

ПАЧНІ З НУЛЯ

Карэспандэнт «Звязды» высвятляла, на што хапае субсідыі, калі хочаш распачаць уласную справу

Быць беспрацоўным, мякка кажучы, непрыемна. Але калі ў вашым населеным пункце з працоўнымі месцамі зусім туга, можна паспрабаваць заняцца... бізнесам. Для гэтага сёння стварылі больш прымальныя ўмовы. Да таго ж дзяржава згодна на першым этапе нават падмагчы — бязвыплатнай субсідыяй.

А бізнес-план ёсць?

Летась 310 жыхароў Магілёўскай вобласці атрымалі субсідыі на адкрыццё сваёй справы — на 13 больш, чым пазалетась. Аднаразовая бязвыплатная грашовая дапамога выдаецца беспрацоўнаму для частковай кампенсацыі яго фінансавых выдаткаў, звязаных з арганізацыяй прадпрыемства дзейнасці. Закон дазваляе выкарыстоўваць субсідыю на набыццё абсталявання, інструменты, машыны і механізмы, сыравіну, матэрыялы, аплата паслуг і іншыя мэты, звязаныя з арганізацыяй прадпрыемства дзейнасці. Памер субсідыі складае 11 бюджэтных працэнтаў мінімуму (БПМ) у сярэднім на душу насельніцтва. З 1 лютага 2018 года БПМ (мясяцэца кожны квартал) складае 199,32 рубля. Калі памножыць на 11, атрымаецца 2192,52 рубля. У сельскага насельніцтва ёсць магчымасць атрымаць крыху болей — 15 БПМ, або амаль тры тысячы рублёў.

«Каб атрымаць грошы, трэба перш за ўсё скласці і абараніць свой бізнес-план. Тыя, каму гэта цяжка зрабіць самастойна, праходзяць бясплатныя курсы.

Каб атрымаць грошы, трэба перш за ўсё скласці і абараніць свой бізнес-план. Тыя, каму гэта цяжка зрабіць самастойна, праходзяць бясплатныя курсы «Асновы бізнес-планавання» пры Магілёўскім МДУ імя Куляшова. Пасля зацвярджэння бізнес-плана выдзяляецца субсідыя, якая пералічваецца беспрацоўнаму на адкрыты банкаўскі рахунак. Яе ўладальнік павінен будзе выкарыстаць грошы выключна на мэтавым прызначэнні і на працягу трох месяцаў даць справаздачу.

3 педагога ў фларысты

Жыхарка аграгарадка Вейна Ірына Калбасова — педагог па адукацыі. Калісьці яна жыла ў іншай вобласці, працавала ў школе. Пасля пераезду паспытала шчасця ў адной з гасцініц Магілёва, але зарплата была малая. Калі ішла рэгістравацца на біржу, была ўпэўнена, што стане індывідуальным прадпрыемствам і пачне гандляваць кветкамі — гэта ж так прыгожа, тым больш даводзілася і раней працаваць на рынку. З біржы накіравалі на двухтыднёвыя курсы па бізнес-планаванні ва ўніверсітэт імя А. Куляшова. Група набралася чалавек 20, але кожны быў настроены займацца сваім відам дзейнасці. Пад кіраўніцтвам куратара ўсе напісалі свае бізнес-планы. У райвыканкаме прэтэнзіі да напісання не ўзнікла, Ірыніна заяўка на субсідыю была разгледжана ў 10-дзённы тэрмін, а на працягу месяца паступілі грошы — 15 БПМ як для жыхаркі сельскай мясцо-



васці. На той момант гэта складала дзесьці 2600 рублёў. Жанчына купіла стэлаж, стол, крэсла, фларыстычны набор інструментаў, тэрмінал. Ларок, касавае абсталяванне, халадзільнік яна набыла ўжо за свае грошы.

Наогул, субсідыю дазваляецца траціць толькі на тое, што прапісана ў бізнес-плане. Калі там ідзе размова пра, скажам, той жа фларыстычны нож, то іншы ўжо не прайшоў бы. Патрабуюць справаздачы за кожны рубель.

Субсідыя пакрыла асноўныя выдаткі прыкладна на 30%. Але Ірына ўпэўнена, што ўсё зрабіла правільна. Сваёй справай — гэта больш надзейна і творча. Хаця, прызнаецца, працаваць трэба пастаянна — тут склаўшы рукі не пасядзіш.

Асноўныя выдаткі — арэнда гандлёвай пляцоўкі пад ларок, падакат, электрычнасць, узносы ў пенсійны фонд. За месяц набягае больш за 400 рублёў, за год — каля пяці тысяч. Плюс 12 тысяч летась пайшло на закупку кветак. Гадовая выручка пры гэтым склала 24 672 рублі, кажа Ірына.

— Месячны заробак невялікі, але работа мне падабаецца, — канстатуе яна. — Я сама сабе гаспадыня. Ніякай паператворчасці, толькі кніга касіра і журнал па ўліку расходаў і даходаў. І за субсідыю вельмі ўдзячна. Ну дзе б яшчэ я ўзяла грошы на тыя ж кветкі? А так мне іх, лічы, падарылі.

Хобі стала прафесіяй

У Бабруйскім упраўленні па працы, занятасці і сацыяльнай абароне Святлану Ланскую ахарактарызаваў як шчаслівага чалавека, які сваё хобі пераўтварыў у прафесію. «Бачылі б вы, якую прыгажосць яна робіць са скуры», — «падагрэлі» спецыялісты маю цікавасць. І ні кроплі не перабольшылі. Нават не верыцца, што яшчэ тры гады таму Святлана гэтым не толькі не займалася, але нават і не цікавілася. Цяпер яна жыве мастацтвам.

— Часам лёс дорыць нам розныя падзеі, сустрачы, якія кардынальна мяняюць наш погляд на многія рэчы. Дзякуючы ім мы вучымся абсалютна новаму, інакш мыслім, інакш дзейнічаем, — кажа мая суразмоўніца.

Усё пачалося пасля таго, як аднойчы яна схадзіла ў Бабруйску на выстаўку сваёй знакамітай зямлячкі Таццяны Карчажкінай. Яе карціны зачаравалі, уразілі і... натхнілі.

— Скура — вельмі жывы матэрыял, — кажа Святлана. — Аднойчы датыкнуўшыся да яго, зразумела — гэта назаўжды. Упрыгажэнні, кветкі, пано — я навучылася рабіць усё, нават прадметы найвялікшай складанасці.

Пра тое, як жыла раней, яна не любіць успамінаць. «Дзе толькі не працавала», — уздыхае Святлана. Але не натхнілі ні работа, ні зарплата. Прызнаецца, што, калі пайшла ў дэкрэтны водпуск, грашовай дапамогі хапіла толькі на дзіцячую каляску, і тое «б.у.». Не змагла працаўладкавацца і пасля заканчэння вышэйшай навучальнай установы.

— Пасля наведвання выстаўкі я ў галаве пракручвала, наколькі рэальна гэтым займацца. Успомніла, што ў Бабруйску яраз скураны завод ёсць і прыступіла да дзеяння, — усміхаецца яна.

Хутка, праўда, высветлілася, што справу сабе знайшла элітную. Матэрыял, фарбы, інструменты — усё гэта каштавала дорага, для работы спатрэбіліся не нейкія там адходы, а скура высокай якасці. А яшчэ не хапала ведаў. Пачала вучыцца, браць па інтэрнеце майстар-класы ў знакамітых майстроў. Грошы спатрэбіліся немаленькія. Але Святлана бачыла, што ў яе атрымліваецца, і не эканоміла.

— Зараз я адных толькі руж 25 відаў раблю, не ўлічваючы ўсяго астатняга, — прызнаецца яна. — Фарбы — япон-

«Спачатку баялася ўсіх гэтых таварна-транспартных накладных і чэкаў, але калі пачала працаваць, зразумела, што не так усё страшна.

— Спачатку нават прадаваць баялася, рэкламаваць, а зараз адчуваю сябе як рыба ў вадзе, — прызнаецца яна. — Вельмі ўдзячная за тую субсідыю. Яна мне дапамагла на першым этапе. Цяпер значна лягчэй. Ведаю, дзе шукаць кліентаў, як прадаваць свой тавар. Раз на раз не прыходзіцца, але зарабляю як сярэдні бабруйчанін. Хапае на тое, каб адной гадаваць дваіх дзяцей і плаціць за кватэру. Вядома, хацелася б большага. Але я добра разумею, што зараз усім няпроста. Калі людзі стануць багацейшыя і не будуць вырашаць, што ім лепш купіць — хлеб або брошку, тады і мае справы палепшацца.

Крама моднага адзення

У магіляўчанкі Аляксандры Градавай цяпер у горадзе ёсць свая ўласная крама адзення. Гэта пакуль што кавалачак месца ў буйным гандлёвым цэнтры, але яна яшчэ ў самым пачатку сваёй прыватнай працоўнай дзейнасці. Індывідуальным прадпрыемствам Аляксандра з'яўляецца ўсяго два месяцы.

— Пасля заканчэння ўніверсітэта адпрацавала неабходны тэрмін на заводзе ў якасці інжынера, але ўжо тады зразумела, што гэта не мае, — прызнаецца дзяўчына. — Пра тое, што пры адкрыцці сваёй справы можна разлічваць на дапамогу, ведала. Таму, калі засталася без працы, адразу ж адправілася ў службу занятасці. Бізнес-план напісала сама, ніякія курсы для гэтага мне не спатрэбіліся. Праўда, некалькі разоў давялося яго перарабляць, каб нарэшце зацвердзілі. Субсідыю далі даволі хутка, але яе хапіла толькі працэнтаў на 20 ад таго, што мне было неабходна для справы. Ільвіная доля сродкаў пайшла на закупку тэрміналу — 930 рублёў. Плюс заплаціла за першы месяц арэнды. На тое, каб даць справаздачу па субсідыі, даецца тры месяцы. Але я зрабіла гэта адразу ж, як толькі закупіла тавар. Спачатку баялася ўсіх гэтых таварна-транспартных накладных і чэкаў, але калі пачала працаваць, зразумела, што не так усё страшна. Тым больш што бяру я выключна беларускі тавар, а ў вытворцаў на яго ўсе неабходныя дакументы ёсць.

Аляксандра дэманструе сімпатчныя сукенкі, джэмперы, спадніцы брэсцкіх і гродзенскіх вытворцаў. Мадэлі сучасныя, а цэны даступныя. Пакупнікоў зараз няшмат, але ў снежні, кажа прадпрыемства-пачатковец, — іх было дастаткова.

— Стаж у мяне невялікі, але адчуванне, што не памылілася, ёсць, — прызнаецца Аляксандра. — Не ведаю, як далей будуць складвацца справы, але вяртацца на вытворчасць не збіраюся. На гэтым месцы я адчуваю сябе камфортна. Тым больш умовы для вядзення сваёй справы зараз больш чым спрыяльныя.

Нэлі ЗІГУЛЯ.

МЯСЦОВАЕ САМАКІРАВАННЕ ГАЗЕТА ДЛЯ ВІБАРЧЫКАЎ І ДЭПУТАТАЎ МЯСЦОВЫХ САВЕТАЎ

РЭГІСТРАЦЫЙНАЕ ПАСВЕДЧАННЕ № 15

ад 17 лютага 2009 года выдадзена

Міністэрствам інфармацыі Рэспублікі Беларусь.

Заснавальнікі: Савет Рэспублікі Нацыянальнага сходу Рэспублікі Беларусь, Палата прадстаўнікоў Нацыянальнага сходу Рэспублікі Беларусь, рэдакцыяна-выдавецкая ўстанова «Выдавецкі дом «Звязда».

Дырэктар — галоўны рэдактар СУХАРУКАЎ Павел Якаўлевіч. Адказны за выпуск: КАРПЕНКА Н.У.

Грамадскі савет: ПАПКОЎ А.А., старшыня Пастаяннай камісіі Савета Рэспублікі Нацыянальнага сходу Рэспублікі Беларусь па рэгіянальнай палітыцы і мясцовым самакіраванні; ЦУПРЫК Л.А., старшыня Пастаяннай камісіі Палаты прадстаўнікоў Нацыянальнага сходу Рэспублікі Беларусь па дзяржаўным будаўніцтве, мясцовым самакіраванні і рэгіянальнай палітыцы; ПАПКО В.М., намеснік старшыні Пастаяннай камісіі Палаты прадстаўнікоў Нацыянальнага сходу Рэспублікі Беларусь па міжнародных справах; БЕЛЯКОЎ А.Э., намеснік старшыні Пастаяннай камісіі Савета Рэспублікі Нацыянальнага сходу Рэспублікі Беларусь па адукацыі, навучы, культуры і сацыяльным развіццям; ПАНАСЮК В.В., старшыня Мінскага гарадскога Савета дэпутатаў; ДРЫЛЁНАК Т.Л., старшыня Лёзненскага раённага Савета дэпутатаў; СУШЧАНКА М.Л., старшыня Глушанскага пасялковага Савета дэпутатаў Бабруйскага раёна.

Выдавец — рэдакцыяна-выдавецкая ўстанова «Выдавецкі дом «Звязда»

АДРАС РЭДАКЦЫІ: 220013, г. Мінск, вул. Б. Хмяльніцкага, 10-а.

КАНТАКТНЫ ТЭЛЕФОН 292 44 12;

e-mail: info@zviadza.by

Газета адрукавана ў Рэспубліканскім унітарным прадпрыемстве «Выдавецтва «Беларускі Дом друку». ЛП № 02330/106 ад 03.04.2009. 220013, г. Мінск, пр. Незалежнасці, 79.

Тыраж 20.008. Нумар падпісаны ў 19.30 15 лютага 2018 года.