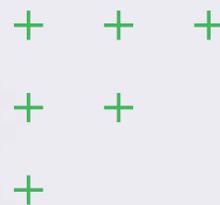


РОЖДЕНИЕ СТАРТАПА.
От идеи до реализации

PRO

БЕЛАРУСБАНК





«Выживают лишь 10% стартапов, успешными становятся 1%».



«QR-код сегодня самый простой и понятный способ совершения платежа».



33 героя «Pro Беларусбанк»
в 2019 году
стр. 4

НОВОСТИ
стр. 14

ЦИФРЫ
стр. 16

**РОЖДЕНИЕ
СТАРТАПА.
ОТ ИДЕИ
ДО РЕАЛИЗАЦИИ**
стр. 18



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 21.02.2020
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.

ТРЕНДЫ

«Технологические
стартапы — сектор
белорусской экономики
с самым высоким
потенциалом роста»
стр. 20

«Платеж, который
производится со счета
на счет с помощью нашей
технологии, практически
ничего не стоит»
стр. 24

Стартап-экосистема
Беларуси. Разбираемся,
как меняются условия
для бизнеса
стр. 30

По мировой статистике,
большая часть
стартапов закрывается,
а успешными
становятся несколько
процентов. Поэтому
профессиональному
инвестору на этом рынке
нужно вкладывать
средства минимум
в несколько проектов,
в идеале должно быть
10–20 стартапов.



«Задача любого стартапа — показать,
что у тебя есть рынок»
стр. 36

«Если в экономике инвестиции
«не ходят», то и стартапов будет мало,
а тем, что есть, выживать сложно»
стр. 40

Карта экосистемы стартапов Беларуси
стр. 44

ЭКСПЕРТЫ

Многоликий бот. Как технология, даже
будучи несовершенной, способна стать
полезным решением на все случаи жизни
стр. 48

ЛЮДИ И КОМПАНИИ
стр. 56



33

героя
«PRO Беларусбанк»-2019

Александр Войтович, Игорь Шумак, Павел Сидорик,
Андрей Чернышев, Игорь Корзун, Мария Сума, Павел Латушко,
Павел Кокобай, Екатерина Сакович, Татьяна Курбат,
Никита Данько, Александр Гайшун, Сергей Царик,
Ян Шпичинецкий, Анатолий Котов, Анастасия Писченкова,
Александр Бевз, Владимир Басько, Александр Турчин,
Максим Ермолович, Александр Егоров, Катерина Борнукова,
Александр Кремер, Айан Бегг, Дмитрий Калечиц, Кирилл Домнич,
Яўген Клішэвіч, Анастасия Сергиеня, Евгений Кохно,
Кирилл Вяткин, Егор Петров, Андрей Майоров,
Андрей Архипенко

ПО ТРАДИЦИИ НА СТРАНИЦАХ ШЕСТОГО НОМЕРА ЖУРНАЛА МЫ ПОДВОДИМ ИТОГИ И ВСПОМИНАЕМ ВСЕХ ГЕРОЕВ ПУБЛИКАЦИЙ, КОТОРЫЕ НАШЛИ ВРЕМЯ И ВОЗМОЖНОСТЬ ОТВЕТИТЬ НА НАШИ ВОПРОСЫ. В ЭТОТ РАЗ ИХ ТРИДЦАТЬ ТРИ.

ЦЕЛЫЙ ГОД ОНИ ДЕЛИЛИСЬ С НАМИ СВОИМИ МЫСЛЯМИ, РАССКАЗЫВАЛИ, КАК СМОГЛИ ДОСТИЧЬ УСПЕХА, И МОТИВИРОВАЛИ НЕ СТОЯТЬ НА МЕСТЕ, А ДЕЙСТВОВАТЬ.

ПРЕДЛАГАЕМ ВСПОМНИТЬ САМЫЕ ЯРКИЕ ЦИТАТЫ ГЕРОЕВ «PRO БЕЛАРУСБАНК».

1 АЛЕКСАНДР ВОЙТОВИЧ,
заместитель
директора департамента
розничного бизнеса



ОАО «АСБ Беларусбанк»

«Какое будущее ждет карту рассрочки»

«В Беларуси карты рассрочки стали популярным продуктом благодаря высокому уровню безналичных операций. В отличие от России, где эту нишу заняли компании с быстрыми кредитами наличными, в Беларуси этим организациям ужесточили правила игры. На руку сыграло и время старта: первая карта рассрочки у нас появилась в кризисный 2014 год, когда упала покупательская способность, сократились продажи. Также крупные торговые сети перестали выдавать рассрочки «от магазина». Карты с овердрафтом и грейс-периодом, когда банк давал возможность воспользоваться деньгами определенное количество дней без процентов, можно назвать предшественниками карт рассрочек».

2 ИГОРЬ ШУМАК,
совладелец проекта



Салон паркета
WOODBERRY

«Дерево и кастомайзинг: как белорусы делают паркет и мебель и продаются как «итальянцы»»

«Мы уперлись в то, что люди хотели, чтобы мы продавались как «немцы», «итальянцы», как кто-нибудь импортный. Потому что мы выглядели как импортный товар, а при этом были «белорусами» и стоили не очень дешево. Из-за этого у покупателей возникал в какой-то степени диссонанс: красиво, дорого, но Беларусь. Нужно было строить работу с клиентами по-другому. У нас стоит цель — делать белорусский продукт. Мы гордимся тем, что это делаем в Беларуси. И хотим, чтобы белорусский товар воспринимался всерьез и создавал конкуренцию европейским маркам. Мебель у нас заказывают и из Москвы, Питера, Калининграда. При этом люди готовы платить удаленно. Я никогда не думал, что дорогие вещи могут продаваться через интернет. Люди просто пишут на почту и оставляют заказы».

3 ПАВЕЛ СИДОРИК,
блогер-отделочник



YouTube-канал
«Все о ремонте и отделке»

«Дудь в теме ремонтов. Как отделочник с нуля сделал бизнес и канал на YouTube с 30 млн просмотров»

«Я хочу открыть школу отделочников. В Минске есть множество курсов, но там дают общую информацию, далекую от реальности. Я хочу сделать курсы, на которых человек будет получать достоверную информацию и практику. Плюс это будет стоить недорого. Он получит нужную информацию, потому что в том же YouTube много воды, много нужно фильтровать. Например, вы купили квартиру и посчитали, что работы обойдутся в \$10 тыс. Вы не предприниматель и не топ-менеджер, который может безболезненно потратить эту сумму. По сути, заплатив \$150, вы сможете сами сделать себе квартиру. Плюс человек со строительной специальностью может работать в любой стране мира. В прошлом году мой коллега отправился работать в Новую Зеландию, там всегда нужны строители. Также школа даст рекламные возможности для производителей материалов».

4 АНДРЕЙ ЧЕРНЫШЕВ,
эксперт
аналитического центра



Компания «Твоя Столица»

«Что будет с ценами на аренду офисов в этом году»

«Как говорили застройщики, достаточно было огородить площадку и поставить лопату, как дольщики уже несли деньги и спрашивали, что будем строить. После кризиса появилось понимание, что недвижимость в момент может просесть. Поэтому предприниматели перестали рассматривать ее как актив. По большому счету кризис нам помог перейти к европейскому формату, когда офис не покупают в собственность, а арендуют. За 2018 год в Минске купили 56 тыс. м² офисных помещений. В основном это частные инвесторы, которые приобретают площади до 50 м² для сдачи в аренду. Сейчас большим спросом пользуются бизнес-центры с единым управлением — за счет высокого уровня сервиса. Офисы в них только сдаются в аренду. В то время как в бизнес-центрах с десятками собственников сервис страдает. Сложно с двух десятков собственников собрать деньги, например, на замену лифта».

6 МАРИЯ СУМА,
эко-активистка



Центр
экологических инициатив

«Бумага пластика дороже, или почему нас не спасет молоко в стекле»

«Думаю, что директива по регулированию пластика скорее импульсивная вещь, но это не значит, что никакой работы до этого не было. У нас есть стратегия по обращению с твердыми коммунальными отходами до 2035 года. В ней не говорится о пластике, но там прописаны меры, которые влияют на увеличение его сбора и переработки, а также помогут создать депозитно-залоговую систему. Наша цель, чтобы в Беларуси 97% пластиковых, стеклянных и алюминиевых бутылок перерабатывались. Пока мы собираем 30%. Пластиковые бутылки — самое интересное для переработчиков сырье, но из пластика делают практически всю упаковку, пакеты, которые никто не перерабатывает. В Гродно и Гомеле есть предприятия, которые используют пластиковые пакеты и добавляют их в тротуарную плитку. Но это очень маленький процент».

5 ИГОРЬ КОРЗУН,
координатор проекта



Проект
«Городской лесничий»

«Зеленстрой» vs «Грюнеберлин», или как опыт немцев поможет сделать Минск зеленым»

«Я на стажировках часто спрашивал, как рядовые немцы принимают участие в озеленении. Они удивляются: «А зачем?» Есть проект озеленения двора, разработанный архитектором. Некоторые дворы руководствуются проектами, разработанными в 1930-е годы. Потому что тогда на это потратили деньги, а немцы умеют их считать. И если не произошло существенных изменений архитектуры, дорог, коммуникаций, нет нужды тратить сотни тысяч евро на новый проект. Если кому-то не нравится, как двор озеленен, он спокойно переезжает туда, где нравится. Ради одного человека никто не будет переделывать проект, потому что ландшафтное проектирование — вещь специфическая, требующая навыков. Этим должны заниматься специалисты, ровно как строить этот проект и обслуживать его».

7 ПАВЕЛ ЛАТУШКА,
генеральный директор



Национальный академический
театр имени Янки Купалы

«Правильный интернет-маркет акреслиць заканадаўча»

«Калі мы атрымліваем інфармацыю з друкаваных сродкаў ці класічных тэлевізійных, ёсць адпаведнае заканадаўства, якое рэгулюе правільны іх дзейнасці. У інтэрнэце, на жаль, межы вельмі часта размыты, і гэта стварае магчымасць пераходзіць за іх. Я далёкі ад таго, каб будаваць плот, мур, агароджу ці сцены вакол інтэрнэту. Абмежаванне ўвогуле заўсёды стварае жаданне супрацьдзейня і пераадолення. Менавіта неабмежаванасць прасторы інтэрнэту дазваляе пашырыць нашы магчымасці максімальна. Тым не менш правільны інтэрнэту варта акресліць у адпаведнасці з агульнапрынятымі стандартамі ў грамадстве. Гэты баланс узаемапаразумення даволі складаны, яго цяжка знайсці, але трэба шукаць. Толькі рамкі рэгулявання — пытанне для абмеркавання з розных пунктаў гледжання. Шмат залежыць ад гатоўнасці грамадства прыняць тую ці іншую крокі ў гэтым накірунку».



8 ПАВЕЛ КОКОБАЙ,
блогер, фудхантер

koko.by

«Рестораторам, которые ко мне приходят, отвечаю: платить мне за рекламу нецелесообразно»

«Если проект начинается с целью заработать, он, как правило, сразу закрывается. Наша основная задача — рассказать людям о том, что в Минске открываются новые места и есть выбор. Не обязательно лезть в гулл и выбирать первые 5–6 кафе, которые заплатили за рекламу. Когда СМИ пишут про заведение, они рассказывают о нем со слов владельца. Повар в это время кипит-пытит, делает красивую еду и выносит — это не по-настоящему. Людям интересно, как все выглядит на самом деле — это мы и показываем. Аудитории важны честность, открытость и качество контента, хотя многие до сих пор считают, что большинство наших постов проплачены. Но хейтеры — это хорошо. Если тебя никто не хейтит — значит, ты не интересен. Количество подписчиков не влияет на степень монетизации. Хорошему блогеру хватит и 10 тыс., главное, чтобы аудитория была активной».

11 НИКИТА ДАНЬКО,
тренер, автор проекта

Проект «Жиросжигатель»

«Никита Данько о том, как продуманная реклама в соцсетях влияет на успех продаж»

«В большинстве своем наша аудитория — это женщины в возрасте от 20 до 40 лет. Мы, кстати, не работали ранее с людьми старше 30, а когда запустили на них рекламу, получили хорошую реакцию. От мужчин тоже есть отклик, но они не так активны. Так или иначе, проблема с лишним весом есть и у тех, и у других, она глобальная и еще не решена ни в одной стране мира. Поэтому наша цель — это расширение. Я убежден, если в Беларуси нам удалось сформировать клиентскую базу в 30 тысяч человек, то и за рубежом получим результат. Ориентироваться мы будем на рынок США, там платежеспособная аудитория. На данный момент готовим план для инвесторов, так как нам нужны деньги на дальнейшее продвижение и доработку приложения. Мы пытаемся решить проблему нездорового и неправильного питания глобально. Моя цель — создать продукт для миллионов, а не для 50 человек».

9 ЕКАТЕРИНА САКОВИЧ,
маркетолог

Финтех-компания Juvo, США

«Америка в Snapchat, Беларусь в Facebook. Что поможет бизнесу?»

«Несмотря на то что руководители хотят сохранить в приватности свою жизнь, бизнес-аккаунт необходим для формирования идейного лидерства. Когда топ-менеджер постит ключевые новости или готовит блоги, показывая, как он мыслит и рассматривает стратегию предприятия, это привлекает лояльных клиентов. При этом топ-менеджеру необязательно вести профиль лично. Часто этим занимается служба маркетинга. Она же регистрирует аккаунт, готовит контент, размещает его после согласования. Потому что профиль руководителя создает более открытый образ компании, в том числе для будущих сотрудников. В Сан-Франциско можно найти практически всех руководителей в LinkedIn и Twitter. Даже если они неактивны, другие пользователи все равно отмечают их на своих страницах».

12 АЛЕКСАНДР ГАЙШУН,
начинающий бизнесмен

Образовательная платформа ProgressUp

«Научился продавать «Кириешки» и запустил свой образовательный проект»

«Понял, что опыт, который получил при работе над своими проектами, можно продавать тем, кто в нем заинтересован. Моя аудитория сегодня — молодые предприниматели. Опытным акулам бизнеса я, скорее всего, ничем помочь не смогу, а вот новичкам буду полезен. Полезная информация представлена в виде чек-листов, постов, вебинаров и полноценных курсов. Сегодня хорошо работает influence-маркетинг. Когда ваш продукт рекламирует популярный человек. Когда мы обращались к белорусским блогерам, рассказывали о проекте и просили разместить у себя на странице приглашение в клуб, они соглашались рекламировать нас бесплатно. Второе, что эффективно действует на клиента, — это таргетинговая реклама в Instagram. Она приносила нам солидное количество регистраций и переходов».

10 ТАТЬЯНА КУРБАТ,
PR-специалист

kurbatishka.by

«Как перестать «бомбить» по контент-плану и заставить свой Instagram работать»

«Сейчас тренды быстро становятся антитрендами. Если три-четыре года назад по вирусным роликам все сходили с ума, то сегодня нет. Нужно задумываться над тем, что полезного вы можете дать. А как это будет реализовано, зависит от ниши и определенной сферы. Еще важно быть настоящим, обладать смелостью, чтобы признаваться в своих ошибках и падениях. Поэтому трендом я называю искренний подход к ведению аккаунтов в соцсетях. Люди жутко устали от «успехологов» и повсеместно счастливых. Чем естественнее ведет себя человек, компания, тем больше шансов на удачное продвижение. В большинстве случаев бизнесы присутствуют в соцсетях, потому что как бы надо. Вначале стоит понять, для каких людей нужно продвигаться. Когда появится видение их портретов, неплохо бы заняться глубинным изучением этих людей: чего они хотят, как смотрят на мир. Только потом формируются каналы продвижения».

13 СЕРГЕЙ ЦАРИК,
директор и соучредитель

Группа компаний Webcom Group

«В эпоху цифровой трансформации просто невозможно работать по старинке»

«Самым основным драйвером продвижения в онлайн сейчас является контекстная реклама «Яндекс.Директ» и Google Ads. Эти инструменты не только покрывают результаты выдачи поисковых систем, но также их объявления показываются на многих популярных сайтах Байнета и других стран. Если говорить про поисковую контекстную рекламу, то перед тем как ее запускать, нужно правильно оценить спрос на продукт. Как часто люди ищут то, что вы продаете? По каким словам и фразам они могут искать вас? Нужно ли им это? Если нет, то ваша реклама не даст желаемого результата. Никто не будет вас искать, не будет переходов по объявлениям на сайт, не будет результата. Бывает и обратная ситуация, когда спрос на продукт высокий и конкуренция большая. Тогда вы должны понимать, что ставки в поиске будут однозначно выше за счет существующего механизма аукциона в данных инструментах».

14 ЯН ШПИЧИНЕЦКИЙ,
руководитель отдела маркетинга

Российская компания SMIT.Studio

«Уникальностью продукта сегодня не удивить: конкуренты растут как грибы после дождя»

«Пример эффективной рекламы, которая также относится к механике «геймификация» — загрузка в платежные терминалы банка Qiwi флеш-версии Doom. Чтобы ее запустить, нужно открыть страницу поиска и ввести IDDQD — код неуязвимости из оригинальной игры. Для чего это было сделано? Бренд приглашал пользователей к запуску Doom на терминалах и связывал это с увеличением активности в группе в «ВК». По итогам рекламной программы в активации приняло участие более 3 тыс. человек. В российских СМИ было множество ее упоминаний. Рекомендую любую рекламную кампанию прогнозировать и четко определять аудиторию, на которую она будет направлена. К примеру, вложили по \$50 в пять разных каналов рекламы и посмотрели, какой наиболее эффективен. Тех, что результата не показали, отсеяли».

15 АНАТОЛИЙ КОТОВ,
заместитель директора фонда

Дирекция II Европейских игр 2019 года

«Мы находились в состоянии мастера, который должен сделать все красиво, душевно, и чтобы никто не жаловался»

«Европейские игры — абсолютно новый продукт, каких-то определенных критериев и правил их проведения нет. К примеру, страна, которая готовится к Олимпиаде, получает стопку информации, где четко прописаны все требования. Нам же от Европейских олимпийских комитетов никаких указаний не поступало. Это одновременно хорошо и плохо. С одной стороны, нет рамок, и мы вольны поступать так, как считаем нужным. С другой, когда есть определенный стандарт, работать легче. У нас были развязаны руки в плане адаптации к белорусской реальности, однако мы находились в состоянии мастера, который должен сделать все красиво, душевно и, чтобы никто не жаловался. Мы говорили с коллегами из России и Азербайджана, но все же хотели, чтобы в основу праздника легла аутентичная белорусская история».



16 АНАСТАСИЯ ПИСЧЕНКОВА,
PR-менеджер конкурса

Social Weekend

«Самое ценное в конкурсе — это даже не получение средств, а обучение и работа в среде единомышленников»

«В проекте может участвовать любой человек. Прием заявок на конкурс длится два месяца и проходит два раза в год. Мы даем возможность научиться проектному менеджменту и выстроить эффективную модель социального бизнеса. Даже если человек из другой сферы, у нас он сможет понять, в какую сторону ему нужно двигаться, чтобы запустить реально работающий проект. Если человек активен, он в итоге сможет заинтересовать своей идеей любого успешного бизнесмена, найти партнеров и инвесторов. Практика показывает, что инициативы, связанные с инклюзией, набирают больше голосов, чем наука, образование, культура. Мы как организаторы вообще никогда никого не убираем, а всячески стараемся помочь. Другой вопрос, насколько сильно этого хочет сам человек и его команда. В финале обычно остается 16–17 проектов».

19 АЛЕКСАНДР ТУРЧИН,
губернатор**«О цифровой пятилетке и инклюзивном росте в экономике»**

«Сегодня вклад ИТ-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 существенно 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».

17 АЛЕКСАНДР БЕВЗ,
бизнесмен

Plogging Belarus

«Минск относительно чистый, но сказать, что вообще нет проблем со сбором мусора, нельзя»

«Плоггинг — не уборка. Не нужно стараться собрать много мусора за один раз. Лучше сделать повторный круг. Большинство не знает, как правильно сортировать мусор. К примеру, пластиковую канистру с остатками масла нельзя бросать в «пластик». Такой мусор переработке не подлежит, так как тара сильно загрязнена. При организации забега задумались и об инвентаре. Решили не покупать ничего специально, ведь чем меньше ресурсов используется, тем меньше отходов. Участники принесли свои кружки для воды, а для сбора мусора — старые целлофановые пакеты. За полтора часа удалось собрать 1500 литров и 400 кг мусора. Был удивлен результатом. Не думал, что Лошицкий парк окажется таким грязным. Прогуливаясь по нему, всего невозможно заметить. Чего мы только ни встречали на пути. Буквально за несколько минут мешки участников были заполнены отходами».

20 МАКСИМ ЕРМОЛОВИЧ,
Министр финансов Республики Беларусь**«О долговой программе и источниках заимствований»**

«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 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 бюджетозамещающие 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».

18 ВЛАДИМИР БАСЬКО,
генеральный директор

Ассоциация «Инфопарк»

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

«Цифровая трансформация — следствие цифровизации. В ее основе лежат два феномена: растущие объемы данных и сложные алгоритмы в виде комплексов прикладных программ. 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?»

21 АЛЕКСАНДР ЕГОРОВ,
заместитель председателя правления

ОАО «АСБ Беларусбанк»

«О влиянии государства на экономику»

«Spillover-эффект должен оказывать положительное влияние на все сектора экономики. Возьмем сектор ИТ, который стал в последнее время драйвером экономики. Безусловно, это достижение для страны, и те 40–50% роста выручки — значительный вклад в ВВП — нельзя недооценивать. Но сегодня 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 допущения, предвидения и сформировала стратегию, как развивать тот или иной сектор. Но самое главное, не навредила его развитию».

22 КАТЕРИНА БОРНУКОВА,
научный директор

Центр экономических исследований BEROC

«О том, как кризис 2015–2016 гг. повлиял на систему социальной защиты»

«Этот кризис 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. По официальным данным, цифра бедности в стране на пике кризиса выросла незначительно — от 5% до 7%».

23 АЛЕКСАНДР КРЕМЕР,
глава представительства в Республике Беларусь

Всемирный банк

«О пространственном развитии»

«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, 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».



24 АЙАН БЕГГ, профессор, научный сотрудник



Европейский институт Лондонской школы экономики и политических наук

«О государстве всеобщего благосостояния»

«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».

27 ЯЎГЕН КЛІШЭВІЧ, заснавальнік краўдфандынгавай платформы



«Талака»

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

«Мне запомніўся праект 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 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 вось узялі ды і скінуліся. Адным з самых вялікіх па суме і рэзанансу апынуўся праект па набываццю спецыяльнага харчавання для дзяцей з асаблівацямі развіцця».

25 ДМИТРИЙ КАЛЕЧИЦ, заместитель председателя правления



Национальный банк РБ

«Внедрение цифровых технологий — ключевой элемент стратегического развития страны»

«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».

28 АНАСТАСИЯ СЕРГИЕНЯ, основатель киноклуба KinoVino, США



«Краудфандинг не для слабонервных»

«Когда создаешь краудфандинг, его обязательно нужно продвигать. В Америке говорят: краудфандинг — full time job, что означает «постоянная работа». Я занимаюсь ею вечером и по выходным. Пишу друзьям на Facebook, в Twitter, Instagram, «ВКонтакте», 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. На моей странице в INDIGO увидите перки — подарки за пожертвование. Это диск, майка, кружка и другие лоты. Самый дорогостоящий — звание продюсера фильма, имя будет в титрах. Получается, я не только прощу, но и отдаю».

26 КИРИЛЛ ДОМНИЧ, заместитель генерального директора



ООО «Эрнст энд Янг Диджитал»

«Едиственный выход — партнериться с финтехом или вступать в ПВТ. Как Декрет № 8 повлияет на банки»

«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».

29 ЕВГЕНИЙ КОХНО, разработчик мобильного приложения MDS



ООО «Мобайл Дисконт Систем»

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

«Сайт имеет только одностороннюю связь: клиент зашел и получил информацию. Приложение — двухсторонний канал общения. Наши партнеры могут общаться с пользователями напрямую через push-уведомления. Также MDS умеет заниматься геолокационным маркетингом. Объясню на примере. Рядом с баром «Койот» стоит «Александров Пассаж», где работают 3000 человек. В 12:00 мы можем отправить баннер: комплексный обед с борщом и горячими котлетами в «Койоте» всего за пять рублей — только на те телефоны, которые находятся в «Пассаже». Люди получают выгодное предложение, а заведение найдет клиентов. Еще один вариант рекламы — bluetooth-маячки. Например, вы идете по торговому центру и проходите мимо стенда с рекламной продукцией. Маячок на стенде цепляет ваш телефон через bluetooth на расстоянии до 30 м и запускает 15-секундный ролик о продукте».

30 КИРИЛЛ ВЯТКИН, заместитель начальника управления по раскрытию преступлений в сфере высоких технологий



Министерство внутренних дел

«Украсть, но не взламывать»

«Мы постоянно сталкиваемся с отсутствием у предприятий, даже очень крупных, какого бы то ни было локального нормативного акта, регулирующего политику информационной безопасности. В подобном регламенте должны быть закреплены организационно-правовые и технические меры реагирования на различные инциденты в сфере высоких технологий, обновляется техническое вооружение, растет профессиональный уровень сотрудников. Теперь высококвалифицированные борцы с киберпреступностью есть почти в каждом райотделе».

32 АНДРЕЙ МАЙОРОВ, руководитель команды, создавшей 3D-принтер для печати изделий из пластика



Проект ReBottle, обладатели Гран-при конкурса Social Weekend

«Сортировать мусор — не бесполезная трата времени. Как программисты делают лавочки из пластиковых бутылок»

«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».

31 ЕГОР ПЕТРОВ, руководитель отдела продаж, экоактивист



ООО «МКТрейд»

«Минчанин о том, почему решил создать мобильное приложение по озеленению»

«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. Загрязненный воздух сравним с радиацией. Она не чувствуется, но медленно убивает. Кустарники и деревья не только выделяют кислород, но и уменьшают содержание в воздухе твердых частиц. Тополь, к примеру, может осаждать 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».

33 АНДРЕЙ АРХИПЕНКО, автор проекта «Глуша Адамовича»



Конкурс Social Weekend

«В мою команду поначалу вообще не верили и относились скептически»

«На данный момент вместе со своей командой занимаемся вопросами по созданию и установке бюста писателя. Он отливается в мастерской Сергея Бондаренко, автором его является Геник Лойко. Постамент уже готов, когда будет изготовлен сам памятник, осуществится его установка. Точное место установки пока не известно. У нас были споры по этому поводу. Дочь писателя хотела, чтобы он был размещен в одном месте, а районная администрация в другом, более безопасном. Пока вопрос так и остался в подвешенном состоянии. Также заканчивается работа по написанию сценария необычной экскурсии для туристов поселка. Отличается она от стандартной тем, что в ней будет принимать участие не только гид, но и актеры. Выглядеть она будет своеобразным театрализованным представлением».



ЭКОНОМИКА

1

**Сергей РУМАС**
Премьер-министр
Беларуси

«Для Беларуси в 2019 году общие потери суммарно составили около \$330 млн, в том числе потери бюджета — \$130 млн, потери нефтеперерабатывающих заводов — почти \$200 млн».

2

**Алекс КРЕМЕР**
Глава представительства
Всемирного банка
в Беларуси

«У нас есть стратегия странового партнерства между Всемирным банком и Республикой Беларусь. Там говорится о том, что если программа с Международным валютным фондом будет реализовываться и начнутся конкретные структурные реформы, то мы сможем предложить поддержку бюджету».

3

**Сума ЧАКРАБАТИ**
Глава Европейского банка
реконструкции и развития

«Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) надо рассматривать не просто как приток капитала, а привлечение ноу-хау, новых знаний. Опыт показывает, что иностранные инвесторы более энергоэффективны, чем их коллеги, которые присутствуют в стране».

ПОЛИТИКА

4

**Дмитрий КРУТОЙ**
Первый вице-премьер
Беларуси

«Сейчас цена (на нефть — прим. ред.) для нас на 17% ниже мировой, это только на размер экспортной пошлины. А если мы пошлину уберем и возьмем чистую цену между компаниями, то она, по сути, мировая. А российские компании говорят: вы нам еще премии заплатите. То есть они хотят еще на нашем рынке заработать».

Планы по ВВП:
разбежка в 2,8%

Премьер-министр Беларуси Сергей Румас сказал, что в 2019 году подтянули зарплату в бюджетных организациях, в первую очередь врачам и учителям. Также, несмотря на вызовы на внешнем контуре, сохранена макроэкономическая сбалансированность. Инфляция на уровне 4,7%. Сальдо внешней торговли за 2019 год сформировалось в размере \$240 млн. Кроме того, своевременно и в полном объеме были обеспечены выплаты по валютным долгам. При этом золотовалютные резервы вышли на рекордный уровень в \$9,4 млрд. За 2019 год чистая прибыль в организациях страны выросла почти на 85%. При этом снизилось количество убыточных организаций. Но вот запланированный экономический рост не достигнут. ВВП по итогам года вырос на 1,2% при прогнозе 4%. Все области превысили по ВРП уровень прошлого года (за исключением Гродненской), а Минская — единственная, которая обеспечила выполнение прогнозного показателя (+4,4%).

\$19,5 млн на реконструкцию
оршанского аэродрома

Национальному аэропорту Минск выдадут кредит в сумме до \$19,5 млн для реконструкции аэродрома Орша с капитальным ремонтом существующей взлетно-посадочной полосы, реконструкцией рулежных дорожек, возведением объектов вспомогательного назначения. Кредиты будут выдаваться под 3,29% годовых в долларах США и под 5% годовых в евро. 65% от суммы уплачиваемых процентов производится за счет средств республиканского бюджета и 35% — за счет средств государственного внебюджетного фонда гражданской авиации и внебюджетного централизованного инвестиционного фонда Министерства транспорта и коммуникаций.

«БЕЛДЖИ» в 2020 году
произведет 28 тысяч
автомобилей

По итогам прошлого года компания создала и продала более 20 тысяч автомобилей. В этом году планируется наращивание производства. На 2020 год стоит задача выпустить 28 тысяч автомобилей. «Еще одно важное направление — создание новых продуктов, которые будут востребованы на рынке. В частности, МТЗ представил тракторы с двигателями экологического класса Stage 5. К сожалению, пока они на иностранных двигателях. Но у нас запущена программа с Минским моторным

заводом по разработке отечественного двигателя экологического класса Stage 5. Мы должны в первом квартале получить этот двигатель, провести все необходимые сертификационные процедуры. Со второй половины года эта техника будет поставляться с отечественными двигателями», — отметил Министр промышленности Павел Утюпин.

К 2025 году Беларусь
должна стать ИТ-страной

Об этом заявил Первый заместитель Премьер-министра Беларуси Дмитрий Крутой: «В среднесрочной перспективе, на горизонте 2025 года, мы должны решить масштабную задачу построения ИТ-страны. Должны быть предметные, осязаемые результаты, которые мы можем показать не только нашему обществу, но и на международной арене».

5,5 млрд рублей —
экспорт белорусской
сельхозпродукции

Экспорт белорусской сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в 2019 году вырос по сравнению с 2018-м на 4,5% до \$5,519 млрд. Доля сельхозпродукции и продуктов питания в общем экспорте страны в 2019 году составила 16,8%. Выросли поставки молока и молочной продукции, рапсового масла, готовой или консервированной рыбы, консервированных овощей и фруктов, соевого масла, мяса птицы, яиц, картофеля, шоколада и прочих готовых продуктов, содержащих какао. География экспорта этой продукции представлена таким образом: страны ЕАЭС — 84,7%, ЕС — 4,4%, иные страны — 10,9%.

На поддержку технопарков
выделили 45 млн рублей

В 2019 году выделено более 45 млн рублей на организацию деятельности и развитие материально-технической базы субъектов инновационной инфраструктуры — технопарков и центров трансфера технологий. По сравнению с 2018 годом рост составил 87% — тогда было выделено около 24 млн рублей. Финансирование выделено из Республиканского централизованного инновационного фонда, местных инновационных фондов, республиканского бюджета на научную, научно-техническую и инновационную деятельность. Средства направили на создание инфраструктуры, капитальное строительство, ремонт и реконструкцию зданий, закупку оборудования.

5

**Аркадий ИЗРАИЛЕВИЧ**
Бизнесмен

«Беларусь должна наконец перейти к структурным реформам. У нас была очень хорошая подпитка бюджета, и мы расслабились. У нас был один очень близкий друг, который помогал жить. И мы никакой диверсификации не делали».

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

6

**Владимир МАКЕЙ**
Министр иностранных дел
Беларуси

«Мы намерены и дальше укреплять всестороннее сотрудничество с Россией. Но это не значит, что мы должны заикливаться только на одном направлении».

7

**Дмитрий МЕЗЕНЦЕВ**
Посол России в Беларуси

«Шаги, предпринимаемые сегодня США, если они во благо Беларуси, если они не будут препятствовать союзническим отношениям с Россией, если это не попытка «перетягивать» одну страну, отрывая ее от другой, если это не желание по своим «лекалам» выстраивать систему отношений, навязывая и загоняя в те условия, от которых невозможно отказаться, то это тоже может приветствоваться».

8

**Майк ПОМПЕО**
Госсекретарь США

«Надеюсь, мы сможем развивать наши отношения, чтобы в Беларуси была возможность иметь суверенитет и независимость».

Br36 450 000 000

ОБЩИЙ ОБЪЕМ РУБЛЕВЫХ ДЕПОЗИТОВ В 2019 ГОДУ, РОСТ СОСТАВИЛ 20%.

4,7%

инфляция в Беларуси в 2019 году.

5400 т

квота на вылов рыбы для нашей страны в Баренцевом и Балтийском морях в 2019 году, Беларусь осваивает ее полностью.

Br374 000 000

прибыль «Беларусбанка» в 2019 году.

€25 000 000

вложит компания банкира Олега Тинькова в стартап, который предоставит европейским гражданам услуги по переводу денег.

5%

времени от всего срока своей «жизни» личное авто используется автовладельцами для поездок, остальное время среднестатистическая машина простаивает на стоянке и на техобслуживании.

Br45 850 000 000

общая сумма кредитов, которые выдали банки в прошлом году, рост составил 13,75%.

119,8 СТОЛЬКО

жителей в среднем приходится на каждый километр в Минском районе, за прошлый год он прирос на 7525 человек, Минск — на 6169.

\$1 600 000 000

примерно столько сэкономила Беларусь в 2019 году благодаря скидке на российскую нефть.

КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ГОДОВОЙ ДОХОД, ЧТОБЫ ПОПАСТЬ В 1% БОГАТЕЙШИХ ЛЮДЕЙ В РАЗНЫХ СТРАНАХ / СРЕДНИЙ ГОДОВОЙ ДОХОД НА ЧЕЛОВЕКА



Источник: Bloomberg

2,3 раза выше производительность труда в организациях с зарубежным капиталом, чем на местных предприятиях, экспорт на одного занятого — в 3,7 раза больше.

28 небольших бюро образуют сеть «банков времени» в Барселоне, через которые горожане могут поделить время с соседями, заказав или исполнив ряд услуг: посидеть с ребенком, выгулять собаку и т.д.

40 т выбросов угарного газа (CO) удалось избежать в Москве в 2018 году благодаря шерингу велосипедов и самокатов.

На **0,9%** вырастет в 2020-м ВВП Беларуси по оценкам Всемирного банка; утвержденный целевой прогнозный показатель — 2,8%.

РОЖДЕНИЕ СТАРТАПА

От идеи до реализации

В СФЕРЕ СТАРТАПОВ ПРОЦЕНТ
ГИБЕЛИ КОМПАНИЙ ОЧЕНЬ
ВЕЛИК. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ
СТАЛКИВАЮТСЯ
С МНОГОЧИСЛЕННЫМИ
ТРУДНОСТЯМИ ОТ РАЗВИТИЯ
ПРОЕКТА ДО ФОРМИРОВАНИЯ
КОМАНДЫ. ЗАМЫКАЮЩЕЕ ЗВЕНО
В ЦЕПОЧКЕ – ФИНАНСИРОВАНИЕ,
КОТОРОЕ В ПРОЦЕССЕ
РАЗРАБОТКИ ТЕХНОЛОГИЙ
И НОВЫХ ПРОДУКТОВ СТАРТАПАМ
ЧАСТО НЕДОСТУПНО.
КАК ПРИВЛЕЧЬ ИНВЕСТИЦИИ,
ГДЕ НАЙТИ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ,
МЕНТОРОВ И ПРЕВРАТИТЬ
ИДЕЮ НА САЛФЕТКЕ
В ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС?
СПРАШИВАЕМ У ЭКСПЕРТОВ
И ВЛАДЕЛЬЦЕВ УСПЕШНЫХ
СТАРТАПОВ.



«ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ СТАРТАПЫ — СЕКТОР БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ С САМЫМ ВЫСОКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ РОСТА»

ОСНОВАТЕЛЬ ГРУППЫ КОМПАНИЙ BEL.BIZ И СТАРТАП-ХАБА IMAGURU ТАТЬЯНА МАРИНИЧ РАССКАЗАЛА, ЧТО ПРОИСХОДИТ НА КУХНЕ КРУПНОГО БЕЛОРУССКОГО БИЗНЕС-КЛУБА, КАК ФИНАНСИРУЮТСЯ СТАРТАПЫ И КАКОЕ ВЛИЯНИЕ ОНИ ОКАЗЫВАЮТ НА ЭКОНОМИКУ.



Текст:
Юлия ДИКОВИЦКАЯ
Фото:
личный архив героя

— Что нужно, чтобы стать резидентом стартап-хаба Imaguru? Обязательно ли иметь проработанную идею, чтобы быть участником бизнес-комьюнити? Или, например, я, как фрилансер, могу прийти к вам и начать развиваться?

— Стать резидентом Imaguru может каждый. Для этого нужно желание развивать предпринимательскую идею и стать предпринимателем.

Тех, кто хочет только познакомиться с бизнесом и технологиями, мы приглашаем на мастер-классы, которые у нас проходят каждый день. Если у вас уже есть своя идея для стартапа — опытные менторы помогут вам развить ее, для этого присоединяйтесь к программе Startup Lab. Если у вас есть команда, и стартап находится на стадии прототипа и продаж — подавайте заявку в акселератор TechMinsk, он предлагает программу обучения и инвестиции.

— Много ли фрилансеров в Imaguru? Были примеры, когда люди приходили в коворкинг, грубо говоря, выполнить заказ, а уходили партнерами, группируясь в стартапы?

— Да, это случается часто. Человек приходит работать в коворкинг и попадает в круговорот событий и активную жизнь Imaguru с митапами, мастер-классами и, конечно, хакатонами. Вот где реально одному человеку встретить партнеров и создать команду. К слову, мы проводим около десяти хакатонов в год, в которых создается 150–200 проектов.

— Что, по-вашему, привлекает современные компании, стартапы в коворкинге? Крупные организации пользуются коворкингом? Как вы думаете, зачем им это?

— Действительно, тенденция последнего времени — то, что в коворкинг приходят не только одиночки, но и достаточно крупные компании со штатом сотрудников в 20–50 человек. Им нравится удобная инфраструктура, отсутствие лишних расходов на коммуникации, уборку, коммунальные услуги и т.д. Но главное — активности и сообщество предприимчивых людей, разработчиков.

В целом мы гибко относимся к потребностям клиентов и можем даже реорганизовать пространство в Imaguru для определенной команды.

— Можно ли коворкинг назвать альтернативой open space?

— Коворкинг — это не всегда open space. У нас есть удобные стартап-офисы, где

команды работают уединенно, существуют отдельные комнаты переговоров. Так что поработать в тишине в Imaguru есть где.

— Какие полезные инструменты, кроме удобной площадки, обучающих программ и возможности завести новые контакты, вы даете для развития своим резидентам?

— Мне кажется, доступ к новым знаниям и контактам с инвесторами, единомышленниками, клиентами — уже отличная платформа для старта. Однако в прошлом году на базе Imaguru стал работать акселератор TechMinsk, который плюс ко всему предлагает еще и инвестиции. Это первый в Беларуси акселерационный фонд. Он финансирует стартапы на ранней стадии и предоставляет десятидневную программу обучения и финансирование в размере до \$50 тыс.

На самом деле, все эти ингредиенты в отдельности не работали бы, не будь они замешаны в блюдо, где самое ценное — уникальная атмосфера открытости, созидания, командного духа и эмпатии. Это и есть суперсила Imaguru.

— Сколько резидентов сейчас в Imaguru и какой процент от них составляют стартапы?

— Сегодня в Imaguru работают около 130 коворкеров. Мы заполнены на 95%, и если остаются свободные офисы, им сразу же находится применение. Число флексковоркеров растет — это те люди, которые у нас не работают постоянно, а приходят время от времени поучаствовать в мероприятиях. В год мы проводим около 1000 мероприятий. В прошлом году Imaguru посетили более 25 000 человек.

— Если число резидентов увеличилось, означает ли это, что количество независимых профессионалов в нашей стране выросло? С чем это может быть связано?

— С тем, что все больше людей в Беларуси задумываются о создании своего бизнеса. Где новый бизнес, там и новые рабочие места, налоги и часто инновации. Например, те, кто работает в Imaguru, в основном учредители технологических стартапов, для которых инновации — это главный принцип развития и залог успеха.

— Какой процент стартапов, пришедших в Imaguru, остается на плаву, а какой терпит фиаско? В чем главная проблема неудач?

— Стартапы — та сфера, в которой процент гибели компаний очень велик. И это глобальная тенденция, а не только Imaguru или Беларуси. Выживают лишь 10% стартапов, успешными становятся 1%. Причина связана со многими факторами, среди которых один из главных — высокий риск предпринимательской ошибки.



Выживают лишь 10% стартапов, успешными становятся 1%.

Допустим, 16% компаний, которые прошли обучение в TechMinsk с 2012 года, выжили и имеют доход, 2% из них совершили успешный экзит, то есть были куплены крупными корпорациями. Так что в этом смысле наша статистика даже лучше, чем в среднем по миру.

— Сформируйте портрет современного стартапера.

— Основатель стартапа сегодня — молодой человек в возрасте 30 лет, который уже имеет профессиональный опыт, высшее образование, говорит по-английски и готов совершенствовать свои знания и навыки. Такие данные приведены в исследовании, которое мы готовили в рамках проекта AID Venture в 2018 году.

— Какие самые популярные отрасли для стартапа?

— Согласно данным того же исследования, наиболее популярные отрасли среди белорусских стартапов: SaaS, цифровой софт для бизнеса — 34,7%, AI — 20%, FinTech — 13,5%, индустрия развлечений, социальной активности — 13,5%, мобильная разработка — 12,4%, блокчейн — 10,6%, онлайн-образование — 9,4%, фитнес и здоровье — 9,4%.

— Ядро технологических стартапов еще года два назад считалось зарождающимся сектором белорусской экономики. Как изменилась ситуация сейчас?

— Мне кажется, уже можно говорить о нем, как о сформировавшемся секторе, потому что объем инвестиций ежегодно составляет миллионы долларов США. Пока этот объем меньше, чем в соседних странах, но, на мой взгляд, технологические стартапы — сектор белорусской экономики с самым высоким потенциалом роста. Важно, что для обеспечения этого роста нужна соответствующая инфраструктура, правовая база, поддержка государства, государственно-частные партнерства, система обучения стартапов и инвесторов. Думаю, что при соответствующем развитии экосистемы мы обязательно услышим истории успеха белорусских стартапов на международном рынке.

— Правда, что международные стартапы и технологические компании часто ищут таланты в нашей стране и из-за этого белорусские стартапы испытывают дефицит в разработчиках? Это связано с тем, что разработчики предпочитают стабильный доход в крупных компаниях или иностранных стартапах работе в белорусских командах?

— Традиционно разработчики из Восточной Европы отличаются высоким качеством работы и конкурентоспособной ценой. Поэтому спрос на них в мире велик.

В Беларуси остаются более 90% стартапов, которые имеют зарубежные инвестиции.



Большинство стартапов использует личные средства для финансирования компании — почти 85%.

Международные стартапы и технологические компании ищут талант везде. Мне кажется, это заблуждение, что прямо все едут в Беларусь, чтобы увести наших разработчиков.

С другой стороны, безусловно, работа по найму или участие в стартапе — всегда выбор. Предпринимателем будет далеко не каждый. Для привлечения талантов стартапы могут использовать опционы, которые позволяют сотруднику стать акционером компании по истечении определенного срока времени, как правило, на это нужно 1—4 года. Если стартап становится успешным, его сотрудники становятся миллионерами. Примеров в мире много. Один из ярких — Twitter. По итогам выхода на биржу (IPO) в Twitter появилось 1600 сотрудников-миллионеров.

— И все же «утечка мозгов» из Беларуси существует? По вашим наблюдениям, много стартапов, которые начинали на белорусском рынке, остались в Беларуси?

— Я бы не называла «утечкой мозгов» тот факт, что многие регистрируют компании или получают инвестиции за рубежом.

Во-первых, есть сложившиеся в мире юрисдикции (Делавер, Лондон и другие), понятные для инвесторов. Зарегистрировать в них компании означает повысить шанс стартапа на привлечение инвестиций. Это делают не только белорусские стартапы, но и испанские, южноамериканские, канадские и т.д. Такая общемировая практика.

Во-вторых, как правило, регистрация компании не несет за собой переезд команды. Команды разработчиков могут трудиться в любом месте, где им удобно и комфортно.

В Беларуси, так или иначе, остаются более 90% стартапов, которые имеют зарубежные инвестиции. Поэтому проблемы с «утечкой мозгов» не вижу. Более того, наблюдается приток интеллектуальной, технологической и бизнес-мысли, а также инвестиций. Потому что стартап, который работает на международном рынке, имеет мультиязычную команду, сотрудничает с инвесторами из разных стран, и все они приезжают в Беларусь. Так происходит естественный обмен технологиями, инструментами, практиками ведения бизнеса. Белорусская экономика от этого только выигрывает.

— За счет чего финансируется большая часть белорусских стартапов?

— Большинство стартапов использует личные средства для финансирования компании — почти 85%. Самый популярный источник финансирования стартапов в мире — так называемый 3F (fools, friends, family/дураки, друзья и семья). В

Беларуси эта цифра превышает показатель европейских стран, где стартапы имеют лучший доступ к финансированию благодаря развитым сетям бизнес-ангелов, наличию акселераторов и венчурных фондов. У нас лишь четверть стартапов привлекает средства бизнес-ангелов и около 10% получают финансирование от венчурных фондов.

— Какие проекты чаще привлекают инвестиции белорусских бизнес-ангелов и венчурных фондов?

— Проекты, которые уже имеют первых клиентов или могут показать продажи и, конечно, перспективу роста.

— Сколько проектов и на какую сумму за последний год профинансировано бизнес-ангелами? И сколько сейчас инвесторов в Angels Band?

— Как раз в начале февраля в Imagu подвели итоги развития венчурной экосистемы в 2019 году, где представители ассоциации заявили, что профинансировали семь стартапов на общую сумму \$464 тыс. Сегодня в ассоциации 87 участников.

— Так ли, что большая часть инвестиций бизнес-ангелов сгорает? Почему так происходит? Можно ли этот феномен сравнить с азартными играми?

— Да, это так. Бизнес-ангелы финансируют проекты на очень ранней стадии развития. Как правило, они первые инвесторы в стартап со средним чеком в \$10—100 тыс. На этом этапе довольно сложно делать финансовый прогноз развития стартапа. Часто ангел вкладывает деньги в стартап, оценивая команду, уникальность продукта, возможность его масштабирования, основываясь на собственной интуиции. Отсюда и возможность ошибки, а мы знаем, что далеко не все стартапы ранних стадий смогут перейти так называемую «долину смерти».

Однако сравнивать инвестиции с азартными играми я бы не стала. Все-таки инвесторы, в отличие от игроков, деньги на ветер не бросают. Успех инвестора во многом зависит от его собственной компетентности.

— Как можете охарактеризовать стартап-экосистему Беларуси? Какие, на ваш взгляд, шаги в ее развитии сделала Беларусь за последний год?

— Стартап-экосистема еще очень молода и неопытна. Мы переживаем этап роста и развития, на котором совершаем ошибки и делаем определенные прорывы. Это нормально.

Интересное время. С одной стороны, его хочется продлить, а с другой, хочется



Представители ассоциации Angels Band заявили, что профинансировали семь стартапов на общую сумму \$464 тыс. за 2019 год.

Б Л И Ц

— Какой из советов, который вам когда-либо давали, оказался самым полезным?

— Профессор Стэнфорда Бертон Ли посоветовал мне серьезно заняться развитием экосистемы технологических стартапов в Беларуси, что я и сделала.

— Когда начинаешь свой бизнес, без какого скила не обойтись?

— Умения победить собственный страх.

— Если бы у вас был шанс отмотать время назад, к встрече с каким человеком вы бы вернулись и что бы ему сказали?

— Как жаль, что это невозможно. Я бы встретила со своим мужем Михаилом Мариничем — большим профессионалом и человеком с чувством собственного достоинства. Я бы ему сказала, что им очень горжусь, люблю и благодарна за каждую минуту жизни вместе.

Текст:
Елена САЛАПУРА
Фото:
личный архив героев

«ПЛАТЕЖ, КОТОРЫЙ ПРОИЗВОДИТСЯ СО СЧЕТА НА СЧЕТ С ПОМОЩЬЮ НАШЕЙ ТЕХНОЛОГИИ, ПРАКТИЧЕСКИ НИЧЕГО НЕ СТОИТ»

В НАЧАЛЕ ЯНВАРЯ «БЕЛАРУСБАНК» И ФИНТЕХ-СТАРТАП CASHWЕW ЗАПУСТИЛИ ИННОВАЦИОННЫЙ СПОСОБ ОПЛАТЫ С ПОМОЩЬЮ QR-КОДА. МЫ ПОГОВОРИЛИ С ОСНОВАТЕЛЕМ ПРОЕКТА ВЛАДИМИРОМ СЕРЖАНОВИЧЕМ И СЕО ИННОЙ САМОВИЧ И УЗНАЛИ, ПОЧЕМУ БАНКАМ И МЕРЧАНТАМ ВЫГОДНО ПОДКЛЮЧАТЬ ИХ ТЕХНОЛОГИЮ И КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПРОЕКТ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ПОДДЕРЖКУ АКСЕЛЕРАТОРА И СРЕДСТВА ИНВЕСТОРОВ.

— Владимир, как появилась идея Cashew?

— В мире сегодня можно осуществлять платежи разными способами. Особенно популярна оплата товаров и услуг с помощью мобильных приложений. К примеру, чтобы совершить платеж с помощью Apple Pay, нужно скачать на телефон сервис Wallet и привязать к нему банковскую карту или кошелек «Яндекс.Деньги». Фактически это приложение на телефоне, которое интегрировано с картой. Выглядит так, что клиенту удобно и выгодно пользоваться этим сервисом, из минусов только отсутствие возможности посмотреть остаток на счете. Однако если мы проанализируем карточный процесс, то поймем, что в цепочке много посредников, каждый из которых хочет взять себе процент с транзакции: банк, который выпустил карту; банк, который предоставил POS-терминал; международные платежные системы Visa и MasterCard. Когда появились системы Apple Pay и Google Pay, они тоже вошли в их число. Все посредники работают не бесплатно, и вот эта суммарная комиссия ложится на продавца, а он в свою очередь перекладывает ее на клиента. Сократить стоимость комиссионного платежа при таких условиях невозможно.

Мы проанализировали эту ситуацию и придумали, как можно уменьшить комиссию по платежу для торговых организаций и снизить нагрузку по эквайрингу. Сегодня активно на рынок приходят ИТ-гиганты и финтех-компании, которые также предлагают клиентам более легкие и удобные способы оплаты, тем самым успешно конкурируя с банками. Мы поставили перед собой задачу — разработать такую современную и удобную технологию, которая могла бы помочь банку удержать своего клиента. Отметим, что Cashew — это не отдельное приложение, которому никто не доверяет. Это сервис, который мы предложили внедрить в уже существующее банковское мобильное приложение. Оно сегодня есть практически у каждого клиента банка. Например, М-банкинг «Беларусбанка» скачали уже более 3 млн человек.

— Насколько мне известно, оплата товаров с помощью QR-кода в нашей стране не очень популярна. Люди в регионах, до сих пор расплачиваются наличными деньгами и картами. Кто ваша целевая аудитория и как вы планируете популяризировать свой продукт?



— При покупке товара наличными человек, к примеру, дает продавцу 100 рублей, получает сдачу 20 рублей, но психологически тратит все сто. Потому что купюры такой в кармане у него больше нет. Это стресс, и человек несколько раз подумает, нужна ли ему эта покупка. С картами у людей нет ощущения потери. Это работает как поход в магазин с тележкой, но без списка покупок: возникает эмоция — в корзине оказывается товар. Только позже человек считает, сколько потратил в итоге. Внутренне у него нет ощущения утраты, а лишь эмоциональное удовольствие от покупки. В США и Великобритании таким образом люди совершают до 40% ненужных трат.

При использовании мобильного приложения банка с технологией Cashew человек всегда сможет посмотреть

свой остаток — начальный и итоговый, после покупки. Соответственно, сможет принять адекватное решение и возратить контроль финансовых расходов, управление деньгами. При этом он не будет испытывать психологической травмы, как при использовании наличных денег.

Инновационные проекты, как правило, всегда нацелены на молодежь. Наша технология нацелена на платежеспособных людей от 16 до 25 лет. Когда мы добавим кредитные программы, думаю, придут клиенты в возрасте до 40 лет. Это активная часть населения, которая через пять лет станет большинством, и рынок будет ей принадлежать. Да, есть устойчивые традиции: если человек привык расплачиваться наличными или картой, то вряд ли будет переучиваться. Однако сегодня становится все меньше и меньше экономической целесообразности в использовании старых методов.

Сейчас перед нами стоит задача — подключить к нашей технологии как можно больше мерчантов и создать инфраструктуру, которая позволит банковскому мобильному приложению с ними коммуницировать. Важно понимать, что мы не создали свое приложение и не пытаемся его запустить на рынок. Мы разработали технологию для удобной оплаты товаров и услуг. QR-код сегодня самый простой и понятный способ совершения платежа. Дальше технологии будут меняться. Мы будем исходить из кейсов, понятных пользователям и доступных продавцам с инфраструктурной стороны.

— Почему банкам выгодно внедрять вашу технологию в свои приложения? Какой процент они будут иметь после совершения покупателем финансовой операции?

— Еще два года назад банки по поручению регулятора должны были отвязать клиентские счета от карточных, но пока они этого не сделали. Сегодня существует карточный счет и просто счет. В связи с этим банк пока не может сделать платеж просто со счета, а производит его с карточного, запрашивая информацию у центра карточных расчетов. Поэтому на входе все мерчанты платят как минимум 1% комиссии, несмотря на то что карточный бизнес дороже. VIP-клиентам банк дает процент ниже. С использованием нашей технологии комиссия будет составлять 0,5%. Когда банки отвяжут карты, они смогут видеть баланс клиента без участия



Если человек привык расплачиваться наличными или картой, то вряд ли будет переучиваться. Однако сегодня становится все меньше и меньше экономической целесообразности в использовании старых методов.

карточного процессингового центра, соответственно, не будут платить ему комиссию, и эти 0,5% станут их чистым доходом. Платеж, который производится со счета на счет с помощью нашей технологии, практически ничего не стоит.

— Первым для запуска своего проекта вы выбрали наш банк. Почему?

— Тут все просто. Ваш банк самый крупный в стране, 40% рынка принадлежит ему.

— Как сегодня вы внедряете свою технологию мерчантам? Давайте поговорим о ее технической составляющей.

— Есть три вида интеграции. Самая простая — если продавец товара является индивидуальным предпринимателем или небольшим бизнесом. Для малого и среднего бизнеса, у которого на кассе небольшой поток клиентов, мы создали приложение «Cashew для бизнеса». Его можно скачать в Apple Store и Google Play по простой ссылке m.cashew.me/link. По функционалу приложение похоже на карточный терминал. Чтобы провести оплату, продавец должен создать запрос, ввести сумму, наименование товара и номер чека. После ввода данных сформируется QR-код товара, который покупатель сможет отсканировать с помощью приложения. Продавец в свою очередь должен подтвердить оплату. Деньги придут на его расчетный счет на следующий день.

Если речь идет о тех магазинах, которые уже имеют кассовое оборудование, то мы в сотрудничестве с разработчиками ПО для этого оборудования интегрируем нашу технологию сразу туда. При покупке товара покупатель должен сказать, что хочет оплатить QR-кодом, продавец выбирает «оплата с помощью QR-кода», и он мгновенно появляется на экране. После того как человек его отсканировал, подтверждение платежа приходит на кассовый аппарат.

Для интернет-торговли мы предоставляем возможность встроить наш сервис на сайт, для того чтобы QR-код отображался на экране пользователя в момент совершения оплаты. Если заказ производится через мобильное приложение, то клиенту выдается ссылка, которая ведет к мобильному банкингу. Соответственно, покупатель переходит по ней, оплачивает товар, а потом имеет возможность снова перейти на сайт интернет-магазина. Таким образом,

оплата проводится в два клика и не требует ввода личных данных клиентов.

К тому же мы даем возможность банку быть рядом со своим клиентом в момент покупки. Ведь когда человек оплачивает товар картой или наличными, финансовая структура об этом не знает. Вся информация поступает в процессинговый центр, который проводит банковские платежи. Запрос о списании средств со счета определенного клиента приходит в банк лишь на следующий день. При нашем же способе оплаты требование о списании денег поступает сразу после совершения платежа. Плюс для банка в том, что он находится онлайн со своим клиентом, знает, в каком магазине тот находится и какой товар покупает, а значит, может предоставить дополнительные финансовые услуги.

— Как это будет происходить?

— Клиент приходит в магазин, сканирует товар и просит у банка кредит. Тот подтверждает, и человек осуществляет оплату тогда, когда ему это нужно, с использованием кредитования в точке продаж. Без поездки в отделение и заключения договора. У «Беларусбанка», насколько мне известно, есть продукт — онлайн-кредит, который можно оформить через интернет-банкинг. Мы же хотим сделать возможным его получение через мобильное приложение при оплате через наш сервис. К примеру, клиент хочет оформить рассрочку на шесть месяцев, мерчант дает ему соответствующий QR-код, покупатель сканирует его приложением. Банк в это время получает запрос от клиента на рассрочку, проводит скоринг и выдает кредит.

— Расскажите о безопасности осуществления платежей с использованием вашей технологии.

Что делать, если человек передумал покупать товар или хочет его вернуть, к примеру, потому что он бракованный. Как продавец осуществит возврат?

— Подделать QR-код невозможно. Это всего лишь метка, которая сообщает о том, что клиенту нужно заплатить определенную сумму конкретному мерчанту. Все процессы производятся через нашу платформу. Она находится в той же зоне, что и банковские сервера. За секретность самого платежа несет ответственность банк, мы к деньгам не прикасаемся, предоставляем только технологию инициации платежа.



dev.by



onliner.by



belmir.by



Возврат денег — это ключевой вопрос данной системы. Есть два кейса: первый — клиент отказывается от товара в течение суток. В таком случае продавец просто аннулирует платежный ордер и деньги моментально попадают к клиенту. Второй вариант — возврат товара в случае брака или по любой другой причине. Тут уже процедура иная. Продавец может отдать покупателю деньги наличными, так как у нас по законодательству нет никаких ограничений, или же перевести на счет. Однако возможность возврата средств на счет на данный момент мы обсуждаем с банком.

— Кроме платежей и кредитования, какие-то еще сервисы планируете запускать в работу?

— Да, следующий сервис будет связан с геолокацией с использованием технологии IoT. Мы установим в магазинах специальные устройства — маячки, которые будут коммуницировать со смартфонами пользователей через мобильные приложения. Информация о местонахождении клиента будет поступать в банк, и тот сможет предлагать скидки клиентам. Данные о пользователе будем предоставлять мы. Работает это так: клиент с приложением «Беларусбанка» заходит в магазин Reebok, к примеру. Мы об этом узнаем с помощью маяка и сообщаем банку, а тот говорит, что для своих клиентов в этом магазине действует, к примеру, скидка 20%. Радиус действия маяка 5–10 метров, зависит от того, как настроим. Установлен он будет на входе в магазин. Наш сервис мы уже протестировали, осталось обучить мобильное приложение вашего банка.

— Сколько магазинов вы уже подключили к своей технологии и активно ли остальные участники рынка хотят с вами сотрудничать?

— Мы заключили договоры с семью мерчантами, но у нас целая очередь желающих сотрудничать, около 300 магазинов. В ближайших планах — подключить технологию в магазинах сети «Связной» и «Евросеть», а также в супермаркетах «Санта».

— Ведете ли переговоры с другими банками?

— Да, мы с ними общаемся. Они проявляют большой интерес и видят выгоду в использовании нашей технологии. Однако в ближайшее время не планируем запуск у них, поскольку обещали «Беларусбанку» эксклюзивный продукт.



Инна Самович, CEO Cashew Fintech

— Ваш стартап — единственный из Беларуси стал участником программы Barclays Accelerator, поддерживаемой Techstars. В одном из интервью вы говорили, что попасть туда сложнее, чем в Гарвард. В чем сложность и в чем польза для стартапа от участия в акселераторе?

— Попасть в акселератор тяжело из-за большой конкуренции: более 100 проектов на одно место. У нас было порядка десяти интервью с различными экспертами. Это были представители банков, финтех-компаний, разработчики. За 30 минут разговора необходимо было презентовать свой проект. Судя по тому, что мы попали в

Когда банки отвяжут карты, они смогут видеть баланс клиента без участия карточного процессингового центра, соответственно, не будут платить ему комиссию, и эти 0,5% станут их чистым доходом.

финал, в который отобрали еще 20 проектов, наш стартап показался перспективным и прошел по существующим параметрам.

На финал мы полетели в Тель-Авив, где должны были уже вживую выступить и рассказать о своей технологии. На речь давалось пять минут, и пять минут — на вопросы от публики.

В итоге выбрали десять проектов из разных стран для участия в программе, наш оказался в их числе. Четыре из десяти были стартапы из Израиля, так как создавать что-то новое и воплощать нестандартные и интересные идеи в жизнь у них очень популярно. Говорят, что в Лос-Анджелесе каждый официант мечтает стать актером, в Нью-Йорке — финансистом, а в Тель-Авиве каждый официант имеет свою стартап-идею. Из Беларуси мы действительно были единственными, остальные проекты приехали из Индии, Великобритании, Канады, Японии, США и Германии. Акселерационный процесс длился три месяца.

— Расскажите, как за три месяца изменился ваш продукт?

— Задача акселератора — увеличить выживаемость стартапа с 10% до 90%. 89% проектов, которые проходят акселерацию, остаются в живых в течение пяти лет, остальные заканчивают существование уже через год.

У стартапа есть три основных причины «смерти» в начале пути. Первая — это плохой продукт. Соответственно, если проект попал в акселерационную программу, придется заниматься его развитием. Второе — закончились деньги, третье — плохой подбор специалистов в команду. В итоге задача стартапа в акселерации — проработать все эти три пункта и научиться хорошо продавать свой продукт инвестору. Инвестор должен поверить, что именно ваш проект принесет ему высокий доход.

Первый месяц нахождения там мы общались с менторами, всего более 100 человек. Это были эксперты высокого уровня, которые хорошо разбираются в финтехе, банковском деле, имеют успешные стартап-разработки и могут, исходя из опыта, дать дельный совет. Нам нужно было им рассказать о своем проекте: его идею и способ реализации. В первый день мы поговорили с

десятью менторами и после получили фидбэк. Далее нужно было скорректировать свою идею и уже следующим десяти презентовать ее с некоторыми изменениями. Таким образом, перед нами стояла задача в течение месяца доработать продукт. Уверена, если бы мы не попали в акселератор, возможности пообщаться со столькими людьми такого высокого уровня у нас бы не было.

Во второй месяц мы презентовали свой продукт рынку, рассказывали, для чего он нужен людям. В третьем, заключительном месяце мы готовились к презентации технологии перед инвесторами. Они все разные, но одним из важных факторов, от которого зависит их решение, поддержать стартап или нет, является то, насколько большой у проекта охват аудитории. Отмечу, что мы сразу говорили о планах запускать свою технологию не только в Беларуси, но и в Великобритании.

До акселерации мы концентрировались на самом платеже, а это было в корне неправильно. Нам порекомендовали расширить функционал технологии — и вот мы предложили кредитование в момент покупки. Эту идею поддержали все менторы.

Еще акселератор научил нас не бояться тестировать гипотезы и не останавливаться, если итог не оправдал ожиданий, а идти дальше.

— Кто стал инвесторами и сколько денег они вложили в ваш продукт?

— Нашими инвесторами являются сами Barclays Accelerator и Techstars, а также несколько бизнес-ангелов из ассоциации Angels Band. Инвестиционный раунд еще не закрыт, и мы продолжаем привлекать инвестиции. Деньги идут на доработку продукта и маркетинг.

— Как вы сами думаете, что у вашего стартапа есть такого, что позволило вам единственным из Беларуси стать участником акселерационной программы?

— Думаю, что это крутая команда. Ведь тут главное — уметь меняться и адекватно воспринимать ту информацию, которой с тобой делятся менторы, обращать внимание на их замечания и не огорчаться, а работать над продуктом, чтобы он стал лучше.

QR-код сегодня самый простой и понятный способ совершения платежа.

ТРЕНДЫ

Стартап-экосистема Беларуси. Разбираемся, как меняются условия для бизнеса

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТАЛИ ДРАЙВЕРОМ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ. С РАСШИРЕНИЕМ ИТ-СФЕРЫ БЫСТРЕЕ РАЗВИВАЕТСЯ И ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ПОЯВИЛИСЬ ПРОДУКТЫ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧИЛИ ИЗВЕСТНОСТЬ ВО ВСЕМ МИРЕ, ОТКРЫЛИСЬ НОВЫЕ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ, ЗАПУЩЕНЫ ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ. ПОДРОБНЕЕ МЫ РАССМОТРЕЛИ, КАК ВЫГЛЯДИТ СТАРТАП-ЭКОСИСТЕМА БЕЛАРУСИ НА МИРОВОЙ АРЕНЕ, НАСКОЛЬКО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНА НАША СТОЛИЦА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА И КАК ОБСТОЯТ ДЕЛА С ПОДДЕРЖКОЙ МСБ В «БЕЛАРУСБАНКЕ».



5,5%
доля ИТ-сектора
в ВВП Беларуси

Объем экспорта ИТ-услуг на душу населения

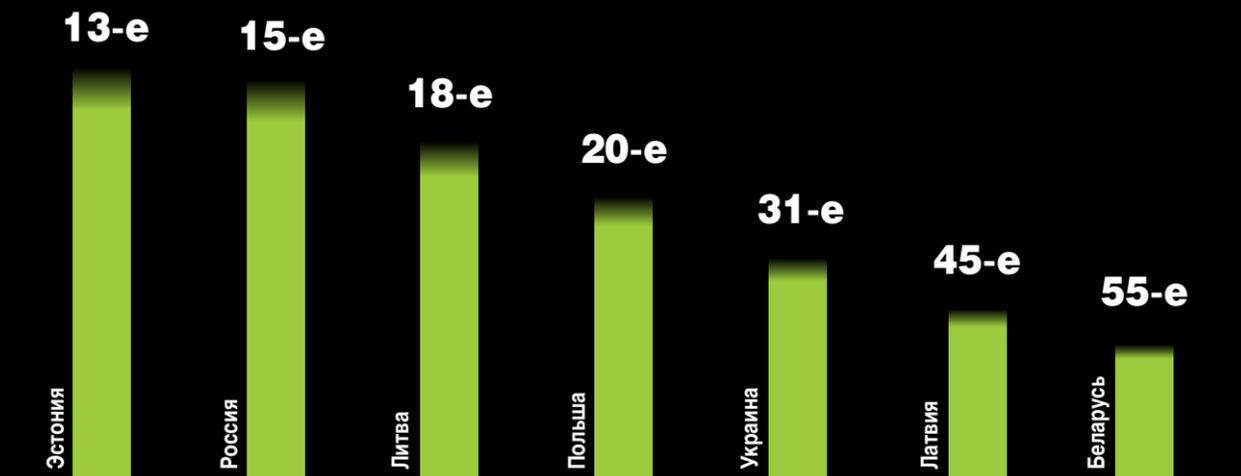


\$908 млн
экспорт ПВТ
по итогам первого
полугодия 2019 года



В 2017 году
экспорт ПВТ
впервые
превысил
\$1 млрд

StartupBlink составила рейтинг стран с лучшей экосистемой для стартапов. Беларусь оказалась на 55-м месте и среди стран-соседей стала аутсайдером. Вот какие места в рейтинге заняли страны-соседи:

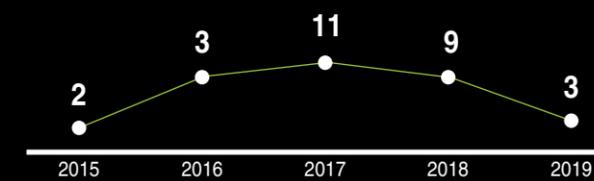


По подсчетам аналитиков, за последний год в Беларуси было заключено только три инвестиционные сделки общим объемом в \$1 млн. Для сравнения в 2018 году их было девять, а в 2017-м — одиннадцать. Наибольшее количество сделок у Великобритании — 1303.

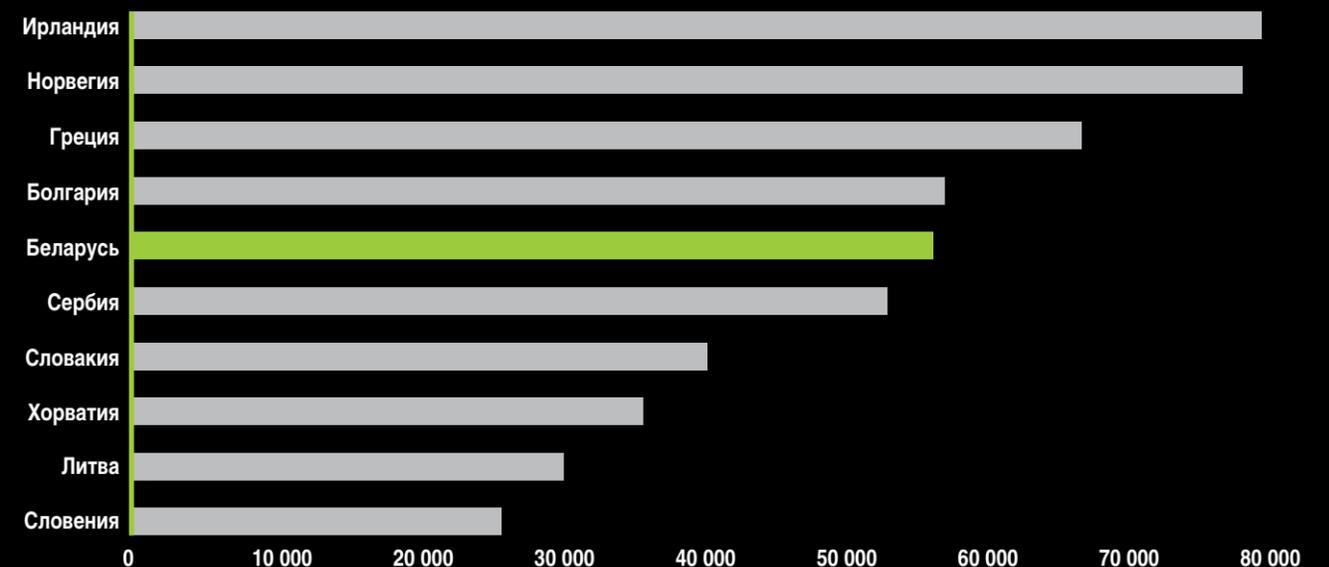
Объемы инвестиционных сделок Беларуси



Количество инвестиционных сделок Беларуси



Беларусь заняла 25-е место из 45 по количеству профессиональных разработчиков — их у нас насчитали примерно 56 тысяч.



ТРЕНДЫ

Минск на 181-м месте в рейтинге городов мира с лучшей экосистемой для стартапов по мнению исследовательской компании StartupBlink.

- 177 Каир, Египет
- 178 Хайфа, Израиль
- 179 Берн, Швейцария
- 180 Беэр-Шева, Израиль
- 181 Минск, Беларусь
- 182 Лахор, Пакистан
- 183 Кито, Эквадор
- 184 Нови-Сад, Сербия
- 185 Галифакс, Канада
- 186 Карачи, Пакистан
- 187 Лексингтон, США

Однако среди столиц стран-соседей у Минска самая низкая позиция в рейтинге.

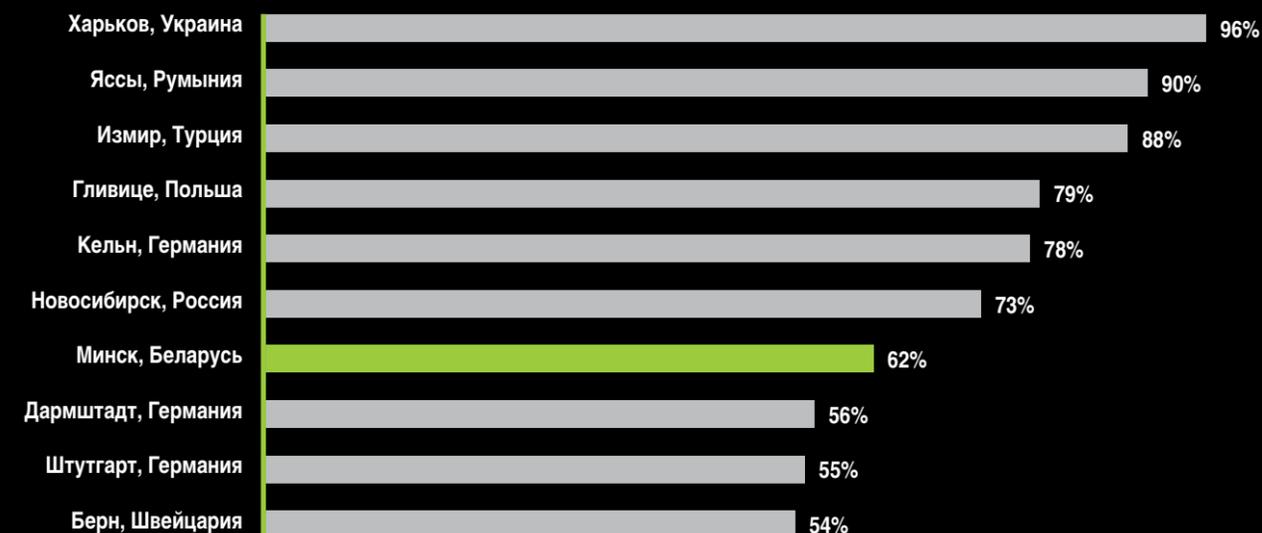
- Москва — 10-е место
- Киев — 34-е место
- Варшава — 54-е место
- Таллин — 83-е место
- Вильнюс — 85-е место
- Рига — 100-е место
- Минск — 181-е место

Кроме того, инвестиционный фонд Atomico в ежегодном отчете State of European Tech 2019 назвал Минск одним из трех лучших городов Европы для развития ИТ-стартапов наряду с Клуж-Напокой (Румыния) и Делфтом (Нидерланды).

Минск попал в число топовых городов Европы по темпам развития ИТ-сообщества и оказался в рейтинге 20 самых быстрорастущих технологических хабов по числу посетителей отраслевых митапов.

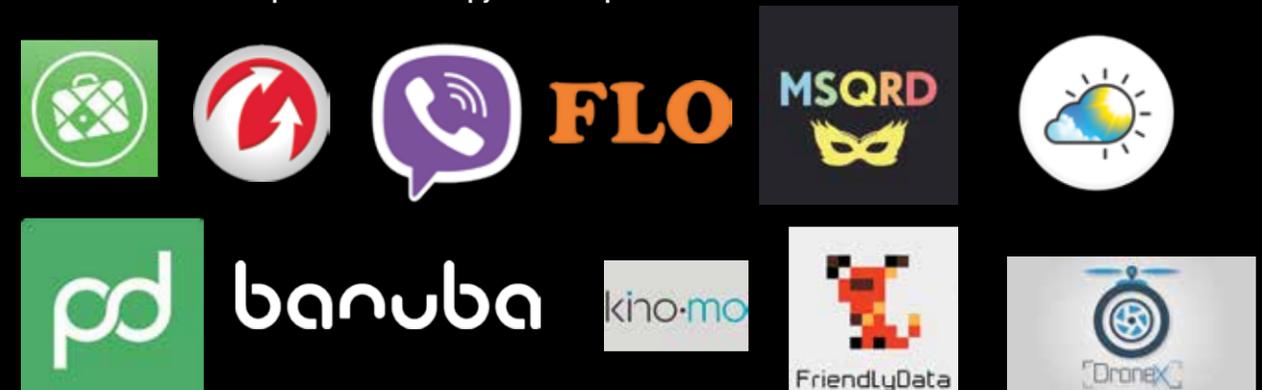


Но в списке десяти городов по годовому росту числа активных участников таких мероприятий Минск стал седьмым (+62%), а Беларусь — третьей в десятке стран по аналогичному показателю.



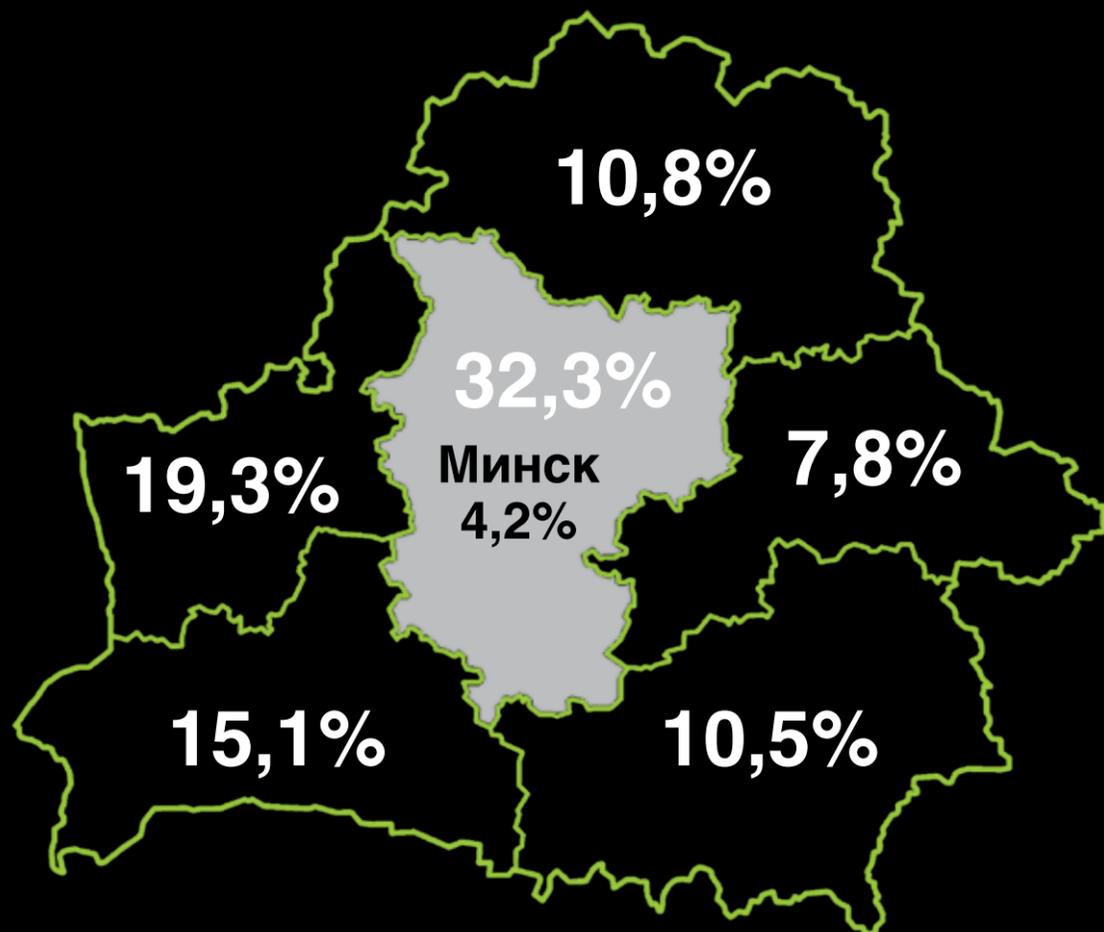
	2015	2016	2017	2018	2019
Албания	58	226	746	1,037	1,064
Македония	136	503	543	1,036	1,584
Беларусь	270	637	975	1,687	2,721
Турция	8,02	17,689	36,903	51,145	75,228
Россия	6,477	13,662	24,067	37,474	52,455
Болгария	1,043	2,972	3,937	6,347	7,913
Чехия	3,267	7,423	11,663	15,313	21,703
Украина	5,101	11,052	18,385	24,437	30,493
Португалия	5,541	11,32	16,67	22,665	32,232
Босния и Герцеговина	337	858	1,451	1,615	1,932

Самые известные и прибыльные белорусские стартапы

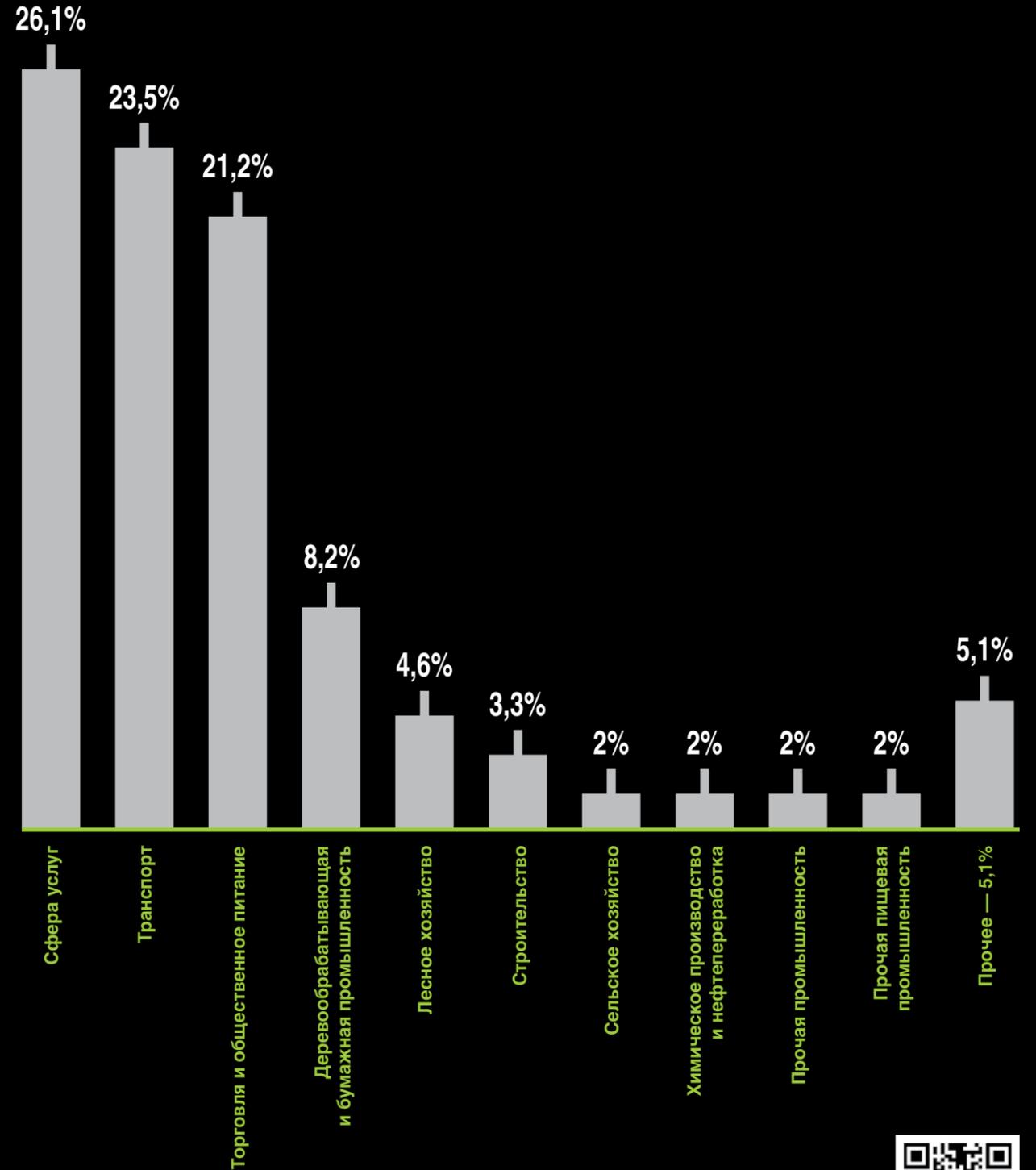


Поддержка МСБ «Беларусбанком»

В рамках Программы по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса:



Стартапы по видам деятельности, которым необходима кредитная поддержка



Пакет услуг для стартапов от «Беларусбанка»



Текст:
Виктория КУХАРЕВА
Фото:
Юлия ДИКОВИЦКАЯ

«ЗАДАЧА ЛЮБОГО СТАРТАПА — ПОКАЗАТЬ, ЧТО У ТЕБЯ ЕСТЬ РЫНОК»



СОЗДАТЕЛИ МЕДТЕХ-СТАРТАПА HEALTHY NETWORKS УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО ИХ ПРОДУКТ СПОСОБЕН ОБНАРУЖИТЬ НАЛИЧИЕ РЕСПИРАТОРНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ РАНЬШЕ ВРАЧА ИЛИ РЕНТГЕНА. В ОСНОВЕ ПРОЕКТА LUNG PASSPORT ЛЕЖАТ BLUETOOTH-СТЕТОСКОП И МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ, РАБОТАЮЩЕЕ НА БАЗЕ НЕЙРОННОЙ СЕТИ. В ПРОШЛОМ ГОДУ КОМАНДА ЗАКРЫЛА ПОСЕВНОЙ РАУНД ПОЧТИ НА \$1 МЛН И ПЛАНИРУЕТ ЗАПУСТИТЬСЯ В БЕЛАРУСИ УЖЕ ЭТИМ ЛЕТОМ.

ЖУРНАЛ «PRO БЕЛАРУСБАНК» ПОГОВОРИЛ С СОУЧРЕДИТЕЛЕМ СТАРТАПА МАКСИМОМ ЗЯБКО. ОН ПОДЕЛИЛСЯ ОПЫТОМ УЧАСТИЯ В АКСЕЛЕРАЦИОННОЙ ПРОГРАММЕ, РАССКАЗАЛ О СЛОЖНОСТЯХ, ВОЗНИКАЮЩИХ НА ПУТИ МЕДТЕХ-СТАРТАПА, И О ТОМ, ПОЧЕМУ С БЕЛОРУССКИМИ ВРАЧАМИ РАБОТАТЬ ПРОЩЕ, ЧЕМ С ЕВРОПЕЙСКИМИ.

— Основная угроза респираторных заболеваний заключается в том, что они развиваются очень быстро, в неподходящее время и в неподходящем месте, например в отпуске. Люди редко спешат обратиться к врачу и чаще всего просто ждут для этого подходящего случая. Но из-за недостатка информации о своей болезни — ОРВИ это или пневмония — человек упускает те дни, а иногда и часы, которые критически важны, чтобы избежать последствий. Мы разработали устройство и приложение на основе нейросети, которые помогают человеку на месте определить опасность заболевания и узнать, можно ли отложить визит к доктору до понедельника или тут же вызывать скорую помощь.

Сюда же идет сценарий с терапевтом. Врач не всегда может точно определить заболевание по шуму в легких, и на это влияют два фактора: усталость и недостаточная острота слуха. Человек несовершенен, и это нормально. По статистике, 30% пациентов врачи отпускают с пневмонией. Эти люди потом возвращаются с осложнениями.

Мы хотим решить эту проблему. У нас есть достаточное количество подтвержденных случаев, когда врач не слышал подозрительных изменений в легких, даже рентген не видел, а приложение распознало болезнь — и через 2–3 дня симптомы проявились.

— Когда планируется выход устройства на рынок и насколько доступным оно будет по цене?

— Сейчас проходят клинические испытания и исследования параллельно для европейского рынка и рынка Беларуси. Точную дату выхода назвать не могу, потому что это вопрос регистрации устройства как медизделия. Процедура в среднем занимает год, и надеюсь, к лету мы успеем завершить этот процесс в Беларуси, а осенью выйдем на Европу.

Приобрести устройство можно будет на нашем сайте или в аптеках Беларуси за 55–59 рублей. Приложение бесплатное.

— Как вы собирали записи звуков легких, на основе которых работает нейросеть?

— Сбором данных занимались врачи белорусских поликлиник и больниц, которым мы раздали свои устройства и ТЗ, в которых прописали, что нужно делать. Для обучения нейросети использовалось несколько тысяч записей.

— Как-то договаривались с пациентами?

— Конечно. Но исследования бывают разные. Если нужны имя и фамилия, возраст, пол, рост, диагноз человека, то необходимо подписать с пациентом информированное согласие. Но если достаточно обезличенных данных, то хватит устной договоренности с человеком. В зависимости от решаемых задач мы используем оба этих подхода.

Однако собрать звуки — это меньшая проблема. Главная задача состояла в том, чтобы их правильно разметить и рассортировать. Для этого собирался консилиум из трех опытных пульмонологов с острым слухом.

— Как в целом врачи относятся к медтех-стартапам?

— Сотрудничество с врачами — это тот полезный стык, когда ИТ-компания и ученые помогают друг другу. Ни один медицинский исследовательский центр в нашей стране не может себе позволить разработчиков — в этом плюс работы с нами. Мы же, в свою очередь, благодаря врачам получаем доказательную базу эффективности.

К тому же кафедре пульмонологии и фтизиатрии БелМАПО было интересно работать над нашим проектом: благодаря ему они стали одними из первых в мире,



Чтобы заинтересовать доктора наук, который профессионально занимается респираторными заболеваниями в Европе, нужно платить ему от €3000 до €5000 в месяц.

кто получил возможность исследовать клинические аспекты применения нейронных сетей в пульмонологии.

— **Врачи не считают, что такие приложения, как ваше, могут повлечь за собой повышение уровня доверия к интернет-ресурсам о здоровье, в том числе сомнительным?**

— Сподвигнуть человека искать лечение в интернете может что угодно. Мы даем конкретные рекомендации, разработанные врачами. Плюс в приложении прописываем: крайне рекомендуем обратиться к специалисту. Мы не занимаемся диагностикой или лечением и без подробных исследований не можем поставить диагноз. Наша задача — сказать человеку: у тебя опасные симптомы, не сиди дома и не жди, что само пройдет.

— **Вы говорили, что благодаря приложению можно значительно сократить количество госпитализаций, сэкономяв на этом более €1 млрд в год. То есть здесь в первую очередь государство должно проявить заинтересованность.**

— Смотря о какой стране идет речь. Если о Беларуси, то да, потому что у нас основным плательщиком является государство. Если брать страны Западной Европы, то там медуслуги финансируют в том числе страховые компании.

Мы уже сотрудничаем с Минздравом. У нас есть рабочая группа в ПВТ, которая хочет развивать медтех-стартапы в Беларуси, поэтому помогает. Нас связали с Минздравом, и мы раз в месяц-полтора встречаемся с представителями министерства и обсуждаем намеченные вопросы. Они с радостью идут навстречу.

Однако и мы доказываем свою полезность, а не просим поддержки, просто потому что «свои». Наша задача — в первую очередь доказать эффективность устройства, что его приобретение экономит $\times 10$ от тех денег, которые будут на него потрачены. И мы сами ратуем, чтобы у нас были соблюдены все нормы: исследования, регистрация, безопасность и прочее.

— **Вы не думали, что путь через Европу проще? Там медицинские кластеры следят за медтех-стартапами и выдают гранты на совместные инновационные проекты.**

— Везде есть свои плюсы и минусы. Из недостатков: в Европе нет сильного доверия к исследованиям, проведенным здесь. Они говорят, что ловили на недобросовестном выполнении и подтасовке результатов те исследования, которые проводились в Восточной Европе. Из-за сложившейся

репутации приходится дольше убеждать европейцев, что мы работаем по тем же стандартам и правилам, что и они.

В минусах также вопрос цены. Чтобы заинтересовать доктора наук, который профессионально занимается респираторными заболеваниями в Европе, нужно платить ему от €3000 до €5000 в месяц. При этом стартапов, фарм- и медтех-компаний, которые тоже хотят заполучить его в качестве эксперта, крайне много. В итоге добиться от такого врача настоящей работы по исследованию сложно. По факту ты платишь за его фотографию в презентации своего проекта, но всю работу за него в лучшем случае делают аспиранты.

Что касается Беларуси, здесь ты можешь получить от реального профессионала реальную работу. В итоге заплатишь в пять раз меньше, но получишь качественное исследование и результат.

— **На каком этапе проекта нужно участвовать в акселерационной программе и что она дает?**

— Чем раньше, тем лучше. Что нам дал итальянский акселератор (благодаря тому что мы к нему постоянно ездили, показывали, что работаем, разрушали недоверие к нашим исследованиям) — это наработка контактов инвестиционной и медицинской тусовки, которая потом, видя что ты из месяца в месяц показываешь динамику и результат, охотно идет с тобой на контакт. Также акселерационная программа дает понимание, как работает внутренний рынок, как заключаются контракты с местными NHS (National Health Service).

— **Как пройти отбор? На что в первую очередь акселераторы обращают внимание?**

— Сначала надо заполнить заявку. Главное — не быть голословным и не писать, что спасешь 100 млн жизней за два года. Необходимо представить факты и подтвердить каждый из них исследованием.

Также надо понимать, что на твой бизнес-план смотрят предприниматели и оценивают его реальность. Поэтому задача любого стартапа — показать, что у тебя есть рынок. Если предлагать решение проблемы, которая возникает, условно, у ста человек в год, никто за твой проект не возьмется.

— **В 2019 году вам удалось закрыть seed-раунд на \$925 тыс. Как сильно инвесторы повлияли на проект?**

— Когда привлекали раунд, мы познакомили с нашим продуктом более 300 инвесторов, которые вкладывали в медтех. В итоге в сделке участвовали только четыре инвестора.

Успешными становятся стартапы, которым инвестор, помимо смарт-мани, помогает закрыть слабые стороны проекта.



Почему так произошло? Важно привлекать смарт-мани — это когда инвестор не просто дает деньги, но и может помочь тебе советом. Однако, по моему мнению, успешными становятся стартапы, которым инвестор, помимо смарт-мани, помогает закрыть слабые стороны проекта. Поэтому на данный момент наши инвесторы — это компании и венчурные фонды, работающие в медицине, которые много лет занимаются производством медтех-устройств, их сертификацией, реализуют продукцию в 120 странах, а значит, имеют недостающий нам опыт и ресурсы. Для нас это важно, потому что одно дело — создать прототип, а другое — организовать масштабное производство и сбыт. И если нет опыта, то понадобится гораздо больше времени, и точно будут ошибки.

Наши инвесторы закрыли вопрос с производством и помогают с дистрибуцией. Конечно, они сильно повлияли на продукт — упростили задачи и усилили наш проект.

— **В чем состоит основная сложность выхода медустройства на рынок?**

— В регуляции, которую необходимо пройти любому медицинскому устройству.

Она стоит времени и денег: займет полтора года или больше и обойдется в несколько сотен тысяч евро. Также непрост процесс сертификации, в рамках которой нужно провести клинические испытания, получить сертификаты от лабораторий и т.д.

У каждого рынка свои сложности. У США это Food and Drug Administration — управление по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов. Там, если на рынке нет аналогичного твоему устройству, ты должен на территории США проводить исследования, которые, опять же, могут стоить миллионы долларов и длиться несколько лет.

— **Чем отличается стратегия выхода на европейский рынок от рынка Беларуси?**

— В Европе у нас есть дистрибьютор (наш инвестор), который будет распространять продукт — это немецкая компания Weiger. В Беларуси дистрибьютора пока нет, но здесь нам проще работать. Будем идти «по пути градусника»: за основу возьмем модель, которую используют производители цифровых термометров. Эти устройства уже много лет на рынке, и ими отработано много гипотез и методов выхода в продажу.

Текст:
Елена САЛАПУРА

«ЕСЛИ В ЭКОНОМИКЕ ИНВЕСТИЦИИ «НЕ ХОДЯТ», ТО И СТАРТАПОВ БУДЕТ МАЛО, А ТЕМ, ЧТО ЕСТЬ, ВЫЖИВАТЬ СЛОЖНО»

Поговорили с директором Центра поддержки предпринимательства ООО «СТАРТАП ТЕХНОЛОГИИ», организатором конференции «СТАРТАП ГОДА» Алексеем Шабловским и узнали, почему большинство белорусских стартапов живут от трех месяцев до двух лет, каким должен быть проект, чтобы он получил инвестиции, и можно ли изменить экономическую ситуацию в стране за счет развития стартап-экосистемы?



— Какова доля стартапов в объеме валовой выручки страны?

— Хочу акцентировать внимание на том, что существуют некоторые разночтения в понятиях. На венчурном рынке под стартапами обычно понимают высокотехнологические ИТ-продукты, имеющие реальный потенциал взрывного, минимум десятикратного роста. В традиционном бизнесе под стартапами понимают новые запускаемые компании практически в любой сфере.

Молодые компании, скажем, до трех лет, стоит учитывать отдельно. Что касается ИТ-стартапов, то срок реализации таких проектов может быть и пять, и семь, и десять лет. Приравнивать их к компаниям традиционных секторов нельзя. Они отличаются еще и тем, что обычно до получения первой прибыли проходят месяцы, и даже годы, в то время как в традиционном секторе первая прибыль появляется довольно

быстро. На мой взгляд, ИТ-стартапы пока преждевременно отделять от других видов бизнеса, потому что их количество и вклад в экономику еще недостаточны. Постепенно ситуация будет меняться.

— Сколько всего в Беларуси зарегистрировано действующих стартапов? Какое количество из них успешных?

— Как таковой регистрации стартапов нет, поэтому и статистика отсутствует. Да и как их учитывать, непонятно. Большинство из них на ранней стадии не имеет юридического лица.

В 2009 году, когда команда центра «Стартап Технологии» провела первое стартап-мероприятие в Беларуси, проектов практически не было. Сегодня в стране около 200 стартапов в активной фазе развития. При этом реальный потенциал имеют лишь единицы. Большинство проектов закрывается

довольно быстро, обычно они живут от трех месяцев до двух лет. Нередко закрываются даже перспективные. Это связано с высокими рисками и необходимостью привлечь значительные инвестиции — в среднем \$300–500 тысяч. Минимальные суммы инвестиций в стартапы начинаются от \$30 тысяч. \$30 тысяч — это 3–4 месяца работы ИТ-команды, а финансовый результат будет получен, например, через год. За это время проекту нужно пройти через «долину смерти», перебиваться с хлеба на воду, стрессовать и искать варианты.

По мировой статистике, большая часть стартапов закрывается, а успешными становятся несколько процентов. Поэтому профессиональному инвестору на этом рынке нужно вкладывать средства минимум в несколько проектов, в идеале должно быть 10–20 стартапов. Получается, что венчурному инвестору на старте нужно иметь значительный капитал, причем возврата инвестиций ждать 5–7 лет. Если все сложится хорошо и несколько проектов «выстрелят», то инвестор завершит цикл успешно.

— В каких сферах развиваются стартапы?

— Основные направления технологических проектов сегодня: искусственный интеллект (AI), интернет вещей (IoT), здоровье и медицинские технологии, виртуальная и дополненная реальность, big data, юридические стартапы (legal tech). Также популярны просто полезные мобильные приложения и веб-сервисы, в основе которых не лежит сложная технология.

— Какой процент стартапов не выдерживает конкуренции или прекращает свое существование из-за недоработок? Какое количество глобализируется и начинает серийное производство/оказание услуг?

— Всего несколько процентов оказываются успешными. Большинство прекращает деятельность в качестве стартапов. Они либо превращаются в компании традиционного сектора со средней маржинальностью, либо прекращают существование. Глобализируется лишь 1% белорусских стартапов, хотя пытаются фактически все.

— Какой средний возраст предпринимателей-стартаперов? Какое чаще всего у них образование?



По мировой статистике, большая часть стартапов закрывается, а успешными становятся несколько процентов. Поэтому профессиональному инвестору на этом рынке нужно вкладывать средства минимум в несколько проектов, в идеале должно быть 10–20 стартапов.

Потенциально хороший стартап не спешит собрать все деньги. Он движется поэтапно. Будет хороший продукт — будут деньги и масштабирование.

— Примерно 30–40 лет. Образование обычно высшее техническое.

— У нас в стране можно как-то запатентовать свою идею, разработку? Если, к примеру, у разработчика есть страх, что его проект украдут и он останется за бортом?

— Запатентовать можно, Беларусь здесь не отстает от других стран. Однако патентование далеко не всегда бывает нужно, потому что разработка программного обеспечения защищается другими способами.

— Какие сферы будут в фокусе в Беларуси, какие нет? В какой из них наибольший объем инвестиций?

— В ближайшие годы останется тот фокус, который есть сейчас. Только если появятся революционные технологии, туда уйдут многие ИТ-предприниматели.

— Среди актуальных задач стартапов поиск финансирования для роста компании занимает первое место.

— Не соглашусь. Оценочно, 90% времени стартап тратит на разработку продукта, его запуск и продвижение на рынок. Если проект реально перспективный, то на поиск инвестиций ему понадобится немного времени. А если он не нужен рынку, то искать финансирование — бесполезное дело.

— По данным статистики, 54,3% стартапов с иностранными инвестициями считают белорусскую стартап-экосистему очень плохой с точки зрения возможности и поиска финансирования. Только 11,4% считают условия для ведения бизнеса и развития венчурного финансирования в Беларуси хорошими или удовлетворительными. Какое ваше мнение на этот счет?

— Я считаю, условия для ведения ИТ-бизнеса в Беларуси хорошими. Иногда приходится слышать, что, мол, ПВТ получает слишком много привелегий. Но дело не только в них. Дело в рынке, на который ориентирована та или иная компания. Если она работает на Беларусь, ей трудно развиваться, т.к. маленькое пространство, а платежеспособность ограничена. Это хорошо понимают ИТ-компании, которые работают только на экспорт. Поэтому у них все хорошо. В Беларуси есть немало экспортоориентированных компаний не в ИТ-секторе, и у них тоже все хорошо, они нашли ключ от двери на большие рынки.

Иностранные инвесторы пока не научились доверять белорусской юрисдикции. Этому есть объективные причины, такие как, например, специфичное локальное законодательство, которое произрастает из эпохи позднего социализма. Судебная система вызывает нарекания. Но есть и сугубо субъективные, так сказать, психологические факторы — восприятие страны иностранцами. Беларусь слишком закрытая, непознаваемая во многих смыслах. И это касается не только государственных учреждений. Еще в большей степени это касается негативных традиций, которые присутствуют в частном секторе.

— Читала мнение Юрия Зиссера о том, что мировоззрение белорусских стартапов — набрать денег, а там видно будет. Нужно вначале разработать и продемонстрировать прототип, показать первую выручку. Вы с ним согласны? Как убедить инвестора в том, что проект действительно принесет хорошую прибыль?

— Мировоззрение — это сугубо индивидуальная вещь. Бывают разные предприниматели. Есть очень сильные, талантливые, эффективные, которые делают хорошие продукты, а есть те, кто хочет легких денег без особого труда. Этим вторым хочется посоветовать не заниматься стартапами, потому что подобного там не будет. Инвесторов, которые не умеют отличить хорошую инвестицию от плохой, все меньше, мне кажется.

Потенциально хороший стартап не спешит собрать все деньги. Он движется поэтапно. Будет хороший продукт — будут деньги и масштабирование. Не будет продукта, так и средства найти окажется сложно. Действительно, инвесторы хотят видеть проект, который реально способен генерировать деньги, то есть нужно делать продажи. Это самое лучшее подтверждение того, что стартап хорош. И тогда инвестору ничего доказывать не придется.

— На что вы обращаете внимание, когда выбираете лучшего в своем конкурсе «Стартап года»?

— На наличие сильного предпринимателя, команды и перспективность проекта. Если предприниматель не совсем качественный, то ничего не получится, даже если идея гениальная и денег достаточно.

Мы научились определять успешные команды очень хорошо. По сути, это главная ценность, которую мы даем. Сегодня никому не нужны какие-нибудь стартапы, нужны элитные, имеющие огромный потенциал.



Стартап-эко-система не может существовать в отрыве от экономики. Она пытается, но не может быть самодостаточной. Если в экономике инвестиции «не ходят», то и стартапов будет мало, а тем, что есть, выживать сложно.

Таких мы ищем и находим. Лишь единичные успешные стартапы не проходили через наши конкурсы. Но они, как правило, были у нас в качестве членов жюри, менторов. О качестве нашего отбора говорит тот факт, что все победители «Стартап года» получали инвестиции. Ни один такой проект не закрылся. Они продолжают развиваться. Около десяти проектов — просто суперзвезды, перед которыми я снимаю шляпу.

— Что сегодня для создателя стартапа является большим успехом: покупка доли компании крупным бизнесом или вложение больших инвестиций?

— Стартаперов в Беларуси больше интересует продажа бизнеса. Причем она происходит слишком рано и по низкой цене. Именно поэтому очень мало всемирно известных стартапов.

— Стартапы создают новые рабочие места. В США отрасль развивается уже около 50 лет, у нас же на слуху — десять. Что будет дальше и можно ли изменить экономическую ситуацию за счет развития стартап-экосистемы?

— Стартап-экосистема не может существовать в отрыве от экономики. Она пытается, но не может быть самодостаточной. Если в экономике инвестиции «не ходят», то и стартапов будет мало, а тем, что есть, выживать сложно. Продать стартап-компанию в Беларуси некому, а иностранный инвестор бывает осторожен. Нужно развивать экономику в целом, чтобы у людей в кармане водились деньги. Да, ключевые отрасли должны быть, но ИТ-страна — это красивый миф. Без сильного производственного сектора Беларусь не сможет ни выживать, ни развиваться. И сельское хозяйство, и сферу услуг — все нужно развивать.

— На ваш взгляд, нужно ли что-то менять в законодательстве, чтобы стартап-проекты становилось больше и работать в этой сфере было легче? Как государство может мотивировать людей разрабатывать стартапы?

— Не нужно регулировать эту сферу, необходимо распространить существующие льготы и условия на всю экономику и закрепить на 50 лет. Может, я утрирую, но если инвесторы поймут, что государство железно гарантирует стабильные условия и сохранность инвестиций, то оживление наступит во многих секторах, а не только в ИТ. Если экономика оживет, то стартапов будет намного больше, и они будут более жизнеспособными.

КАРТА ЭКОСИСТЕМЫ СТАРТАПОВ БЕЛАРУСИ

НАЙДИТЕ СВОЙ ТИП БИЗНЕСА В ЛЕГЕНДЕ НА СТР. 47 И СЛЕДУЙТЕ ПО СВОЕМУ ПУТИ К РЕСУРСАМ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ВАМ РАЗВИТЬ БИЗНЕС ОТ ИДЕИ ДО ЭКЗИТА.

СТАДИЯ 1: ИДЕЯ / КОНЦЕПЦИЯ

- ИДЕЯ/КОНЦЕПЦИЯ**
- ХАКАТОНЫ
 - ПАРК ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ
 - IMAGURU
 - SOCIAL WEEKEND
 - STARTUP WEEKEND
 - BSU STARTUP CONTEST
 - EVENT SPACE
 - CODING FEST

- ВОЗМОЖНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ**
- ОБУЧЕНИЕ**
- БИЗНЕС-ИНКУБАТОР ПВТ
 - БГУИР
 - ГОМЕЛЬСКИЙ ТЕХНОПАРК
 - IT-ACADEMY
 - INSTITUTE IBA
 - IT-MINE
 - IT-ШКОЛА MYFREEDOM
 - ШКОЛА РОБОТОТЕХНИКИ

- ВАЛИДАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ**
- КРАУД-ФАНДИНГ**
- ULEJ
 - ТАЛАКА

- ЗАПУСК НА РЫНОК**
- АКСЕЛЕРАТОРЫ**
- БИЗНЕС-ИНКУБАТОР ПВТ
 - МЕЖДУНАРОДНЫЙ АКСЕЛЕРАТОР
 - TECHMINSK
 - ОНТ МОЙ БИЗНЕС
 - ELEVATOR LAB
 - ШКОЛА БЛОКЧЕЙН
 - IMAGURU
 - TEENGURU
 - БИЗНЕС-АКАДЕМИЯ
 - FINTECHLAB

СТАДИЯ 3: РОЛЛАУТ

- ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ**
- БАНКИ
 - БИЗНЕС-АНГЕЛЫ
 - ВВАН, БЕЛОРУССКАЯ АССОЦИАЦИЯ
 - БИЗНЕС-АНГЕЛОВ

- НЕТВОРКИНГ**
- КОМЬЮНИТИ
 - ANALIST.BY
 - DATATALKS BELARUS
 - BELARUS IT SALES CLUB
 - STARTUPGRIND GOOGLE FOR ENTREPRENEURS
 - CYBER FUND
 - WOMEN IT-WEEK
 - PROWOMEN.BY
 - ВСЕМИРНЫЙ ДЕНЬ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
 - PROBUSINESS.IO
 - ВСЕМИРНАЯ НЕДЕЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
 - B VENTURE
 - АССОЦИАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ БУДУЩЕГО
 - БЕЛОРУССКАЯ БЛОКЧЕЙН АССОЦИАЦИЯ
 - АЙТИШНИКИ ДЕТЯМ
 - VENTURE DAY MINSK

- СТАРТАП**
- РЕГИСТРАЦИЯ, ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ И РАЗРЕШЕНИЯ**
- ПАРК ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ
 - ВЕЛИКИЙ КАМЕНЬ
 - МИНСКИЙ ГОРОДСКОЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ КОМИТЕТ
 - МИНИСТЕРСТВО ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ
 - НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
 - НЕБАНКОВСКАЯ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЕРИП
 - ФОНД СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ
 - НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
 - АЛЕЙНИКОВ И ПАРТНЕРЫ
 - REVERA
 - ЭЛЕКТРОННЫЕ СИСТЕМЫ И СЕРВИСЫ

- РАЗРАБОТКА ПРОТОТИПА**
- ROZUM
 - ROBOTICS
 - ENCATA
 - ИТ-КОМПАНИИ
 - СИСТЕМНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

СТАДИЯ 2: ПОДТВЕРЖДЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ / ПРОТОТИП / ВЫВОД НА РЫНОК

- ИНКУБАЦИЯ**
- БИЗНЕС-ИНКУБАТОР ПВТ
 - ДАТА-ЦЕНТР
 - VELCOM
 - IMAGURU
 - EVENT SPACE
 - ХАКЕРСПЕЙС
 - БИЗНЕС-ИНКУБАТОР БГУИР
 - БНТУ ТЕХНОПАРК

- БИЗНЕС-ИНКУБАТОР ПВТ
- ЕРАМ
- ГАРАЖ

ТРЕНДЫ

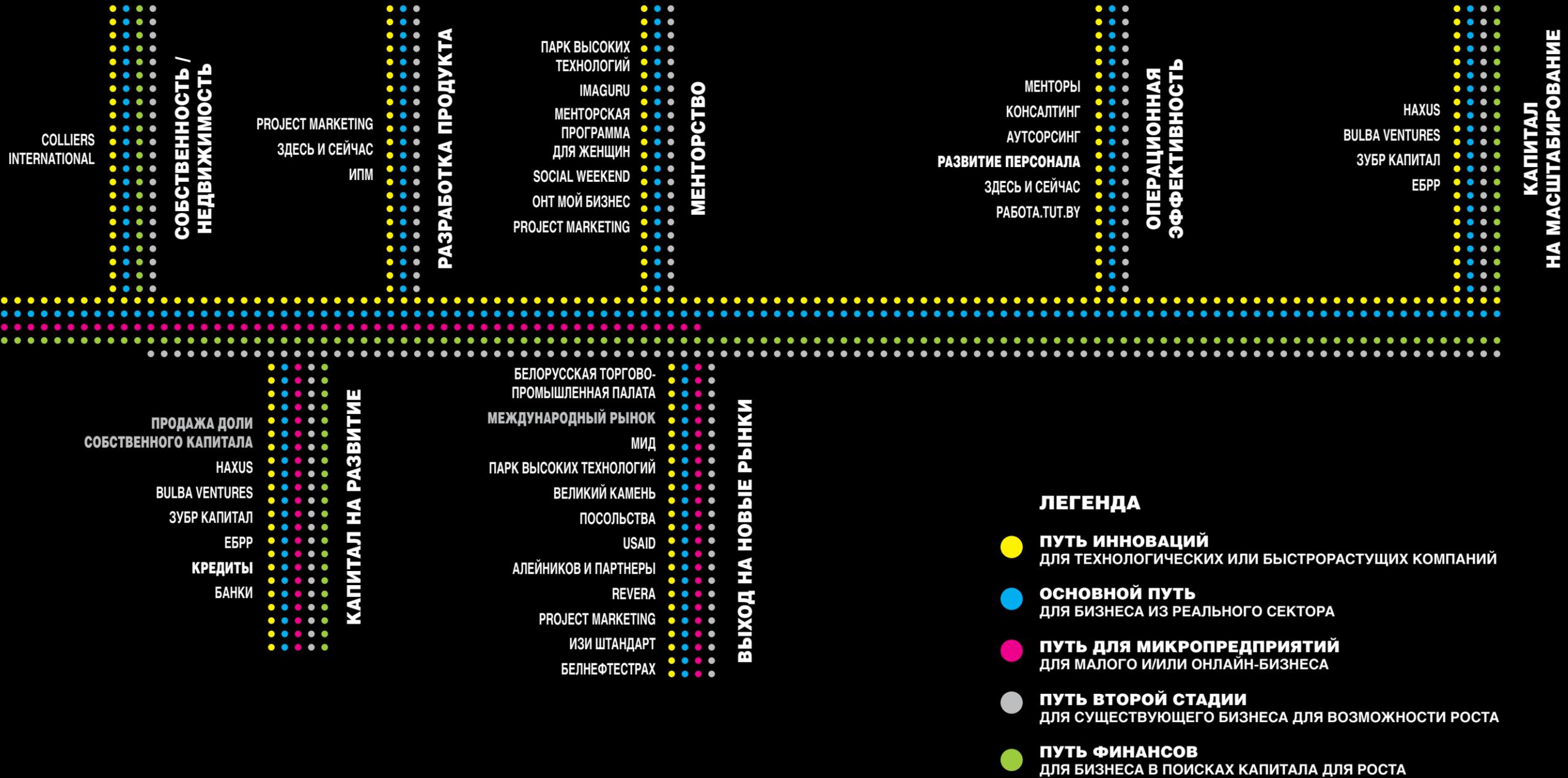
КОВОРКИНГ

ТРЕНДЫ

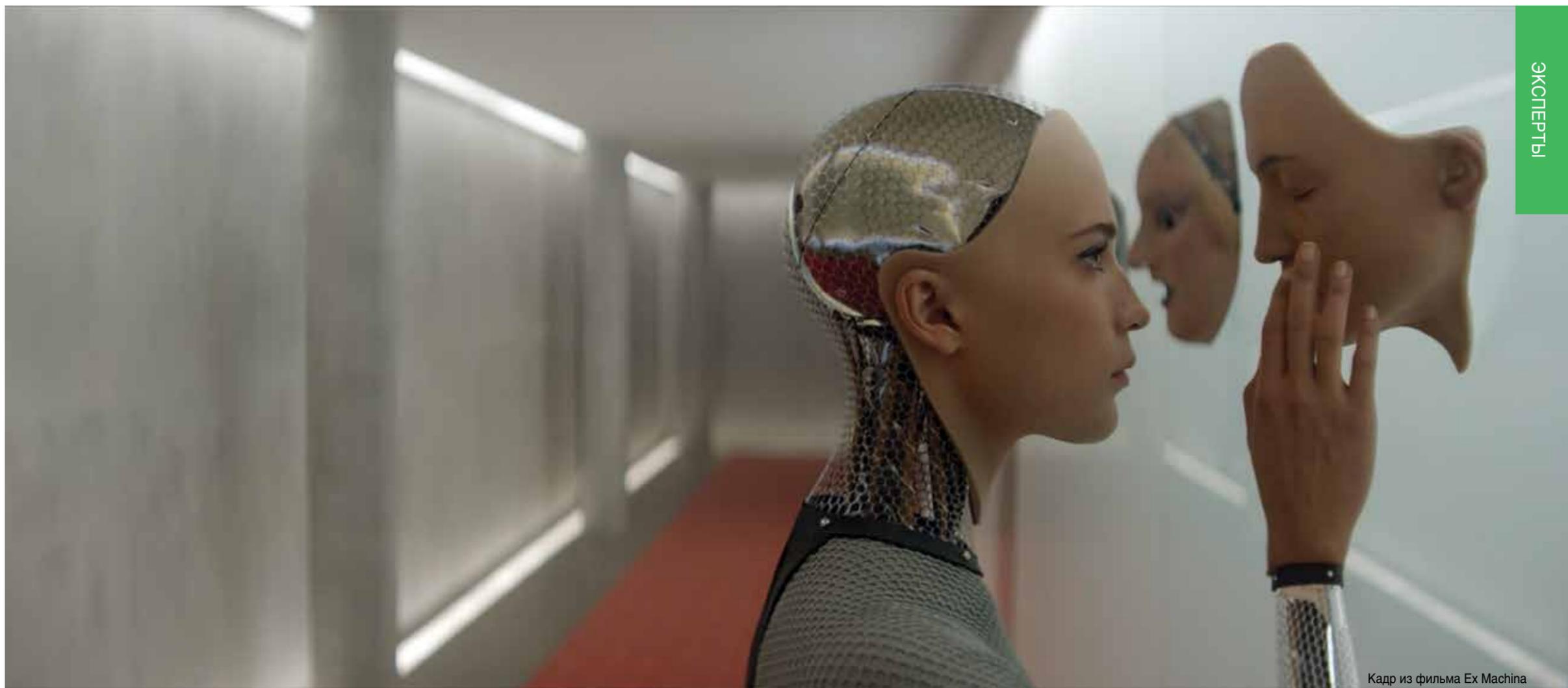
СТАДИЯ 4:
РОСТ / МАСШТАБИРОВАНИЕ

ТРЕНДЫ

ТРЕНДЫ



Текст:
Елизавета БЕЦКО
Фото:
Виктория КУХАРЕВА,
личный архив героев



Кадр из фильма Ex Machina

МНОГОЛИКИЙ БОТ

Как технология, даже будучи несовершенной,
способна стать полезным решением
на все случаи жизни

Как известно, революция чат-ботов не удалась. История не новая, так случается постоянно: как только технология появляется, на нее возлагают огромные надежды, а потом оказывается, что ожидания были сильно преувеличены. После первого разочарования происходит сильный спад интереса к инновации, но действительно стоящие разработки всегда выживают: проходят так называемую долину смерти, седло жизненного цикла, и вновь выходят на рост, подтягивая сначала раннее, а потом и позднее большинство.

Пик популярности чат-ботов пришелся на 2015–2017 годы. Тогда в них очень много инвестировали, но толком не заработал никто. Конечно, отдельные игроки этого

рынка сумели построить успешный бизнес и благополучно продолжают развиваться в данном направлении, однако основная масса проектов потерпела крах. Сейчас доверие к технологии постепенно восстанавливается, поскольку активное развитие искусственного интеллекта способно обеспечить ее эффективную реализацию.

С момента появления ботов в конце 60-х годов их коммуникативные способности сильно изменились: от примитивно простых диалогов по предзаданным алгоритмам до бесед с ответами на свободные вопросы. Теперь благодаря искусственному интеллекту стало возможным достаточно просто и дешево обучать ботов. Камень преткновения один — человеческий язык.



Социолог, бизнес-консультант по вопросам клиентского обслуживания, сервиса и онлайн-поддержки, CEO платформы автоматизации обслуживания клиентов Pythia **Андрей Комаровский** отмечает: кибернетикам в начале XX века представлялось, что автоматизировать его несложно. Сначала перевод, потом проза, а там и до поэзии рукой подать. Время показало, что думать так было слишком преждевременно. За последнее столетие человечество, конечно, продвинулось в этом вопросе, однако до его решения еще очень далеко.

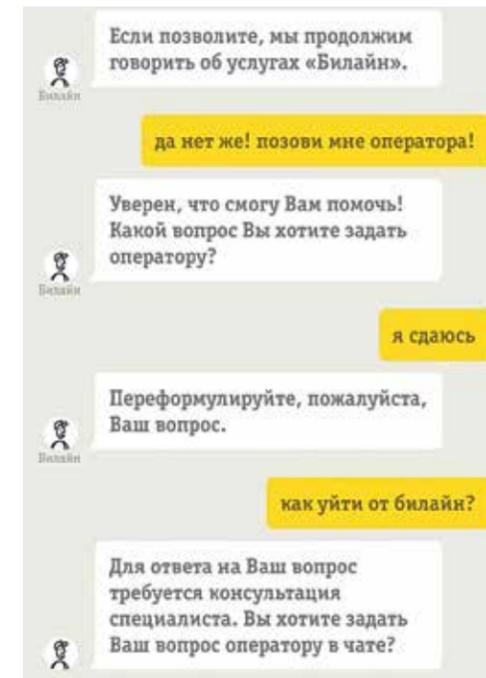
Автоматизировать общение — практически то же самое, что автоматизировать человеческое мышление. Задача нетривиальная, и здесь недостаточно частного искусственного интеллекта, который умеет решать только конкретные узкие проблемы с четкими критериями

правильности-неправильности. Нужны ресурсы общего искусственного интеллекта, способного учиться на малых примерах, различать множество тонких нюансов и учитывать аспекты эмоционального, этического, стилистического, семантического характера. Реализовать такое на практике невероятно сложно.

Мессенджеры — ключевой канал, который драйвит развитие ботов. Технологии хорошо сошлись друг с другом, потому что в основе обоих лежит сходная природа общения — диалог в режиме реального времени. Сообщения клиента короткие, их проще анализировать для формирования ответа. Тем не менее боты способны работать через асинхронные каналы связи, например email. В этом случае возможен обмен гораздо большими объемами информации.

Нередко работа с обращениями клиентов выходит за рамки оказания исключительно консультативной помощи и требует совершения конкретных дополнительных действий внутри информационной инфраструктуры организации. К примеру, некоторым держателям карт удобно звонить в банк для проверки своего баланса. Казалось бы, операция очень простая, и банковский бот сможет в полной мере раскрыть свой потенциал в такой специфической нише. При попытке реализовать эту концепцию возникают многочисленные вопросы, в том числе касающиеся соблюдения национального законодательства и обеспечения надлежащего уровня защищенности процесса интеграции бота с внутренней системой клиента. Для многих компаний это становится непреодолимым препятствием.

Актуальным трендом в настоящее время являются голосовые боты, но с ними тоже пока нет определенности. Диктовать сообщение проще и удобнее, чем набирать текст, а распознавание речи с точки зрения технологии более-менее успешно освоено, но мы опять возвращаемся к проблеме корректного понимания сказанного. Человек говорит еще менее структурированно, нежели пишет: пренебрегает правилами, быстро меняет тему. Преимущество голосового канала — полноценная передача эмоций: в будущем боты научатся распознавать их и использовать для выстраивания беседы. На письме тональность высказывания иногда не слишком очевидна. Интернет-пользователи регулярно делятся скриншотами забавных диалогов с чат-ботами, которые не сумели верно интерпретировать смысл написанного.



Простых ошибок уже несложно избежать, сейчас технологии позволяют даже довольно эффективно анализировать настроение человека. Что делать с этой информацией дальше? Смоделировать сотни сценариев беседы, вручную прописать огромное дерево возможных ответов — колоссальная работа.

Серьезным вызовом для чат-ботов также является понимание логики бизнес-процессов отдельно взятой организации и онтологии ее взаимодействия с каждым конкретным клиентом. Важно, чтобы робот адекватно воспринимал вопросы и правильно отвечал на них не только с точки зрения языка, но и с учетом непосредственно бизнес-компонента. Бот должен разбираться, что, к примеру, кредитная история Ивана Ивановича Иванова позволяет ему воспользоваться услугами «А» и «Б», а допускать его к сервису «В» нельзя. Чем крупнее организация, тем масштабнее перечень условий и переменных. Каким образом все это зафиксировать: поручить человеку прописать десятки тысяч ситуаций? Бесспорно, такую деятельность необходимо автоматизировать. Боты следующего поколения, условно говоря, автономные, будут как раз про это. По большому счету их нужно учить как детей, но пока не все до конца понятно в плане организации этого процесса.



Даже бот, способный отвечать только на топ-5 часто задаваемых вопросов, эффективен для компании: в освободившееся время персонал сможет сосредоточиться на более сложных задачах.

Одинаково эффективно применять технологию в ее нынешнем виде получается не во всех отраслях и бизнес-задачах. Хорошо идут дела в маркетинге и продажах, уже сложнее с клиентской поддержкой. Общим критерием целесообразности внедрения чат-бота является стандартизованность поставленных задач: с частыми вопросами проблем не возникнет, но неоднозначные, содержащие в формулировке ряд определенных условий или изложенные разговорным языком со всеми его особенностями могут вызвать трудности.

Вообще, при большом желании и определенной доле креативности использовать технологию может абсолютно любая компания: если не во взаимодействии с внешним рынком, то для внутрикорпоративных целей — менеджмент знаний, HR, управление ресурсами, обучение персонала. На Западе такая практика довольно распространена, и в этой нише уже много компаний.

В любом случае даже бот, способный отвечать только на топ-5 часто задаваемых вопросов, эффективен для компании: в освободившееся время персонал сможет сосредоточиться на более сложных задачах. Само качество внедренного бот-решения оценить достаточно сложно. Компании не знают, с каким опытом ушли 80–90% клиентов после общения с ботом. Лишь считанные единицы отвечают на вопрос в духе «Помог ли я Вам?», который появляется в чате по окончании диалога. Определенное представление можно получить, анализируя беседы в ручном режиме, — многие вещи оказываются не настолько хороши, как кажется на первый взгляд.

Принимая решение обзавестись ботом, компании не стоит всецело полагаться на чей-то чужой удачный опыт. В каждом красивом кейсе самое интересное то, что о нем не рассказывают. Полезно помнить, что у любого успеха есть темная сторона: напрасные траты, существенные потери. Такими подробностями мало кто делится, плюс маркетинг создает несколько завышенные ожидания. Для технологии, которая развивается, это нормально. При ее внедрении каждую компанию ждет свой особенный путь.

Крупным предприятиям и организациям лучше не тратить время и сразу искать

надежных вендоров. Чем больше бизнес, тем значительнее объем информации, с которыми бот должен корректно взаимодействовать. Вряд ли получится успешно выстроить настолько сложный и масштабный процесс исключительно своими силами. Кроме того, отдав все на откуп специалистам, с большой долей вероятности можно избежать репутационных рисков, связанных с неправильной работой технологии. В этом плане для маленькой компании цена ошибки не настолько велика.

К слову, профессиональное сообщество до сих пор не пришло к единому мнению, должен ли пользователь четко понимать, что ведет переписку с машиной. Одни считают, что не стоит вводить людей в заблуждение, по крайней мере до тех пор, пока боты не могут полноценно заменить сотрудника. Другие, напротив, стараются максимально очеловечить технологию: придумывают образ, дают имя, наделяют характером. Существует предположение, что лояльность к антропоморфному боту выше. Как показывают исследования, правда где-то посередине.

Боты не вызывают настороженности у большинства пользователей. Люди, особенно молодые, абсолютно нормально реагируют на технологию и дают ей шанс проявить себя. С каждым годом бот и человек контактируют все чаще, но вряд ли когда-нибудь компании будут использовать такой формат взаимодействия с клиентом в 100% случаев. Уместными видятся некие гибридные решения: разделение задач в зависимости от степени их сложности между ассистентом-ботом и живым специалистом, а также жесткое, максимально однозначное позиционирование, кто есть кто.

Возможно, через каких-нибудь 50 лет боты станут настолько совершенны, что перед человечеством встанет вопрос о правовом статусе этих созданий и их ответственности за принимаемые решения. Похожие проблемы сегодня обсуждаются в рамках дискуссии о ДТП с участием беспилотных автомобилей: чья вина, если в такой аварии погибает человек? Бот, конечно, не может никого убить непосредственным образом, но в силах поспособствовать этому: к примеру, если с его помощью неплатежеспособный клиент банка получит кредит, а потом осознает безвыходность ситуации и в отчаянии покончит с собой. К счастью, такие драматичные сценарии —



С каждым годом бот и человек контактируют все чаще, но вряд ли когда-нибудь компании будут использовать такой формат взаимодействия с клиентом в 100% случаев.

Ежегодно мировой рынок чат-ботов в среднем прирастает на 30–40%. Ожидается, что к 2025–2030 гг. его объем достигнет десятков миллиардов долларов.

в далекой перспективе. Еще есть время поразмыслить, как их не допустить.

Ежегодно мировой рынок чат-ботов в среднем прирастает на 30–40%. Ожидается, что к 2025–2030 годам его объем достигнет десятков миллиардов долларов, а технология станет вполне повседневной. Нишу займут сотни компаний, предоставляющих продвинутое решения по автоматизации как первого, так и второго порядка: от настройки ботов согласно заданным параметрам до осуществления анализа эффективности и мониторинга качества их работы с внесением необходимых коррективов в режиме реального времени, в том числе с минимальным участием человека или без него вовсе.

Белорусский рынок чат-ботов по развитию в целом не отстает. Его не отличают какие-то национальные особенности. Отрасль настолько молодая, что преждевременно говорить о расхождении с глобальными трендами. Как и в любой стране, картину в целом определяет ментальная готовность населения к инновациям, однако есть некоторые вопросы со скоростью адаптации бизнеса. Надо признать, конкуренция во многих отраслях белорусской экономики достаточно условная ввиду наличия там государственных монополий, что существенно отличается от ситуации на западных рынках. Как следствие, отечественный бизнес не слишком мотивирован бороться за повышение качества потребительского опыта в области сервисного обслуживания или продаж, в том числе путем внедрения прогрессивных решений.

При желании наверстать упущенное можно очень быстро, но определяющая роль в этом процессе отведена не столько технологическим, сколько юридическим аспектам. Фактором, в некоторой степени сдерживающим развитие рынка чат-ботов в Беларуси, является национальное законодательство в области защиты персональных данных. Без крайней необходимости никакая компания попросту не захочет тратить значительные ресурсы на организацию хранения информации на территории республики.

Несмотря на все нюансы, удачных примеров внедрения чат-ботов достаточно. Прижилась технология в онлайн-ритейле,

сферах цифровых и медиауслуг. Последние пару лет начинают подтягиваться традиционно консервативные отрасли, в которых серьезные требования к безопасности и приватности: телекомы, учреждения здравоохранения, финансовые организации. По понятным причинам они с инновациями обходятся аккуратно и брать на вооружение не спешат: ждут, пока пройдет проверка временем и станут очевидны все слабые места. В целом имеет смысл начинать думать и пробовать что-то уже сегодня: вероятность успеха выше у тех, кто раньше приступил к активным действиям. Вместе с тем побеждает не стартовавший первым, а опередивший других на финише. Шансы есть у всех.

Хотя даже самые прогрессивные западные разработки не позволяют программе стать полноценной заменой живому сотруднику, сегодня как никогда популярно мнение, что боты убивают профессии. ИТ-менеджер **Сергей Лавриненко** придумал такой, который, напротив, призван помогать человеку в развитии карьеры.

За годы работы в ИТ Сергей успел побывать на позициях проектного менеджера, бизнес-аналитика, менеджера по продукту, а попутно приобрести богатый управленческий опыт. Будучи человеком достаточно некорпоративным, в какой-то момент он осознал, что хочет больше драйва и свободы в профессиональной жизни, поэтому принял решение реализовывать себя в сфере стартапов. Занимался несколькими интересными проектами, а летом 2019 года начал вести авторский телеграм-канал об актуальных ИТ в Беларуси «Колонка некоедера». Аудитория росла, и Сергей стал подумывать о монетизации. Делать это через рекламу было скучно и невыгодно. Тогда и родилась идея создать бот @howmuchminsk_bot, оценивающий стоимость ИТ-специалиста на белорусском рынке по резюме.

Поскольку подписчики канала так или иначе связаны с отраслью (уже работают в ней или еще только пытаются попасть), возможность бесплатно проанализировать свои профессиональные перспективы многих заинтересовала. Резюме собирались в базу, и этот капитал можно было конвертировать в деньги. В ИТ-компаниях постоянно есть открытые вакансии, сотрудников всегда не хватает, и работодатели рады помощи по части кадров: в среднем по



рынку комиссия за трудоустройство специалиста равняется одной его зарплате.

Принципиальная позиция проекта — отсутствие какой бы то ни было стандартизированной формы для подачи резюме, подходят даже ссылки на профили. Неправильно напрягать соискателя, для него все должно быть просто и удобно. По устройству бот сродни шахматному автомату — в начинке никакого кода. Поступившие резюме обрабатывали люди: вручную приводили анкеты к единообразию, а затем передавали информацию в обезличенном виде на экспертную оценку рекрутерам, в течение нескольких дней определявшим средний и максимальный уровень зарплаты, на которую может претендовать специалист.

Сергей опубликовал ссылку на @howmuchminsk_bot на своей странице

← **Сколько я стою? (Ми...**
Бот

Здравствуйте! Этот бот поможет IT специалисту узнать свою стоимость на рынке труда в Минске. Для того чтобы получить размер среднерыночной и максимальной стоимости, просто отправьте сюда своё резюме. Оценка вашей стоимости будет произведена независимой группой экспертов (менеджеров, рекрутеров) по выжимке из вашего резюме в обезличенном виде. Кроме того, ваше последнее место работы будет скрыто.

Отправляя сюда резюме, вы автоматически согласны с правилами. Вкратце: оно может попасть в руки рекрутеров. Впрочем, вы не обязаны соглашаться на общение с ними.

Если же вы рассматриваете варианты трудоустройства, то напишите пару слов о ваших ожиданиях от будущего места работы. Это поможет делать вам более релевантные предложения, равно как и даст более релевантную оценку вашей стоимости с учетом ваших пожеланий.

Если вы специалист уровня Junior без опыта - то вам скорее всего заплатят в Минске в среднем 500\$ если вы программист, и 350-400\$ если вы не программист. На месте последних торг не очень уместен, т.к. в этом сегменте количество соискателей гораздо больше, чем количество вакансий. Впрочем, возможно у вас есть какой-то уникальный опыт, который делает вас дороже, в таком случае, отправив резюме, у вас есть шанс получить другую цифру. В остальных случаях вы тоже можете сбросить резюме, но шанс получить цифры, отличные от вышеуказанных, довольно низкий.

Просим с пониманием отнестись к задержке ответа - все заявки обрабатываются вручную. Но ответим обязательно всем.

Подписывайтесь на канал автора бота @necodemotes - все про IT и стартапы в Беларуси

Этот бот был создан с помощью @LivegramBot 15:05

<https://jobs.tut.by/>

jobs.tut.by
Специализированный сервис поиска работы
Резюме
Воспользуйтесь доступом к базе резюме jobs.tut.by, чтобы нанять сотрудника в штат.

РАБОТА
TUT.BY

15:07 ✓

Здравствуйте, [имя]. Ваше резюме оценивается в Минске в среднем в 550\$, максимум - в 700\$ 15:13

в LinkedIn. Пост набрал порядка 100 тыс. просмотров, пользователи активно делились им, и в результате бот получил известность за пределами телеграм-канала. LinkedIn и по сей день является существенным источником трафика для проекта.

Сарафанное радио сработало исправно: спрос на оценку резюме рос день ото дня. В какой-то момент стало понятно, что пора расширять географию присутствия. Так появились боты для рынков Украины (@howmuchkiyv_bot) и Армении (@howmucherevan_bot). В выбранных странах оптимальные условия для тестирования проекта. Белорусская и украинская ИТ-сферы во многом близки. С армянской отраслью сходство не столь значительное, зато там можно прощупать почву за пределами региона.

Сейчас Сергей и его команда вышли на качественно новый уровень развития проекта — уже пошел обратный отсчет до запуска автоматизированного сервиса оценки резюме salary2.me. Данных достаточно, чтобы экспертные функции взяла на себя нейросеть. Анализ будет производиться через веб-приложение в режиме реального времени.

В перспективе сервис salary2.me должен выйти за рамки Беларуси, Украины и Армении, охватив всю Европу, так что система выстраивается в соответствии с GDPR (General Data Protection Regulation — постановление Европейского Союза, с помощью которого Европейский парламент, Совет Европейского Союза и Европейская комиссия усиливают и унифицируют защиту персональных данных всех лиц в Европейском Союзе — прим. ред.). Проекту также интересен российский рынок, однако с приходом туда придется повременить до тех пор, пока salary2.me не найдет возможность соблюсти все требования федерального закона № 152-ФЗ «О персональных данных».

Глобальная философия проекта заключается в стремлении уйти от принципа регионального разделения ИТ-рынка. Если специалист по-настоящему талантлив, разве оплата его труда должна зависеть от того, в какой точке земного шара он находится? Такой расклад только на пользу Беларуси, да и любому другому развивающемуся государству с хорошим образованием.

SALARY2ME

AI valuation of your market salary for different locations

beta

Search your desired job, estimate your salary, and the nearest larger market of salary at different areas.

upload cv

The largest base Fresh vacancies Technologies The best team ever

Go with us to your career!

Learn about a salary during work of the printing and operating machine. Learn about how to use the software and how to use the machine. Learn about the salary of the machine operator and how to use the machine. Learn about the salary of the machine operator and how to use the machine.

Are you HR?

If you are HR, specialized in IT, we can help you and help your team.

press here

SALARY2ME

Ready to know your salary?

INFO

CONTACTS

2015 - 2016 Exadel, Minsk
Front-end developer
Web application maintenance: Environment setup in Windows and Linux; Development of new features; Bug fixing; Execute user interface designs from product requirements and UI specification; Support software engineers with execution of customer-side code; Code review; Participation in daily team meetings. Write documentation.

2014 - 2015 Exadel, Minsk
Junior Software Engineer
No active projects. Improving skills, studying new technologies, Web Service automated testing.

VOTE PRICE: 1

\$1,200.00

* salary per month after taxes (netto)

\$300.00 ————— \$7,000.00

Vote Skip

ABOUT US

© 2020 salary2.me, Coded by Smart coders.

Сервис поможет принимать более осознанные решения: соискателям — о трудоустройстве, а работодателям — о найме. С одной стороны, специалисты получают объективное представление о доступных направлениях развития своей карьеры. С другой стороны, обезличенные резюме много расскажут компаниям о неочевидных мотивах, в том числе психологического характера, побуждающих человека оставлять достаточно хорошее место работы. Проанализировав множество факторов, нейросеть сможет рассчитать вероятность увольнения сотрудника или даже спрогнозировать момент наступления у него эмоционального выгорания. Разработкой соответствующего модуля занимается присоединившийся к проекту психолог, коуч, ментор, специалист по построению экспертных сообществ кандидат философских наук Андрей Мирошниченко.

Возможно, в будущем salary2.me станет универсальной площадкой для оценки резюме представителей самых разных профессий или обрстет каким-то иным востребованным инновационным функционалом — время покажет. Впереди у сервиса период интенсивного роста и масштабные нестандартные задачи. Сергей Лавриненко настроен оптимистично и в успехе своего детища не сомневается. Спокоен он и за перспективы белорусских стартапов в целом. Говорит, они как цветы из-под асфальта: если прибились к солнцу, их уже не сломить.

А-Я

Азиатский банк
инфраструктурных инвестиций 10
Айан Бегг 12
Алекс Кремер 14
Александр Бевз 10
Александр Войтович 6
Александр Гайшун 8
Александр Егоров 10
Александр Кремер 11
Александр Турчин 10
Алексей Шабловский 40
Анастасия Писченкова 10
Анастасия Сергиеня 12
Анатолий Котов 9
Андрей Архипенко 13
Андрей Комаровский 50
Андрей Майоров 13
Андрей Мирошниченко 55
Андрей Чернышев 7
Аркадий Израилевич 15
Бар «Койот» 12
БЕЛДЖИ 14
БелМАПО 37
Бертон Ли 23
Віталь Гуркоў 12
Владимир Басько 10
Владимир Макей 15
Владимир Сержанович 24
Всемирный банк 11, 14, 17
Геник Лойко 13
Дирекция II Европейских игр
2019 года 9
Дмитрий Калечиц 12
Дмитрий Крутой 14, 15
Дмитрий Мезенцев 15
Евгений Кохно 12
Европейский банк
реконструкции и развития 10, 14
Европейский
инвестиционный банк 10
Европейский институт
Лондонской школы экономики
и политических наук 12
Евросеть 28
Егор Петров 13
Екатерина Сакович 8
Игорь Корзун 7

Игорь Шумак 6
Инна Самович 24
Инфопарк 10
Катерина Борнукова 11
Кирилл Вяткин 13
Кирилл Домнич 12
Майк Помпео 15
Максим Ермолович 10
Максим Зябко 37
Мария Сума 7
Международный банк
реконструкции и развития 10
Международный
валютный фонд 14
Минздрав 38
Михаил Маринич 23
МТЗ 14
Национальный банк РБ 12
Нацыянальны акадэмічны тэатр
імя Янкі Купалы 7
Никита Данько 8
ОАО «АСБ Беларусбанк» 6, 10, 16,
24–28, 30, 34
Олег Тиньков 16
ООО «МКТрейд» 13
ООО «Мобайл
Дисконт Систем» 12
ООО «Стартап технологии» 40–41
ООО «Эрнст энд Янг
Диджитал» 12
Павел Кокобай 8
Павел Латущка 7
Павел Сидорик 6
Павел Утюпин 15
ПВТ 12, 38, 42
Санта 28
Связной 28
Сергей Бондаренко 13
Сергей Лавриненко 53, 55
Сергей Румас 14
Сергей Царик 8
Сума Чакрабати 14
Талака 12
Татьяна Курбат 8
Татьяна Маринич 20
Твоя Столица 7
ТЦ «Александров Пассаж» 12
Центр экологических инициатив 7
Центр экономических
исследований BEROC 11

Юрий Зиссер 43
Ян Шпичинецкий 9
Яўген Клішэвіч 12

A-Z

AID Venture 22
Angels Band 23, 29
Banuba 33
Barclays Accelerator 28–29
bel.biz 20
Beurer 39
Cashew 24–25, 28
Dronex 33
Flo 33
FriendlyData 33
Healthy Networks 37
Imaguru 20–21, 23
INDIGO 12
Juvo 8
Kino Vino 12
kino-mo 33
koko.by 8
kurbatishka.by 8
Lung Passport 37
maps.me 33
MSQRD 33
PandaDoc 33
Plogging Belarus 10
ProgressUp 8
Project Marketing 46–47
Pythia 50
Salary2.me 54–55
SMIT.Studio 9
Social Weekend 10, 13
StartupBlink 30, 32
TechMinsk 21–23
Techstars 28–29
Twitter 22
Viber 33
Wargaming 33
Weather Live 33
Webcom Group 8
WOODBERRY 6