



УСІМ ПА 500

Як зарабіць 500 долараў без дапамогі дзяржавы?

Учэрвені сярэдні заробак па краіне склаў 1080,5 рубля*. Па факце палова беларускага насельніцтва атрымлівае менш за 800 рублёў, а другая палова – больш за 800. А калі казаць дакладней, то большая частка беларусаў – 64% – атрымліваюць заробак ад 300 да 1000 рублёў. І толькі 21,6% маюць ад 1000 да 1500 рублёў штомесяц.

Усе часцей кіраўніцтва розных узроўняў агучвае думку: мы забяспечваем мінімум, а далей вы самі варушыцеся. «Добра будзе, калі атрымаецца зарабляць 1000 долараў пры той сацыяльнай абароне, якая ёсць у краіне, – памарыў сёлета Аляксандр Лукашэнка. І дадаў: – Але гэта ўжо задача самога чалавека, а не столькі дзяржавы».

Тым часам у Беларусі працуюць ужо больш за 250 тысяч індыўідуальных прадпрымальнікаў** – беларусаў, якіх не задаволіў іх заробак, і яны распачалі ўласную справу. Невялікія фірмы і прадпрымальнікі ў 2018 годзе вырабілі 24,6% унутранага валавага прадукту ў Беларусі*, і пры гэтым на іх прыйшлося 43,8% выручкі ад рэалізацыі тавараў і паслугаў усёй краіны*. І распачаць уласны бізнес ніколі не позна.

*па дадзеным Белстата
**па дадзеным Міністэрства па падатках і зборах, 1 ліпеня 2019

сярэдні заробак па краіне

1080,5 рубля

64%

АТРЫМЛІВАЮЦЬ АД 300 ДА 1000 РУБЛЁЎ

21,6%

АТРЫМЛІВАЮЦЬ АД 1000 ДА 1500 РУБЛЁЎ

*па дадзеным Белстата



Проста пайшоў і пачаў рабіць



Фёдар Шылін, заснавальнік бранду Vokladki

Уласны бізнес Фёдар Шылін пачаў яшчэ студэнтам трэцяга курса, калі вучыўся на лагіста. Ягоныя мары былі вельмі рэалістычнымі: хацеў мець магчымасць запраسیць дзяўчыну ў прыстойнае месца на спатканне і жыць асобна ад бацькоў.

Доўга не разважаючы, куды прыкласці намаганні і чым палепшыць свет, ён проста пачаў рабіць: шыць дома вокладкі на пашпарты. Яны былі каларовымі, высялімі і адразу спадабаліся моладзі. Сам таго не ведаючы, ён ухапіў трэнд. Вокладкі добра разыходзіліся праз інтэрнэт-краму. Удзень Фёдар шыў, вечарамі развозіў замовы кліентам. Так стварыўся бранд Vokladki.

Паступова Фёдар пачаў атрымліваць гуртовія замовы і працаваць з крамамі. У 22 гады хлопец ужо зарабіў на ўласнае аўто і з'ехаў ад бацькоў. Натуральна, што, скончыўшы ВНУ, ён працягнуў працаваць на сябе.

З цягам часу попыт змяніўся: цяпер цікавымі вокладкамі нікога не здзівіш, таму хлопец пачаў працаваць са скурай, набываў неабходнае абсталяванне. Паступова пашырыў асартымент манетнікамі, ключніцамі, крэдытніцамі, пачаў шыць заплечнікі і модныя торбы на пас. Цяпер ягоны бізнес – гэта каманда, на яго ўжо працуюць тры швачкі, адмысловец з продажу і бухгалтар.



Хачу тысячу – і кропка



Алена Някрасава, заснавальніца курсаў Ciao.by

Пасля сканчэння ўніверсітэта Алена Някрасава паставіла сабе мэту – атрымліваць тысячу. І нават не ў беларускіх рублях, а ў доларавым эквіваленце.

Няпростае заданне для беларуса. «Гэтую суму я ўзяла не са столі. Я дзяўчына з Барысава, мне трэба было здымаць тут аднапакаёвую кватэру, мне трэба было харчавацца», – узгадвае, з чаго пачынаўся яе бізнес, заснавальніца курсаў Ciao.by Алена Някрасава.

Дзеўчына пачала шукаць працу з такім заробкам. Рабіла ўжыл на добрае веданне замежных моваў. Але праз паўгода пошукаў найлепшае, што знайшлося, – стабільныя 800 долараў. Была яшчэ прапанова на 1000 долараў, але паводле дамовай падрату. Гэта значыць, што праца і заробак нестабільныя і яна зноў не атрымае штомесяц сваёй заветнай тысячы. У прынцыпе, гэта былі някелскія прапановы для выпускніцы, аднак Алена на гэта не пагадзілася. Хаця і была ў адчай.

Стала зразумела, што шлях да тысячы – адзін: рабіць штосьці сваё. І дзяўчына стала рэпетытаркай англійскай мовы, якую вивучала ў вуну. Расклеіла аб'явы па раене, пачала вучыць кліентаў дома. Гэта дазволіла ёй назараціць крыху грошай, зняць офіс і працаваць з вучнямі ўжо ў больш зручных умовах. Паступова яе ініцыятыва пашырылася да курсаў англійскай і італьянскай моваў.

Цяпер у яе камандзе шасцёра настаўнікаў, якія навучаюць прыблізна 60 кліентаў. Апошнім часам Алена засяродзілася на выкладанні англійскай мовы, бо попыт на яе не зніжаецца. А вось на італьянскую паненшаў: з-за крызісу ў Італіі беларусы перасталі ездзіць туды на працу і, адпаведна, вивучаць мову. У школе Алена цяпер амаль не выкладае, як кіраўніца яна выконвае больш менеджарскія функцыі. Сваю тысячу штомесяц Алена ў выніку атрымала.

Крыніцы стартавага капіталу

Грошы ад сяброў і сваякоў

Узяць пазыку ў сваякоў або сяброў – даволі распаўсюджаны варыянт. У гэтым выпадку вы не дзеліцеся долямі вашага бізнесу і можаце дамовіцца на досыць мяккія ўмовы пазыкі.

1

Партнёры з бізнесу

Шукайце сузаснавальнікаў ці бізнес-анёлаў, якім цікавы ваш кірунак: за долю ў кампаніі яны дадуць вам грошы. «Анёлскімі» інвестыцыямі ў Беларусі цяпер займаецца аб'яднанне бізнес-анёлаў Angels Band і арганізацыя QS Андрэя Гусарава.

2

Крэдыт у банку

МТБанк дае крэдыты стартапам, якія працуюць менш за год, пад 11,17% гадавых у беларускіх рублях, а ў «Белгазпрамбанку» можна атрымаць грошы пад 14,5%.

3

Субсідыі і гранты

Калі вы зарэгістраваны на біржы працы як беспрацоўны, то маеце права на атрыманне субсідыі для адкрыцця ўласнага бізнесу. Яшчэ варыянт – грант, які можна атрымаць, перамогшы ў конкурсе Social Weekend або конкурсе жаночых стартап-праектаў Lady Awards.

4



Як «кідаюць» сябры з бізнесу



Іван Пільнікаў, заснавальнік студыі Webber.by

Пачынаць бізнес можна самастойна, а можна паклікаць сяброў і аб'яднаць пачатковыя капіталы ды навыкі. Гэта зручна, але небяспечна. Праз бізнес-канфлікты можна страціць сябра. З Іванам Пільнікавым так і адбылося: гандляваць металам яны пачыналі ўтрох. Ведалі хлопцы адзін аднаго з пятнаццаці гадоў.

Калі вырашылі працаваць разам, дамовіліся, што адзін сябар укладваецца ў агульную справу грашыма, а іншыя – сваёй кампетэнцыяй. Ніякіх долёў нідзе не пратрысалі і нават не думалі тады пра гэта. Сябры ж.

Іван займаўся продажам, знаходзіў кліентаў. І вось, у той жа дзень, калі хлопца кінула дзеўчына, сябар, які лічыўся кіраўніком кампаніі, папрасіў яго звольніцца. Іван быў у такім шокавым стане, што нават не стаў высвятляць, што да чаго. Проста сыхоў.

Хлопец тлумачыць звальненне тым, што ён часта спрачаўся з сябрам пра шляхі развіцця кампаніі, іх погляды не супадалі.

З трэцім сябрам Іван працуе і цяпер. У іх кампанія вэб-распрацовак. Але, навучаныя досведам, гэтым разам хлопцы дакладна абзначылі ды пратрысалі ў документах абавязкі кожнага і долі прыбытку.

