

ЯКЩО ЖИТТЯ - НЕ МЕД, ТО Й БІЗНЕС - НЕ ЧИКОЛЯДА



5 стор.

У 1992 році млинівчанин Олексій Шалов закінчив Київське училище олімпійського резерву. Готовувався присвятити себе спорту, та життя все поставило із ніг на голову. Після невдалої спроби стати студентом факультету фізичного виховання, врешті-решт, опинився у Рівненському інституті бізнесу і права. Згодом у державі стали наводити лад із приватними вузами, яких розвелося, як грибів після дощу. Олексій не став чекати, доки усе стане на свої місця із визначенням статусу інституту і перевівся у Рівненський економіко-гуманітарний інститут.

Навчання у рік обходилося у 700 доларів. Де взяти таку суму, адже батьки залишилися без роботи. До того ж матеріальної підтримки потребувала молодша сестричка. Тоді Олексій на зорі свого повноліття став відкривати заробітчанські горизонти у Польщі. Заробляв на навчання і якось зводив кінці з кінцями. Та забугорними хлібами перебивався у сільськогосподарський сезон, а взимку залишався, як кажуть, при бубнових інтересах.

ЯКЩО ЖИТЯ - НЕ МЕД, ТО Й БІЗНЕС - НЕ ЧИКОЛЯДА



Продовження. Початок на 1 сторінці.

Однак, хто шукає якийсь вихід, неодмінно його знаходить. Млинівчанин не довго роздумував і взявся торгувати всілякими товарами. На той час він уже навчався за індивідуальним планом. Тоді у торговельний бізнес подалося чимало людей і кожен шукав у ньому примхливу пташину матеріального благополуччя. Олексій на казкові прибутки не сподівався, але на життя і навчання заробляв. До речі, був у числі перших млинівчан, котрі у стихії ринку стали торувати власний бізнесовий шлях.

Згодом у неорганізованому базарному велелюдді стали наводити порядок. Із оформленням документів на право займатися підприємництвою діяльністю жодних проблем не виникло, та й коштувала ця офіційна цидулка копійки. Поволі держава стала приділяти увагу дрібному і середньому бізнесу. Але на ціліні підприємництва зустрічалося чимало підводних рифів. Чого, скажімо, варті лише оті товсті зошити, у яких довелося фіксувати рух товарів. Це ж треба було додуматися якомусь чиновнику, щоб комерсанти до півночі займалися вдосконаленням правопису.

Та різного роду недолугі рогатки клерків не вічні. Знайшлися розумні люди, котрі запропонували спрощену систему оподаткування і потреба писати-переписувати оті паперові «романи» відпала. Безумовно, Олексійскористався можливостями нововведення і перейшов на фіксований податок. До речі, підприємець відзначив демократизм такого оподаткування і цивілізовані стосунки із податківцями. Хто б що не казав про їх діяльність, в Олексія із ними склалися ділові стосунки. Принаймні, даремно не «наїжджають», працювати не заважають і діють у правовому полі. Повне взаєморозуміння у підприємця також із санітарною службою.

службою.

Щомісячно Олексій Шалов сплачує 55 гривень фіксованого податку. Плюс щоденний ринковий збір, плюс підприємця грошові витрати у місяць становлять 600-700 гривень.

Коли у ринковій стихії виникла потреба визначитися із торговельною спеціалізацією, то млинівчанин чомусь вибрав цукерки, солодощі. Сталося це швидше інтуїтивно, бо жодних розрахунків не робив і запитів покупців не вивчав. Може, зіграло роль і те, що дружина якось порадила зайнятися цим видом торгівлі. Мало-помалу і Олексій Шалов став у райцентрі чи не головним постачальником солодощів. Утім, здорована конкуренція існує, але на те і ринок, щоб завойовувати у ньому своїх клієнтів. Нині млинівчанин налагодив тісні стосунки із постачальниками, котрі розробили цілу систему знижок для постійного замовника. А у нього в свою чергу є свої клієнти, котрі отоварюються «у Шалова».

Нині Олексій «більш-менш» стабільно почувається у ринковому середовищі. Чого йому коштувала ота відносна стабільність? На це запитання відповідь може дати він особисто, дружина, а також інші члени родини. Це не тільки недоспани нічі, нервове напруження. Це, насамперед, подекуди великий ризик, бо нині у малому бізнесі крутяться чимали гроші. Але відомо, хто не ризикує, той не тільки не п'є шампанського, а й не смакує «чиколядами».

Віталій ТАРАСЮК.