — кажа Ягор.

Юнак прапануе будаваць перапрацоўчыя заводы з выкарыстаннем нямецкіх тэхналогій. Пралічыць эканамічную і экалагічную выгаду можна, зыходзячы з тых рэальных аб'ёмаў, якія падлягаюць перапрацоўцы. Тое ж шкло можа зноў і зноў «набываць новае жыццё».

А усё, што застаецца пасля перапрацоўкі, ёсць магчымасць перапрацаваць на біягаз. Для гэтага трэба будаваць біягазавыя заводы на палігонах. Праз спецыяльныя ўстаноўкі і турбіны біягаз можна перапрацаваць на электраэнергію. Як паказвае практыка еўрапейскіх краін, такі падыход дазваляе прадпрыемствам акупляць выдаткі на электрычнасць. Але не варта будаваць заводы, якія проста спальваюць адходы, бо ў такім выпадку яны — проста «печ для грошай», паколькі кошт фільтраў, патрэбных для такіх



прадпрыемстваў, складае палову ад кошту самога завода. І пры гэтым яны патрабуюць замены праз кожныя 10-15 гадоў.

Таксама юнак прапануе будаўніцтва біядаму. Гэта новы кірунак нават у сусветнай практыцы. Яго сутнасць у тым, каб будаваць дамы з перапрацаванага смецця, у тым ліку з адходаў звычайных будаўнічых матэрыялаў. Такое будаўніцтва дазволіць не толькі зрабіць уклад у захаванне экалогіі, але і сэканоміць грошы.

Можна будаваць дзясяткі і сотні заводаў, але варта не забываць і пра асабісты ўнёсак кожнага. Кажуць жа: «Хочаць змяніць свет — пачні з сябе». Ягор так і зрабіў падчас працы над сваім праектам. На працягу месяца па ініцыятыве юнага даследчыка ў школе адбыліся розныя мерапрыемствы экалагічнай тэматыкі, а потым праводзілася апытанне. І вынік сведчыць пра хоць і невялікі, але прагрэс. Дзеці ўжо больш ведалі пра праблемы экалогіі і шляхі іх вырашэння. Таму хлопец выступае за тое, каб у школе сістэматычна праводзіліся заняткі, пазакласныя гадзіны, якія дапамогуць вучням фарміраваць правільную пазіцыю па пытаннях захавання экалогіі.

Сёння без пяці хвілін выпускнік рэальна ацэньвае перспектывы свайго праекта: будзе ён рэалізаваны альбо не, залежыць ад таго, ці зацікавіцца ім гарадскія ўлады. Але не хоча, каб пра яго забылі.

А зараз Ягор займаецца падрыхтоўкай да паступлення ў ВНУ і прадумвае выбарную кампанію ў Мінскую моладзевую палату дэпутатаў. Кажуць, большая частка ідэй, якія прапануюць там, рэалізуецца. Наш герой рашуча настроены адстойваць сваё экалагічнае прапановы.

Алена ДРАПКО.