

ТЕХНОЛОГИИ И ФИНАНСЫ.
Прямое включение в бизнес

+ + +

+ +

+

PRO

 БЕЛАРУСБАНК



«Важно, чтобы государство стало
активным проводником цифровых новаций»



«Предложение о консолидации всех участников финансового рынка — это попытка дать им возможность для собственной инициации проектов с участием регулятора».



«Причины роста киберпреступности — активно прогрессирующий финтех-рынок и цифровая неграмотность населения».



НОВОСТИ

стр. 6

ЦИФРЫ

стр. 8

ИНТЕРВЬЮ**Владимир Басько:**

«Если экономика нашей страны будет успешно трансформироваться, то нас ждет только лучшее из того, что мы уже где-то видим»

стр. 10

STATE INFLUENCE

стр. 16

ECONOMY

Александр Турчин: О цифровой пятилетке и инклюзивном росте в экономике

стр. 18

Максим Ермолович: О долговой программе и источниках заимствований

стр. 20

Александр Егоров: О влиянии государства на экономику

стр. 22



«Уже можно однозначно сказать, что новые рабочие места будут создаваться где угодно, но только не в индустрии или аграрном секторе».



НОМЕР ПОДГОТОВЛЕН
ОТДЕЛОМ КОММУНИКАЦИЙ
УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ
И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Главный редактор: **Евгения ЖУКОВСКАЯ**
Креативные редакторы: **Оксана Минина,**
Юлия Диковицкая, Елена Салапура,
Елизавета Бецко
Арт-редактор: **Екатерина Дрозд**
Стиль-редактор: **Виктория Кухарева**

Редакционный совет:
Дмитрий Бакиновский,
Алексей Кулик
Евгения Жуковская,
Александр Егоров,
Елена Лагунина,
Екатерина Шафранович

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
220089, г. Минск, пр-т Дзержинского, 18
Тел.: (017) 218-80-08,
тел./факс: (017) 200-18-31
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Вся информация действительна
на момент сдачи номера в печать.

Свидетельство о государственной
регистрации № 969.
Выдано 17 декабря 2013 года
Министерством информации
Республики Беларусь.
Подписано в печать 17.01.2020 г.
Бумага мелованная.
Формат 60x84 1/8.
Печать офсетная.
Усл. печ. л. 6,51
Тираж 3000 экз. Заказ

Мнение редакции может не совпадать
с мнением героев материалов.
Отпечатано в ООО ТМ «АРГО-ГРАФИКС»,
ул. Гало, д. 148а
220131, г. Минск.
ЛП № 02330/110 от 30.04.2004 г.



Катерина Борнукова: О том, как кризис 2015–2016 гг. повлиял на систему социальной защиты

стр. 24

Александр Кремер: О пространственном развитии

стр. 26

Айан Бегг: О государстве всеобщего благосостояния

стр. 29

ЭКСПЕРТЫ

«Внедрение цифровых технологий — ключевой элемент стратегического развития страны»

стр. 32

«Единственный выход — партнериться с финтехом или вступать в ПВТ: как декрет № 8 повлияет на банки»

стр. 35

«Важно, чтобы рост экспорта формировали отдельные успешные кластеры, которые складываются благодаря конъюнктурному спросу или благоприятным условиям торговли. Они формировали бы условия для инклюзивного роста».

**ФИНАНСЫ И ТЕХНОЛОГИИ.
ПРЯМОЕ ВКЛЮЧЕНИЕ В БИЗНЕС**

стр. 38

ТРЕНДЫ

Финтех-карта Беларуси

стр. 40

«У “Талаку” я ўклаў кватэру ў цэнтры Мінска»

стр. 42

«Краудфандинг не для слабонервных»

стр. 48



«От пластика рано
или поздно откажутся»

стр. 54

«Украсть, но не взламывать»

стр. 60

«7 финтех-трендов на 2020 год:
прогноз экспертов»

стр. 66

**БЕЗОПАСНОСТЬ И ЧИСТОТА
ПЛАНЕТЫ — ДЕЛО КАЖДОГО**

стр. 70

ЭКОЛОГИЯ

«Бюрократия отбивает
инициативу»

стр. 72

«Сортировать мусор —
не бесполезная трата времени»

стр. 77

ИНФОГРАФИКА

стр. 80

ФОТОРЕПОРТАЖ

23 этажа за 2,14 минуты

стр. 82

ЛЮДИ И КОМПАНИИ

стр. 88

ПОЛИТИКА

1



Станислав ЗАСЬ
Генеральный секретарь
Организации Договора
о коллективной
безопасности

«Особое внимание намереваюсь уделять объединению и координации усилий в борьбе с международным терроризмом, другими современными трансграничными угрозами».

2



Григорий РАПОТА
Государственный секретарь
Союзного государства

«Сейчас в Карелии строятся два крупных предприятия по производству дорожной и лесозаготовительной техники на базе белорусского «Амкодора», «Брянсксельмаш» развивается на базе технологий «Гомсельмаша».

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

3



Хироки ТОКУНАГА
Чрезвычайный
и Полномочный
Посол Японии в Беларуси

«Есть вероятность, что в первой половине 2020 года между японским и белорусским предприятиями будет подписан договор о взаимовыгодных инвестициях. Надеюсь также, что появятся ощутимые результаты сотрудничества в сфере ИТ-технологий».

4



Марина ПЕТРОВ
Глава представительства
Европейского банка
реконструкции и развития
в Беларуси

«Для меня большая честь продолжать дело, успешно начатое моим предшественником, и я сделаю все возможное, чтобы и далее развивать нашу деятельность в Беларуси, а также способствовать распространению передового опыта в области ведения бизнеса в стране. Я планирую развить успех, которого мы добились в частном и государственном секторе, и продолжать наш конструктивный политический диалог с властями».

Le Figaro: Беларусь — спящая красавица Европы

Французская газета Le Figaro включила Беларусь в двадцатку туристических направлений, которые путешественникам стоит открыть в 2020 году. «Мы могли бы назвать ее «Спящая красавица Европы», — пишет Le Figaro о Беларуси. Газета рассказывает, что Беларусь является родиной Марка Шагала, отмечает архитектурное богатство Минска, а также удивительную природу — первобытные леса и обширные национальные парки, где живут рыси, бурые медведи, рябчики и волки. Le Figaro отмечает, что Беларусь открыта для туризма, в том числе благодаря безвизовому режиму. В топ-20 направлений этого года также включены Австралия, Мадагаскар, Индонезия, Барбадос, ОАЭ, Словения, Грузия, Куба, Япония, Гавайи и др.

В прошлом году мы больше продавали валюту, чем покупали

Белорусы в 2019 году продали валюты почти на \$600 млн больше, чем купили. Об этом свидетельствуют статистические данные Национального банка. В 2019 году физические лица продали наличной и безналичной валюты на \$9,763 млрд в эквиваленте, купили — \$9,166 млрд. Чистая продажа инвалюты физлицами составила \$597,7 млн. Субъекты хозяйствования — резиденты Беларуси продали иностранной валюты на \$22,375 млрд в эквиваленте, купили на \$21,843 млрд. Нерезиденты Беларуси в 2019 году продали валюты на \$947,5 млн в эквиваленте, купили — \$375,6 млн.

Правительство утвердило план действий на 2020 год по созданию условий для развития экономики

Для повышения эффективности госсектора Минэкономики до 1 мая подготовит проект закона «О государственных организациях и хозяйственных обществах с участием государства». Планируется пилотный проект по передаче проблемной задолженности 2–3 организаций промышленности в ОАО «Агентство по управлению активами». Отдельный блок мероприятий — для создания благоприятных условий инвесторам. Для этого хотят усовершенствовать инвестиционное законодательство, разработать стратегию привлечения ПИИ до 2025 года, сформировать инфраструктурный план развития Беларуси

до 2025 года. План правительства также предусматривает расширение самостоятельности руководителей организаций и местных властей.

В новогодние праздники границу Беларуси пересекли граждане 135 стран

В период новогодних и рождественских праздников (с 25 декабря по 8 января) белорусские пограничники оформили в обоих направлениях более 976 тысяч граждан. По данным Госпогранкомитета, это примерно на 100 тысяч больше, чем в прошлом году. Как и раньше, самым популярным направлением оказалась Польша (311 тысяч человек), затем идут Литва (270 тысяч) и Украина (249 тысяч). В Латвию отправились гораздо меньше людей (33 тысячи). Кроме того, услугами белорусских аэропортов воспользовались примерно 119 тысяч человек. Если говорить в целом, то за две недели белорусскую границу пересекли граждане 135 стран. Больше всего, конечно, из них белорусов (517 тысяч), а также россиян (185 тысяч) и украинцев (134 тысячи).

Государство снизило лимиты директивного кредитования

По сравнению с уровнем прошлого года лимиты директивного кредитования снижены на 7,5% до 740 млн долларов. Ожидается, что кредитование по госпрограммам по сравнению с прошлым годом вырастет на 19% до 375,4 млн рублей. Прирост обусловлен появлением новой подпрограммы развития гражданской авиации с объемом финансирования 64,9 млн рублей. А вот лимиты на кредитование субъектов хозяйствования по решениям президента урезаны на 25,9% до 335,3 млн рублей. На 8% до 29,3 млн рублей в 2020-м будет сокращено кредитование физлиц решениями президента.

Инфляция за прошлый год составила 4,7%

Индекс потребительских цен на товары и услуги в декабре 2019 года по сравнению с ноябрем 2019 года составил 100,5%, с декабрем 2018 года — 104,7%, сообщает Национальный статистический комитет. Базовый индекс потребительских цен, исключая изменение цен на отдельные товары и услуги, подверженные влиянию факторов административного и сезонного характера, в декабре 2019 года по сравнению с ноябрем 2019 года составил 100,1%, с декабрем 2018-го — 103,5%.

ЭКОНОМИКА

5



Валерий КОВАЛЬКОВ
Заместитель министра
труда и соцзащиты

«Для тех, кто желает поработать на пенсии, законом предусмотрены некоторые бонусы. Для примера можно взять мужчину, у которого есть 30 лет трудового стажа, и его заработная плата была в размере средней по стране. В обычной ситуации его пенсия составит 368 рублей, а если на 5 лет отказаться от выплат — 706 рублей. То есть пенсия увеличится в 1,9 раза».

6



Дмитрий КРУТОЙ
Первый вице-премьер

«Чтобы наш ВВП рос хотя бы темпами на уровне среднемировых — это 3,5% в год, — республика должна привлекать примерно 16–17 миллиардов долларов в эквиваленте инвестиций. Сегодня иностранные инвестиции в этом объеме составляют всего около 10%».

БИЗНЕС

7



Ху ЧЖЭН
Главный исполнительный
директор китайско-
белорусского СЗАО
«Компания по развитию
индустриального парка»

«На конец 2019 года привлечено 60 резидентов, 33 из которых китайские. Общий объем заключенных договоров и инвестиций составляет \$1,1 млрд из 11 стран мира».

8



Илья СОЛОДУХО
M&A Advisor,
аккредитованный бизнес-
консультант ЕБРР

«В 2020 году, по моим данным, Беларусь ждут интересные и знаковые сделки. Будем надеяться, что широкая общественность сможет о них узнать, при условии, что это позволят сделать подписанные NDA (договоры о неразглашении)».

ЦИФРЫ

Br995 100 000

составит бюджет Беларуси на 2020 год. Впервые за шесть лет бюджет будет дефицитным.

1 200 000 000 000 000

ТРАНЗИСТОРОВ СОДЕРЖИТСЯ В САМОМ МОЩНОМ ПРОЦЕССОРЕ ДЛЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА. ДЛЯ СРАВНЕНИЯ: В ПЕРВОМ ПРОЦЕССОРЕ INTEL 4004, ВЫПУЩЕННОМ В 1971 ГОДУ, БЫЛО 2300 ТРАНЗИСТОРОВ.

На 0,7% 5 5,5 кг 382

должен вырасти ВВП нашей страны по итогам I квартала 2020 года.

нобелевских лауреатов родились в Беларуси.

картофеля съедает среднестатистический белорус в месяц.

человека, которым исполнилось 100 и более лет, проживают в Беларуси. 68 из них — в столице.

\$9 400 000 000

СОСТАВИЛИ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ АКТИВЫ БЕЛАРУСИ (ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ) НА 1 ЯНВАРЯ 2020 ГОДА.

\$1 400 000 000

ЗАРАБОТАНО В БЕЛАРУСИ ЗА ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2019 ГОДА НА ПРОДУКТАХ И ПРОГРАММАХ ИТ-КОМПАНИЙ.

ЦИФРЫ

185 руб. 227 млн 100 млн

составила базовая ставка для оплаты труда работников бюджетных и иных получающих субсидии организаций, работники которых приравнены по оплате труда к работникам бюджетных организаций с 1 января.

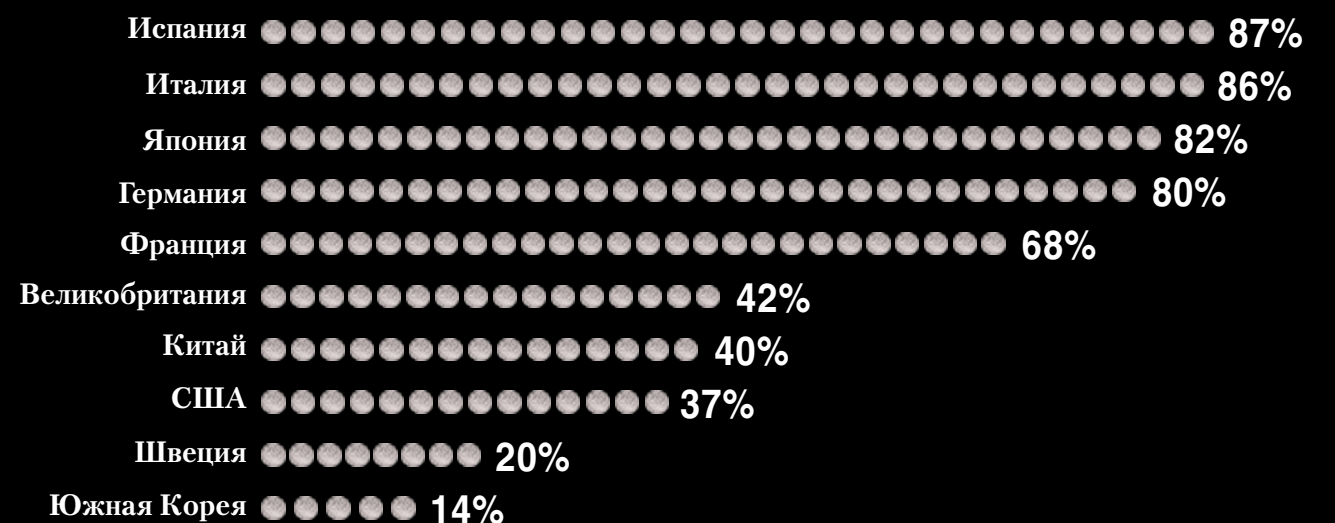
пользователей появится к 2020 году у Apple Pay. Он может стать самым популярным цифровым кошельком в мире. В 2018 году его использовали 140 млн человек.

До такого числа вырастет количество пользователей Google Pay в 2020 году (в 2018-м было 39 млн), а Samsung Pay — с 51 млн пользователей в 2018-м до 100 млн в 2020 году.

75 СТРАН МОЖНО ПОСЕТИТЬ С БЕЛОРУССКИМ ПАСПОРТОМ БЕЗ ВИЗЫ (68-е МЕСТО В ЕЖЕГОДНОМ РЕЙТИНГЕ КОМПАНИИ HENLEY & PARTNERS)



В КАКИХ СТРАНАХ ВСЕ ЕЩЕ ЛЮБЯТ КЕШ



Текст:
Елена САЛАПУРА
Фото:
Юлия ДИКОВИЦКАЯ

ВЛАДИМИР БАСЬКО: «ЕСЛИ ЭКОНОМИКА НАШЕЙ СТРАНЫ БУДЕТ УСПЕШНО ТРАНСФОРМИРОВАТЬСЯ, ТО НАС ЖДЕТ ТОЛЬКО ЛУЧШЕЕ ИЗ ТОГО, ЧТО МЫ УЖЕ ГДЕ-ТО ВИДИМ»

ПОЧЕМУ БАНКАМ ВАЖНО КОНСОЛИДИРОВАТЬСЯ И КАК ДОЛЖНА СТРОИТЬСЯ РАБОТА ФИНАНСОВЫХ СТРУКТУР В РАМКАХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ, ЖУРНАЛУ «ПРО БЕЛАРУСБАНК» РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ «ИНФОПАРК», ПРЕДСЕДАТЕЛЬ АССОЦИАЦИИ «КОНФЕДЕРАЦИЯ ЦИФРОВОГО БИЗНЕСА», ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРИ НАБЛЮДАТЕЛЬНОМ СОВЕТЕ «БЕЛАРУСБАНКА» ВЛАДИМИР БАСЬКО.



— **ИТ-сектор и цифровой бизнес банковской сферы давно ведут продуктивное сотрудничество с Национальным банком. Сегодня его высшей формой является портфель проектов в рамках Меморандума о сотрудничестве Научно-технологической ассоциации «Конфедерация Цифрового Бизнеса» и Национального банка, главная идея которого — консолидация всех участников финансового поля. В данном случае что подразумевается под понятием «консолидация»?**

— Для наших банков высший регулятивный орган — Национальный банк. Он не только принимает регулятивные решения и инструкции, но и инициирует интересные, содержательные проекты, направленные на развитие банковского сектора и финансового рынка. Игроки этого рынка традиционно находятся в ожидании новых инициатив регулятора. Предложение о консолидации всех участников финансового поля — это попытка дать им возможность самостоятельно инициировать проекты, которые повлияют на будущие условия их деятельности, а также принимать участие в подготовке проектов его решений. То есть это возможность заинтересованным стать ответственными соавторами стратегий, программ и проектов масштаба всего банковского сектора.

— **Как должна строиться консолидированная работа всех участников финансового рынка в условиях цифровой трансформации?**

— Предположим, что у вас, как условного представителя банка, появилась регулятивная инициатива — идея принятия стандарта, разработки нового нормативно-правового акта, концепции или стратегии, касающейся развития всей банковской системы. Нацбанк говорит: «Давайте проект, рассмотрим его вместе». Однако это не значит, что только вы и представители вашего банка будут работать над реализацией этого проекта. Регулятор заинтересован, чтобы другие банки, ИТ- и финтех-компании, как и все, кого существенно коснется данная инициатива, делегировали своих компетентных представителей как авторов и рецензентов в состав группы по подготовке проекта нового документа. Да, руководство Нацбанка может что-то впоследствии менять, с чем-то не соглашаться, но оно будет знать, что перед ним интеллектуальный продукт коллективного творчества, разработанный и презентуемый всеми заинтересованными.

— **Активно ли финансовый рынок поддерживает идею консолидации**



Многие отечественные собственники и топ-менеджеры считают процесс трансформации бизнеса чем-то надуманным, далеким от реальности.

и в чем сейчас вы видите сложность коллективной работы?

— Сам по себе механизм коллективной работы быстро не сформируешь. Необходимо обеспечить непосредственную вовлеченность банков в процесс разработки документов, а не только их рецензирование, что тоже является нетривиальной задачей.

Упрощенно и схематично: я — Нацбанк — хочу разработать лучший регулятивный документ, но не имею банковской практики, не знаю досконально внутренних проблем каждого из наших банков (на решение которых и направляется новая регулятивная инициатива). Поэтому мне сложно полно и объективно сделать оценку ситуации во всех финансовых структурах, и, как следствие, в моем предложении могут оказаться элементы надуманного или что-то важное будет упущено. Конечно, у меня есть возможность использовать экспертов, но руководители банка вряд ли найдут время для обстоятельного разговора с ними. А если и найдут, то не очевидно, что эксперт потом верно интерпретирует полученную информацию. Поэтому я — Нацбанк — предлагаю банкам (и при необходимости другим игрокам банковского сектора и финансового рынка) делегировать для коллективной работы над проектом своих представителей. И чем полнее и компетентнее будет представительство, тем качественнее будет результат.

Сегодня далеко не все руководители разделяют значимость и реалистичность реализации идеи консолидации для ведения коллективной работы по совершенствованию регулятивной среды банковского сектора.

— **Назовите проблемы, которые банки могли бы решить коллективно?**

— К примеру, сегодня участились виртуальные атаки мошенников на банки и их клиентов, и вряд ли будет снижение их интенсивности. Поэтому обеспечение информационной безопасности — это первое, о чем должен заботиться не только банк, но и любой бизнес, вышедший в виртуальное пространство для взаимодействия со своими клиентами и партнерами. Насколько значима проблема и что необходимо для ее решения? На мой взгляд, даже внутри отдельного банка нет общей позиции по этому вопросу. Будет каждый участник финансового рынка все делать в одиночку или вместе с регуляторами и другими заинтересованными? Нужен плодотворный диалог сторон.

Важный вопрос, который также достоин общего обсуждения, — развитие платежного пространства. Каким оно будет? Нацбанк создал систему мгновенных платежей, а что будет дальше?

Появляется много продуктивных вопросов в отношении развития и регулирования удаленной идентификации, например: в каких случаях при удаленном взаимодействии с банком можно отказаться от использования электронно-цифровой подписи или как облегчить ее использование? Как действующему или потенциальному клиенту при взаимодействии с банком, не приходя в его офис, подтвердить, что «я это я»?

— **Какие проекты уже реализованы в рамках Меморандума?**

— Действие Меморандума инициировано в декабре 2018 года, далее решался ряд организационно-финансовых вопросов. Полноценно он заработал в августе.

За этот промежуток времени завершены два пилотных проекта, финансируемых из целевых взносов банков: один по разработке процедуры работы с открытыми интерфейсами прикладного программирования, второй — по разработке стандарта информационных открытых интерфейсов прикладного программирования.

Но главным я вижу проведенную апробацию первой версии механизма инициирования и реализации проектов в рамках Меморандума и выработку мер по корректировке и развитию этого механизма.

— **Суть цифровой трансформации в изменении бизнес-моделей. Приведите примеры таковых в финансовом секторе.**

— Да, изменение бизнес-модели — это прежде всего. Если в процессе развития организации ее бизнес-модель не меняется, то она, по моему мнению, и не трансформируется, продолжая деятельность без изменения своей формы.

Один из примеров: банк отказывается от своих офисов и полностью уходит в онлайн. Содержание деятельности остается тем же, а форма меняется.

Другой пример: банк становится ядром, вокруг которого формируется бизнес-экосистема из различных поставщиков небанковских услуг. Банк управляет формированием и развитием такой экосистемы с целью получения от деятельности ее участников дополнительного дохода по модели совладения ими и/или участия в совместных с ними бизнес-проектах.

Или же банк достраивает себя элементами поддержки развития бизнеса своих

клиентов, построенном на использовании данных о других своих клиентах. Он, непрерывно получая цифровые данные об их деятельности и эффективно их обрабатывая с помощью прикладных программ, сможет давать им видение новых партнеров и клиентов, новых точек и направлений роста, которые они сами увидеть не смогут, так как не обладают таким массивом данных и механизмами их обработки, как банк.

— **Может ли трансформироваться не отдельно взятый банк, а весь банковский сектор?**

— Трансформация банковского сектора — это сумма трансформаций отдельных банков.

В то же время есть пример порождения новых внебанковских форм — ЕРИП. Пример другого рода — появление в банковском секторе новых игроков: операторы мобильной связи продают технику в рассрочку, по сути, выдавая каждому своему покупателю кредит. Благодаря такому дополнению в секторе появляется новая категория участников и новые типы отношений.

Трансформация каждого отдельного банка будет наименее безболезненной и успешной, если она пройдет в контексте понимания процессов трансформации всей банковской системы, особенно если этот процесс будет там, где можно координироваться общими усилиями.

— **В интервью телеканалу «Беларусь 24» вы сказали, что цифровая трансформация требует значительных изменений в законодательстве. То есть плодотворная почва для изменения бизнес-моделей и оптимизации бизнес-процессов — это усовершенствованная правовая база. Какие изменения должны быть в нее внесены и в какой ситуации они неизбежны?**

— Приведу два примера: в отношении обмена цифровыми данными о клиентах и управления рисками при создании банками бизнес-экосистем.

Цифровая трансформация является следствием цифровизации, в основе которой лежат два феномена: растущие объемы данных и сложные эффективные алгоритмы в виде комплексов прикладных компьютерных программ. К слову, именно такие алгоритмы помогают передавать человеческие функции машине. Если я, как банк, научился извлекать существенную пользу от оцифрованных данных благодаря использованию прикладных программ, то

возникает вопрос, могу ли я воспользоваться подобными данными, например, операторов мобильной связи или торговых сетей? Это вопрос к законодательству, которое пока не дает видения.

Оправданно ли продолжают действовать многие положения законодательства в сегодняшних цифровых реалиях? Понимая значимость и обоснованность требований и ограничений Нацбанка (в частности при создании банками дочерних компаний, необходимых для формирования ими собственных бизнес-экосистем), необходимо всем вместе искать такие регулятивные решения, которые будут минимально ограничивать свободу трансформационных инноваций и в то же время не позволят превысить устанавливаемые для банков уровни рисков.

— Каковы перспективы развития финансового сектора в условиях цифровой трансформации и можно ли ее сегодня игнорировать, оставаясь при этом конкурентоспособным игроком рынка?

— Ограничимся одним, отдаленным во времени примером: к чему может привести развитие удаленной идентификации. Она даст технологическую возможность получать новых клиентов из любой точки мира без очной встречи с ними. Глобализация рынка создаст и правовые условия, которые в совокупности с технологическими позволят клиенту нашего банка стать клиентом зарубежного и наоборот. И если этот фактор сработает, то нашим банкам придется искать меры, поднимающие их самих и их продукты выше среднемирового уровня, что без «цифры» сейчас сделать сложно, а может, и невозможно.

К сожалению, многие отечественные собственники и топ-менеджеры считают процесс трансформации бизнеса чем-то надуманным, далеким от реальности.

— В 2017 году Сбербанк заменил 10 тысяч юристов на интеллектуальные системы. Применимо к нашей стране, как можно оптимизировать процессы на предприятиях, таких как МАЗ, БЕЛАЗ и др. Ведь там тысячи рабочих мест. Куда идти людям, чей труд с появлением роботов не понадобится? Да, возможно, для развитых стран роботизация и цифровая трансформация – это появление новых рабочих мест, хоть и в незначительном количестве, однако для Беларуси это, скорее, их исчезновение и рост безработицы. Что думаете по этому поводу?



Предложение о консолидации всех участников финансового рынка — это попытка дать им возможность для собственной инициации проектов с участием регулятора.



— Думаю, что в ближайшее время рост массовой безработицы нам не грозит. На успешных предприятиях реального сектора, наоборот, наблюдается дефицит квалифицированных специалистов. Развивающийся ИТ-сектор нуждается не только в новых работниках, но и в росте разнообразия и масштабе сервисов, что в свою очередь требует создания новых рабочих мест. Поэтому, заблаговременно узнавая о возможных сокращениях и наладив солидарную работу государства

ТРАНСФОРМАЦИЯ КАЖДОГО ОТДЕЛЬНОГО БАНКА БУДЕТ НАИМЕНЕЕ БЕЗБОЛЕЗНЕННОЙ И УСПЕШНОЙ, ЕСЛИ ОНА БУДЕТ ПРОХОДИТЬ В КОНТЕКСТЕ ПОНИМАНИЯ ПРОЦЕССОВ ТРАНСФОРМАЦИИ ВСЕЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ.

и бизнеса, мы сможем поддерживать занятость на приемлемом уровне.

Если экономика нашей страны будет успешно трансформироваться, то нас ждет только лучшее из того, что мы уже где-то видим или предвосхищаем: сокращение рабочего дня; переход на более короткую рабочую неделю; возможность инициативно менять свою профессию в течение всей жизни; замена рутинного труда на деятельность, отвечающую желаниям и способностям человека.

STATE INFLUENCE

ЕЩЕ ОН ОМУ

ДОЛЖНО ЛИ ГОСУДАРСТВО БЫТЬ ТОЙ НЕВИДИМОЙ РУКОЙ, КОТОРАЯ НАПРАВИТ В НУЖНОЕ РУСЛО РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА? ПОИСК ОТВЕТА НА ЭТОТ САКРАЛЬНЫЙ ВОПРОС ЯВЛЯЕТСЯ ТЕМОЙ ДЛЯ МНОГИХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСКУССИЙ. С ОДНОЙ СТОРОНЫ, МЫ СЛЫШИМ ЖЕСТКУЮ КРИТИКУ ПОДОБНОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА, КОТОРАЯ СТАВИТ ПОД УГРОЗУ МНОГИЕ НАРАБОТКИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ. С ДРУГОЙ, И ЭТИ МЫСЛИ ВСЕ ЧАЩЕ ТРАНСЛИРУЮТСЯ С ЗАПАДА, ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО ИГРАТЬ БОЛЕЕ АКТИВНУЮ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ: РАЗВИВАТЬ ОБРАЗОВАНИЕ, НАПРАВЛЯТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ ТУДА, ГДЕ ОНИ БОЛЕЕ ВСЕГО СПОСОБСТВОВАЛИ БЫ СОЗДАНИЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ РАБОЧИХ МЕСТ, ГАРАНТИРОВАТЬ ДОСТОЙНУЮ ПЕНСИЮ, КАЧЕСТВЕННУЮ МЕДИЦИНУ И ЭФФЕКТИВНУЮ СИСТЕМУ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ.

СЕГОДНЯ ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПРИНЦИП «ВЫЖИВЕТ СИЛЬНЕЙШИЙ» ТРАНСФОРМИРОВАЛСЯ В ПРОНИЗАННЫЙ БЕСКОНЕЧНЫМ ГУМАНИЗМОМ «ПОМОЖЕМ ВЫЖИТЬ КАЖДОМУ». И ЗАЧАСТУЮ ИМЕННО НЕВИДИМАЯ РУКА, КОТОРАЯ НАПРАВЛЯЕТ, МЕСТАМИ ДАЖЕ УКАЗЫВАЕТ, ПОМОГАЕТ В ТАКОМ ВЫЖИВАНИИ, РАЗВИТИИ И ПРОЦВЕТАНИИ. В ЭТОМ БЛОКЕ ЖУРНАЛА «PRO БЕЛАРУСБАНК» ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДЕЯТЕЛИ, ЭКСПЕРТЫ И ЭКОНОМИСТЫ — СПИКЕРЫ ФОРУМА KEF-2019 — РАССУЖДАЮТ, НАСКОЛЬКО ШИРОКИМИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ГРАНИЦЫ ПОЛНОМОЧИЙ ГОСУДАРСТВА В ЕГО ВЛИЯНИИ НА ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ, КАК БОРОТЬСЯ С БЕДНОСТЬЮ, ПРАВИЛЬНО ЛИ РЕШАТЬ ЭТУ ПРОБЛЕМУ ПОСРЕДСТВОМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АДРЕСНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ И ПОЧЕМУ НЕ СТОИТ ТЯНУТЬ ИНВЕСТИЦИИ ТУДА, КУДА ОНИ НЕ ХОТЯТ ИДТИ.



GP.BY

Александр Турчин

ГУБЕРНАТОР МИНСКОЙ ОБЛАСТИ*

О ЦИФРОВОЙ ПЯТИЛЕТКЕ И ИНКЛЮЗИВНОМ РОСТЕ В ЭКОНОМИКЕ

Сквозным вопросом всех прошедших форумов были отношения государства и экономики. Прямо или косвенно эта тема была лейтмотивом всех выступлений и обсуждений: каким должно быть государство в экономике, ограниченным или всепроникающим, как уйти от давления на бизнес и как разумно согласовать интересы бизнеса и потребности бюджета, нужна ли приватизация, эффективен ли масштабный сектор государственной собственности? Эти вопросы оставались в теории, часто так и не получая ответов на практике. Можно сказать, эта дискуссия сопровождала нашу страну всю независимую ее историю. Однако сегодня мы наблюдаем забавную картину: технологии очень оригинально начинают разрешать старые споры экономистов.

Я не рискну делать какие-то мировые обобщения, ограничусь лишь нашей страной. Смотрите, мы годами, как могли, оберегали внутренний рынок от чужих товаров, сетовали то на челноков, то на мелких торговцев и индивидуальных предпринимателей. Но появились Alibaba и другие интернет-платформы. Наши граждане стали заказывать товары на AliExpress, и мы осознали, что прежние меры по защите внутреннего рынка бессмысленны и бесполезны. Мы боролись за сохранение рабочих мест в заводских цехах и на сельских полях, но цифровизация в купе с роботизацией окончательно поставили крест на этих усилиях. Перед миром встала знаменитая проблема так называемой нулевой рабочей силы. Уже можно однозначно сказать, что новые рабочие места будут создаваться где угодно, но только не в индустрии или аграрном секторе.

Также в центр всей экономической политики мы ставили вопросы борьбы за дешевую нефть и газ, и это тоже было естественно. Сейчас мы видим, что не только для развития, но и даже для выживания экономики эти вопросы перестают быть критическими. Развитие технологий медленно, но неуклонно отводит роль углеводородов с первого плана на второй. Процесс этот еще далек от завершения, но в исходе его уже не приходится сомневаться. И дело здесь не столько в зеленой энергетике, которая уверенно теснит радиационную, а в том, что инновационная экономика и общество знаний последовательно удешевляют и упрощают все меры и виды материального производства, выводя на первый план интеллектуальный продукт. Этот список можно продолжать долго, а дальше сама жизнь расширит его. Все эти факты бесспорные. Они взяты из практики, и их невозможно игнорировать.

Технологии меняют нашу жизнь и экономику независимо от воли правительства. Государственная политика может или подстроиться под нужды прогресса, или игнорировать их. В первом случае развитие страны ускорится, во втором — оставит ее на обочине. Скорейший приход к пониманию этого — самый главный вызов, который стоит перед нами. Когда наша государственная политика точно укладывается в технологический тренд прогресса, Беларусь имеет успех. Мы ясно видим это на примере Парка высоких технологий. Темпы роста нашей IT-отрасли на порядок превосходят все остальные сферы. По сути, тем небольшим ростом ВВП, который имеет наша страна, мы обязаны прежде всего Парку высоких технологий. И то, что мы можем не только остановить утечку мозгов, но и повернуть ее вспять, также показал и доказал ПВТ.

Сегодня вклад IT-отрасли Беларуси в ВВП равнозначен показателям аграрной сферы. То есть той отрасли, которая традиционно и исторически являлась специализацией нашей страны. Откровенно говоря и выражаясь языком местных белорусских управленцев, следующая пятилетка в нашей стране и по названию, и по духу, и по содержанию будет цифровой. Это предполагает осознание фундаментального факта: цифровые технологии не поверхностно, не косметически, а сущностно меняют производственные, логистические и торгово-финансовые процессы. Влияют на модели потребления и размывают такие, казалось бы, привычные понятия, как институт собственности.

За этими бесспорными и очевидными технологическими фактами следуют прямые практические выводы, определяющие экономическую политику страны. Они дают ответы на вопросы, которые годами дебатировались чиновниками, экспертами и экономистами. ■

«Перед миром встала знаменитая проблема так называемой нулевой рабочей силы. Уже можно однозначно сказать, что новые рабочие места будут создаваться где угодно, но только не в индустрии или аграрном секторе».

*На момент проведения KEF — Первый вице-премьер Республики Беларусь.



ZN.SB.BY

Максим Ермолович

МИНИСТР ФИНАНСОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

О ДОЛГОВОЙ ПРОГРАММЕ И ИСТОЧНИКАХ ЗАИМСТВОВАНИЙ

Ситуация, которую мы переживали три года назад, была намного сложнее и более непредсказуемой. Сейчас мы находимся в лучших условиях с точки зрения возможностей рефинансировать обязательства по платежам в рамках нашей долговой программы. И надо сказать, что за эти три года проделана большая работа не только Министерством финансов, но и всей экономической системой. Своё домашнее задание выполнили также и инвесторы. У нас достаточно широкие возможности по выходу на внутренний и внешний рынок государственных заимствований.

Что происходило в эти три года. Во-первых, Беларусь вернулась на рынок еврооблигаций и, на мой взгляд, успешно. Наше сегодняшнее состояние экономики, как бы его ни критиковали, вызывает у инвесторов четкое понимание сложившегося уровня рисков. При этом спрос все равно очень высок. Даже предварительные консультации, которые мы проводим регулярно в рамках встреч с системными инвесторами, говорят о том, что этот интерес значительно выше, чем был на период нашего выхода на рынок два года назад.

Это в некоторой степени продиктовано ситуацией на рынке, но нельзя сбрасывать со счетов экономические показатели, которые сегодня имеет страна с точки зрения сбалансированности бюджетной и денежно-кредитной политики, роста резервов, валютной позиции — целого ряда факторов, которые действительно говорят о стабилизации экономики. И у нас появляется возможность управлять любыми рисками, которые могут возникнуть в среднесрочной перспективе.

Конечно, ситуацию отягощает отсутствие наших договоренностей по компенсации налогового маневра с РФ. С этим приходится жить, и мы вынуждены адаптировать свой бюджет к новым условиям, выстраивать политику на 2020 год без понимания, получим мы эту компенсацию или нет. Поэтому скажу: те бюджетные правила, которые действовали последние четыре года, сохраняются и на 2020 год. Мы намерены не более 70% своих платежей по погашению госдолга рефинансировать и 25% будем погашать из недолговых источников.

Привлекать ресурсы будем так же, как и в 2019 году. Мы позаимствовали большой объем средств на внутреннем рынке: порядка \$800 млн в эквиваленте за счет выпуска новых облигаций. Но возможности на самом деле больше, потому что ставка наших облигаций на внутреннем рынке снижается.

У нас сегодня достаточно широкие возможности по привлечению ресурсов с внешнего рынка. В 2019 году мы дебютировали в России. Подготовили и реализуем программу размещения суверенных облигаций РБ в российских рублях на российском фондовом рынке. Емкость этого рынка помогает ежегодно привлекать на комфортных условиях большие объемы ресурсов с точки зрения структуры платежей по внешнему долгу. Мы сохраняем возможность выхода на внешний рынок с новыми выпусками еврооблигаций. Планируем, что новое размещение сделаем в 2020 году и привлечем \$1,35 млрд.

Эти возможности подкрепляются активностями по открытию новых рынков, которые проводились в прошлом. Мы попытались выйти на рынок панда-облигаций. К сожалению, стоимость этих заимствований и условия привлечения привели бы к потенциальному общему ухудшению портфеля государственных заимствований. Поэтому от панда-облигаций на данном этапе мы отказались, и переговоры с банками Китая вывели нас на подготовку кредитного соглашения с Государственным банком развития Китая по привлечению 3,5 млрд юаней, что в эквиваленте составляет около \$500 млн.

Что касается других источников заимствований, то здесь все будет определяться ценой, условиями, сроком. Сегодня рисков, связанных с рефинансированием госдолга, Министерство финансов не видит. Мы ведем постоянные консультации с потенциальными банками-организаторами выпусков еврооблигаций, банками, с которыми взаимодействуем по двухсторонним заимствованиям, и банками, с которыми работаем на локальных рынках. Инвесторский интерес к Беларуси не сужается, а расширяется. Стоимость и объемы этих привлечений будут улучшать качество портфеля государственных заимствований.

Расширяется наше сотрудничество с международными финансовыми институтами, увеличивается программа заимствований в рамках целевых мероприятий в отдельные отрасли экономики. Это бюджетозаменяющие проекты, которые финансирует Международный банк реконструкции и развития, Европейский банк реконструкции и развития. Сейчас к этому процессу подключились Азиатский банк инфраструктурных инвестиций и Европейский инвестиционный банк. Мы видим широкие направления, по которым государство может привлекать дешевые долгосрочные ресурсы для инфраструктурного строительства и создания дополнительных стимулов экономического роста.

С точки зрения финансового обеспечения экономического роста у нас все в порядке. Надо разбираться в других причинах, почему рост ниже, чем нам хотелось бы. ■

«С точки зрения финансового обеспечения экономического роста у нас все в порядке. Надо разбираться в других причинах, почему рост ниже, чем нам хотелось бы».

*На момент публикации материала кредитное соглашение уже подписано.



Александр Егоров

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ
ОАО «АСБ БЕЛАРУСБАНК»

О ВЛИЯНИИ ГОСУДАРСТВА НА ЭКОНОМИКУ

«Кастрычніцкі эканамічны форум» показывает, насколько важно взаимодействие государства и международных организаций. В этой связи мне вспоминается история, которая случилась ровно семь лет назад. При содействии Международного валютного фонда в страну приехали эксперты, которые обучали порядка 30 госслужащих тому, как осуществлять прогнозирование экономики на основании модели финансового программирования. Это модель, которая позволяет делать сбалансированный прогноз всех секторов: внешнего, ВВП, бюджета и др. И один из руководителей госоргана задал вопрос: «А каким образом определить, в какие сектора необходимо направлять кредитные ресурсы?» Все три эксперта МВФ в один голос сказали: «Так это же основная функция банков. Им никто не должен говорить, куда направлять ресурсы. Они сами должны определиться и принять риски».

И на самом деле за семь лет ситуация сильно изменилась. Если смотреть на примере нашего банка, то доля тех пресловутых госпрограмм, о которых на протяжении последних шести лет говорили в том числе на КЭФ, в нашем портфеле упала с 67% до 33%. При этом в целом портфель нашего бизнеса вырос, мы нашли новые сектора, новых рыночных клиентов, которые сами за это время выросли и получили прибыль. Мы повысили свою эффективность, и ничего страшного не случилось. Ничего страшного нет в том, что кто-то решает, куда распределять ресурсы, это положительно сказывается на экономическом росте. Мне кажется, это должно происходить не только в банковской сфере, но и во всех других сферах нашей экономики.

Что касается экспорта. В стране сейчас он относительно сбалансирован, он даже чуть выше, чем импорт. К сожалению, вклад чистого экспорта в экономический рост на текущий момент является отрицательным, но тем не менее это тот потенциал, который мы видим и который действительно может увеличить долгосрочный рост нашей экономики. В этой связи возникает вопрос: стоит ли определять флагманов, которые будут развивать экспорт белорусской экономики? Важно, чтобы рост экспорта формировали отдельные успешные кластеры, которые складываются благодаря конъюнктурному спросу или благоприятным условиям торговли. Они формировали бы условия для инклюзивного роста. Мы не должны экспортировать все подряд, мы должны экспортировать то, в чем у нас действительно есть конкурентное преимущество.

Но сектор экспорта не должен создавать предпосылок для негативных последствий от этого экспорта. Один из возможных вариантов — так называемая «голландская болезнь». Всегда необходимо оценивать тот spillover-эффект, который мы можем получить, в том числе от секторов, занимающихся экспортом. При этом эффект должен быть не только в форме роста внутренней торговли от поступления валютной выручки (это путь к той самой «голландской болезни»), но и относительно роста низкой производительности рабочих мест в смежных отраслях.

Spillover-эффект должен оказывать положительное влияние на все сектора экономики. Возьмем, например, сектор ИТ, который стал в последнее время действительно драйвером экономики. Безусловно, это достижение для страны, и те 40–50% роста выручки — значительный вклад в ВВП — нельзя недооценивать. Но на сегодняшний день сектор абсорбирует ресурсы, в первую очередь человеческие, и отправляет их на экспорт, увеличивая внутренний спрос в стране. Фактически мы имеем какой-то аналог «голландской болезни». Глядя на уровень зарплат в секторе и в остальной экономике, мы видим, что растет разрыв в уровне жизни между членами ИТ-клуба и всеми остальными. Важно присутствие «невидимой руки Левиафана» (т.е. государства), которая бы определила правила игры, сделала какие-то допущения, предвидения и сформировала стратегию, как развивать тот или иной сектор. Но самое главное, не навредила его развитию. Чтобы те 40–50% роста, которые мы наблюдаем, сохранялись и в дальнейшем.

В качестве положительного spillover-эффекта (и это не реклама) хотелось бы сказать о банках и о Национальном банке. Вспомните, 15 лет назад многие из нас стояли по три часа в очереди, чтобы совершить какой-то платеж. Международные переводы занимали у организаций 3–4 дня с подписанием множества бумаг. Сейчас, чтобы совершить платеж или международный перевод, вам требуется несколько секунд. Казалось бы, это стало обыденной вещью, но на самом деле это значительно сэкономило время всех нас. А ведь время стоит денег, и мы об этом забываем. Все это было сделано благодаря тому, что Национальный банк предложил и в какой-то степени заставил банки цифровизировать свои услуги. Здесь сработала «невидимая рука Левиафана».

В целом «рука Левиафана» должна создавать условия трансфера знаний, технологий и процессов. Этот трансфер будет способствовать росту производительных рабочих мест, а также инклюзивному росту в экономике. ■

«Важно, чтобы рост экспорта формировали отдельные успешные кластеры, которые складываются благодаря конъюнктурному спросу или благоприятным условиям торговли. Они формировали бы условия для инклюзивного роста».



ZAUTRA.BY

Катерина Борнукова

НАУЧНЫЙ ДИРЕКТОР
ЦЕНТРА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ VEROS

О ТОМ, КАК КРИЗИС 2015–2016 гг.
ПОВЛИЯЛ НА СИСТЕМУ
СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

Беларусь тратит 22% ВВП на социальные расходы, и это приносит плоды. Государству удается эффективно бороться с бедностью. Как показывают исследования Всемирного банка, если бы не фискальное распределение в виде пособий и пенсий, то бедность была бы на 17 пунктов выше. Сегодня она колеблется в районе 5–6%, хотя могла быть больше 20%. Неравенство тоже снижается достаточно эффективно. Главную роль в этом играют пенсии, которые для многих граждан являются единственным источником дохода и снижают бедность на 21 пункт. Снижение неравенства с помощью пособий или основных трансфертов относительно низкое.

Последний кризис 2015–2016 гг. сильно отличался от других. Он ударил по самым уязвимым слоям населения — жителям с низким и средним доходом. Если в 2009-м и 2011-м наблюдалось замедление роста доходов, то в 2015–2016 гг. они существенно снизились. Это было связано с резким уменьшением уровня оплаты труда.

Упали доходы всех социальных групп, однако наиболее остро ощутили это те, кто имел невысокий доход до кризиса. Нельзя сравнивать Минск, в котором доходы упали меньше чем на 6%, с малыми городами, где цифра составила 16%. При том что изначально люди за пределами столицы получали меньше.

Если мы проанализируем официальные цифры бедности в стране, то на пике кризиса они выросли незначительно — от 5% до 7%. Однако если рассмотрим так называемое умеренное измерение бедности, которое Белстат считает по самому низкому прожиточному минимуму, то увидим изменение показателей. Бедность повысилась на 35%, хотя до кризиса была 20%.

Также имеем данные по показателю «уязвимая прослойка населения». К этой категории относятся люди, у которых риск оказаться в бедности выше 10% — те, у кого в течение года финансовое положение значительно ухудшалось, а потом выравнивалось. Они могут не учитываться в суммарном количестве бедных по году, но тем не менее нищету они переживали. Эта прослойка уязвимого населения в кризис также значительно выросла — с 17% до 29%.

Почему это произошло? В ходе опроса населения было определено, что основным драйвером снижения доходов стало падение уровня оплаты труда. В это время домашние хозяйства стали увеличивать выработку на своих приусадебных участках. Поэтому в регионах и агрогородках уровень дохода вырос почти на 30%.

Что самое интересное — трансферты от государства (пенсии и детские пособия), которые теоретически должны были смягчить финансовую ситуацию населения в период кризиса, в это время также имели отрицательную динамику из-за привязки к зарплатам. Соответственно, когда они снижались, трансферты в реальном выражении тоже падали.

Очень маленький процент людей пытался в этой ситуации искать дополнительный доход, большинство полагались на помощь государства и сокращали свои расходы. Богатые перестали приобретать товары длительного пользования, а вот люди из самого бедного дециля к такому сокращению прибегнуть не могли, поэтому экономили на продуктах питания (в первую очередь на мясе и рыбе, овощах и фруктах), которые замещали продуктами от подсобного хозяйства.

Проанализировав ситуацию, можно однозначно сказать, что трансферты от государства не смогли компенсировать временное падение доходов населения и выровнять профили потребления для самых уязвимых и бедных. Они процикличны, так же снижаются и зависят от средней зарплаты по стране. Это значит, государству надо активнее применять такие инструменты, как ГАСП (Государственная адресная социальная помощь) и пособие по безработице. Сегодня они незначительны по размеру. Надо увеличивать охват и размер ГАСП, дабы в следующий кризис людям не приходилось экономить на еде. ■

«Государству надо активнее применять такие инструменты, как ГАСП и пособие по безработице. Сегодня они незначительны по размеру. Надо увеличивать охват и размер ГАСП, дабы в следующий кризис людям не приходилось экономить на еде».



NEWS.TUT.BY

Александр Кремер

ПОСТОЯННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ
ВСЕМИРНОГО БАНКА В БЕЛАРУСИ

О ПРОСТРАНСТВЕННОМ РАЗВИТИИ

Закон экономики заключается в том, что наибольшая ее эффективность обусловлена агломерацией. Она плодотворна и продуктивна, если один географический регион насыщен всем, что есть в экономике.

Обозначим три причины, по которым агломерация является плодотворной. Первая — эффект внутреннего рынка. Это значит, что для предприятий наибольший смысл имеет то производство, которое сосредоточено рядом с большим количеством клиентов и потребителей. Бизнес, географически приближаясь к своим потребителям, и люди, работающие в этой компании, становятся клиентами другого бизнеса, а те, кто оказывает им услуги, — клиентами других услуг. Бизнесы притягиваются друг к другу.

Второй важный эффект — локализация. Предприятия любят размещаться рядом с другими компаниями. Причина стремления к географической близости — возможность обмениваться информацией и использовать общие ресурсы. Чтобы этот процесс осуществлялся, компании собираются вместе.

Третий эффект — урбанизация. Люди, которые находятся в одном кластере, с большей вероятностью развивают новые продукты, делятся идеями и критикуют друг друга. Приведу пример из моей страны. В 100 км от Лондона у нас сосредоточено практически все конезаводческое хозяйство. Условия проживания лошадей в Великобритании идеальны в каждом регионе, но, даже несмотря на то что все сообщества являются конкурентами друг для друга, они находятся в одном месте. Связано это с тем, что именно там наибольшая концентрация людей, которые увлечены конным спортом. Благодаря этому все извлекают выгоду из общих услуг и тех знаний, которые доступны только в вышеупомянутом хозяйстве. Кстати, в этом и суть главного базового закона агломерации.

Если мы посмотрим на карту агломераций Беларуси, то увидим, что экономическая активность централизуется и притягивается к тем местам, где уже ведется экономическая деятельность. Существует несколько центров экономического роста от Минска к северу и востоку страны: Новополоцк, Витебск, Могилев и Брест. Есть и холодные зоны, где экономическая активность находится на спаде: Борисов, Орша и некоторые другие города к северу страны. Это говорит о естественной силе принципов, которые описывались ранее. Предприятия работают более продуктивно там, где сосредоточено наибольшее количество агломераций.

Вы знаете, какие самые бедные и самые богатые регионы в стране? Рентабельность инвестиций по Минску примерно в два раза выше, чем по Минской области. По стране показатели идут на спад от Бреста к Витебску. Связано это со стоимостью капитала для Беларуси. Где-то 6% в год нужно, чтобы оплачивать внешний долг Беларуси. Покрыть его можно за счет Минска и Минской области. Значит ли это, что в стране слишком много агломераций? Наоборот, если оценивать с позиции развития регионов, то нет. Агломераций немного, причем вряд ли их можно считать конкурентными и сравнивать с другими странами. Инвестор, который думает, в какое предприятие вложить средства, будет это учитывать.

Сейчас речь идет об экономической интеграции с Россией и создании общего рынка. Из этого следует, что масштаб анализа агломераций должен измениться. Сконцентрированность предприятий только в Минске невозможно оценивать с точки зрения национальной выгоды. Необходимо рассматривать Беларусь в целом на континенте и только потом подсчитывать количество агломераций.

Проанализируем распределение экономической деятельности в Евразии. Мы видим высокий уровень в западной Европе. Дальше следует Москва и область, а после этого спад. В чем же проблема агломераций? Возможно, их слишком мало и для появления конкуренции необходимо больше? Безусловно, экономическая агломерация ассоциируется с неравенством в стандартах, и об этом как раз беспокоятся домохозяйства.

В Беларуси очевидна разница между областями и Минском. В других странах прилегающие к столице области получают много преимуществ. В Беларуси же городское богатство не перетекает в область. Как исправить ситуацию?

Ни в коем случае нельзя тянуть инвестиции туда, куда они не хотят идти. К этому почему-то стремятся все политики, министерства экономики и финансов. Речь идет о производительности инвестиций,

«Каждое правительство, которое вынуждено справляться с региональным неравенством, снижает рост крупного города. Этого делать не нужно. Города должны расти, а люди пользоваться их благами».



и посыл в целом объясним: бедные регионы должны стать богаче. Однако денег, наоборот, становится у всех еще меньше.

Есть три сферы, где очень важную роль играет правительство, одна из них — усиление человеческого капитала. Нужно помогать людям двигаться туда, куда инвесторы вкладывают свои деньги. Тогда это будет выгодно для всех, и для клиентов в том числе. Каждое правительство, которое вынуждено справляться с региональным неравенством, снижает рост крупного города. Этого делать не нужно. Города должны расти, а люди пользоваться их благами. Рынок и так будет делать то, что он привык делать: двигать инвестиции туда, куда они хотят идти.

Если кто-то говорит, что знает лучше инвестора, куда направить инвестиции, возникают проблемы. Существует тройная формула для пространственных диспропорций. Сначала необходимо уравнивать условия игры, уменьшить регуляторную нагрузку и только потом вложиться в человеческий капитал.

Зоны агломерации должны быть лучше соединены с прилегающими к ним. Так товары будут лучше перемещаться. Этого, к сожалению, совершенно не наблюдается между Минском и Минской областью.

Как можно создать равные условия? Программа ГАСП в настоящий момент — это 0,1% ВВП. Нужно реформировать действующую программу поддержки безработных. В первую очередь они должны стать более мобильными и иметь возможность перемещаться в те места, где можно трудоустроиться. Необходимо улучшить качество образования, укрупнить школы и создать школы-хабы. Консолидировать больничные сети, усилить социальную медицинскую помощь пожилым людям и перенаправить ресурсы в ПМСП (первичную медико-санаторную помощь). Речь идет об улучшении стандартов жизни, и правительству вполне по силам решить этот вопрос. Вот в чем роль государства: помогать людям находить работу, позволять рынку делать то, что он делает, не ограничивая при этом рост городов. ■



CHATHAMHOUSE.ORG

Айан Бегг

ПРОФЕССОР, НАУЧНЫЙ СОТРУДНИК
ЕВРОПЕЙСКОГО ИНСТИТУТА
ЛОНДОНСКОЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ
И ПОЛИТИЧЕСКИХ НАУК

О ГОСУДАРСТВЕ ВСЕОБЩЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Важно понимать, что государство всеобщего благосостояния это не просто государство, которое много тратит на социальную поддержку. Есть три разных модели благосостояния: рыночная, семейная и правительственная. И эти модели используют три разных подхода в борьбе с рисками.

В рыночной используют неоллиберальный подход: страны, которые входят в Евросоюз в Центральной и Восточной Европе, дали рынку все полномочия. В Северной и Южной Европе более консервативный подход: основной упор делается на семью, которая должна оказать поддержку всем, кто сталкивается с определенными рисками. И наконец, в странах социальной демократии используется постсоветский подход. Это когда государство должно обеспечивать людей (бесплатная медицина, образование и др.).

Какие факторы влияют на всеобщее благосостояние? Во-первых, мы постоянно говорим о ВВП, но важно помнить, откуда берется рост ВВП. Вопросы макроэкономики также важны: даже обменный курс может иметь влияние. Во-вторых, важно понимать, что делает государство. Оно предоставляет различные формы коллективных товаров и услуг: инфраструктуру, образование, здравоохранение. Третий фактор — это социальные изменения. Например, последние 50 лет мы наблюдаем усиление позиций женщин на рынке труда, особенно в странах Западной Европы.

Основные функции социального государства были сформулированы после Второй мировой войны. Нет, конечно же, вопросы социального благополучия поднимались и до этого, но наиболее острая потребность возникла в 1945 году. Великобритания и Франция с последствиями войны справились быстро, но странам Южной и Западной Европы, включая Испанию, Грецию, Италию, понадобилось больше времени. Была потребность в применении капиталистического подхода, который бы включал понятия социальной справедливости и демократического выбора.

Государства, ориентированные на всеобщее благосостояние, предложили три социальные функции. Одна из них была названа в честь известного литературного персонажа Робина Гуда: забираем у богатых — отдаем бедным, т.е. перераспределяем ресурсы в пользу нуждающихся.

Вторая функция работала во многих странах Западной Европы — метод копилки. Вы кладете деньги на хранение до последующего использования. Например, вносите социальные отчисления, которые становятся пенсией по достижении вами определенного возраста. До этого момента ваши деньги становятся источником оплаты услуг, например, уходят в здравоохранение.

Третья функция, которая доминирует во многих европейских странах, это инвестиции в людей и общество. Социальные инвестиции — это новая парадигма, которая используется все более активно на европейском уровне. С учетом того что социальное государство, особенно в странах Западной Европы, производит порядка четверти мирового ВВП, многое обусловлено макроэкономическими показателями. Особенно, когда экономика стабилизируется, выравнивается и экономический цикл становится менее жестким.

Важную роль играет рынок труда. Многие вопросы, связанные с регулированием трудовых отношений, влияют на то, каким образом люди взаимодействуют с государством, как к нему относятся. Например, каждая европейская страна сейчас установила минимальную заработную плату. Исключение составляют скандинавские страны, которые опираются на рыночное регулирование, сила которого — профсоюзы.

Теперь что касается вопросов распределения дохода. Если у вас есть работа, вы являетесь экономически активным субъектом. Ваш доход — это заработная плата плюс доход от инвестиций. В некоторых странах менее состоятельные группы населения получают дополнительные выплаты со стороны социальной поддержки, например, им предоставляют кредиты для оплаты подоходных налогов.

Если вы не являетесь экономически активным гражданином, то вы полагаетесь либо на поддержку семьи, либо на доход со стороны системы социальной защиты, либо на те инвестиции, которые сделали ранее. В последнем случае, кроме государства, посредником могут выступать частные пенсионные фонды. Эти две категории лиц в нашем обществе: экономически активное и экономически неактивное население — имеют равную численность с учетом людей, достигших пенсионного возраста.

Ключевой посыл в каждой из систем заключается в том, что кто-то за что-то должен платить, даже если вы переходите на систему частных пенсионных фондов.

Однако есть ряд проблем. Если люди накапливают серьезные сбережения через государство, это мешает частному сектору: страдают банки и страховые компании. Денег для инвестиций на рынке становится меньше, а вместе с тем и активов для использования в экономике.

Также возникает эффект политэкономического характера: во всем мире растет количество пожилых людей, соответственно увеличивается количество голосов в пользу крупных пенсионных фондов. Появляется проблема со стимулом работать, ведь государство тем самым сообщает: «Мы сами дадим вам деньги и обеспечим старость». Это мешает пожилым людям зарабатывать самостоятельно, а вместе с тем мешает и предпринимательству. Нельзя терять людей для рынка в возрасте 65 лет. Они могут быть полезны. Может быть, не стоит давать им полную рабочую ставку, но при этом гарантировать минимальный доход.

Остро стоит проблема миграции. Во многих странах госсектор переживает сложные времена, а человеческий капитал уходит из одной страны в другую. Беларуси знакома такая ситуация: уезжают квалифицированные специалисты. К утечке мозгов присоединяется еще одна проблема — ненадлежащее использование. Многие страны принимают мигрантов, которые не применяют свои навыки. Появляется все больше и больше оппозиции к политике нового использования соцобеспечения.

Сейчас трудно предсказать будущее: появляются новые рабочие места, а прежние теряют актуальность. Однако в Дании, например, не волнуются по поводу того, что рабочее место исчезнет. Они беспокоятся о человеке, заботятся, чтобы он получил новую квалификацию и достойную работу в другом месте. И это дает определенную уверенность людям.

В Дании и Нидерландах третьей функцией государства считается вклад в человеческий капитал — данная парадигма набирает популярность во всей Западной Европе. Среди целей подобной политики — инвестиции в детей. Чем раньше мы начинаем вкладывать в их развитие, тем менее вероятны нежелательные последствия для них во взрослой жизни. Но в 18 лет или 21 год обучение не заканчивается. Пожизненное приобретение знаний необходимо, чтобы приспособиться к все более частым изменениям.

Также существует такой подход — Flex Security, т.е. безопасность и гибкость. Рынки труда нужно регулировать по-новому, чтобы обеспечить баланс работы и личной жизни. Ведь раньше бывало как? Один член семьи ходит на работу, а другой смотрит за детьми. Но теперь в западных странах зарабатывают оба родителя. И если вы хотите, чтобы больше женщин выходило на рынок труда, нужно что-то сделать с системой детских садов и школ. Это дорогие мероприятия.

Подводя итог, скажу, что существует целый ряд дилемм. Во-первых, важно задать вопрос: можем ли мы позволить себе все вышесказанное? Но, с другой стороны, можем ли мы без этого прожить? Можем себе позволить этого не сделать? Как сказал один из основателей Лондонской школы экономики и политических наук Джордж Бернард Шоу: «Если правительство использует тришкин кафтан, то с Тришкой ему и придется жить». ■

«Во многих странах госсектор переживает сложные времена, а человеческий капитал уходит из одной страны в другую. Беларуси знакома такая ситуация: уезжают квалифицированные специалисты».

Дмитрий КАЛЕЧИЦ
Заместитель
председателя правления
Нацбанка



«ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ — КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ»

Краткий гайд

по рынку цифрового финансового бизнеса от регулятора

Эффективная финансовая компания не может функционировать без внедрения цифровых технологий. Они делают финансовые услуги доступными, быстрыми, удобными. Причем отставать в этом направлении рискованно — можно потерять конкурентоспособность, что чревато снижением устойчивости всей банковской системы.

Поэтому цифровая трансформация должна стать приоритетом в программе социально-экономического развития Беларуси на предстоящую пятилетку и основой для достижения устойчивого темпа экономического роста и повышения благосостояния населения. Это предполагает глубокое переосмысление бизнес-процессов, их перестройку во всех сферах экономики на цифровой основе.

Важно, чтобы государство стало активным проводником цифровых новаций. Поэтому и регулятор должен меняться. Нам нужно находиться в тесном взаимодействии с рынком. Чувствовать его потребности и настроение, своевременно реагировать.

Год назад Национальный банк подписал меморандум с Конфедерацией цифрового бизнеса и начал создавать соответствующие экосистемы знаний, обмена опытом и реализации проектов в области цифровых финансовых технологий. В процессе мы определили приоритетные направления для работы и сотрудничества: развитие расчетно-платежного пространства, удаленной идентификации, открытых интерфейсов — прикладного программирования, технологий распределенных реестров, машинного обучения и больших данных, кибербезопасности. По этим направлениям мы уже реализуем конкретные проекты.

Развитие платежной системы

Платежная система Беларуси в полной мере обеспечивает подвижность реального сектора населения, банковской системы и других финансовых институтов благодаря своевременному и качественному приему и проведению платежей.

В прошлом году в системе BISS зарегистрировано более 78 млн платежных инструкций на сумму свыше 580 млрд белорусских рублей. На душу экономически активного населения это около 18 платежей.

Количество карточных транзакций за прошлый год составило более 1,33 млрд на сумму 30 млрд рублей, а это примерно 300 тыс. рублей на душу населения. Если сравнивать эти показатели с данными других развитых государств, по уровню карточных транзакций мы близки к России и отстаем от Швеции.

Безналичные расчеты

Доля безналичных операций с использованием банковских платежных карточек растет. Вместе с этим планомерно обновляется и парк платежных терминалов, которые принимают бесконтактные карты: сегодня их 68% от общего количества.

Важно отметить, Беларусь переходит на карточки с микропроцессором стандарта EMV и с 1 января 2023 года карточки без чипа, эмитированные нашими банками, приниматься к обслуживанию не будут.

Доля карточек с чипом на 1 июля составила более 70% от общей эмиссии карточек, бесконтактных — 55%.

Реализуется совместный проект Нацбанка с Центральным банком Российской Федерации по межсистемной интеграции платежных систем «Белкарт» и «Мир» и перевода эмиссии карточек «Белкарт» на карточки стандарта EMV посредством платежного приложения АО «Национальная система платежных карт».

Национальным банком совершенствуется нормативная база страны для гармоничного развития рынка розничных платежей: расширяются виды сервисов для физических лиц, создаются условия для защиты прав потребителя розничного бизнеса. Внедряются концепции базового счета. Создаются условия для проведения на кассовом оборудовании магазинов операций по выдаче наличных денег покупателям.

Мобильные платежи

Полтора года назад в Беларуси реализован сервис мобильных платежей Samsung Pay, а сегодня его предоставляют своим клиентам три белорусских банка по картам Visa и восемь банков по картам MasterCard. Кроме того, четыре банка создали собственные сервисы мобильных платежей, аналогичные международным.

Платежи с помощью QR-кодов

Национальный банк и Министерство по налогам и сборам продолжают совершенствовать законодательство в части платежей QR-кодами.

Для оплаты товаров и услуг QR-кодами можно воспользоваться сервисом «НКФО «ЕРИП». Для этого достаточно отсканировать QR-код в точках торговли и сервиса, подключенных к АИС «Расчет». Таких точек уже порядка 330.

Мгновенные платежи

Система мгновенных платежей в нашей стране работает с 1 июля. За это время проведено больше 3000 платежей на среднюю сумму 3000 белорусских рублей.

Мгновенные платежи любых видов, в том числе налоговые и таможенные, принимают 11 банков. Оплата осуществляется физлицами дистанционно практически во всех странах мира.

КОЛИЧЕСТВО КАРТОЧНЫХ ТРАНЗАКЦИЙ
ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД СОСТАВИЛО БОЛЕЕ
1,33 МЛРД НА СУММУ 30 МЛРД РУБЛЕЙ,
А ЭТО ПРИМЕРНО 300 ТЫС. РУБЛЕЙ
НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ.

Разработчики системы мгновенных платежей чаще центральные банки. Поскольку в ней видят перспективы развития платежной инфраструктуры в регионах и между странами. На этой волне обсуждается вопрос интеграции систем мгновенных платежей Беларуси с Центральным банком России.

Платежная система АИС «РАСЧЕТ» (ЕРИП)

К АИС «РАСЧЕТ» подключено более 18 000 производителей по 62 000 услуг. За 9 месяцев этого года принято более 550 млн платежей, число которых продолжает увеличиваться.

Открытые банковские API

Для формирования универсальных экосистем Нацбанк видит необходимым развивать открытые интерфейсы прикладного программирования — API.

Цели внедрения открытых банковских API разделили на три составляющие. Первая — предоставить клиентам банков сводную информацию по продуктам, чтобы защитить права потребителей. Вторая — дать пользователям возможность платить с помощью удобных инструментов и простых, интуитивно понятных сервисов. Третья — получать Нацбанку информацию из систем банков, чтобы снизить регуляторную нагрузку между финансовыми организациями.

Вместе с банковским бизнес-сообществом Нацбанк разработал глоссарий. Там сведена терминология по платежным карточкам, кредитам, депозитам, электронным деньгам. Проект стандартов расчетов определяет требования взаимодействия банков и юридических лиц и предлагает клиентам банков услуги через программные средства, использующие открытые API. Этот стандарт планируется к утверждению в конце текущего года.

Дистанционное банковское обслуживание

Для физических лиц удаленно в Беларуси доступно 73% банковских услуг, для юридических — 70%. Самый популярный канал ДБО — интернет-банкинг. К нему подключено 6–7 млн пользователей.

Растет и количество пользователей мобильного банкинга. За первое полугодие оно увеличилось в два раза и составляет 4 млн человек.

Система идентификации

Цифровую трансформацию трудно представить без удаленной идентификации клиентов. Недавно вступил в силу Указ Главы государства, который расширяет ее функционал. Доступ к информации о клиентах, что хранится в межбанковской системе идентификации, получили госорганы, профессиональные участники рынка ценных бумаг, страховые, лизинговые и микрофинансовые организации, компания Fogex, операторы почтовой связи и другие лица, осуществляющие финансовые операции.

Утверждены нормативно-правовые акты. Они разрешают использовать в межбанковской системе идентификации биометрические данные клиентов — фото- и видеоизображения, голос. Так, можно совершать сделки,

электронные финансовые операции с применением программно-аппаратных средств и технологий без использования электронной цифровой подписи.

При помощи биометрических данных в идентификации люди с ограниченными возможностями могут получить финансовые услуги, а нерезиденты Беларуси — стать клиентами белорусских банков без физического присутствия в стране.

Кроме того, недавно с помощью межбанковской системы идентификации проведена перепись населения через интернет. На наш взгляд, это очень успешный опыт.

Технологии распределенных реестров

В некоторых странах развитие технологий распределенных реестров поддерживается на государственном уровне. Например, во Франции и Германии приняты национальные стратегии развития блокчейн. В Беларуси тоже решается задача республиканского масштаба в части перевода из документарного обмена в цифровой вид процесса совершения исполнительных надписей нотариусами с использованием блокчейн. Ведется работа и по оформлению сделок в виде смарт-контракта.

Дополнительно обозначены проекты по цифровой личности, межбанковской, межгосударственной платежной системе, торговому финансированию, вторичному рынку долговых обязательств.

Киберзащита и кибербезопасность

В прошлом году Нацбанк создал центр мониторинга и противодействия компьютерным атакам в кредитно-финансовой сфере. Цель — информационное взаимодействие с рынком финансовых услуг и государственными органами. Работа центра направлена на снижение ущерба от преступлений в кредитно-финансовой сфере и противодействие угрозам информационной безопасности Беларуси.

В дополнение разработан проект концепции обеспечения кибербезопасности в банковской сфере, которая станет продолжением концепции информационной безопасности республики. Ее суть в формировании единообразного понимания и подходов к обеспечению кибербезопасности для устойчивого функционирования банковской сферы.

Надзор за платежной системой

Мы стараемся изучать и внедрять в работу Нацбанка лучшие мировые практики и сотрудничаем с Международным валютным фондом, Всемирным банком, Европейским союзом в рамках твининг-проекта.

На заключительной стадии находится подписание соглашения платежного оверсайта между центральными банками стран ЕАЭС. Оно поспособствует обмену информацией по функционированию трансграничных платежных систем и проведению совместного надзора за их операторами и участниками. Соглашение направлено на защиту прав потребителей платежных услуг, повышение их качества и безопасности.

Также Национальным банком готовится ежегодный отчет по надзору за платежной системой, который можно прочесть на сайте регулятора.

Кирилл ДОМНИЧ
Старший менеджер EY,
заместитель гендиректора
ООО «Эрнст энд Янг Диджитал»



**ЕДИНСТВЕННЫЙ ВЫХОД —
ПАРТНЕРИТЬСЯ С ФИНТЕХОМ
ИЛИ ВСТУПАТЬ В ПВТ:
КАК ДЕКРЕТ № 8 ПОВЛИЯЕТ НА БАНКИ**

Более 20 лет назад начали появляться ERP-системы, в банках это были централизованные операционные дни. Это позволило собрать всю информацию об организации в одной точке и за счет этого получить скачок эффективности. Так вот блокчейн делает для компаний то же самое, что ERP сделала тогда в рамках одной организации или что централизованный операционный день сделал в рамках одного банка.

МЫ СЧИТАЕМ, ЧТО К 2030 ГОДУ БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ВСЕХ НОВЫХ ОТНОШЕНИЙ БУДУТ ЗАКЛЮЧАТЬСЯ НА БАЗЕ БЛОКЧЕЙНА.

Что происходит в РБ? Появился декрет о развитии цифровой экономики, ввел новую важную деятельность и создал правовое поле, в рамках которого можно работать и использовать токен как структуру гражданско-правовых отношений, полностью легальную и целостную. Режим ПВТ и законодательство предоставили компаниям возможность оказывать услуги различного рода. Я сфокусируюсь на финансовых услугах и сервисах.

По поводу законодательства: оно достаточно суровое, в нем много рекомендаций. Регулятор всячески пытается минимизировать возможные риски, которые присущи всей отрасли, и в то же время создать почву для финтех-компаний, которые способны заниматься деятельностью в области криптоплатформ. В ней есть четыре направления:

1. оператор криптовалют (обмен токенов между собой на валюту или электронные деньги);
2. оператор криптоплатформы (предоставление клиенту площадки, где можно заключать сделки по обмену или торговле токенами);
3. оператор ICO (создание и размещение токенов для нерезидентов ПВТ);
4. собственник.

Декрет № 8 позволит реализовать аналоги некоторых банковских продуктов и услуг и в том числе сделать ранее недоступные на банковском рынке вещи. Важный аспект декрета — он выведен из-под банковского регулирования.

Что такое токен? Сложная формулировка, но ее стоит озвучить. Это криптовалюта или запись в блокчейне или иной распределенной информационной системе, которая предоставляет наличие владельцу токена прав на объекты гражданских прав. Что это значит? Резидент ПВТ может делать практически любые операции, разрешенные законодательством, которые являются объектом гражданских прав, и это

может быть предметом различных сделок. Поле для деятельности фундаментальное: на базе токенов можно реализовать огромное количество ранее недоступных вещей.

Уже сейчас можно купить токенизированные финансовые инструменты, получать по ним дивиденды, продавать. Самое интересное, что до 2023 года доходы от такого вида деятельности не облагаются налогами.

ДЕРИВАТИВ — ЭТО ОБРАЩАЮЩАЯСЯ НА РЫНКЕ ЦЕННАЯ БУМАГА, СТОИМОСТЬ КОТОРОЙ ПРОИЗВОДНА ОТ ФАКТИЧЕСКОЙ ИЛИ ПРЕДПОЛАГАЕМОЙ ЦЕНЫ КАКОГО-ЛИБО ЛЕЖАЩЕГО В ЕЕ ОСНОВЕ АКТИВА (ТОВАРА, ЦЕННОЙ БУМАГИ ИЛИ ВАЛЮТЫ).

Сейчас есть три криптоплатформы в РБ. Первой появилась Currencys.com. Она специализируется на операциях с деривативными финансовыми инструментами, которые привязаны к стоимости акций, облигаций, коммодитиз. Например, можно купить дериватив на акцию Apple и получать по нему дивиденды, можно покупать облигации Минфина. Все это делается из мобильного приложения или сайта — достаточно простая система.

КОММОДИТИЗ (ИЛИ БИРЖЕВОЙ ТОВАР) — ПЕРЕПРОДАВАЕМЫЕ СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ, КОТИРУЮЩИЕСЯ НА ТОВАРНЫХ БИРЖАХ, НАПРИМЕР: ЗЕРНО, КРУПЫ, МОЛОКО, КОФЕ, НЕФТЬ ИЛИ ЗОЛОТО.

Вторая криптоплатформа — iExchange — специализируется на криптовалютах и операциях с ними. Сейчас она поддерживает около 12 криптовалют и выпустила собственный токен, который можно купить.

Недавно анонсировали третью платформу — Finstore.by. Ее сделала группа «БелВЭБ».

Что вообще сделало законодательство? Оно в Беларуси дало большой импульс развитию финтеха. Стали образовываться компании, которые делают многомиллионные долларовые инвестиции в разработку собственной платформы, построение бизнес-процессов и соблюдение регуляторных требований. Они уже сейчас предоставляют серьезные, конкурентоспособные финансовые продукты, доступные для граждан как Беларуси, так и других стран. У этих компаний очень серьезные амбиции, никто не заточен исключительно на белорусский рынок, все смотрят гораздо шире. Но в то же время, предоставляя финансовые услуги на нашем рынке, они конкурируют в том числе и с нашей банковской системой.

У криптооператоров есть большие потребности по взаимодействию с банками, а банкам есть что предложить финтех-компаниям. Обеим сторонам может быть интересна общая клиентская база,

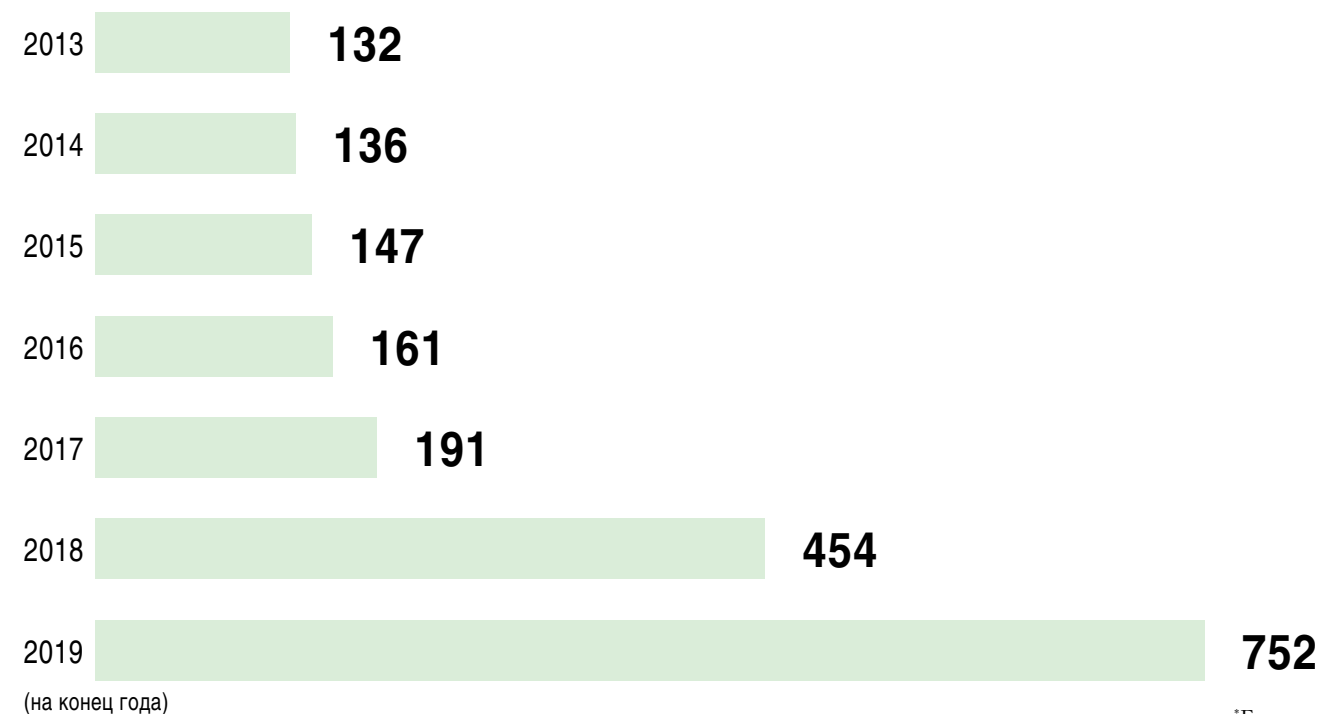
общие каналы продаж и т.д. Для криптоплатформ одно из самых важных направлений — простой, удобный и недорогой ввод и вывод средств. Банкам могут быть интересны принципиально новые продукты и экспансия на внешние рынки.

Самое главное, что банкам стоит понимать: действовать надо было еще вчера, но, может быть, сегодня еще не поздно. Тут есть только два выхода: или банк принимает решение самостоятельно создавать компанию и вступать в ПВТ, или он партнерится с кем-то из уже существующих игроков, которые прошли сложный путь и могут сами что-то предложить.

Вступлением в ПВТ и получением права заниматься деятельностью, связанной с криптоплатформами, банки не напугать, потому что они и так живут в очень жесткой регуляторной среде. Единственный вопрос — инвестиции и возврат этих инвестиций. Их уровень очень высок, и не каждый банк сможет себе это позволить.

Я знаю, что многие банки работают над этой темой и обсуждают ее. Количество компаний, которые вступают в ПВТ и получают право заниматься такой деятельностью, растет. Растет вместе с этим и технологическая компетенция всех игроков. В конечном счете граждане и юристы РБ получат гораздо больше возможностей и финансовых инструментов, чем они могли бы получить без декрета № 8. Все будет в выигрыше. Но этим необходимо заниматься.

ЧИСЛО ОРГАНИЗАЦИЙ — РЕЗИДЕНТОВ ПВТ



ФИНАНСЫ И ТЕХНОЛОГИИ

Прямое включение в бизнес

+ + +
+ +
+

НУЖНО ЛИ БАНКАМ СОПЕРНИЧАТЬ С ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ КОМПАНИЯМИ? ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ФИНАНСЫ И ТЕХНОЛОГИИ МОГУТ ГАРМОНИЧНО СОСУЩЕСТВОВАТЬ, КОЛЛАБЕРИРОВАТЬСЯ И ЗАКРЫВАТЬ ОБЩИЕ ЦЕЛИ, ИГРАЯ СРАЗУ НА ДВУХ ШАХМАТНЫХ ДОСКАХ. УЖЕ СЕГОДНЯ ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДЛАГАЮТ ВНУТРИ СВОИХ ПЛОЩАДОК НЕЗАВИСИМЫЕ ФИНТЕХ-СЕРВИСЫ, А ФИНТЕХ НАХОДИТ НАДЕЖНЫХ ПАРТНЕРОВ В ЛИЦЕ БАНКОВ. ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ТОЖЕ ОЦЕНИЛИ УДОБСТВО ФИНТЕХ-УСЛУГ. ПОЛЕЗНЫЕ И УМНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ, РЕСУРСЫ, ПЛАТФОРМЫ УПРОЩАЮТ ЖИЗНЬ, ЭКОНОМЯТ ВРЕМЯ, ПРЕДЛАГАЮТ АЛЬТЕРНАТИВУ ТРАДИЦИОННЫМ ФИНАНСОВЫМ ИНСТРУМЕНТАМ. ОБ ЭТОМ И НЕ ТОЛЬКО РАССКАЗЫВАЮТ ГЕРОИ НОМЕРА.

Финтех-карта Беларуси

Альтернативные переводы платежных услуг/конвертаторов валют

Logos include: A1 banking virtual card, A1, assist, cashew, DRIVE&PAY, ecoPayz, гроші ХУТКІ, iPay, bePaid, SAMSUNG pay, SCHOOL PAY, STREET VOICES, Tap2pay, tix, webpay, БМРЛ, Дзякуй System Technologies, EURASIAN PROCESSING COMPANY, pos, ArtPay, ЕРИП, Denegram, MTC Деньги, гондляр, Ray (SoftTeco), "Щедрость" (AppCraft).

Конвертер валют для запуска финтех стартапов
Шлюз налоговых платежей

Инвестиционные интернет-сайты, ICO, криптовалюты, блокчейн

Logos include: Scorum, humansee labs, Cashmarket, MULTY, Lacerta, SPATIUM.

Банковская информационная сеть блокчейн в Республике Беларусь

Обмен криптовалюты

Logos include: currency.com, iexchange.

RegTech

CHAINGRAPH

Поддержка финтех-проектов

Logos include: FTh Belarus FinTech Hub, FinTech Hackathon, ИНФОЛЯРК ПРОЕКТ, Конфедерация Цифрового Бизнеса.

Разработчики программных продуктов для финтеха

Logos include: aetsoft, AT RISE of technology, GINIMACHINE, intellectsoft, BelBIGroup, IBA GROUP, HES, NINJA PROMO, Omertex, Service Desk, SOLFY, ИТ@АЛЬЯНС, СИСТЕМНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, SoftClub, ЦБТ | ЦЕНТР БАНКОВСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ, СЕЙЛСЕРВИСОЛЮШЕНС, MOVICON, BeSmart, <epam>, LWO, ЭЛЕКТРОННЫЕ СИСТЕМЫ СЕРВИС, invatechs, ID FINANCE, SMARTYM.

AI БФС (AI Блокчейн Финанс Стандарт)
Технологии BelVEB
eComCharge gate to payments

Big Data/скоринг

PayLine direct

Проект в области ипотечного кредитования

Услуги PFM

Logos include: SHUTTLE, PINGFIN.

Бухучет онлайн

Logos include: Ассистент by, Тайкири, УЧЕТКИН BY.

Краудфандинг

Logos include: ulei, MOLA MOLA, Rocket DAO, TALAKA.BY.

P2P-кредитование

Logos include: Давер, КУБЫШКА.

Другие

Logos include: InSync by Alfa-Bank, SYNATIC, Открытые API Alfa Bank, RECARD.

Робо-эдвайзер

Logos include: exp(capital), MTBANK FX.

Онлайн-кредитование/POS

Хуткі онлайн
BelVeb/Tut.by/MTS

По данным:

Logos include: FTh Belarus FinTech Hub, BEROC.

Социальная торговля

Свободная ниша

InsurTech (телематика, мониторинг, конструктор продуктов)

Свободная ниша

«У “ТАЛАКУ” Я ЁКЛАЎ КВАТЭРУ Ў ЦЭНТРЫ МІНСКА»

ПЛАТФОРМА ТАЛАКА.BY ПРАЦУЕ Ў БЕЛАРУСІ ШЭСЦЬ ГОД. СПАЧАТКУ ЯНА СТВАРАЛАСЯ ЯК КРОПКА ЗБОРУ НЕАБЫЯКАВЫХ ЛЮДЗЕЙ, ЯКІЯ АБ’ЯДНОЎВАЮЦА Ў КАМАНДЫ І ІМКНУЦЦА ПАЛЕПШЫЦЬ КРАІНУ Ў САМЫХ РОЗНЫХ СФЕРАХ. ПОТЫМ “ТАЛАКА” ЗАПУСЦІЛА ПЕРШЫ Ў БЕЛАРУСІ КРАЎДФАНДЫНГ.

ЯЕ ЗАСНАВАЛЬНІК ЯЎГЕН КЛІШЭВІЧ РАСПАВЕЎ, ШТО РОБІЦЦА З ДАПАМОГАЙ ГЭТАГА СЭРВІСУ, ЯКІМ ЧЫНАМ КРАЎДФАНДЫНГ УПЛЫВАЕ НА ДЗЯРЖАЎНЫ АПАРАТ І МОЖА ПАЦЯСНІЦЬ БАНКІ.

— Калі мы вялі размову на Facebook, вы напісалі, што апошні час не займаецца бягучым кіраваннем “Талакі”. Што гэта значыць?

— Я адышоў ад актыўнага кіравання і вырашаю стратэгічныя пытанні. Мне цікава, каб платформа развівалася і не стагнавала, але ў яе паўсядзённай дзейнасці ўдзел не прымаю.

— Чаму так склалася?

— Таму што ў Беларусі краўдфандынг яшчэ некалькі год калі і будзе бізнесам, то сацыяльным.

На краўдфандынг у цяпер зарабляць немагчыма. Можна выходзіць у нуль, плаціць заробак супрацоўнікам, але пра прадпрымальніцкую маржу, якая б задаволіла, казаць нельга. Рынак краўдфандынг, безумоўна, расце і будзе расці ў Беларусі, але на гэта спатрэбіцца час.

Даніну радзіме я аддаў: уклаў нямала ўласных сродкаў, каб стварыць “Талаку” і запусціць у Беларусі краўдфандынгавую хвалю. Далей вырашыў пераклучыцца на больш бізнесовыя, камерцыйныя рэчы.

— Узгадаеце, як узнікла ідэя “Талакі”?

— Напачатку 2010-х я разважаў, як палепшыць, зрабіць камфортней і перспектыўней жыццё ў краіне, дзе мы з вамі жывем, як паўплываць на Беларусь сістэмна, а не рабіць дробныя, лакальныя рэчы. Сустрэкаўся і абмяркоўваў гэта з зацікаўленымі. Канцэпцыя “Талакі” не азарэнне ці копія замежных сэрвісаў, а вынік планамернай працы.

Тэкст:
Юлія ДЗІКАВІЦКАЯ
Фота:
Вікторыя КУХАРАВА

— Што прынцыпова хацелася змяніць у краіне, калі фактычна на гэтым фоне з’явіўся праект?

— Не думаю, што нешта канкрэтнае было прычынай. Але куды ні ткі, паўсюль шмат рэчаў, якія можна і варта палепшыць. Зразумела, аднаму чалавеку гэта не пад сілу. Менавіта таму “Талака”, як прынцып калектыўнай працы па вырашэнні супольных праблем, стала сапраўды рэlevantным рашэннем.

Памятаю, сядзелі з сябрамі ў кавярні і задумаліся пра назву для платформы. Былі розныя стартаперскія, крыху пацешныя варыянты, але потым пазл склаўся — раптам слова “талака” само ўсплыло ў думках, і я зразумеў, што яно проста ідэальна падыходзіць. Тады мы пасеялі зерне. Талака — беларускае слова, якое абазначае старажытны прынцып сумеснай працы. Раней яно было не вельмі папулярным, і прыходзілася шмат распавядаць пра яго значэнне. Потым слова разышлося. Пачалі з’яўляцца банкаўскія карткі з такой



жа назвай, прадукты, нават сэрвіс “Яндекса” — “Яндекс. Толока”.

Я лічу, людзі сапраўды адчулі, што разам можна шмат чаго змяніць не тэарэтычна, а на факце. І не дзіва, бо прынцып талакі практыкаваўся стагоддзямі, а мы проста пра яго нагадалі зноў.

— Як змяняецца стаўленне беларусаў да краўдфандынг?

— Калі ўзяць людзей, што сядзяць у гэтай кавярні, добра, калі траціна будзе знаёма з краўдфандынгам.

Краўдфандынг становіцца папулярным, але ў вузкіх колах, напрыклад сярод крэатыўнага сярэдняга класа. У ЗША гэта праслойка значна шырэй і стварае касцяк грамадства, таму там ён больш распаўсюджаны.

Наша структура грамадства падзяляецца на супольнасці па інтарэсах. Напрыклад, я кручуся ў

“Имена”
задумаліся
як медыйная
варонка
для “Талакі”.

кам’юніці спартсменаў, танцораў, тэатралаў. Па меры таго як узнікаюць новыя праекты ў пэўнай сферы, людзі з адпаведных супольнасцяў даведваюцца пра краўдфандынг, бо іх знаёмыя піраць ім свае праекты. Так паволі і распаўсюджваецца краўдфандынг.

— Ведаю, што вы былі звязаны з рэсурсам “Имена”. Ідэя часопіса і краўдфандынгавай платформы неяк перакрыжоўваліся?

— Так, я заснавальнік “Имен”, але выйшаў з праекта па прычыне разыходжання поглядаў з галоўным рэдактарам. У мяне быў выбар: ці перазапусціць “Имена” з новай камандай, ці прадаць яго. Я выбраў другі варыянт. “Имена” задумваліся як медыйная варонка для “Талакі”, дзе апошняя — заводзік па стварэнні праектаў. Уявіце сабе чорную скрыню: з аднаго боку загрузаюцца людзі, з другога — выходзяць гатовыя праекты. Такому механізму патрэбна было медыя, каб прыцягвала людзей і распавядала, якія рэчы з яго дапамогай вырашаюцца. У нас было жаданне расказаць і натхняць на змены.

Ніша, якую зараз занялі “Имена”, хутчэй, тушэнне пажараў: ёсць праблема, і людзі спрабуюць яе вырашыць. Камусьці дрэнна, нешта

У Беларусі
краўдфандынг
яшчэ некалькі
год калі
і будзе
бізнесам, то
сацыяльным.

развальваецца — давайце скінемся і зробім. У гэтым ёсць патрэба, але такі падыход спараджае “істэроідную журналістыку”. Таму што гэта прадаецца.

Нам патрэбна медыя, што расказвала б пра сістэмныя рашэнні, лепшыя практыкі і гэтак далей. Каб не толькі дапамагаць канкрэтнаму дзіцячаму дому ці дзіцёнку, які застаўся на вуліцы, што таксама важна. Але і працаваць на перспектыву, накіроўваць увагу на тое, каб вырашаць прычыны праблем, а не толькі іх вынікі. Каб дзяцей, якіх пакінулі, было менш, хворых на анкалогію было менш і г.д.

— **Як “Талака” ператварылася ў краўдфандынг?**

— Важна адзначыць, што “Талака” запускатася як сэрвіс па рэалізацыі праектаў праз збор зацікаўленых людзей. З дапамогай платформы людзі маглі калаберываваць у каманды і сваімі ўласнымі сіламі і кампетэнцыямі рабіць праекты. Некалькі гадоў “Талака” паспяхова працавала непасрэдна ў такім фармаце.

Затым мы вырашылі запусціць краўдфандынг як частку адной экасістэмы. Ты прыходзіш са сваёй ідэяй, публікуеш яе, абмяркоўваеш. Падключаюцца зацікаўленыя людзі з экспертызаі і дапамагаюць дапрацаваць ідэю. Фарміруецца каманда, якая стварае пэўны прататып і тэсціруе сваю ідэю ў рэальнасці. Затым, калі ідэя спрацоўвае, яе неабходна маштабаваць, для чаго і патрэбны дадатковыя рэсурсы і фінансы.

Зараз наогул “Талаку” ўспрымаюць больш як краўдфандынг, таму што, з аднаго боку, мы недастаткова правільна камунікавалі, з іншага — усё ж тэма грошай салодкая. Грошы — больш прывабная штука.

— **Не страшна было выходзіць з такой ініцыятывай на рынак, дзе паняцце краўдфандынг, па сутнасці, было “блакітным акіянам”?**



Апошні год мы актыўна прапрацоўваем тэму мікракрэдытавання — плануем запусціць краўдлендынг.

— Ведаеце, спачатку мы прапаведавалі не чысты бізнес-падыход. Бізнесу трэба бачыць перспектыву. І ў гэтым плане ўсё зыходзіць ад патрэбы, бо, калі патрэбы няма, ствараць новую нерэнтабельна. Памятаеце, што было з акулерамі дапоўненай рэальнасці ад Google? Іх зрабілі, але, па сутнасці, яны тады не былі нікому патрэбныя. Так і з “Талакой”: з пункту гледжання бізнесу яна была поўнай бязглуздыцай.

Для сябе мы ставілі рамку не бізнесовую, а грамадска-сацыяльную. Наша платформа з’явілася не таму, што на гэтым можна было зарабіць, а таму што яна павінна была быць у нашай краіне. Мы ў той момант думалі за ўсю Беларусь, занялі кіруючую пазіцыю наогул яе будучыні. І мяркую, усё ж такі пэўным чынам на гэтую будучыню паўплывалі.

— **Нягледзячы на тое што “Талака” больш сацыяльны праект, вы ўклалі ў яго ўласныя сродкі. Напэўна, планавалі іх некалькі вярнуць?**

— Так, хацелася б, але ў мяне было добрае разуменне, што хутчэй за ўсё гэта будзе незваротная інвестыцыя ў Беларусь. Што такое грошы? Грошы можна зарабіць.

— **Калі не сакрэт, колькі каштавала запусціць краўдфандынг?**

— Мабыць, канкрэтную лічбу не назову. Але на праягу ўсяго часу, калі платформа стваралася і пераарблялася, у “Талаку” я ўклаў кватэру ў цэнтры Мінска.

Шмат хто не верыў, што краўдфандынг можа працаваць у нашай краіне. Прышлося папацець і ўкласці нямала рэсурсаў, каб даказаць адваротнае.

— **Як працуе “Талака”? Калі грошы на праект не збіраюцца, сродкі вяртаюцца донорам?**

— У нас ёсць некалькі рэжымаў збору грошай. Такі, як вы апісваеце, і другі — колькі праект сабраў сродкаў, столькі яго аўтар і забірае. У такім выпадку аўтар дакладна ведае: чаго б гэта ні каштавала, ён будзе развіваць праект. Грошы — добрае падсілкоўванне. Далей шукаюцца спонсары або спецыялісты, якія дапамогуць.

Яшчэ на “Талака” ёсць унікальная магчымасць, якой няма на іншых



сервісах, — падпіска. Яна патрэбна аўтарам праектаў, якія займаюцца рэгулярнай дзейнасцю. Пры падпісцы раз у месяц здымаецца пэўная сума ў бок праекта і не трэба заходзіць на платформу кожны месяц, каб падтрымаць кампанію.

— **Колькі адсоткаў складае камісія на “Талака”?**

— 7% забірае сама платформа, і 2% — працэсінг.

У заходніх краінах, напрыклад, платформа Kickstarter бярэ камісію каля 5%. Яны кажуць, што не жадаюць адбіраць грошы ў праекта, але ў ЗША ўвогуле іншыя маштабы і аб’ёмы краўдфандынг. Яны могуць сабе гэта дазволіць.

У нас маштабы, вядома, не такія, але рынак расце і краўдфандынг мае вялікія перспектывы. Проста гэта гульня ў доўгую. Напрыклад, некаторыя банкі ўжо стварылі свае платформы і часцей звяртаюцца да краўдфандынг, бо разумеюць, што за гэтым будучае фінансавай сферы.

— **А вы не думалі запартнёрыцца з банкам?**

— Гады тры таму мы актыўна камунікавалі з некаторымі банкамі.

Некаторыя банкі ўжо стварылі свае платформы і часцей звяртаюцца да краўдфандынг, бо разумеюць, што за гэтым будучае фінансавай сферы.

У адным выпадку дайшла да перамоў са старшынёй банка, але не дамовіліся. У іншых — далей пэўных аддзелаў гэтае пытанне не падымалася, бо, відаць, у той час кіраўніцтва банкаў не надавала вялікай увагі краўд-тэхналогіям і новым фінтэх-рашэнням. Цяпер сітуацыя змянілася, і ўсё больш банкаў глядзіць у бок краўд-тэхналогій. Прышло разуменне, што за імі будучае, і той, хто першым лепей асвоіцца ў сітуацыі, якая мяняецца, будзе лідарам ці, як мінімум, не застанеца на задворках гісторыі. Менавіта таму адны банкі ствараюць свае кішэнныя краўд-платформы, другія актыўна спансуюць фінтэх-хакатоны, каб шукаць вартыя ідэі ў фінансавай сферы, трэція працуюць з кансультантамі па гэтай тэме.

Разумеючы, што за апошнія шэсць год у нас накоплены ўнікальныя для Беларусі веды па краўд-тэхналогіях, мы аднаўляем размову з банкамі наогул болей шчыльнага партнёрства, чым проста на ўзроўні арганізацыі плацяжоў. У нас ёсць добрае разуменне таго, як мы можам быць карыснымі банку-партнёру, пры гэтым выводзячы наш сэрвіс на новы ўзровень.

Класічная ніша краўдфандынг ўжо падзелена, але ў яе яшчэ можна заходзіць з новымі прадуктамі. Напрыклад, апошні год мы актыўна прапрацоўваем тэму мікракрэдытавання — плануем запусціць краўдлендынг. Улічваючы новы закон, які плануецца прыняць у РБ менавіта па тэме краўдлендынг, гэты накірунак будзе перспектывным і патэнцыяльна прыбытковым.



— Вядома, што кожны праект перад публікацыяй павінен прайсці мадэрацыю. Ці праўда, што праходзяць яе толькі патэнцыяльна паспяховыя з пункту гледжання самой платформы праекты? Як вызначаецца ступень перспектывнасці гэтых праектаў?

— Трэба адрозніваць паспяховы збор сродкаў і паспяховую рэалізацыю праектаў. Праект можа сабраць не ўсе 100%, але паспяхова рэалізавацца. А можа сабраць усю суму, але праваліцца ў рэалізацыі.

Калі казаць пра мадэрацыю, на гэта ёсць публічныя правілы. Яны настолькі шырокія, што адсейваюць толькі відавочна незаконныя схемы.

Быў цікавы кейс. Мы вырашылі, што праекты з рэлігійным падтэкстам на “Талац” публікавацца не будуць, бо на гэту тэму ў кожнага свае забабоны. Але адзін з актыўных удзельнікаў нашага кам’юніці вырашыў выпусціць хрысціянскую азбуку для дзяцей. Па фармальным прыметах мы павінны былі яго адсеяць, што і зрабілі. Але потым адбылася дыскусія наконт таго, ці правільна гэта. У выніку зразумелі, што адфільтроўваць праекты такім чынам не вельмі добра і гэтая мультыкультурнасць сапраўды можа быць карыснай. Такі выпадак паўплываў на тое, каб пашырыць правілы “Талакі”. Дзякуючы гэтаму быў рэалізаваны шэраг цікавых праектаў: пачынаючы з рэстаўрацыі касцёла, заканчваючы падтрымкай хрысціянскіх газет.

— Узгадаце яшчэ прыклады яскравых праектаў?

— Суб’ектыўна, але мне запомніўся кейс па рэстаўрацыі абсерваторыі ў парку Горкага. Абсерваторыя была ў аварыйным стане, і ёй нельга было карыстацца.

Я прагульваўся па парку, зайшоў у стары будынак, спытаў, чаго не працуюць. Выпадкова пазнаёміўся з загадчыкам абсерваторыі і прапанаваў выкарыстаць нашу платформу.

Праект размясцілі. І тое, што дваццаць год не магло быць зроблена, літаральна раскруцілася за два тыдні. Знайшлася айцішная кантора, якая заплаціла за рэстаўрацыю, падключыліся валанцёры. Абсерваторыя запрацавала, і кожны цяпер можа яе вольна наведаць.

Самы хуткі праект — €3000 за пяць гадзін на ўдзел Віталія Гуркова ў чэмпіянаце свету па тайскаму боксу. Спартыўны камітэт сказаў, што сродкаў на гэта няма, а беларусы вольна ўзялі ды і скінуліся.

Адным з самых вялікіх па суме і рэзанансу апынуўся праект па набыццю спецыяльнага харчавання, якога крытычна не хапала для дзяцей з асаблівасцямі развіцця ў медыцынскім інтэрнаце.

— Ці можна некаторыя праекты з “Талакі” прыраўняць асабліва да дабрачыннасці?

— Так. Большая частка праектаў “Талакі” культурныя і сацыяльныя. Але лінія паміж сацыяльным і камерцыйным праектам даволі размытая.

Напрыклад, быў праект, накіраваны на выданне настольнай гульні па экалогіі для дзяцей. Яго рабіла кампанія, якая займаецца стварэннем гульні. З аднаго боку, праект сацыяльна важны, з іншага — бізнесовы, бо гульня прадаецца і кампанія на гэтым зарабляе. Калі ў праекта ёсць пэўны прадпрымальніцкі

Краўд-праектам патрэбен стартаперскі падыход: ты нешта робіш, паказваеш, што і як працуе, тэсціруеш гіпотэзу і прыцягваеш інвестараў. Такім чынам можна прыцягваць і краўд-спонсараў.

складнік — заўсёды вялікі плюс, бо такі праект будзе генерываць дадатковыя рэсурсы і развівацца.

Сама платформа, безумоўна, сацыяльная, але яе механізм пабудаваны на бізнесовых асновах: усё павінна самаакупляцца. “Талака” матывіруе ствараць сацыяльныя праекты, якія будуць устойлівымі.

— Ёсць якія-небудзь лайфхакі па афармленні кампаніі на платформе? Што ў першую чаргу прыцягвае ўвагу?

— Нельга проста ўзяць, зрабіць кампанію і сабраць сродкі. На піяр больш-менш вялікіх праектаў аўтары трацяць ад 4 да 8 гадзін у дзень на працягу аднаго-двух месяцаў.

За ўвагу людзей шмат хто змагаецца, таму добра падрыхтаваць праект — вялікі кавалак працы.

Трэба разумець: што, як і навошта ты робіш. Павінна быць каманда, каб грамадскасць усведамляла: план сапраўды можна рэалізаваць.

Больш таго, калі ёсць прапрацаваная ідэя, неабавязкова адразу збіраць грошы. Можна пачаць яе рэалізоўваць гатовымі інструментамі, а потым набыць сродкі на развіццё.

У пэўным сэнсе краўд-праектам патрэбен стартаперскі падыход: ты нешта робіш, паказваеш, што і як працуе, тэсціруеш гіпотэзу і прыцягваеш інвестараў. Такім чынам можна прыцягваць і краўд-спонсараў. Калі вырашаеш, што рэалізацыя праекта для цябе мае значэнне, паступова рухаешся і атрымліваеш што трэба.

Я мог бы, вядома, раскажаць, якую ролю адыгрывае добрае апісанне праекта, напрацоўкі. Але на гэтым не варта зацывацца. Тут як у сітуацыі, калі ты шукаеш супрацоўнікаў.

Ёсць пэўны гурт людзей, так званыя “прафесійныя праходзіцелі інтэрв’ю”. Тыя, хто ўмее правільна адказваць на пытанні, праяўляць ініцыятыву, выклікаць прыхільнасць інтэрв’юера. Яны ідэальна праходзяць інтэрв’ю, але працаваць не ўмеюць. Такія кандыдаты часам перамагаюць: іх афармляюць на працу, але потым усё роўна выштурхоўваюць.

Тое ж самае і з краўдфандынгам праектам. Можна зрабіць мегадобрае апісанне, і клёва, калі ты збярэш грошы. Мабыць, з гэтымі грашыма

нешта і атрымаецца, але не трэба імкнуцца прадаць незразумела што. Неабходна сапраўды хварэць за свой прадукт, укладваць у яго і развіваць. Таму пытанне пра апісанне праекта тэхнічнае, гэтаму можна навучыцца. Пачытайце кнігі, таго ж Ільяхава. Найміце капірайтара і зрабіце апісанне праекта разам з ім. Дызайнер падрыхтуе вам добрыя фотачкі. Усё вырашальна, калі ты сапраўды зацікаўлены ў сваім праекце.

— Калі забегчы наперад, ці можна краўдфандынг назваць пагрозай традыцыйнаму бізнесу?

— Не, думаю, так будзе некарэктна казаць, бо краўдфандынг — інструмент для бізнесу і сацыяльных праектаў. Таму сам па сабе ён можа быць пагрозай для іншых інструментаў. Напрыклад, для банкаўскіх.

— Так партнёр банкам ці пагроза?

— Банкам пагражае не сам інструмент, а іншыя банкі, якія першымі асвоіць новыя інструменты і стануць лідарамі. У мінулым, напрыклад, кампаніі, якія падавалі электрычнае асвятленне, выпіснулі тыя, што ўсё яшчэ падавалі газавое, і прафукалі важныя змены ў тэхналогіях. Адно інструменты выцяснюць іншыя. Гэта выдатна, так працуе прагрэс. У некаторых выпадках лізінг як інструмент выцясняе крэдытаванне. Пошук ахвярадаўцаў ці фундатараў выцясняецца краўдфандынгам. Класічнае крэдытаванне — краўдлендынгам. Банкаўскія пераводы — адмысловымі сэрвісамі для пераводаў. І гэтак далей. Таму банкі, якія будуць рабіць свае інструменты больш рэлевантнымі для карыстальнікаў, выйграюць.

У будучым краўд-інструменты, відавочна, пацясняць шматлікія класічныя інструменты.

— Па сутнасці, з краўдфандынгам людзі самі могуць выбіраць, куды накіроўваць грошы: якія тэатры падтрымліваць, якое кіно, аўтараў. Што думаеце ў гэтай сувязі наконт дзяржавы? Калі яна прымае рашэнні, куды інвестіраваць, каму дапамагаць, страчвае сваю ролю эксперта?

— У нашай постсавецкай краіне дзяржаву ўспрымаюць



У некаторых выпадках лізінг як інструмент выцясняе крэдытаванне. Пошук ахвярадаўцаў ці фундатараў выцясняецца краўдфандынгам. Класічнае крэдытаванне — краўдлендынгам.

як самадастатковы апарат. А па факце інстытут дзяржавы таксама інструмент, які мусіць дапамагаць, служыць грамадзянам: рэгуляваць жыццё, вырашаць сацыяльныя праблемы, кантраляваць злчыннасць, забяспечваць ахову здароўя. Па сутнасці, грамадзяне наймаюць дзяржаву працаваць на свае інтарэсы.

— Вы сапраўды так лічыце, гэта ў нашых рэаліях?

— У нас грамадзяне наймаюць дзяржаву і плацяць падаткі, каб яна рабіла тое, што павінна. Мы можам казаць, што шмат у якіх сферах дзяржава не спраўляецца. У нас не прынята пра гэта гаварыць, але гэта так. Узнікненне краўдфандынгу — дадатковая падтрымка для дзяржавы.

У развітых краінах, калі ўкладваеш грошы ў сацыяльныя праекты, ты маеш магчымасць не плаціць пэўны адсотак ад падаткаў. Фактычна сваімі падаткамі галасуеш і ўкладваеш грошы ў канкрэтныя арганізацыі ці праекты. Грамадзяне могуць паўплываць на дзяржаву або факусіраваць яе ўвагу на пытаннях, якія цікавяць. Тое, што робяць дзяржава і краўдфандынг, павінна адпавядаць людзям. Дзяржаўны апарат і тыя, хто там працуе, могуць рабіць сваю працу значна эфектыўней дзякуючы краўд-тэхналогіям. У той жа Вялікабрытаніі існуе шмат дзяржаўных сэрвісаў, з дапамогай якіх прымаюцца прапановы, аналізуюцца праблемы, сканіруюцца патрэбы і запысы людзей, каб рабіць дзейнасць урада адпаведнай.

Застаецца параіць нашаму дзяржаўнаму апарату ўлічваць актыўнасць людзей, якія ўдзельнічаюць у краўдфандынгах праектах, і будаваць канструктыўныя адносіны з імі. Трэба разумець, што гэтыя людзі робяць вашу працу. І вы павінны не проста ставіцца да іх нейтральна і не перашкаджаць, а быць удзячнымі, дапамагаць, уключаць. Гэта і ёсць “прынцып талакі”.

Текст:
Юлия ДИКОВИЦКАЯ
Фото:
личный архив героя

«КРАУДФАНДИНГ НЕ ДЛЯ СЛАБОНЕРВНЫХ»

Минчанка переехала в Нью-Йорк
и собирает деньги на свое кино

НЕ ПЕРВЫЙ ГОД АМЕРИКА СТАНОВИТСЯ САМОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ СТРАНОЙ ДЛЯ МИГРАНТОВ, В ЧИСЛЕ КОТОРЫХ НЕМАЛО БЕЛОРУСОВ. КАЖДЫЙ УЕЗЖАЕТ В ПОИСКАХ СВОЕЙ АМЕРИКАНСКОЙ МЕЧТЫ. ОДНИ ЖЕЛАЮТ ПРОСНУТЬСЯ БОГАТЫМИ И ЗНАМЕНЫТЫМИ, ДРУГИЕ — ЗАКРЫТЬ БАЗОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ. ТАК ИЛИ ИНАЧЕ, СТРАНА ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРИНИМАЕТ НЕ ВСЕХ, А ЕСЛИ И ПРИНИМАЕТ — ТРЕБУЕТ САМООТДАЧИ. АНАСТАСИЯ СЕРГИЕНЯ, ДЕВУШКА ИЗ БЕЛАРУСИ, КОТОРАЯ ПЕРЕЕХАЛА В АМЕРИКУ И СОБИРАЕТСЯ СНИМАТЬ СВОЕ КИНО, РАССКАЗАЛА, ПОЧЕМУ ИНСТРУМЕНТОМ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ ВЫБРАЛА КРАУДФАНДИНГ И ЧТО НУЖНО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПРОЕКТ ЗАМЕТИЛИ.



Думала: «Полечу в Нью-Йорк, попутешествую. Если получится — останусь»

— Расскажи, с чем связан твой переезд в Америку?

— Мне хотелось быть востребованным специалистом в Беларуси со знанием языка. Во время учебы в университете (факультет философии и социальных наук БГУ) работала три года бренд-менеджером в Red Bull. Это одна из лучших офисных работ в моей жизни. Потом прошла стажировку в Heineken, но чувствовала, что в профессиональном плане мне чего-то не хватает. Так купила в турфирме путевку и полетела в Лондон учить английский. Полетела на две недели, а осталась на полгода. За это время я подготовилась к поступлению в колледж. Сдала экзамены и задержалась там еще на 2,5 года.

В Лондоне изучала бизнес в Westminster Academy, но мне очень не нравилось. Учитывая, что с девятнадцати лет я фотографирую, хотелось заниматься творчеством. Поэтому вернулась в Беларусь с надеждой открыть свой бизнес — фотостудию.

Для открытия студии на тот момент нужно было \$10 000. Работая няней или в ресторане в Лондоне, я могла бы заработать эти деньги за два или три года, но психологически не была к этому готова. Я решила, что нужно дальше куда-то ехать, и отправилась в Америку как турист. Думала: «Полечу в Нью-Йорк, попутешествую. Если получится — останусь». Вроде, получилось.

— А как попала в киноиндустрию?

— Полгода я работала и копила.

Потом поступила на летние курсы по кинопроизводству в престижную киношколу Tisch при New York University.

В Америке есть рейтинг лучших киношкол. Не все они находятся в Калифорнии и Голливуде — три из них в Нью-Йорке.

После курсов стала фрилансером и начала работать в разных продакшн-компаниях, то есть в сфере кино, рекламы и телевидения.

Сейчас я расту как ассистент режиссера. Это вторая по значимости позиция в кино. Моя профессия связана с документацией, рассылками. Она не творческая, как может показаться, но интересная и хорошо оплачивается. К тому же я нахожусь на съемочной площадке. Слежу, чтобы съемки прошли вовремя. Постоянно работаю со знаменитостями: Дженнифер Лопес, Аль Пачино, была ассистентом Джиджи Хадид и Фелисити Джонс.

На IMDb и Staff Me Up можно посмотреть все крупные проекты, в которых я была занята, и звезд, с которыми довелось встретиться.

Даша Жук вдохновила меня снять свое кино

— Что подтолкнуло к идее снять свое кино?

— В Нью-Йорке у меня свой киноклуб.

На Новый год мы пригласили белорусского режиссера Дарью Жук, чтобы вместе посмотреть ее фильм «Хрусталь» (выдвигался на «Оскар» в номинации «Лучший фильм на иностранном языке» — прим. ред.). Она меня так вдохновила, что сомнений не оставалось: если она смогла, я тоже смогу.

С января я начала заниматься своей короткометражкой. Так что, можно сказать, это все благодаря Даше.

Вообще идея снять свое кино зрела давно, но я не решалась ее реализовать. В Америке снять даже короткий метр дорого. А бесплатно никто не будет с тобой работать. Здесь всем нужно платить.

Раз в месяц я устраиваю показы белорусских фильмов либо американских на белорусском языке

— Можно подробнее про киноклуб?

— Это белорусский киноклуб в Нью-Йорке. Называется «Кино-Вино» и существует три года. Раз в месяц я устраиваю показы белорусских фильмов либо американских на белорусском языке. Часто прошу фильмы у Kinokong или «Говоруна» — организации, которая переводит зарубежное кино.

Мы собираемся с ребятами, смотрим фильмы, обсуждаем. Каждый приносит что-нибудь выпить и поесть. На лето я закрываю клуб и открываю снова в сентябре.



FETURED

Plant a tree

\$10 USD

34 claimed



Сейчас много времени, сил и финансов отнимает краудфандинг, поэтому киноклуба не было уже несколько месяцев. Приходится расставлять приоритеты.

Считается, если ты пьешь кофе не дома, а в Starbucks за \$5–7, то вполне можешь себе позволить положить эти деньги на благое дело

— Как вообще узнала о краудфандинге?

— В Америке заниматься краудфандингом модно. Даже принято. Понимаешь это, когда начинаешь крутиться в кинокругах или запускаешь стартап.

Платформ для краудфандинга много. Самые популярные — Kickstarter и INDIEGOGO.

В Беларуси четыре года назад, мне показалось, краудфандинг был абсолютно непопулярен. В принципе наши люди скептически относятся к таким вещам, мол, «куда я вообще кладу деньги» или «вдруг мою карточку взломают».

В Америке никому не стыдно просить. Считается, если ты пьешь кофе не дома, а в Starbucks за \$5–7, то вполне можешь себе позволить положить

эти деньги на благое дело. Например, поддержать какой-нибудь проект.

На Facebook я состою примерно в тридцати закрытых киногруппах, где люди общаются, находят работу. Там постоянно встречаю ссылки на краудфандинговые кампании. Поэтому, если вижу, что кто-то делает краудфандинг, всегда задоначу \$5–10 символически, чтобы поддержать человека, потому что знаю, насколько это тяжело.

За месяц я собрала \$4200

— Кроме краудфандинга, пользуешься другими рычагами, чтобы пропийарить свой проект?

— Когда создаешь краудфандинг, его обязательно нужно продвигать.

В Америке говорят: краудфандинг — full time job, что означает «постоянная работа». Я занимаюсь ей вечером и по выходным. Пишу друзьям на Facebook, во ВКонтакте, Twitter, Instagram, делаю email-рассылку. Каждую неделю в сообщениях напоминаю: «Пожалуйста, посмотри кампанию». Мне кажется, я всех просто достала. Но друзья заходят на страницу и жертвуют в среднем \$10–20. За месяц я собрала \$4200.

97% тех, кто перечислил деньги на фильм — мои знакомые. Муж вообще говорил, что больше \$1000 мне не накопить, а сейчас, что превзошла саму себя.

Краудфандинг не для слабонервных. По сути, ты должен выпрашивать деньги. Некоторые знакомые думают: я состоятельный человек, который хорошо живет в Америке, еще и деньги просит. Но история другая, и деньги прошу не просто так.

Если зайдете на мою страницу в INDIEGOGO, увидите перки — подарки за пожертвование. Это диск, майка, кружка и другие лоты. Самый дорогостоящий — звание продюсера фильма, имя будет в титрах. Эта позиция стоит \$1000. Ты можешь что-то купить, и ясно, что часть средств за покупку пойдет на мой фильм. Получается, я не только прошу, но и отдаю.

Еще для продвижения краудфандинговой кампании нужно снять видео (у меня их два), найти хорошего автора, который будет писать тексты под проект. С текстами, кстати, помогает девочка из Беларуси. Я вообще стараюсь привлекать к работе больше белорусов и русскоговорящих, потому что сама жила в Беларуси и знаю, какие там зарплаты и цены. Мне приятно платить нашим людям.

— Почему для своего проекта ты выбрала именно INDIEGOGO?

— Пришлось провести исследование, и я пришла к выводу, что большинство платформ работают по принципу «все или ничего»: если не наберешь сумму, которую задумал, то все деньги возвращаются обратно.

Я не стала рисковать. Поэтому, разместив кампанию на INDIEGOGO, смогу забрать столько денег, сколько насобираю. Минус комиссия платформы 3% и затраты на перки, которые нужно разослать людям. Чистыми собранную сумму я по-любому не получу.

Если собранных средств не хватит, буду доделывать фильм в кредит

— Как оцениваешь свои шансы по краудфандингу?

— Там я собираю на фильм \$13 000, но оригинальный бюджет — \$30 000.

На старте кампании я была настолько вдохновлена, думала, что соберу \$30 000 без проблем. Но на консультации краудфандинга-специалист сказал: «Насть, ну \$15 000 максимум...» А после создания страницы вообще поставил потолок в \$12 000. В итоге установила сумму больше, но сейчас понимаю — он как в воду смотрел.

— Если \$13 000 не соберешь, остальное будешь докладывать со своего кармана?



— К сожалению, в моем кармане нет столько денег. Просто придется сильно урезать бюджет. Оригинальный считался с учетом того, чтобы платить участникам проекта официальную зарплату. Я считаю, любой труд должен оплачиваться.

Если денег не накопится, актерам придется платить, допустим, не \$200 в день, а \$70. Конечно, это очень мало.

А еще оплата за локации. По сценарию моей короткометражки планируется десять мест для съемок. Сейчас понимаю, локации нужно искать бесплатные. Или, как говорится, за 50 копеек. Но я не пожалее денег на оператора-постановщика. Еще в кино важно иметь хороший звук и дизайн. Плюс в Нью-Йорке есть закон: каждые шесть часов на съемках тебя должны кормить. Допустим, я прихожу в офис и у меня завтрак. Дальше постоянные снаки. Через шесть часов обед. В общем, на работе ты постоянно ешь.

Если собранных средств не хватит, буду доделывать фильм в кредит.

Бизнес хочет зарабатывать деньги, а заработать можно только на большом кино

— Как в Нью-Йорке со спонсорством?

Насколько бизнес готов вкладываться в творческие проекты, которые наверняка не принесут прибыли?

— В ноябре я летала в Сиэтл на Seattle Film Summit. Думала, получится найти спонсоров. Не получилось, но было интересно пообщаться с профессионалами из киноиндустрии, послушать лекции.

У людей здесь деньги есть, но рынок перенасыщен краудфандинговыми проектами. На INDIEGOGO появляется по тысяче проектов в день. 5–7 лет назад это было в новинку, тогда кампании собирали больше денег, чем сейчас. Из-за того что информации много, твой проект может просто затеряться или кто-то уже успел вложиться в другой.

Да и вообще крупные компании фильмом не заинтересуешь. Бизнес хочет зарабатывать деньги, а заработать можно только на большом кино. На короткометражке — никогда.

Короткометражка — хороший старт, особенно когда ты новичок без портфолио и связей

— О чем твое кино?

— Фильм в жанре драма-комедия, где будет показан один день белорусской девушки, которая приехала покорять Нью-Йорк — «большое яблоко».

Над сценарием я работала с января. Помогала мне талантливая и знаменитая сценаристка из России.

Рабочее название картины «Dream and Smile» — «Мечтай и улыбайся». На мой взгляд, оно очень американское. Американская улыбка и американская мечта — две составляющие общества США.

— Почему именно короткий метр, он же не для широкой аудитории?

— На полнометражный фильм нужно \$200–300 тысяч, если не снимать его в Америке. Это очень мало для кино и американских инвесторов. Фильм с таким бюджетом можно снять, например, в Беларуси.

Чтобы кто-то дал деньги на полнометражный фильм, нужно показать, что ты умеешь. Короткометражка — хороший старт, особенно когда ты новичок без портфолио и связей. Короткометражку, как и полноформатный фильм, посылают на фестивали, и она берет награды. С готовым фильмом и результатами идешь

к потенциальным спонсорам. Тогда больше шансов, что тебя поддержат.

Плюс это невероятный опыт. Над короткометражкой я работаю точно так, как бы работала над полным метром. За это время многому научилась и теперь знаю, как не буду поступать в следующий раз. С кем не буду работать, а кого точно приглашу в команду. Я бы не хотела делать столько ошибок, как сейчас, на своем первом полнометражном фильме.

Многие стремятся за золотой мечтой в Америку. Фильм покажет, куда приводят эти мечты и что на самом деле не все так гладко

— Одно из условий краудфандинговой платформы — чтобы проект был полезным для общества. Какую пользу принесет твое кино?

— Несмотря на то что фильм маленький, я поднимаю в нем сразу несколько вопросов.

Например, вопрос иммиграции и культурного обмена. Главная героиня — иммигрантка. Многие стремятся за золотой мечтой в Америку. Фильм покажет, куда приводят эти мечты и что на самом деле не все так гладко. Он расскажет белорусам о жизни в Америке, а американцам о жизни иммигрантов. И вообще, что такое быть иммигрантом в Америке.

Поднимаются вопросы этнического разнообразия, расизма, социального одобрения. В кадре будут персонажи разных национальностей.

Кроме того, в Америке популярно движение #MeToo. Оно выступает за равенство женщин и борется за их права. Например, в киноиндустрии работает мало женщин, особенно мало режиссеров-женщин. Поэтому по сценарию в фильме много женских голосов.

И самая главная тема — самореализация.

— Можно сказать, что твой будущий фильм пропагандирует отъезд из Беларуси?

— Наверное, многие про это думают, но нет. Он ни в какой степени не пропагандирует это, может, даже наоборот.

Я тоже никогда не считала, что нужно уезжать из Беларуси. И не планировала уезжать сама. Но, к сожалению, после жизни в странах, которые экономически более развитые, чем Беларусь, жить у нас сложно.

— Про Беларусь не было мысли снять кино?

— Я постоянно об этом думаю.

Мы, белорусские и русские режиссеры, которые здесь живут, не американизируемся, как и все эмигранты. Все равно в творчестве присутствует национальный бэкграунд. Беларусь — моя родная страна, и она всегда меня вдохновляет.

Текст:
Виктория КУХАРЕВА
Фото:
Юлия ДИКОВИЦКАЯ

«ОТ ПЛАСТИКА РАНО ИЛИ ПОЗДНО ОТКАЖУТСЯ»

Как бывший сотрудник МЧС стал ИТ-предпринимателем и разработал приложение с дисконтными картами

В 23 ГОДА ЕВГЕНИЙ КОХНО ОСТАВИЛ РАБОТУ СПАСАТЕЛЯ, А В 32 — ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС РАДИ ТОГО, ЧТОБЫ ВОВЛЕЧЬСЯ В СФЕРУ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. ВОЙТИ В ИТ ОКАЗАЛОСЬ РЕАЛЬНО: ПОМОГЛИ РОЛИКИ НА YOUTUBE, БРАТ-РАЗРАБОТЧИК И СОБСТВЕННЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ. ТАК В БЕЛАРУСИ ПОЯВИЛОСЬ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ MDS, БЛАГОДАРЯ КОТОРОМУ ПОКУПАТЕЛИ ЗАБЫВАЮТ, ЧТО ТАКОЕ ДИСКОНТНЫЙ ПЛАСТИК, А РИТЕЙЛЕРЫ ПОЛУЧАЮТ НОВЫХ КЛИЕНТОВ И УВЕЛИЧИВАЮТ ДОХОДНОСТЬ БИЗНЕСА.





— **Чем вы занимались до того, как разработали приложение?**

— В 18 лет я пошел работать в МЧС и в это же время поступил в БНТУ на автотракторный факультет на «заочку». Отучившись там два года, я понял, что не вижу себя в конструкторском бюро МАЗ или Тракторного завода, поэтому бросил учебу и начал заниматься бизнесом. Редкое явление, но у меня нет высшего образования.

С самого детства я возил вещи из Минска и перепродавал их у себя на родине. Начал с того, что покупал на Комаровском рынке товар и реализовывал его в коммерческих киосках Светлогорска.

Я до сих пор живу на два города. В Минске снимаю квартиру, работаю с понедельника по пятницу, а на выходные еду к семье в Светлогорск.

— **В стране давно наблюдается устойчивая тенденция оттока населения из областей в столицу. У белорусов даже есть поговорка: «Хочешь жить — умей переехать в Минск». Почему не переберетесь сюда окончательно?**

— У меня в Светлогорске стоит дом с видом на лес, и я ни на что его не променяю. К тому же это стереотип, что многие стремятся переехать в столицу. Мой брат живет на Птичи — это 5 км от города. Когда я приехал



Если в Беларуси мы с трудом проводим переговоры с ритейлом на подключение, то латыши привлекли около 30 организаций за несколько месяцев.

сюда работать, то отказался жить с ним, потому что дорога оттуда до моего офиса занимает 1 час и 20 минут. Обратное столько же. Получается, что я работаю не 8 часов, а все 11. И это при том, что до Светлогорска ехать 2 часа 30 минут — всего на час дольше.

А теперь давайте посчитаем: квартира обходится мне в \$300. Умножаем 2,5 часа, которые я мог бы терять в пути, на 22 рабочих дня — время дороже тех денег, которые я плачу за квартиру.

— **Окей, вернемся к работе. Что было после коммерческих киосков?**

— Пять лет я отработал в МЧС и одновременно продвигал свое дело. Мой бизнес расширялся, я открыл несколько достаточно больших для Светлогорска строительных магазинов. Но потом вышел закон, который запретил предпринимателям работать в МЧС, и мне пришлось оставить службу. Скорее всего, это было к лучшему: на рынке я зарабатывал гораздо больше, чем спасателем.

Мы достаточно серьезно развили свой бизнес: открыли несколько обувных магазинов, чуть позже работали по франшизе обувной фабрики ALADEN, держали три строительных магазина. А четыре года назад я вышел из этого бизнеса.

— **Почему?**

— Все предприниматели знают, что входить нужно в растущий бизнес. Когда твой доход поднимается — это интересно. А когда бизнес достигает определенной планки, остается два пути: либо вниз, либо топтаться на месте. Поэтому я вышел из компании: мне было интересно заняться чем-то другим.

— **Почему выбрали сферу ИТ?**

— Мне помог брат. Он программист-сеньор, разрабатывает мобильные приложения под iOS и уже сделал много проектов для крупных игровых компаний. Я наблюдал за его успехами и неудачами, делал выводы и решил, что могу попробовать.

У меня были сбережения, я проанализировал рынок, купил недорогую российскую франшизу и запустил приложение «Светлогорск Club». Это был своего рода городской справочник, в котором вы могли найти расписание транспорта, афишу мероприятий, почитать новости, вызвать такси, узнать график работы поликлиники и т.д.

С приложением я поработал около года, потому что отношения с ребятами из России, которые предоставили франшизу, у меня не сложились. Они перестали поддерживать приложение, его пришлось постепенно свернуть. Однако проект удалось монетизировать: даже в таком небольшом городе у него было 7000 скачиваний, то есть им пользовались 10% населения Светлогорска. Это был полезный опыт для меня.

— **Для того чтобы наполнять приложение, нужны специальные знания? Где вы учились?**

— Чтобы работать в админке, нужно знать HTML — язык программирования для верстки сайтов. Я выучил его сам. Если есть желание, берешь два ноутбука, на одном открываешь YouTube, а на втором повторяешь все, что показывает блогер.

— **Как появилось приложение MDS?**

— У меня 15 лет опыта в продажах, именно я отвечал за маркетинг в своем бизнесе. И мне кажется, та идея, которую мы сейчас сформировали, была бы очень полезна для моих магазинов.

Я сложил все лучшее, что было в приложении «Светлогорск Club». В нем, кстати, тоже были дисконтные карты. Брат помог с написанием приложения на iOS, мы наняли человека, который написал android-приложение и серверную часть с админ-панелью, и запустили приложение.

Когда пришел момент вывода на рынок, а это вещь дорогостоящая, стали

искать инвестора. Инвестор нашелся, но пришлось поделиться частью приложения в обмен на финансирование и вывод на рынок. Это случилось два года назад.

Такое же приложение мы вывели на территорию Латышской республики по франшизе — называется UpCard. Сегодня работаем над тем, чтобы локализовать продукт под Литву и Эстонию: планируем выход на эти рынки к февралю 2020 года. В этих странах бизнес движется гораздо быстрее, и там понимают, что за подобными приложениями будущее. Что от пластика рано или поздно откажутся. И если в Беларуси мы с трудом проводим переговоры с ритейлом на подключение (особенно тяжело было заключить договор с первыми партнерами), то латыши привлекли около 30 организаций за несколько месяцев.

Если есть желание, берешь два ноутбука, на одном открываешь YouTube, а на втором повторяешь все, что показывает блогер.

— **У вас в партнерах много крупных сетей.**

— Я за два года провел около 400 переговоров с ритейлерами, поэтому имею большой опыт и понимание дисконтных программ. Когда мы начинали ходить по рынку два года назад, было совсем тяжело. Никто не хотел сотрудничать. Сейчас более развитые компании сами находят нас, звонят и предлагают партнерство. Из последних — магазин экологически чистых товаров Veska. Они принципиально против пластика.

Кстати, что касается польского и российского рынка, там подобными приложениями владеют банки. И они очень круто умеют их монетизировать. Мы бы тоже с удовольствием увидели в приложении банковского партнера.

— **Какие возможности получают компании, когда подписывают с вами договор?**

— В чем разница между сайтом любой компании и нашим приложением? Сайт имеет только одностороннюю связь: клиент зашел и получил информацию. Но приложение — это двухсторонний канал общения. Наши партнеры могут общаться с пользователями напрямую через push-уведомления.

Также MDS умеет заниматься геолокационным маркетингом. Что это такое, объясню на примере. Рядом с баром «Койот» стоит «Александров Пассаж», в котором работают 3000 человек. В 12:00 мы можем отправить баннер: комплексный обед с борщом и горячими котлетами в «Койоте» всего за 5 рублей — только на те телефоны, которые находятся в «Пассаже», и больше никому. Люди получат выгодное предложение к тому моменту, как проголодались, а заведение найдет своих клиентов.

Еще один вариант рекламы — bluetooth-маячки. Например, вы идете по торговому

центру и проходите мимо стенда с рекламной продукцией. Маячок, установленный на стенде, цепляет ваш телефон через bluetooth на расстоянии до 30 метров и запускает 15-секундный видеоролик, который рассказывает о продукте.

С каждым годом все больше людей оставляет на смартфоне включенный bluetooth. Когда мы заходили на рынок, число таких людей составляло 12%. Сейчас данные показывают, что процент увеличился до 35%. Фитнес-браслеты, часы, наушники, гарнитура — все работает через bluetooth-протокол. В 10-м и 11-м айфоне bluetooth вообще выключить невозможно. Даже если вы сделаете это вручную, в 00:00 он включится снова.

— **В приложении есть вкладки, которые не открываются. Расскажите, над чем сейчас работаете?**

— Мы разработали систему для сайта BezKassira.by. Будем продавать в приложении билеты в кино, театры, на концерты. Сегодня эта функция уже работает в прототипе, но мы хотим пойти дальше и хранить билеты прямо в приложении. Сегодня, если вы купили билет, его нужно распечатать, чтобы каким-то образом показать штрих-код на входе. С сайта это сделать неудобно, реально работающих мобильных приложений нет ни у Ticketpro, ни у kvitki.by. Мы хотим первыми зайти на этот рынок и упростить процесс покупки билета. Вы нажимаете на кнопку, деньги с карточки снимаются — билет остается в приложении. И когда вы приходите на Минск-Арену, можете открыть телефон, поднести его к терминалу и войти. Сейчас все театры и концертные залы оснащены системой, которая считывает с экрана телефона штрих-код. Если где-то не считывает, всегда на входе есть оператор, который стоит с ручным сканером или вводит код билета вручную.

— **Но есть проблема с кассами в магазинах. Иногда у них нет сканера, который считывает код с экрана телефона. Это что касается вашей функции с добавлением карт в приложение.**

— Мы регулярно анализируем ситуацию. Еще два года назад сканеры были установлены в 30% магазинов Беларуси. На сегодняшний день, предполагаю, такое оборудование есть у 60% магазинов. В новой версии приложения мы будем составлять рейтинг торговых сетей, которые принимают или не принимают карты с телефона. И если вы захотите добавить карту, например, «Евроопта», приложение подскажет, что ее примут в 70% случаев. Но это касается

только тех магазинов, с которыми мы не сотрудничаем. В магазинах-партнерах штрих-код из приложения отсканируют в любом случае — у нас с ними заключены договоры.

Больше всего вопросов возникает из-за сканеров продуктового ритейла. Но последнее время в таких сетях оборудование меняется часто, потому что через кассы проходит большой поток товаров. Мы дружим с теми организациями, которые поставляют сканеры на белорусский рынок, поэтому знаем, что все оборудование, которое поставлялось за последние три года, читает с экрана смартфона.

— **То есть вероятность, что вашу онлайн-карту примут, велика в магазинах, которые открылись недавно.**

— И как показывает практика, даже если в магазине нет сканера, который считывает с телефона, продавец в 95% случаев имеет возможность ввести код карты вручную — он расположен под штрих-кодом.

Но есть на рынке организации, которых я не понимаю. Например, «Мила». У них прямо на дверях написано, что карты с телефонов они не принимают. Это очень странно. Вы клиент «Милы», приходите за покупками, хотите воспользоваться картой, которую магазин вам дал, но ее неудобно носить с собой. А продавец отказывается принять ее электронный вариант. Естественно, это негативный опыт. Некоторые ритейлеры запрещают своему персоналу сканировать приложение, мотивируя это тем, что они хотят видеть продуктовую корзину человека. Мол, с помощью приложения карту фотографируют пять человек, и все ею будут пользоваться. Но ведь карты не именные, и никто их с паспортом не сверяет.

Плюс партнерам я всегда задаю вопрос: «А зачем вы вообще даете клиентам эти карты?» Очевидно, для того чтобы клиент ходил именно к вам, чтобы привязать его к магазину. Что плохого, если карту сфотографировали пять человек? Ведь эти пять человек стали вашими потребителями. К тому же нет клиента лучше, чем тот, кто думает, будто обманул сеть. В европейском плеймаркете нет ни одной жалобы на то, что приложение не приняли в магазине. Там настолько ценят клиента, что даже если ты пришел без дисконтной карты, тебя заставят позвонить супруге, узнать номер карты и продиктовать его. Иначе тебя просто не выпустят из магазина. За клиента борются от и до.

— **Давайте уточним, я могу прийти в любой магазин и просто продиктовать номер скидочной? И даже если у них нет сканера для телефона, номер моей карты примут?**



Что касается польского и российского рынка, там подобными приложениями владеют банки. И они очень круто умеют их монетизировать.



— Такое решение остается за сетью. Что-либо требовать мы можем только от тех организаций, с которыми заключили договоры. Правила ведения дисконтных программ у каждого свои. И когда вы получаете скидочную карту, вы ставите галочку около пункта, в котором соглашаетесь с этими правилами. К сожалению, не всегда они позволяют использовать альтернативу пластику.

— **Как приложение зарабатывает? У вас нет рекламы.**

— Наша основная функция — приводить пользователей к тем сетям, которые в них нуждаются. Мы это хорошо умеем делать. Пул наших клиентов на двух системах (Android и iOS) — 80 000. Если сегодня к нам войдет ресторанный сеть, мы в течение нескольких дней можем на всю 80-тысячную аудиторию предложить дисконтную карту или уникальный купон. Можем донести информацию о том, что обновилась некоторые позиции в меню, либо создать купон со скидкой 30% на обед. И это работает.

У нас есть хороший кейс, когда мы сотрудничали с рестораном «Фрайдис», задействовав блогера Максима Пушкина и нашу систему. Оказалось, что днем ресторан получал низкий трафик клиентов. Проблему решили следующим образом: в приложении сделали купон от Максима Пушкина, а с рестораном договорились дарить кофе каждому клиенту. Блогер у себя в «Инстаграме» рассказал об акции: приходите во «Фрайдис» с 12:00 до 15:00 и получайте кофе бесплатно. В итоге в первый же день туда пришли более 300 человек. Конечно, было много студентов, которые не обедали в заведении, а только забирали кофе. Были и те, кто заказывал один чизкейк. Но выгоду заведение получило в любом случае. Так или иначе, человек, который пришел выпить кофе по акции, познакомился с рестораном, почитал меню, узнал о других выгодных приложениях. Несомненно, в этом польза есть.

В среднем нашим организациям-партнерам мы приносим около 125 000 рублей дополнительных доходов за полгода. За это мы просим всего 79 рублей в месяц. Есть еще тарифные планы на 150, 220 и 300 рублей в зависимости от пакета услуг.

— **Сколько у вас сейчас партнеров?**

— Договоров больше ста, но реально работают с дисконтными картами 54.

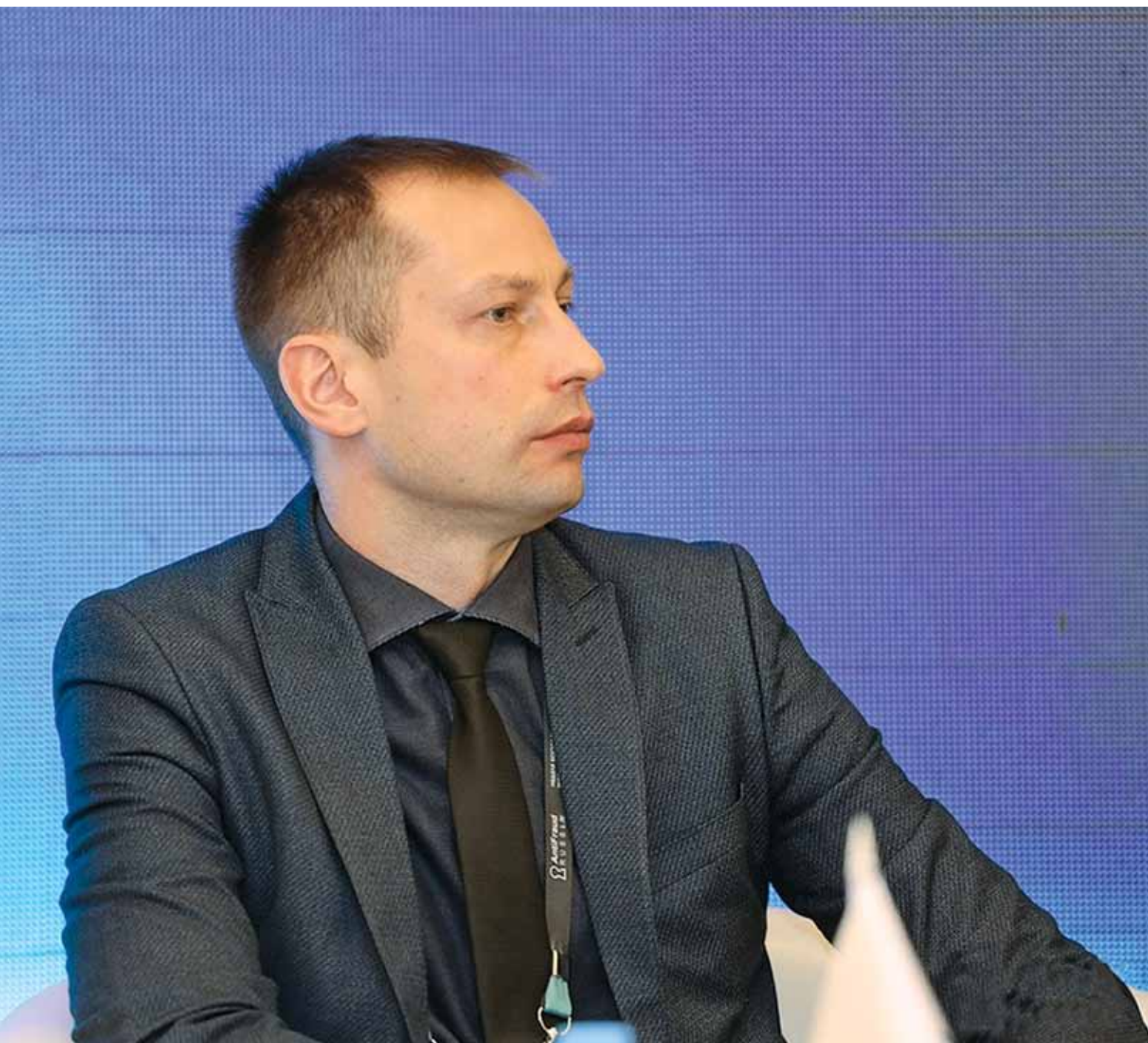
— **Если умножить даже 100 компаний на 79 рублей, все равно получаются небольшие деньги.**

— Мы зарабатываем за счет латышской стороны, за счет компетенций в области дисконтных карт. Любому партнеру мы раскладываем по полочкам будущее их идеи на рынке: будет она работать или нет. Некоторые организации, пообщавшись с нами, отказались от своих идей, другие поняли, что их проект надо переформатировать.

Часто консультируем партнеров на рынках постсоветского пространства в области электронных систем лояльности и делаем им приложения в этой сфере. Есть опыт в производстве индивидуальных решений для компаний, которые в силу некоторых причин не хотят размещаться в маркетплейсах, а хотят собственное имиджевое приложение. Хотя лично я вижу будущее именно за маркетплейсами.



Текст:
Елизавета БЕЦКО
Фото:
vipforum.ru



УКРАСТЬ, НО НЕ ВЗЛАМЫВАТЬ

ЗАМЕСТИТЕЛЬ НАЧАЛЬНИКА УПРАВЛЕНИЯ ПО РАСКРЫТИЮ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ МИНИСТЕРСТВА ВНУТРЕННИХ ДЕЛ БЕЛАРУСИ КИРИЛЛ ВЯТКИН РАССКАЗАЛ, КАК ИЗМЕНИЛИСЬ МЕТОДЫ КИБЕРПРЕСТУПНИКОВ, ЧТО ДЛЯ КОМПАНИЙ ВАЖНЕЕ, ЧЕМ APPLE PAY, И ПОЧЕМУ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ФИНТЕХ-ПРОДУКТА НУЖНО ПОМНИТЬ ПРО ТРЕХ ПОРОСЯТ.

— Кирилл Александрович, прибавилось ли работы у белорусских борцов с киберпреступностью в 2019 году?

— Во всем мире рост количества киберпреступлений — привычная тенденция последних лет. Наша страна исключением не является. Если сравнить с 2018 годом, число зарегистрированных злодеяний в сфере высоких технологий увеличилось более чем в два раза.

— Можно ли выделить какие-то тренды?

— Чаще всего совершаются хищения с использованием компьютерной техники. Преступники уходят от традиционной схемы — присвоения утерянной банковской карты или ее намеренной кражи для последующего снятия денег, оплаты товаров и услуг. Все понимают, что банкоматы и магазины оснащены камерами, значит, факт покупки или завладения средствами обязательно будет зафиксирован. Сейчас злоумышленники в основном предпочитают использовать реквизиты карточек при расчете в интернете — совершают операции в пределах суммы, не требующей ввода пароля, авторизации через 3D Secure и других аналогичных мер безопасности.

Еще один тренд — хищения с использованием систем дистанционного банковского обслуживания, жертвами которых становятся юридические лица. Преступления происходят по причине грубейшего пренебрежения вопросами информационной безопасности в организациях. Если работники не извлекают из компьютера ключ электронной цифровой подписи после совершения платежных операций через программу «Клиент-банк», злоумышленники имеют возможность, внедрив вредоносное ПО, получить удаленный доступ к системе и оформить перевод денег на подконтрольные счета.

Не сдают позиций фишинг и вишинг. Опробовав свои приемы в сопредельных государствах, преступники переключились на нашу страну и активно обогащаются, пользуясь доверчивостью белорусов. Деятельность злоумышленников так успешна, поскольку они хорошо изучили белорусский финансовый сектор и работают, что называется, с национальным колоритом.

Информация — наиболее востребованный ресурс и главный источник получения дохода в киберпреступном мире. Фамилия, имя, отчество, номер мобильного телефона, реквизиты банковской платежной карты,



Причины роста киберпреступности — активно прогрессирующий финтех-рынок и цифровая неграмотность населения.

остаток денежных средств на счету — сама по себе эта совокупность сведений не позволяет совершить хищение, но стоит только умело применить методы социальной инженерии, и дело принимает совершенно иной оборот. Персонализируя подход к каждой жертве, злоумышленники значительно увеличивают свои шансы добиться желаемого.

Незаконная торговля личной информацией в будущем приобретет еще большие масштабы. Согласитесь, преступнику проще купить готовую базу и спокойно ее отрабатывать, чем взламывать счета, ставить скимеры на банкоматы или распространять вирусы, которые крадут данные.

— В чем причины увеличения уровня преступности в сфере высоких технологий?

— Их две: активно прогрессирующий финтех-рынок и цифровая неграмотность населения. Внедрение инноваций как таковое, безусловно, на благо. К работе с клиентами теперь привлекают роботов, цифровые носители заменили бумажные, рассчитываться можно смартфонами, часами и кольцами. Финтех делает нашу жизнь в стиле smart. Теперь все просто: проснулся утром и в два клика решил свои вопросы. Все платежи одной кнопкой и никаких очередей в «сберкассе». Комфорт расслабляет: мы теряем бдительность, забывая о потенциальных угрозах и необходимости контролировать ситуацию.

Любой финтех-проект — прежде всего бизнес: во главу угла ставится выгода и получение максимального дохода при минимальном вложении времени и средств. В погоне за прибылью вопросы кибербезопасности уходят на задний план. Речь идет не только о ненадлежащей степени защиты персональных данных клиентов, но и уязвимости самих систем организаций в целом. К примеру, проблемы есть даже с разграничением доступа для пользователей-работников, хотя, казалось бы, каждому понятно, что носить все яйца в одной корзине — весьма сомнительная затея.

Еще меньше задумываются о существовании подводных камней клиенты, применяющие продукт той или иной компании. Они привыкли во всем полагаться на поставщика технологии и считают, что как бы по умолчанию ограждены от преступных посягательств. В свою очередь злоумышленники целенаправленно отслеживают появление финтех-новинок, тщательно анализируют принципы их

функционирования, выявляют слабые места, разрабатывают преступные схемы с элементами социальной инженерии и успешно завладевают чужими деньгами.

— Современные киберпреступники — кто они? Наверняка представление обывателей — гениальный хакер в темном капюшоне — безнадежно устарело?

— Действительно, раньше мы имели дело по большей части с людьми, получившими соответствующее образование, или талантливыми самоучками. Сейчас классические киберпреступники в основной своей массе трансформировались: им уже нет необходимости быть изощренными программистами, чтобы совершать компьютерные атаки. Конечно, инструмент для этого по-прежнему разрабатывают и распространяют профессионалы, однако любой дилетант может получить доступ к нему с подробнейшей инструкцией по эффективному и безопасному применению в придачу. По этой причине «в профессию» пришло много людей, ранее судимых за имущественные преступления. Они поняли, что мир изменился. Теперь не нужно прислоняться к пассажирам в общественном транспорте, чтобы украсть кошелек. Гораздо проще позвонить потенциальной жертве, представиться работником банка, озвучить достаточно убедительный предлог и вынудить собеседника поделиться информацией, необходимой для хищения средств.

Другая категория — киберпреступники-инсайдеры. Это сотрудники организаций, обладающие широким кругом полномочий в силу служебных обязанностей и ведущие «подрывную деятельность» изнутри в интересах конкурентов, либо бывшие работники, которым после увольнения, в том числе по отрицательным мотивам, почему-то не закрыли доступ к коммерческой или иной важной для предприятия информации. Чтобы навредить бизнесу, они уничтожают данные или крадут их, не брезгают шантажом и хищением средств со счетов юридических лиц.

— Получается, субъекты хозяйствования недостаточно эффективно обеспечивают свою защиту от киберугроз?

— Не думаю, что существуют организации, абсолютно пренебрегающие вопросами экономической безопасности, но вот что касается информационной — такая ситуация сплошь и рядом. Мы постоянно сталкиваемся с отсутствием у предприятий, даже очень крупных, какого бы то ни было локального нормативного акта, регулирующего политику



Классические киберпреступники трансформировались: им уже не нужно быть изощренными программистами, чтобы совершать компьютерные атаки.

Пентест, или тестирование на проникновение — метод оценки безопасности компьютерных систем или сетей средствами моделирования атаки злоумышленника.

информационной безопасности. В подобном регламенте должны быть закреплены организационно-правовые и технические меры реагирования на различные инциденты в сфере информационной безопасности, а также порядок взаимодействия с правоохранительными органами.

Конечно, у милиции широкие возможности для раскрытия преступлений, однако ответственность за их активную профилактику организации снимать с себя не должны. Нередки случаи, когда работники грубо нарушают информационную безопасность, но наказать за это невозможно, поскольку их не ознакомили с перечнем сведений, составляющих коммерческую тайну или относящихся к служебной информации ограниченного распространения. Иногда на предприятиях даже нет документов, предусматривающих какие-то санкции для провинившихся. Некоторым структурам проще внедрить Apple Pay, чем взять всех сотрудников на карандаш, организовать обучение правилам цифровой гигиены, провести пентест на уязвимость своего сайта или внутренней инфраструктуры. Необходимость этих мероприятий становится очевидной, когда ценная для компании информация с легкой руки злоумышленников превращается в бесполезный набор символов, а за дешифровку требуют десятки тысяч долларов.

Скажу больше: многие не подозревают, что стали жертвами киберпреступников. Буквально недавно столкнулся с подобной ситуацией: серьезная организация не знала, что база данных ее клиентов, а это несколько десятков тысяч белорусов, уткла в нелегальный доступ. Второй вариант — предприятие в курсе ЧП, но молчит о нем и к правоохранителям не обращается.

Настоятельно рекомендую вернуться к проблеме лицом. Наивно думать, что «уж моя-то фирма точно никому не садась». Поверьте, это всего лишь вопрос времени. В цифровом мире нельзя жить обособленно, как на острове. От киберпространства не отгородишься забором или шлагбаумом, оно открытое и безграничное. Для проверки белорусских организаций на прочность хакеру из Китая или США не нужно покупать билет, садиться в самолет, пересекать границу, проходить паспортный и таможенный контроль — достаточно выйти в интернет и попробовать на зуб все, что пригласится. К сожалению, в большинстве случаев попытка раскусить увенчается успехом.



— **Разработчики финтех-проектов наверняка знают о таком положении дел. Стараются ли они учесть все уязвимости еще на этапе планирования продукта?**

— Если заказчик изначально не озаботился вопросами информационной безопасности, с инициативой по их решению никто другой выступать не будет. Разработчики лишь следуют техзаданию, действуют в рамках установленного бюджета и используют арсенал средств, позволяющий максимально быстро реализовать и запустить финтех-проект. Прекрасный пример — сказка про трех поросят. Технология как дом, который можно построить по-разному: из соломы, хвороста или

каменей. Логично, что надежный вариант потребует более существенных вложений, а целесообразным его сочтут не все.

Заказывать качественный и безопасный продукт бизнесменов в первую очередь мотивирует вероятность репутационных рисков. Естественно, правоохранные органы не станут громко заявлять о неурядицах в какой-то компании, но если она работает с клиентами, то тут уже шила в мешке не утаишь. Люди общаются друг с другом, ничем не ограничены в своих высказываниях и имеют возможность комментировать ситуацию. В интернете множество площадок, где можно оставить

отзыв о работе организации. Если нелестное мнение выскажет большое число пользователей, это повлечет за собой отток клиентов и потерю прибыли.

В общем, бизнес должен определиться со сценарием: соломенный финтех, который принесет какие-то деньги здесь и сейчас, но быстро схлопнется, или капитальное строительство добротного проекта с гарантированными долгосрочными перспективами. Кажется, выбор очевиден, но один знакомый банкир как-то сказал мне: «Мы посчитали: пока ущерб, нанесенный злоумышленниками, не превышает стоимость ликвидации выявленной уязвимости нашей системы, предпринимать что-либо не имеет смысла». Не сразу, но все-таки мне удалось убедить его в обратном.

Кстати, даже грамотно разработанный в плане кибербезопасности финтех-проект обязательно требует комплексных пентестов с привлечением сторонней компании для их проведения.

— **Вероятно, самые защищенные и успешные финтех-продукты тоже не застрахованы от попадания в милицейские сводки?**

— Именно так. Примерно два года назад в Беларуси появилась новая разновидность киберпреступлений — хищение денег абонентов сотовой связи через услугу банкинга, предоставляемую одним из мобильных операторов. Чтобы совершить подобное злодеяние, нужно на пару минут заполучить смартфон жертвы, к примеру, попросить позвонить. В несколько кликов на хозяина номера оформляется лимитированный микрозайм, сумма которого сразу выводится на подконтрольные злоумышленникам счета. Только спустя некоторое время владелец гаджета понимает, что должен возвращать деньги, которых не занимал.

Сам по себе мобильный банкинг — отличная технология, но люди оказались к ней не готовы. Никто не объяснил им, как правильно и безопасно использовать этот продукт. Мы обратили внимание мобильного оператора на проблему и стали вместе искать пути ее решения. В итоге систему усовершенствовали, минимизировав возможность противоправной деятельности в отношении клиентов.

Другой пример — услуга восстановления ПИН-кода банковской платежной карты посредством СМС. Казалось бы, очень

удобно, однако подвох в том, что весь процесс произвести без участия законного держателя карты. В гостях, отелях, финтес-клубах, да мало ли где еще наши телефоны и бумажники нередко остаются без присмотра. Воспользовавшись этим, преступникам ничего не стоит отправить сообщение, моментально получить в ответ четыре заветных цифры и дальше делать с этой информацией все, что душе угодно.

— **Какие меры принимаются в республике для укрепления кибербезопасности финтех-отрасли и банковской сферы, а также противодействия преступлениям в сфере высоких технологий?**

— Сам факт создания при Национальном банке Беларуси центра мониторинга и противодействия компьютерным атакам в кредитно-финансовой сфере FinCERT свидетельствует о пристальном внимании государства к актуальным вопросам и проблемам информационной безопасности в этой области. Отлично, что теперь в процессе оценки защищенности внедряемых технологий и реагирования на киберинциденты участвуют не только правоохранные органы. Как ни крути, отношения внутри банковской сферы более тесные и доверительные, чем со сторонними структурами. В таких условиях гораздо проще оперативно выработать по-настоящему уместное и действенное решение для каждого конкретного случая, а затем осуществить грамотную координацию взаимодействия всех заинтересованных сторон в ходе его реализации. Подобный консолидированный подход поможет снизить мотивацию злоумышленников, сведя к минимуму возможность отыскать новую лазейку для совершения киберпреступлений.

Следует отметить, что органы внутренних дел также непрерывно совершенствуют организационные и практические меры по борьбе с киберпреступностью: меняется оргштатная структура подразделений по раскрытию преступлений в сфере высоких технологий, обновляется техническое вооружение, растет профессиональный уровень стражей порядка, развивается международное сотрудничество правоохранителей. Кроме того, во многих крупных территориальных органах внутренних дел уже есть высококвалифицированные борцы с киберпреступностью, в компетенцию которых входит исключительно реагирование на киберинциденты и работа с пострадавшими в них.



Некоторым компаниям проще внедрить Apple Pay, чем взять всех сотрудников на карандаш, организовать обучение правилам цифровой гигиены, провести пентест на уязвимость внутренней инфраструктуры.

7 ФИНТЕХ-ТРЕНДОВ на 2020 год:

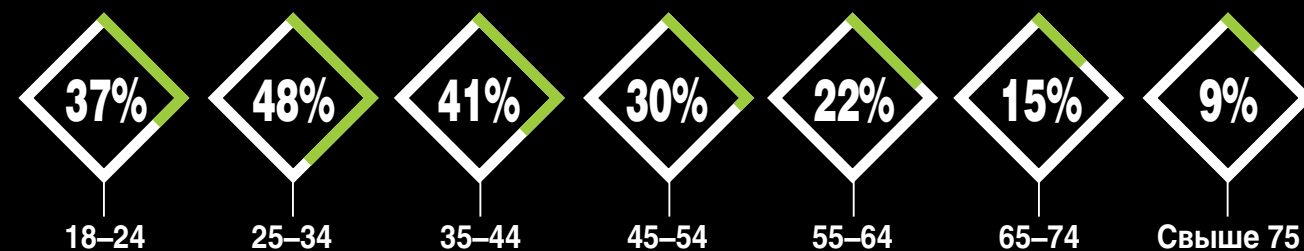
прогноз экспертов

СЕГОДНЯ БИЗНЕС ИСПОЛЬЗУЕТ ЛЮБЫЕ ДОСТУПНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: ОТ КРАУДФАНДИНГА ДО МОБИЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ И УСЛУГ ПО ПЕРЕВОДУ ДЕНЕГ. ФИНТЕХ-ИНДУСТРИЯ ПРОДОЛЖАЕТ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАТЬСЯ ИЗ ГОДА В ГОД. ГРЯДУТ РАДИКАЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ, И ОНИ ПОВЛИЯЮТ НА ВСЕ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗАННЫЕ С ФИНАНСОВЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ.

МЫ УЖЕ ЖИВЕМ В ЦИФРОВОМ МИРЕ, ГДЕ МНОГИЕ ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ РЕШАЮТСЯ В СЧИТАННЫЕ МИНУТЫ — ОНЛАЙН. НО БУДУЩЕЕ СТАНОВИТСЯ ЕЩЕ БЛИЖЕ: ПОЧТИ 80% ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ УСТАНОВИЛИ ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ С ФИНТЕХ-КОМПАНИЯМИ. БЛОКЧЕЙН ГОТОВ ВЫЙТИ НА МИРОВУЮ СЦЕНУ, РАСШИРИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ЦИФРОВЫХ КОШЕЛЬКОВ, И ЕСЛИ БУДУТ РАЗРАБОТАНЫ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ПРАВИЛА И СТАНДАРТЫ БЕЗОПАСНОСТИ, МИР ОХОТНО ПРИМЕТ НОВЫЕ ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.

КАКИЕ ТРЕНДЫ ПОВЛИЯЮТ НА РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ В 2020 ГОДУ? ЭКСПЕРТЫ В2В-ПЛАТФОРМЫ FINANCESONLINE СДЕЛАЛИ ПРОГНОЗЫ НА СЛЕДУЮЩИЙ ГОД, ЧТОБЫ БИЗНЕСМЕНЫ И ФИНТЕХ-ЭНТУЗИАСТЫ ПРЕДСТАВЛЯЛИ, К ЧЕМУ ГОТОВИТЬСЯ.

1. Возраст пользователей финтеха во всем мире



2. Финтех — глобальный конкурент банкам



\$4,7 трлн

дохода от мировых финансовых услуг может забрать финтех.



88%

финансовых учреждений боятся финтех-стартапов.



На **36%**

должны снизиться визиты в отделения банков с 2017 по 2022 год.

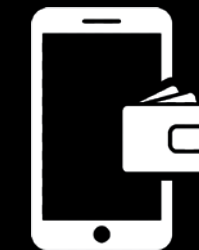


На **22%**

искусственный интеллект сократит операционные расходы банков к 2030 году. Это может означать экономию до \$1 трлн.

3. Мобильные кошельки заменят физические

Онлайн-кошелек с кредитными, бонусными картами и многим другим приобретет более широкую аудиторию.



В 2019 году уже насчитывалось около

2,1 млрд

пользователей мобильных кошельков.

Мобильные платежи уже практически достигли общей суммы

\$1 трлн

в 2019 году. И продолжают увеличиваться.



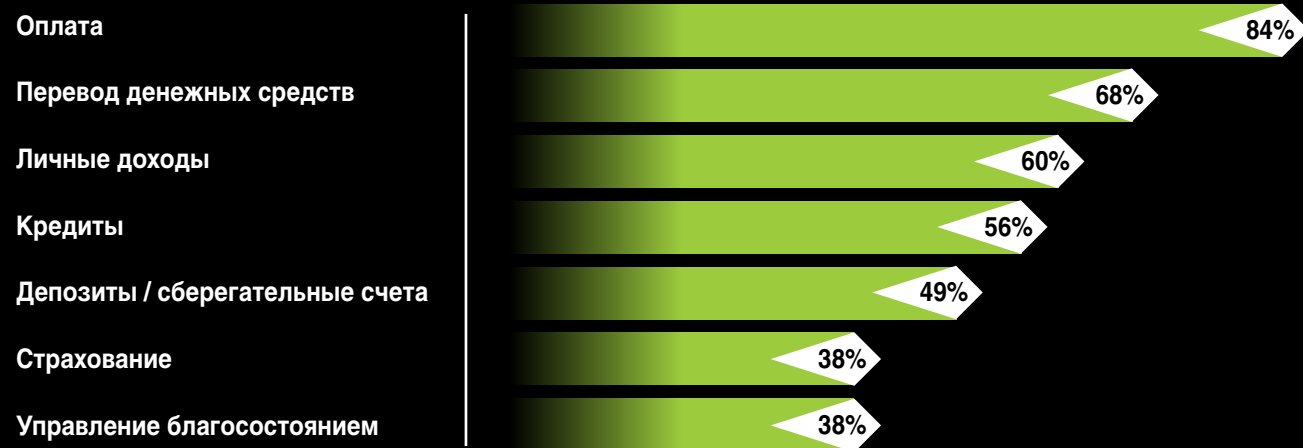
Количество людей, использующих бесконтактные платежи, в 2018 году составляло 440 млн. К 2020 году их будет

около **760** млн.

ТРЕНДЫ

4. Традиционные финансовые учреждения сотрудничают с финтехом

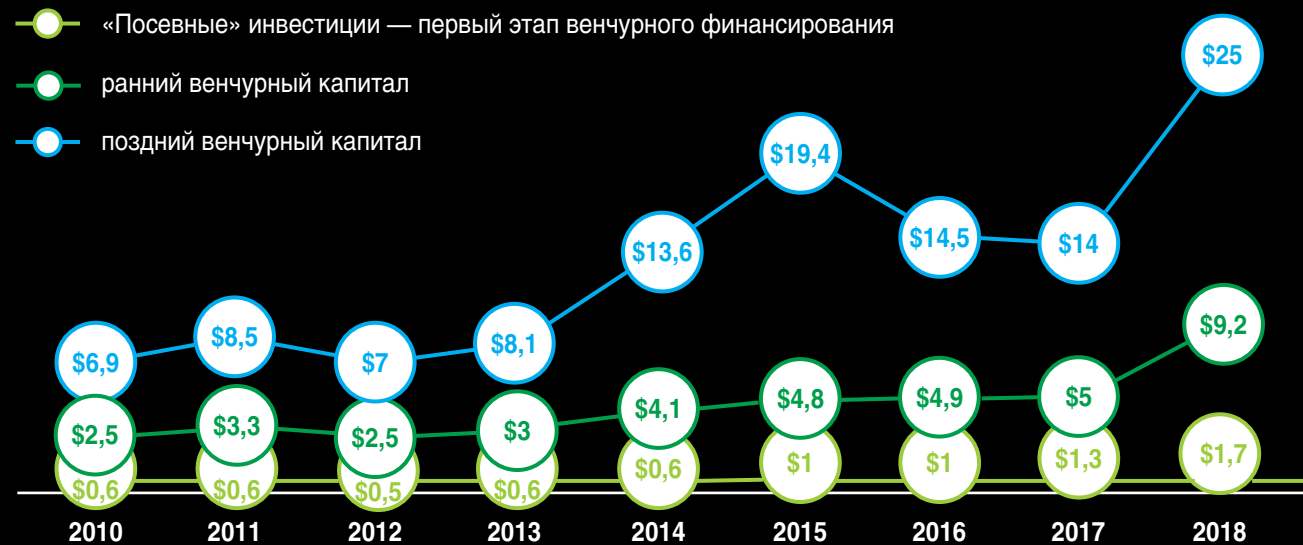
Финансовые операции, которые проводят клиенты традиционных финансовых учреждений с помощью финтех-провайдеров



5. Финтех-стартапы получают меньше инвестиций, чем их более опытные конкуренты

Если в 2014 году финансирование получили 13 000 финтех-стартапов, то в 2017 году эта цифра упала вдвое и составила только 6000.

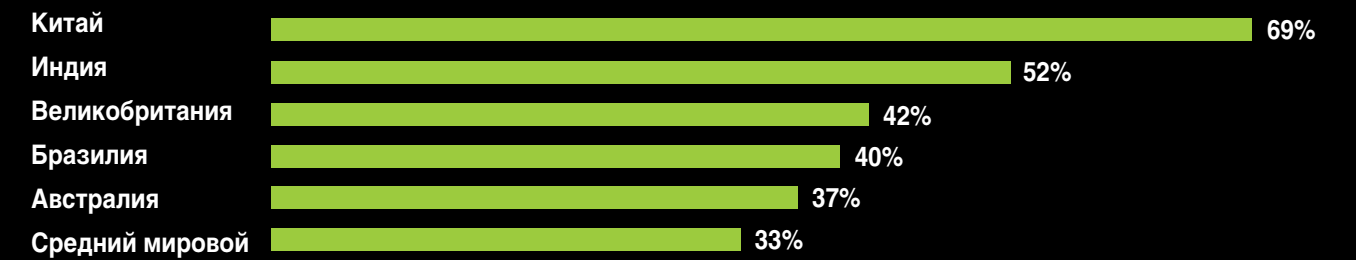
Средний размер венчурного финансирования в финтех, \$ млн 2010 — 30 июня 2018 г.



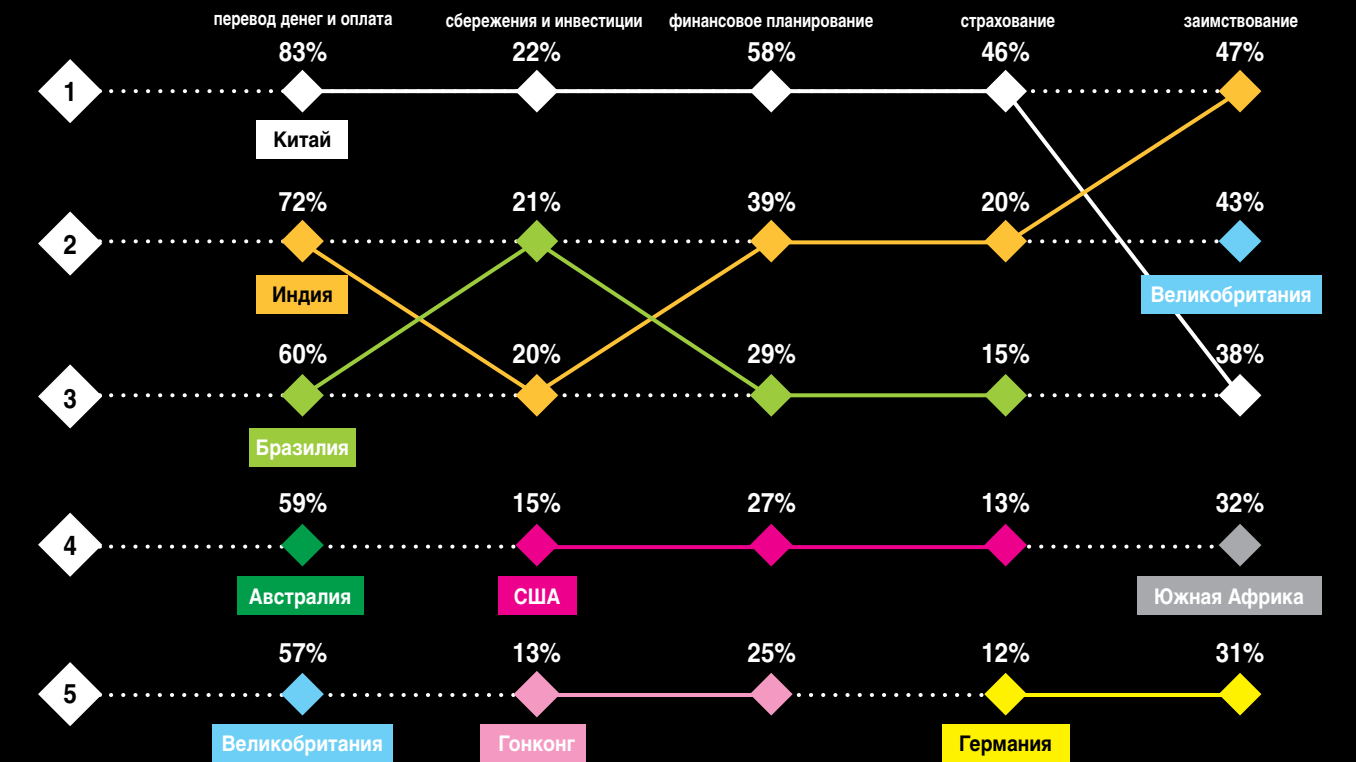
6. Китай — лидер финтех-революции

От мобильных платежей до инвестиционных приложений — внедрение финтех-технологий в последние годы резко возросло. Ориентированные на клиента стартапы продолжают расшатывать положение традиционных финансовых учреждений на рынке, причем Китай и Индия — лидеры в этом направлении.

Процент цифровых потребителей, использующих финансовые технологии



Пятерка лучших рынков в разрезе финтех-категорий



7. Во что будет инвестировать финтех следующие 12 месяцев:



ТРЕНДЫ

БЕЗОПАСНОСТЬ И ЧИСТОТА ПЛАНЕТЫ — ДЕЛО КАЖДОГО



ПО ДАННЫМ ВОЗ, БЕЛАРУСЬ НАХОДИТСЯ НА ТРЕТЬЕМ МЕСТЕ ПО ОТНОСИТЕЛЬНОЙ СМЕРТНОСТИ ОТ БОЛЕЗНЕЙ, СВЯЗАННЫХ С ЗАГРЯЗНЕНИЕМ ВОЗДУХА. СЕЙЧАС ОКОЛО 88% ВЫБРОСОВ ПОСТУПАЕТ ОТ ТРАНСПОРТА, ОСТАЛЬНЫЕ 12% ОТ ПРЕДПРИЯТИЙ. ДЕРЕВЬЯ, ПОМИМО ВЫРАБОТКИ КИСЛОРОДА, ПОГЛОЩАЮТ ПЫЛЬ. ИХ НАЛИЧИЕ МОЖЕТ ПОСПОСОБСТВОВАТЬ УЛУЧШЕНИЮ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ, ОДНАКО В МИНСКЕ ЗЕЛЕННЫХ ЗОН СТАНОВИТСЯ ВСЕ МЕНЬШЕ. МЫ ПОГОВОРИЛИ С МИНЧАНИНОМ, КОТОРЫЙ СЕЙЧАС РАБОТАЕТ НАД ПРИЛОЖЕНИЕМ ПО ПОСАДКЕ ДЕРЕВЬЕВ. ИСПОЛЬЗУЯ ЕГО, КАЖДЫЙ ЖИТЕЛЬ СТОЛИЦЫ СМОЖЕТ ПОУЧАСТВОВАТЬ В ОЗЕЛЕНЕНИИ ГОРОДА. ТАКЖЕ В ЭТОМ БЛОКЕ МЫ РАССКАЖЕМ, КАК ЭФФЕКТИВНО МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПЛАСТИК, ДАБЫ НЕ ЗАГРУЖАТЬ ИМ СВАЛКИ.

Текст:
Елена САЛАПУРА

«БЮРОКРАТИЯ ОТБИВАЕТ ИНИЦИАТИВУ»

Минчанин о том, почему решил создать мобильное приложение по озеленению

ЕГОР ПЕТРОВ РАБОТАЕТ РУКОВОДИТЕЛЕМ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ООО «МКТРЕЙД». ПОЛНОЕ УНИЧТОЖЕНИЕ ПАРКА ВБЛИЗИ СВОЕГО ДОМА ПО УЛ. ЖУКОВСКОГО ПОБУДИЛО ЗАДУМАТЬСЯ О ПРОБЛЕМЕ ВЫРУБКИ ДЕРЕВЬЕВ И НЕДОСТАТОЧНОМ ОЗЕЛЕНЕНИИ СТОЛИЦЫ. МУЖЧИНА НЕ СТАЛ ВОЗМУЩАТЬСЯ, КАК МНОГИЕ, А НАЧАЛ С СЕБЯ — ОБЛАГОРОДИЛ СВОЙ ДВОР. НЕ БЫТЬ БЕЗРАЗЛИЧНЫМИ К ПРОБЛЕМЕ ОН ПРИЗЫВАЕТ И ДРУГИХ.



Егор Петров всегда занимал активную жизненную позицию, и вопрос экологии в родном городе он также не мог оставить в стороне. В 2000 году мужчина вместе с женой переехал в Октябрьский район Минска. При покупке квартиры супруги обращали внимание на наличие парков и зеленых зон вблизи дома. Важно было, чтобы дети не дышали выхлопными газами и отходами от работы заводов.

— Наша первая квартира находилась на Жуковского. Вид за окном очень радовал: зелень вокруг, большой сквер, липовая аллея. Когда дети подросли, мы снова переехали, но район не изменился.

Пять лет назад в Минске началось строительство новой линии метро. Липовую аллею и сквер, который так радовал не только Егора и его семью, но и всех жителей района, стали вырубать. Жители были в замешательстве и обратились в «Зеленстрой», дабы узнать, как можно спасти зеленую зону. Там ответили, что деревья уже возрастные и пересаживать их нет смысла, а кусты проще посадить новые.

— Наша семья не могла остаться равнодушной к проблеме. Мы решили, что должны попытаться спасти хоть какую-то часть сквера. Распечатали объявления с информацией о вырубке и попросили жителей пересадить растения к себе во дворы.

Петровым также удалось добиться пересадки трех голубых елей и проведения компенсационных

посадок. Однако они прошли в Курасовщине. Как выяснилось, по Законодательству Республики Беларусь озеленение производится там, где удобно властям, а не в том районе, который в нем нуждается.

— Увы, но никого сильно не волнует, где высаживать деревья. Галочку поставили, да и все. Общими силами нам удалось спасти 23 куста. Законодательство никак не препятствовало пересадке растений во дворы, тем более они все равно были бы уничтожены.

Как правило, озеленение необходимо согласовывать с балансодержателем территории, но, по словам Егора, со дворами ситуация проще, они находятся на балансе жилищно-коммунальных служб. Их представители просто говорят, где можно производить посадки, а где нет. Другой вопрос — озеленение улицы или пространства вблизи проезжей части.

— Тут необходимо пройти большое количество согласований. Когда я с этим столкнулся, понял: если даже у людей возникает желание приложить руку к озеленению, то бюрократия, с которой они сталкиваются, его напрочь отбивает.

Разобравшись в схеме работы с госорганами, Егор решил помочь в этом и другим: создать приложение, с помощью которого можно будет осуществлять 80% согласований не выходя из дома.

— Моя цель — разработать алгоритм, который облегчит процедуру согласования посадки растений. Если вы хотите получить добро и посадить дерево уже завтра, огорчу вас, сделать это не удастся. Однако если все грамотно продумать и запланировать посадки на следующий год, то все визы можно получить в течение нескольких месяцев в электронном порядке.



«Загрязненный воздух сравним с радиацией. Она не чувствуется, но медленно убивает»

Первоначально Егор сам занимался изучением темы озеленения. Когда задумался о разработке приложения, понял, что нужна команда. Согласились помочь друзья и коллеги по работе.

— К сожалению, государственной программы по озеленению сегодня не хватает, а население останавливает нехватка знаний и большое количество согласований.

По анализу ВОЗ, 7 миллионов человек в мире ежегодно умирают от болезней, вызванных загрязненным воздухом. По данным Carbon Monitoring for Action, четыре города нашей страны попали в карту самых загрязненных. В их числе Минск.

— В столице большая часть районов загрязнена, и речь не о мусорных отходах, а о воздухе, которым мы дышим. Существуют общепринятые нормы по озеленению, но из-за изменений в инфраструктуре города их не хватает. В столице большое количество неозелененных территорий, высадка растений в которых спустя время могла бы исправить экологическую ситуацию. Мой район отмечен на карте как проблемный, поэтому озеленение я планирую начать с него.

Егор считает, что большинство людей просто не осознают масштаб проблемы. Не хватает информации о последствиях.

— Загрязненный воздух сравним с радиацией. Она не чувствуется, но медленно убивает. Когда заболеваешь, становится поздно и приходит понимание того, что ты мог что-то сделать, но не сделал.

Кустарники и деревья не только выделяют кислород, но и уменьшают содержание в воздухе твердых частиц. Тополь, к примеру, может осажать 50 кг пыли в год. Благодаря тому что растения выделяют фитонциды, в парках в 200 раз меньше бактерий. Если город озеленен, то температура летом, в жару, на 2–8 градусов ниже.

— Изучая опыт европейских стран, я узнал, что деревья, расположенные вблизи зданий, позволяют людям тратить меньше средств на отопление и кондиционирование, так как растения являются препятствием для ветра, «выдувающего» комфортную для человека температуру.



«Главным разделом будет «согласование»»

Чтобы пользоваться разрабатываемым мобильным приложением, нужно будет зарегистрироваться. Приложение объединит желающих заниматься озеленением жителей и находить единомышленников. Те, кто не готовы участвовать физически, но хотят помочь финансово, смогут оказать спонсорскую помощь. Для этого будет создан специальный раздел.

Чтобы людской труд не оставался незамеченным, Егор хочет создать интерактивную карту посадок. В ней люди смогут прикреплять фото посаженных растений и обозначать места, которые нуждаются в озеленении. Дабы не тратить деньги на покупку инструментов для посадки, будет создан склад инструментария, которым можно будет воспользоваться за символические деньги. Плюс не будет возникать вопросов с его хранением.

— К вопросу саженцев тоже можно подходить по-разному: можно покупать растения с комом земли в питомнике за 18 рублей, можно в лесхозе с тем же комом, но за 5–6 рублей — тут уж каждый выбирает сам. Если планируются массовые посадки, то можно договориться на оптовую скидку. А размножение растений черенками, которому мы будем обучать желающих, вообще не затратно.

Однако главным разделом в приложении все же будет «согласование». Обычный человек не знает, в какие инстанции обращаться и кому писать. Егор хочет стандартизировать систему и оптимизировать пакет необходимой информации, чтобы после внесения минимальных данных по проекту запрос моментально уходил на согласование.

В рамках приложения будет работать краткий справочник. В нем будут размещены понятия и ответы на вопросы, которые могут возникнуть при желании посадить растение.

— Не каждый знает о том, что согласно нормативным документам (ТКП 45-3.01-116-2008 (02250)) дерево должно быть посажено от здания на расстоянии не менее 5 метров, от тротуара достаточно 0,7 метра, а для кустарника 0,7 и 0,5 метра соответственно. Уверен, что наша информация поспособствует правильному оформлению всех документов и меньшему количеству возражений от госструктур.

«Госструктуры реагировали положительно»

Сейчас Егор активно ведет переговоры с разработчиками приложений, консультируется с ЕРАМ. Он планирует запуск полезного сервиса по озеленению в мае следующего года.

— Сделано уже многое. Мы собрали целую базу нормативных документов. Составили перечень растений, которые оптимально подходят для посадки в городе, в частности это липа, тополь («мужские» деревья, которые «не пушат»), сосна и кустарники. Со всеми службами попытались найти контакт и

Что можно сделать через мобильное приложение



- ✓ Зарегистрироваться как участник сообщества
- ✓ Отметить на карте, где хочешь, чтобы посадили дерево
- ✓ Отправить пожертвования на посадку дерева в конкретном месте
- ✓ Отметить на интерактивной карте посаженное дерево с прикреплением фото и отмечать прогресс его роста
- ✓ Вызвать краткий справочник: схемы посадки дерева и кустарника; рекомендуемый ассортимент; нормативы/требования по расстоянию до объектов; примеры озелененных объектов
- ✓ Заполнить форму автоматической рассылки запросов на согласование озеленения

наладить плотное сотрудничество. Практически все на нашу инициативу реагировали положительно.

Помимо своего двора, Егор озеленил пространство у школы № 30, куда ходят дети. В дальнейшем мужчина вместе со своей командой планирует посадки по ул. Левкова и в пер. Воронянского, а также во дворе по ул. Левкова, 10, Левкова, 12, Левкова, 22/1 и ул. Новоуфимской.

По подсчетам Егора, для реализации проекта нужно 9920 рублей, 2000 из которых пойдет на разработку приложения. Для того чтобы получить финансирование и найти единомышленников, мужчина со своей командой принял участие в конкурсе Social Weekend.

Текст:
Елена САЛАПУРА

«СОРТИРОВАТЬ МУСОР — НЕ БЕСПОЛЕЗНАЯ ТРАТА ВРЕМЕНИ»

Как программисты делают лавочки из пластиковых бутылок



ПАРНИ ИЗ БГУИР САМИ СОБРАЛИ БЫТОВОЙ 3D-ПРИНТЕР И СТАЛИ ПЕЧАТАТЬ ИЗДЕЛИЯ ИЗ ПЛАСТИКА. К МОМЕНТУ ПУБЛИКАЦИИ СТАТЬИ ПРОЕКТ АНДРЕЯ И ЕГО КОМАНДЫ (REBOTTLE) ЗАВОЕВАЛ ГРАН-ПРИ И ПРИЗ ЗРИТЕЛЬСКИХ СИМПАТИЙ КОНКУРСА SOCIAL WEEKEND И ПОЛУЧИЛ 6000 РУБЛЕЙ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ОТ МЕЦЕНАТОВ И СПОНСОРОВ.

Идея создать бытовой 3D-принтер пришла Андрею Майорову три года назад. Поддержали друзья: Михаил Буневич, Кирилл Дорох и Михаил Приборец. Они учились вместе на факультете радиоэлектроники в БГУИР. Схемы для изготовления принтера парни взяли из интернета, составные части в основном делали сами, электронику заказывали в Китае.

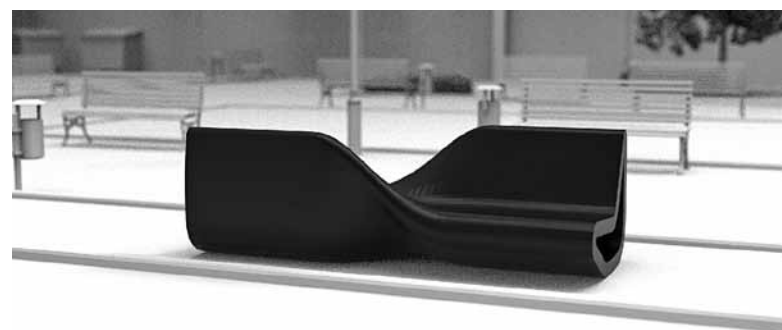
— На данный момент мы используем пять маленьких бытовых принтеров: три соорудили сами, два купили. Самостоятельное изготовление стоит, в принципе, столько же, сколько под заказ.

Сырьем для печати изделий служит переработанный пластик. Для того чтобы его измельчить, спрессовать, а потом переплавить в пруток, нужен шредер и экструдер.

Из интернета Андрей узнал, что Фонд дикой природы запустил онлайн-трансляцию разложения пластиковой бутылки, которая должна продлиться 450 лет. Таким способом он хочет показать не глобальность проблемы переработки мусора, а в частности его длительный срок разложения. Андрей решил, что вряд ли сможет повлиять на ситуацию с экологией в мире, однако в Беларуси все же что-то может изменить. Он предложил своим друзьям печатать из пластика мебель для улицы: лавочки, столики и стулья.

— В Греции уже реализовали подобный проект. Занималась одна голландская компания. Там есть парк, оснащенный исключительно изделиями из переработанного пластика. Создавались они как раз с помощью 3D-принтера, а вот экструдер и шредер заменял промышленный манипулятор. Стоит он от \$500 до \$1 млн. Мы подумали, что могли бы реализовать подобный проект по благоустройству зеленых зон и в Минске. Проблема одна: отсутствие принтера таких габаритов и системы для переработки мусора. Ведь размер изделия и его форма зависят от поверхности и габаритов устройства.

У парней пока нет принтера с большой областью печати. Лавочку они сделали в мини-формате, соорудили стул. Его можно посмотреть на сайте. Андрей с ребятами отдельно печатали каждую деталь, потом все собирали в цельную конструкцию и проклеивали. Модель лавочки им рисовал дизайнер, который занимается мебелью. Она сделана из обычных пластиковых бутылок, которые парни отбирали по цвету, потом резали и перетягивали в филамент (пруток, который заправляется в принтер) диаметром 1,75 мм. Количество бутылок было эквивалентно весу изделия. На прототип скамейки, уменьшенный в масштабе, понадобилось 20 штук.



— Планируется, что лавочки для улицы будут в разы тяжелее, ориентировочно весом 50–60 кг. Стоимость одного килограмма первичного сырья — 60 копеек. Мы используем вторичку, ее цена на порядок ниже. Печать лавочки занимает восемь часов, однако над принтером стоять не нужно: запускаешь пруток в работу, спустя время приходишь и забираешь готовое изделие. Стоимость лавочки на сайте госзакупок — от 300 рублей, из вторичного пластика она будет в два раза дешевле.

— 3D-принтер позволяет создавать эксклюзивные вещи, не настраивая при этом сложных процессов: поменял программу, загрузил пластик и напечатал деталь в форме круга или квадрата. Изделия из этого материала устойчивы к любой погоде и техническим повреждениям. Если появились сколы или сломы, то его можно снова переработать в стружку, расплавить, смотать в пруток и пустить в печать.

Чтобы найти единомышленников и спонсоров для реализации проекта, команда Андрея решила поучаствовать в конкурсе Social Weekend. Нужны средства, чтобы соорудить 3D-принтер с большой областью печати (2×1 м) для производства полноразмерных лавочек. В дальнейшем команда планирует зарабатывать на продаже изделий и систем их печати. Андрей считает, что все белорусские заводы по переработке мусора могли бы приобрести себе подобный механизм и создавать новые изделия из вторичного сырья.



— По нашим подсчетам, такая система для переработки пластика в крошку стоит в районе \$10 тыс. В Беларуси как минимум два завода занимаются утилизацией пластика. Они смело могли бы приобрести наш комплекс и производить мебель для своих городов.

Со слов парней, научиться работать с комплексом легко, и если нужно, они готовы оказать поддержку в этом плане. Чтобы полностью разобраться в работе системы, им понадобилось полтора года.

— Мы подробно изучали принтер и всю систему, сами его делали, поэтому потратили много времени. Теперь мы можем дать человеку готовое устройство и обучить его за месяц. Расскажем, как собрать, разобрать, отремонтировать.

Андрей пока не представляет, сколько экземпляров нужно пройти, чтобы поставить

пластиковые лавочки по всему городу, но с одной компанией его команда все же договорилась. В мае на ул. Октябрьской появятся новые и совершенно эксклюзивные изделия из пластика.

— Для того чтобы подружиться с госорганами, мы участвуем в проекте «100 идей для Беларуси». Понимаем, что будет долгий процесс бумагооборота, которого, к сожалению, не избежать. Администрация Московского района рассказала, как получить разрешение на установку нашей продукции. Как только мы закончим комплекс, можем обустроить один из дворов по пр. Газеты Правда. Его жители отказались от контейнеров для раздельного сбора мусора. Мы хотим изменить их отношение к данному вопросу и наглядно показать, что из этого может получиться. Наша лавочка послужит образцом того, почему сортировать мусор — не бесполезная трата времени.

По оценкам Белстата, лишь 30% жителей Беларуси сортируют мусор, из них 15% отходов вывозится на полигон, а остальное идет на производство пленки для теплиц и невысокого качества бытовых тащиков и ведер.

— Думаю, что наша идея полезна для города с точки зрения экологии. Мы забираем существенный кусок мусора и делаем из него нужные людям изделия.

САМЫЕ ГРЯЗНЫЕ РАЙОНЫ МИНСКА

Распределение промышленных выбросов в атмосферу по районам



К наиболее загрязненным зонам относятся Заводской и Партизанский районы, микрорайон Шабаны, а также отдельные участки Октябрьского района и центра города. Более 30% территории Минска находится в «неблагоприятной» зоне. Она занимает центр, юг и юго-восток города, влияя в южном направлении и на столичные пригороды.

Более половины оксидов углерода, выделяемых предприятиями Минска, дают МАЗ и МТЗ. Активными поставщиками этого загрязнителя в атмосферный воздух являются также завод стройматериалов и завод отопительного оборудования, ТЭЦ-3 и ТЭЦ-4, завод шестерен, подшипниковый и моторный заводы.

Сегодня общая площадь зеленых зон Минска составляет **2816,7 га**, а существующая средняя обеспеченность населения озелененными территориями городского и районного значения — **21,18 м²/чел.** при нормативной обеспеченности 17–21 м²/чел.

Для формирования комфортной городской среды предстоит благоустроить **28 парков, 55 скверов и 15 бульваров.** После этого площадь озелененных территорий Минска составит **3925,2 га**, перспективная средняя обеспеченность населения озелененными территориями городского и районного значения — **26,39 м²/чел. (75,69 м²/чел. с учетом городских лесов).**



Фактические уровни озелененности



Перспективные уровни озелененности, содержащиеся в генпланах городов



Более **41%** от общей площади города занято зелеными территориями, среди которых **47 парков, 172 сквера и 30 бульваров.**

ОКОЛО 100 БЕГУНОВ ИЗ РАЗНЫХ УГОЛКОВ НАШЕЙ СТРАНЫ ПРЕОДОЛЕЛИ ДИСТАНЦИЮ ДЛИНОЙ В 73 М, ИЛИ 760 СТУПЕНЕК, ИЛИ 23 ЭТАЖА В НАЦИОНАЛЬНОЙ БИБЛИОТЕКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ. МЕРОПРИЯТИЕ ПРОШЛО В РАМКАХ «ВЕРТИКАЛЬНОГО ЗАБЕГА», КОТОРЫЙ УЖЕ ВО ВТОРОЙ РАЗ ОРГАНИЗОВАЛ «БЕЛАРУСБАНК».



23 ЭТАЖА ЗА 2,14 МИНУТЫ

«БЕЛАРУСБАНК»
ВО ВТОРОЙ РАЗ ОРГАНИЗОВАЛ
«ВЕРТИКАЛЬНЫЙ ЗАБЕГ»

В этом году основную часть участников составляли корпоративные клиенты банка. В забеге приняли участие команды ООО «Нэктсофт», УП «Витебскоблгаз», Государственного таможенного комитета, ОАО «МАЗ», Брестской, Минской, Гомельской таможни, ОАО «Управляющая компания холдинга «Белкоммунмаш» и др. Несмотря на не совсем благоприятные условия, все зарегистрировавшиеся бегуны приехали в столицу и благополучно прошли дистанцию.



Сотрудники МАЗ на финише.

— Это был необычный и очень интересный опыт, — рассказала бывшая баскетболистка национальной команды, начальник департамента развития футбольного клуба БАТЭ Наталья Марченко. — Я поддерживаю любые инициативы, которые касаются продвижения здорового образа жизни, поэтому, когда мне предложили поучаствовать в вертикальном забеге, не раздумывала. Эта же на 12 ноги предательски затряслись, но все же добежала до финиша. Спасибо «Беларусбанку» за организацию такого забега. Хочется, чтобы у нас проводилось как можно больше разноформатных спортивных мероприятий, ведь любое из них — отличный повод провести время с друзьями и коллегами, возможность получить новый опыт и, конечно, проверить себя.



Наталья Марченко в компании представителей Ассоциации «Белорусская федерация футбола» и футбольных клубов Беларуси.



Начальник управления информации и социального развития «Беларусбанка» Дмитрий Бакиновский, открывая мероприятие, отметил, что сегодня здоровый образ жизни на волне популярности в нашей стране: многие бегают марафоны, полумарафоны, ходят в тренажерные залы и т.д. По его словам, ЗОЖ — одна из ценностей в «Беларусбанке».

«Мы хотели предложить любителям активного отдыха и ЗОЖ что-то новое, поэтому придумали именно такой формат мероприятия. А теперь планируем сделать вертикальный забег традиционным — на 2020 год у нас много задумок».

Абсолютным победителем забега стал сотрудник «Беларусбанка» Марат Сован, который уже принял участие в десятках соревнований, пробежал тысячи километров в рамках марафонов и полумарафонов. Несмотря на отличную подготовку, дистанция даже для Марата оказалась не из легких.

«Силы на дистанции разложил равномерно и все этажи пробежал в запланированном темпе, — рассказал Марат Сован. — Но это оказалось не все. На самой крыше библиотеки всех участников ждала еще одна совсем небольшая лестница, на которую я уже почти заползал... на руках, зубах и немного на ногах. Спасибо команде, организаторам, волонтерам!»

Среди девушек победу завоевала студентка БГУФК Виктория Цухло, она пробежала 23 этажа за три минуты.





Победители «Вертикального забега»

Помимо рекорда, который был побит победителем в этом году, на забеге были поставлены и возрастные рекорды. Самому старшему участнику забега Геннадию Нехаю скоро исполнится 71 год, а самому младшему — Роме Иванову — 5 лет.



5-летний Рома Иванов с отцом Павлом Ивановым



Геннадий Нехай

СПРАВОЧНО

В прошлом году такое же мероприятие было организовано в рамках проекта Bright Team фонда «Дирекция II Европейских игр 2019 года» при поддержке Национального партнера Игр — «Беларусбанка». Забег собрал около 125 участников, лучшее время было у Руслана Моцукова — 2 минуты 21,5 секунды.

Ссылка на видеосюжет ОНТ:
https://youtu.be/HJXJ_n4h_xg

А-Б

Агентство по управлению активами 6
 Азиатский банк инфраструктурных инвестиций 21
 Александров Пассаж 57
 Амкодор 6
 Ассоциация «Белорусская федерация футбола» 84
 Ассоциация «Инфопарк» 10
 Ассоциация «Конфедерация цифрового бизнеса» 10, 12
 Бакиновский Дмитрий 85
 Басько Владимир 10
 БАТЭ 84
 БГУ 50
 БГУИР 78
 БГУФК 85
 Бегг Айан 29
 БЕЛАЗ 14
 Беларусбанк 10, 22, 82, 84–85, 87
 БелВЭБ 37
 Белкоммунмаш 83
 Белстат 25, 79
 БНТУ 56
 Борнукова Катерина 24
 Брянксельмаш 6
 Буневич Михаил 78

В-З

Витебскоблгаз 83
 Всемирный банк 25–26, 34
 Вяткин Кирилл 61
 Говорун 50
 Гомсельмаш 6
 Государственный банк развития Китая 21
 Государственный таможенный комитет 83
 Дирекция II Европейских игр 2019 года 87
 Домнич Кирилл 35
 Дорох Кирилл 78
 Евроопт 58
 Европейский банк реконструкции и развития 6, 21
 Европейский инвестиционный банк 21

Европейский институт Лондонской школы экономики и политических наук 29
 Егоров Александр 22
 Ермолович Максим 20
 Жук Дарья 50
 Зась Станислав 6
 Зеленстрой 74

И-Н

Иванов Павел 87
 Иванов Рома 87
 Имена 43
 Калечиц Дмитрий 32
 Клішэвіч Яўген 42
 Ковальков Валерий 7
 Койот 57
 Кохно Евгений 55
 Кремер Александр 26
 Крутой Дмитрий 7
 МАЗ 14, 56, 83
 Майоров Андрей 78
 Марченко Наталья 84
 Международный банк реконструкции и развития 21
 Международный валютный фонд 23, 34
 Мила 58
 МКтрейд 72
 Моцуков Руслан 87
 МТЗ 56
 МЧС 55–56
 Национальная библиотека РБ 82
 Национальный банк РБ 6, 12–14, 23, 32–34, 65
 Нехай Геннадий 87
 НКФО «ЕРИП» 13, 33
 Нэкстсофт 83

П-Я

Парк высоких технологий 19, 35–37
 Петров Егор 72, 74
 Петров Марина 6
 Приборец Михаил 78
 Пушкин Максим 59
 Рапота Григорий 6

Сергиеня Анастасия 48
 Сован Марат 85
 Солодухо Илья 7
 Токунага Хироки 6
 Турчин Александр 18
 Фонд дикой природы 78
 Фрайдис 59
 Центр экономических исследований BEROС 24
 Центральный банк РФ 33–34
 Цухло Виктория 85
 Чжэн Ху 7
 Шагал Марк 6
 Шоу Джордж Бернارد 31
 Яндекс 43

A-W

ALADEN 56
 Alibaba 19
 AliExpress 19
 BezKassira.by 58
 Carbon Monitoring for Action 75
 Currency.com 36
 EPAM 76
 Ernst&Young 35
 FinancesOnline 66
 FinCERT 65
 Finstore.by 37
 Forex 34
 Google 44
 Heineken 50
 iExchange 36
 IMDb 50
 INDIEGOGO 51–53
 Kickstarter 45, 51
 Kinokong 50
 kvitki.by 58
 Le Figaro 6
 MDS 55, 57
 New York University 50
 Red Bull 50
 Staff Me Up 50
 Talaka.by 42–46
 Ticketpro 58
 Veska 57
 Westminster Academy 50