

ЯК шмат ходзіць чутак пра 2012 год! Прадказваюць і канец свету, і, наадварот, новае шчаслівае жыццё ў новым цыкле... Таму, вядома, многія людзі проста чакаюць, што ж будзе далей. Але ёсць і яшчэ адна традыцыя пад Новы год: азірнуцца назад, прыгледзецца, убачыць памылкі, і толькі потым працягваць рухацца наперад з надзеяй на будучыню... Гэты артыкул аб тым, як двое сяброў, выпускнікоў Беларускага нацыянальнага тэхнічнага ўніверсітэта, стварылі невялікую фірму ў далёкім 2000 годзе. У іх не было грошай, а былі толькі мара і запал... І ў іх атрымалася! Сёння іх фірма вырасла да холдынга і, напэўна, будзе расці далей, нягледзячы на цяжкасці, і радавацца поспехам...

Ігар ХРАПКО
і **Сяргей ПАЛЯТАЕЎ** — кіраўнікі холдынга **BRAIN GROUP**. Яны распавялі сваю гісторыю і сакрэт свайго поспеху.



Фота Марыны БЕГУНЮКОВАЙ.

Равеснікі стагоддзя

МАРА, ЯКАЯ ЗДЗЕЙСНІЛАСЯ

А памятаеш, як усё пачыналася...

Сяргей: Усё пачалося з біліноў! Жылі мы з Ігарам у інтэрнаце, як усе студэнты: ад паездкі дадому да паездкі. І, вядома, прадукты канчаліся адразу. І вось у адзін з дзён, калі ў нас скончыліся прадукты, мы пайшлі да дзяўчат. «Настралялі» ў іх мукі, як і солі. Стаім на кухні пячэм бліны (дарэчы, прафесія кухара нам не чужая). Глядзім у акно — наш сябар ідзе. Пераглянуліся. Разумеем — гэты хлопец шмат есць, а ёсць яшчэ сябар, які есць мала. Тады мы хапаем патэльні з яечняй і блінамі і бжым на паверх да таго сябра, які есць менш. Так яшчэ студэнтамі мы зразумелі, што ў нас ёсць прадпрымальніцкія жылкі...

Першым скончыў універсітэт Ігар. Уладкаваўся на працу. Працаваў і мулярам, і тынкоўшчыкам у звычайным будтрэсце. Але неўзабаве пакінуў яго і ўладкаваўся на фірму. Там яго кар'ера стала расці хуткімі тэмпамі.

Ігар: Я працаваў вельмі шмат. І таму на працягу года са звычайнага рабочага вырас да намесніка дырэктара. Але на ўмовах, аб якіх мы дамовіліся раней, дырэктар мяне трымаць не хацеў. Таму мне прыйшлося сысці. Але я сышоў з каштоўным вопытам і ўменнем добра арганізаваць працу падначаленых. Я ўбачыў, што ў мяне няблага атрымліваецца, і вырашыў стварыць будаўнічую фірму. Але для гэтага мне быў неабходны такі ж прафесійны партнёр, якому я мог даваць на ўсе сто працэнтаў. Я прыйшоў да Сяргея. Ён скончыў універсітэт і толькі-толькі «распуская крылы». Праўда, угаворваецца Сяргея мне прыйшлося доўга.

Сяргей: Мне было што губляць. У той час у мяне ўжо была сям'я (у гэтым сэнсе я аказваўся больш спрытным) і стабільны заробак. А калі ў чалавека сям'я, рызыкаваць нашмат складаней. На кану — дабрабыт дарагіх і любімых людзей. Я доўга сумняваўся, ці адолею мяне... Да таго ж былі рызыкі, а грошай не было... Але тады рызыкі мы разглядалі не так, як сёння. Маладыя былі...

Збылося!

Сяргей: І у нас было самае галоўнае — мара і ашаламляльная працаздольнасць. Першы поспех і першыя атрыманыя грошы падангалі нас яшчэ больш. У нас стала больш запалу, больш веры ў сябе.

Ігар: Мы зарэгістраваліся як будаўнічая кампанія. Рабілі ўсё самі. Знаходзілі заказчыка і падбіралі людзей. Работнікаў бралі ў штат. Тым больш што будаўнічы ведалі асабіста і таму ведалі, хто на што здольны. На першым аб'екце ў нас было толькі чатыры будаўнікі. Наш першы аб'ект быў у дачным пасёлку. Іншымі словамі, дача. Яна была вельмі незвычайная: дом у выглядзе ромба, устаўленага ў

зямлю (вось якія дасягненні архітэктуры ёсць у нас у Беларусі!). Адзін бізнэсмен выкупіў гэты летні дамок. Але захацеў яго ўцяпляць так, каб можна было жыць і ўзімку. Мы зрабілі ўсё, як ён захацеў. Пасля таго, як завяршылі працу, ён папрасіў пабудоваць яму яшчэ і гараж. Пабудавалі і гараж — копію дома! Ён аж ахнуў! Яму так спадабалася, што загадаў нам пабудоваць такі ж дом у выглядзе ромба, толькі большы, чым першая хатка. Чалавек застаўся намі вельмі задаволены. Стаў нас рэкамендаваць сваім сябрам, знаёмым... Пра нас гаварылі як пра выдатную брыгаду.



Сяргей: Ігар займаўся праектамі і сачыў за вытворчасцю, а я займаўся фінансамі. Бухгалтэрыя — справа нялёгкая. Першыя чатыры гады былі вельмі плённыя, вельмі шчаслівыя ў гэтым плане. Мы працавалі з раницы і да позняга вечара без выхадных. Потым нам спатрэбіліся спецыялісты для складання каштарысаў, прарабы, і мы сталі наймаць усё больш і больш людзей. Наша фірма расла. У нас не было аддзела кадрў, таму людзей сабе адбіралі, асабіста размаўляючы з імі. Аднойчы да нас прыйшла наймацца выкладчык з БДЭУ па бухгалтарскім уліку. Калі я з ёй пагаварыў, яна сама адмовілася ў нас працаваць. Таму што праца і сапраўды цяжкая і вельмі адказная. Мы прайшлі ўсё... Калі ўжо ў нас з'явіўся значны капітал, нам захацелася куды-небудзь яго ўкласці. Хацелася пабудоваць і не прадаваць, а прыйсці і сказаць — вось гэтая база адпачынку мая, і гэты рэстаран таксама. Акрамя таго, да нас сталі далучацца гандлёвыя фірмы, невялікія прадпрыемствы па вытворчасці будаўнічых матэрыялаў... Таму ўжо ў 2008 годзе мы ўсё аб'ядналі ў холдынг.

Цяжкасці

Сяргей: Кажуць, што калі хочаш страціць сябра, пачні з ім бізнэс. Мы абверглі гэтае правіла. Сёння нашаму сяброўству 20 гадоў. Ігар — хросны бацька маіх дзяцей. І мне здаецца, што, дзякуючы яго мудрасці, наша сяброўства захаваўся.

Ігар: А мне здаецца, што дзякуючы тваёй!

сяброў і партнёраў, але ўсё ж удалася знайсці выхад з канфліктных сітуацый...

Самая вялікая праблема ў бізнэсе, з якой мы сутыкаліся і будзем сутыкацца, — гэта, вядома, чалавечы фактар. Кожны чалавек — індывідуум, у кожнага свае праблемы, свае жаданні і прыярытэты. У нашым бізнэсе, будаўнічым, на працэс працы ўплывае кожны супрацоўнік. У нашай арганізацыі 180 чалавек. І чым больш людзей у арганізацыі, тым больш рызык. Можна падвесці адзін чалавек, а праблемы кладуцца на ўсю кампанію...

Сяргей: Нашы падначаленыя рабілі некаторыя памылкі, за што, натуральна, каралі нас і наш холдынг. Для прадпрыемстваў, якія былі далучаны да холдынга, мы наймалі дырэктараў. І, дарэчы, адна з нашых памылак у тым, што мы не здолелі прасачыць за ўсімі. У выніку нас часта сталі наведваць правяральшчыкі і знаходзіць парушэнні. Напрыклад, адзін няправільна склаў дамову, іншы няправільна пералічыў грошы, трэці наогул з падаткамі намудрыў... Неўзабаве мы ўжо не працавалі, а вырашалі праблемы. Былі выпадкі, калі даводзілася закрываць якое-небудзь наша прадпрыемства з-за падобнай памылкі, бо штраф быў значна большы, чым увогуле прыбытак ад дзейнасці такога прадпрыемства. У выніку ад некалькіх кірункаў дзейнасці холдынга ўвогуле прыйшлося адмовіцца.

Вопыт і вера

Ігар: Сёння ў нас ёсць самае неабходнае ў бізнэсе — вопыт. У нас ёсць некалькі доўгатэрміновых кантрактаў, якія неабходна выканаць. Дабудоўваем базу адпачынку на прасторах Міншчыны — «Камарова», вучэбны корпус з культурным цэнтрам для студэнцкай моладзі і інтэрнатам Палескага дзяржаўнага ўніверсітэта ў Пінску, праводзім капітальны рамонт і мадэрнізацыю вучэбнага корпуса Дзяржаўнага вучылішча алімпійскага рэзерву ў гарадскім пасёлку Плешчаніцы і інш. Узмацнілі кантроль за наёмнымі супрацоўнікамі, каб максімальна выключыць праблемы, з якімі сутыкаліся ў апошнія пару гадоў. Мы сталі больш асцярожнымі і ўважлівымі. І самае галоўнае, мы зразумелі, што ў нас наперадзе шмат працы. Верым, што ўсё атрымаецца!

У Новым годзе зычым усім беларусам менш глядзець тэлевізар, больш верыць у сябе і не чакаць ні ад каго падаткі (ні ад бацькоў, ні ад дзяржавы, ні ад «знаёмых»), а працаваць і дамагацца ўсяго самі. Хто нешта робіць, у таго што-небудзь будзе. Так, будучы памылкі, але будзе і поспех, будзе расчараванне, але будзе і радасць — гэта жыццё. Так і павінна быць.

Наталля ТАЛІВІНСКАЯ.

КУДЫ І Ў ШТО ЎКЛАСЦІ ГРОШЫ Ў НАСТУПНЫМ ГОДЗЕ?

НЯПРОСТЫ для Беларусі і ўсяго свету ў эканамічным плане 2011 год скончыўся. Забыліся чэргі каля абменнікаў з коўдрай і падушкай пад пахай, ніхто не бегае па крамах і не хапае ўсё, што бачыць, каб хоць неяк захаваць свае зберажэнні... Што рабіць з грашыма ў новым годзе? Як мінімізаваць свае страты з-за інфляцыі? Куды лепш укласціся — у дэпазіты, у каштоўныя металы, у акцыі?.. «Звязда» ў пошуках адказаў на гэтыя пытанні звярнулася да кампетэнтных людзей.



Аляксандр ІВАШУЦІН, кандыдат эканамічных навук, дацэнт, загадчык кафедры «Асновы бізнэсу» БНТУ:

— Хутчэй за ўсё, зараз трэба ў беларускія рублі ўкладваць грошы. Прынамсі, у I квартале. Іншымі словамі, найбольш выгадны будзе дэпазіт у беларускіх рублях на тры месяцы ці на большы тэрмін, але з правам вяртання грошай без страт. Стаўкі зараз высокія па рублях, і інфляцыя таксама высокая. А што будзе пасля першага квартала, невядома. Калі валютны курс не пераскочыць за 9 тысяч, то можна будзе і пакідаць у беларускіх рублях. Калі не, то лепш перавесці ў долары. Але гэта ўсё — пасля першага квартала.

Сяргей ЧАЛЫ, эканамічны аналітык:

— Вельмі цяжка казаць пра ўсё год — занадта вялікі тэрмін. Але я думаю, што мінімум у першым квартале дэпазіты ў беларускіх рублях будуць самымі выгаднымі. Дакладна адно: не варта купляць зліткі — на іх цяжка будзе зарабіць. Тым больш што, на мой погляд, золата мае больш магчымасцяў для паніжэння цаны, чым для павышэння. Акцыі таксама не падыходзяць, бо фондавы рынак у нас не вельмі развіты і дывідэнды нават у доўгатэрміновай перспектыве там насамрэч невялікія. Таму лепш рабіць уклады ў беларускіх рублях на квартал.



Міхаіл КАВАЛЁЎ, дэкан эканамічнага факультэта БДУ, прафесар:

— На першае месца я паставіў бы ўкладанні ў асабістую справу. Калі чалавек можа і гатовы займацца асабістым бізнэсам, то і найбольшае задавальненне, і найбольшы даход, як правіла, прыносіць менавіта свая справа. Таму задумайцеся: можа быць, вам ужо надакучыла быць наёмным работнікам і працаваць, зарабляючы для кагосьці. Тады ідзіце і зарабляйце грошы для сябе. Калі ж вы не адчуваеце ў сабе прадрымальніцкага духу, тады накупівайце. Але ў чым бы вы ні накупівалі, суцэтная інфляцыя рухаецца хутчэй, чым працэнты па ўкладах у любой валюце. Тым больш, што наступны год — гэта год вельмі вялікай няпэўнасці ў курсах асноўных валют. Я заўсёды быў аптымістам у адносінах да еўра, але палітычныя непаразуменні ў Еўропе, павелічэнне панікі прыводзяць да няпэўнасцяў з курсам. Што ж датычыцца долара, то я заўсёды быў пессімістам адносна яго перспектывы на «вялікай дыстанцыі». Адзінае, што мы ведаем, — юань будзе расці, але ў яго ў нас няма вялікай магчымасці ўкладваць. Таму на «кароткай дыстанцыі» лепш падзяліце вашы грошы на чатыры часткі і ўкладзіце ў долары, еўра, расійскія і беларускія рублі. На усім «кароткай дыстанцыі», месяцы на тры, пакуль стаўка рэфінаансавання вялікая, можна больш укласці ў беларускія рублі, але далей трэба сачыць, ці будзе эмісія. Што датычыцца золата, то гэта ненадзейна, бо магчымы «адкаты» па яго цане.



Ірына НОВІКАВА, загадчык кафедры эканамічнай тэорыі Акадэміі кіравання пры Прэзідэнце Рэспублікі Беларусь, прафесар:

— Усё залежыць ад сітуацыі, якая будзе ў наступным годзе. Калі ўрад прыняў рашэнне аб тым, што будзе пяць працэнтаў росту, то, значыць, павінны з'явіцца дадатковыя грошы. Таму інфляцыя ўсё ж такі будзе. Калі б у Еўропе і Злучаных Штатах сітуацыя была больш стабільная, то, безумоўна, можна было б укладваць у долары і еўра. Але мы добра ведаем, што зараз адбываецца з гэтымі валютамі.



Дарэчы

За 2011 год (інфармацыя на 1 снежня) Нацыянальны банк прадаў 1 тону 203 кілаграмы 994 грамы золата, альбо 32202 зліткі. Самыя папулярныя — 10-грамовыя зліткі (6705). Далей ідуць 5-грамовыя (6410) і 20-грамовыя (6053). Таксама прадалі 65 кілаграмовых і 263 паўкілаграмовыя зліткі. А вось назад Нацбанк выкупіў толькі 125 кілаграмаў 362 грамы.

Таксама Нацыянальны банк прадаў серабро. Усяго за год атрымалася 1 тона 481 кілаграм 210 грамаў, альбо 12675 зліткаў. Тут самыя папулярныя былі 100-грамовыя зліткі. Таксама прададзена 286 кілаграмовых і 639 паўкілаграмовых зліткаў. Назад у Нацбанк вярнулася толькі 302 кілаграмы 410 грамаў.

І, нарэшце, за 2011 год было прададзена 44 кілаграмы 625 грамаў плаціны, альбо 1242 зліткі. Самыя папулярныя — 200-грамовыя зліткі. Паўкілаграмовы злітак быў прададзены толькі адзін, 250-грамовых — 65. Назад вярнулася толькі 7 кілаграмаў 67 грамаў.

Уладзіслаў КУЛЕЦКІ.