

Беларусь Эканамічная

Выпуск №6
(лістапад)

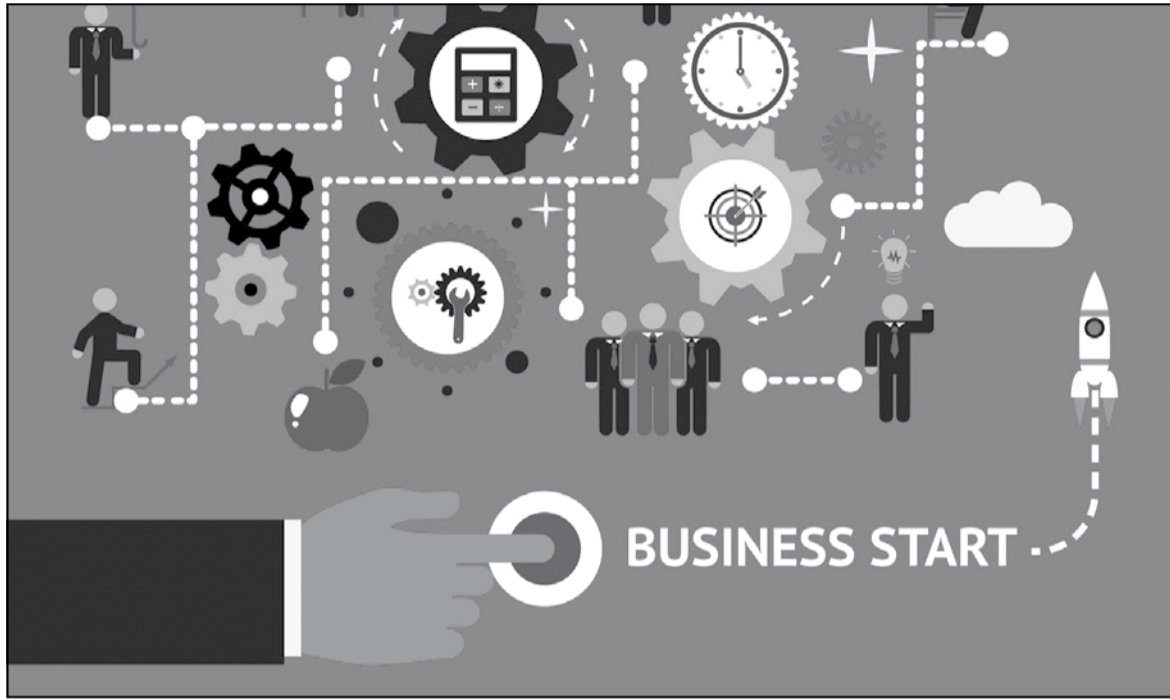
2 ЭКАДАМЫ: ДЛЯ ТЫХ,
ХТО ГАТОВЫ ЗМАГАЦА
СА СТЭРАТЫПАМІ

4 STARTUP-ПУХ:
НЕ ДЗЯКУЮЧЫ,
А НАСУПЕРАК



САЦЫЯЛЬНА-ЭКАНАМІЧНЫ ПРАЕКТ «НОВАГА ЧАСУ»

novychas.by



Хакатон — форум, дзе спецыялісты з розных галін разам працуюць над рашэннем якой-небудзь праблемы. Груба кажучы, зачыняюцца ў памяшканні на суткі-двое і там працуюць над ідэяй

Юрый Зісер, іншыя самастойныя інвестары.

Гэтай восенню пачаў працу венчурны фонд «Нахус», які будзе інвеставаць на ранняй стадыі развіцця ў стартапы, якія працуюць у галіне штучнага інтэлекту, дапоўненай і віртуальнай рэальнасці. Кампанія «Зубр Капітал» запусціла ў Беларусі фонд прамых інвестыцый «Zubr Capital Fund I». Фонд мае намер рабіць інвестыцыі ў развіццё прыватных беларускіх кампаній з высокім экспертным патэнцыялам. У сферы інтарэсаў ZCFI — інфармацыйныя тэхналогіі, вытворчасць тавараў народнага спажывання, раздробны гандаль.

Цяпер папулярныя такія кірунак, як фінтэх-стартапы — праекты, звязаныя з фінансавай і банкаўскай сферай, сістэмай плацяжоў. Напрыклад, беларусы спрабуюць рэалізаваць праект GraiMe, які прапаноўвае сістэму безнаўных плацяжоў вулічным музыкам.

У пачатку лістапада ў «Імагуру» праводзілі хакатон па тэме разумных тэхналогій, ідэй для горада і побыту гараджан Imaguru Smart Cities. Гэты хакатон падтрымалі такія буйныя кампаніі, як Velcom, Coca-Cola, EPAM. Ідэі прапаноўвалі самыя розныя: ад безбар'ернага асяродку да кантролю ў рэальным часе колькасці зялёных насаджэнняў у горадзе.

ІТ-праекты, канешне, найбольш прывабныя, бо патрабуюць мінімальна матэрыяльных рэсурсаў. Іншая справа, калі трэба пабудаваць цэх, каб запусціць нейкую вытворчасць.

«Да нас прыходзяць людзі не толькі з Мінска, — гаворыць Яўген Пугач. — За месяц праз мерапрыемствы бізнес-клуба праходзіць некалькі тысяч чалавек. Гэта без

уліку тых, хто карыстаецца паслугамі каворкінгу. Калі мы пачыналі, то ў гэтай мала хто верыў. Цяпер жа тэмы стартапаў, бізнес-школ, каворкінгу на слыху. Той жа каворкінг — гэта эфектыўна, зручна, танна. Дома чалавек дзіцэе. А тут усе кантактуюць паміж сабою, можна смела падыйсці і распытаць чалавека, чым ён займаецца, пачуць параду. У нас ёсць і выпадкі, калі офіс для калектыву здымаюць у іншым месцы, а заснавальнік кампаніі прыходзіць працаваць сюды. Тут многа мерапрыемстваў праходзіць, і можна нават краем вуха многа цікавага пачуць».

Па словах Яўгена, на кожны хакатон прыязджае хлопец з Пінска, прывозіць сваіх аднагрупнікаў. Яны ўвесь час спрабуюць розныя ідэі, не атрымалася — бяруць іншую. Зрэшты, так робіць любы прадпрыемальнік — увесь час шукае новае.

Ідэі валяюцца пад нагамі

Вольга ХВОІН

Вызначэнняў паняцця «стартап» вельмі шмат. Мы не будзем спрачацца і шукаць сваё. Папросту паспрабуем разабрацца, ці ёсць у Беларусі месца для бізнес-ініцыятывы.

У пачатку 2016 года стрэліў створаны беларусамі дадатак для мабільных прылад MSQRD. Пра паспяховы стартап пісалі ўсе медыя. Інфармацыя пра паспяховыя ідэі рэгулярна з'яўляецца ў інфармацыйнай прасторы, школы стартапаў з'явіліся па ўсёй Беларусі. Пра тое, як нараджаюцца паспяховыя ідэі і дзе шукаць спонсараў для сваіх бізнес-задумак, распавёў кіраўнік стартапаў Бізнес-клуба «Імагуру» Яўген Пугач.

«Калі тры гады таму мы адчыніліся, то слова «стартап» сур'ёзна не ўспрымалася. Маўляў, малалеткі прыходзяць патусіць і папрасіць грошай. Цяпер, калі з'явіліся гучныя паспяховыя справы, да стартапаў пачалі ставіцца інакш, — гаворыць Яўген Пугач. — Першы хакатон мы ладзілі з літоўцамі ў Мінску ў 2014 годзе. Тады ж нарадзілася кампанія TracDuck, якая паспяхова працуе і цяпер.

Яе заснавальнікі — два беларусы і адзін літовец».

Хакатон — форум, дзе збіраюцца спецыялісты з розных галін і разам працуюць над рашэннем якой-небудзь праблемы. Напрыклад, у пятніцу фарміруецца 15–20 каманд са сваімі ідэямі. Груба кажучы, зачыняюцца ў памяшканні на суткі-двое і там працуюць над ідэяй. Нехта гэта робіць дзеля фана, а нехта распрацоўвае ідэі, якія потым выстрэляваюць. Прыкладна 2–3 праекты па выніку хакатона пачынаюць дзейнічаць.

Баяцца, што ты агучыш ідэю на хакатоне, а яе скрадуць, не варта.

«Ідэі нічога не каштуюць. Тут яны проста пад нагамі валяюцца. Я вам распавяду нешта, але не факт, што вы зможаце гэта зрабіць. Мы прачынаем і кожны дзень маем ідэі, але што з гэтага рэалізуецца? На хакатоне людзі мабілізаваліся і сфармулявалі ўсё, а на рэалізацыю ўжо не хапае сілаў, бо праца, сям'я, занятасць... — гаворыць Яўген. — Адзін з заснавальнікаў MSQRD Яўген Неўгел уздзельнічаў ва ўсіх нашых хакатонах. Можна сказаць, што ён планерна ішоў да выніку».

Увогуле, шукаць аднадумцаў і новыя ідэі схільныя маладыя людзі. Тыя, каму за 40 гадоў, на падобныя мерапрыемствы прыходзяць мала.

«Ёсць, канешне, адзінкі, яны і ўздзельнічаюць, і прапануюць

свае ідэі, але, шчыра кажучы, адстаюць. Чаму бізнесы разбураюцца? Немагчыма гадамі жыць адным падыходам, цяпер усё змяняецца вельмі хутка», — гаворыць кіраўнік галіны стартапаў Бізнес-клуба «Імагуру».

Хакатоны цяпер такія папулярныя, што кампаніі замаўляюць іх для сваіх супрацоўнікаў. Тут і элементы пабудовы каманднага духу, і распрацоўка новых праектаў для кампаніі.

Але мала мець ідэю, і нават яе рэалізаваць на практыцы. Каб стаць глабальным, патрэбныя немалыя выдаткі на распрацоўшчыкаў, міжнародны маркетинг. Вось тут і спрыяюць інвестары, якія дапамагаюць з матэрыяльнай частка праекта.

«Звычайна людзі даюць грошы за нейкі адсотак у справе 5–10–20... Дамаўляюцца, што на нейкім этапе, калі кампанія пачне працаваць, яе трэба прадаць. Або дамаўляюцца, што праз некалькі гадоў долі будуць выкупляць. Для бізнесоўцаў — гэта спосаб укласці грошы на больш вы-

годных умовах, чым пайдуць у банк. Але былі выпадкі, калі аўтары ідэй абураліся, што інвестар просіць 49% у бізнесе. Гаварылі, што пайду я лепш у банк, бо інвестар хоча забраць справу. Але паўстае пытанне: хто дасць студэнту вялікі крэдыт?»

Па словах Яўгена, многія працуюць над сваім праектам вечарамі, а днём на звычайнай працы зарабляюць на жыццё. У ЗША стартапамі займаюцца людзі, якім ужо за 40 гадоў — з досведам, ведамі, грашыма. У Беларусі стартапы ўсё ж справа маладзейшых людзей.

Раней у Беларусі існавала ГА «Супольнасць бізнес-анёлаў і венчурных інвестараў «БАВІН», вядомы цікаўнасцю да стартапаў сузаснавальнік групы кампаній «Сармат» Аляксандр Кныровіч, заснавальнік і саўладальнік беларускага інтэрнэт-рэсурсу TUT.BY





Так выглядае адзін з ужо гатовых праектаў — будынак заградага комплексу «Шышкі» (Мінская вобласць)

Экадамы: для тых, хто гатовы пераадолець стэрэатыпы

Таццяна ШАПУЦЬКА

Праект «ЗЕ» пачаўся як стартап у 2012 годзе, сёння ён знаходзіцца ў фазе актыўнага развіцця. Аўтары праекту пацвердзілі навізну прадукту патэнтамі на карысныя мадэлі, вынаходніцтвы і прыярытэтам на краіны ЕС. Кампанія ТАА «Дом ЗЕ» мае вытворчыя магутнасці па выпуску аднаго домакомплекту на месяц.

Стваральнікі домабудаўнічай сістэмы «Экакуб», спраектаванай у рамках аўтарскай канцэпцыі трох E: Ecology, Energy, Economy (ЗЕ), авіяканструктар Уладзімір Крупскі, цеплафізік Андрэй Хаўратовіч і інжынер-прачніст Аляксандр Осіка. Як яны самі пра сябе кажуць, «прадпрыемальнікі па жыццёваму вопыту, вынаходнікі і наватары па душы».

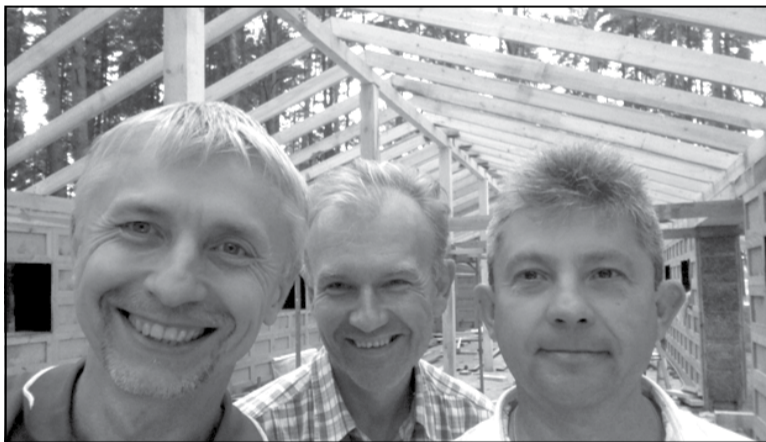
Досвед уласнага індывідуальнага будаўніцтва падштурнуў іх заняцца распрацоўкай домабудаўнічай сістэмы, зразумелай і даступнай ва ўсіх сэнсах індывідуальнаму забудовшчыку. У распрацоўку, з аднаго боку, яны прыўнеслі рашэнні абаронных тэхналогій, сучаснай тэхнікі і ўласныя «ноу-хау». З іншага — сістэма ўвабрала ў сябе 200-гадовы вопыт выкарыстання саломы ў якасці будаўнічага і ўцяпляльнага матэрыялу і 20-гадовы вопыт будаўніцтва дамоў з саломы ў навейшай Беларусі.

Галоўны канструктар домабудаўнічай сістэмы «Экакуб» Уладзімір Крупскі распавядае,

ці можна з саломы пабудаваць надзейны дом, ці лёгка пераадолець людскія стэрэатыпы і чаму пакупнікоў саламяных дамоў у Беларусі пакуль не шмат.

Кожную восень па сканчэнні жніва на палях застаюцца ляжаць акуратныя жоўтыя кулі саломы: дзеці скачуць на іх як на батутах, дзяўчаты робяць рамантычныя «сэлфі», фермеры выкарыстоўваюць для поспілки жывёлам, а распрацоўшчыкі будаўнічай сістэмы «Экакуб» выкарыстоўваюць салому ў сваіх канструкцыях.

— Называць нашы дамы «саламянымі» — не зусім правільна. Насамрэч, салома выкарыстоўваецца толькі ў якасці ўцяпляльніка, што змешчаны ў драўляны каркас, які ў сваю чаргу пакрыты фібралітавымі (сумесь драўняных габлюшак і цэментнага вяжучага) плітамі. Так атрымліваецца цэласная будаўнічая адзінка — «экакубік», — падкрэслівае Уладзімір Крупскі, пакуль мы едзем на машыне за пару дзясяткаў кіламетраў ад Мінска глядзець на будаўніцтва чарговага экадома.



Стваральнікі праекту: авіяканструктар Уладзімір Крупскі, цеплафізік Андрэй Хаўратовіч і інжынер-прачніст Аляксандр Осіка.

Па дарозе Уладзімір распавядае, што ідэя будаваць дамы з саломы паўстала, калі ён рэканструяваў свой прыватны дом з бетону, пенапласту, газасілікатных блокаў і зразумеў мінусы гэтага будаўнічага матэрыялу.

— На той час у Беларусі ўжо выкарыстоўвалася папулярная ў Еўропе тэхналогія ўцяплення дамоў саломай, але гэта быў класічны спосаб — вялікі драўляны каркас забіваў цюкамі, пасля абмазвалі глінай. Гэтая тэхналогія ніяк не прыжывалася, бо было шмат хібаў — напрыклад, дамы прадувала, гэта ніяк нельга было назваць індустрыяльнай тэхналогіяй. Трэба было быць адначасова і цесляром, і сталяром, і наогул вельмі дасведчаным чалавекам. Мае партнёры — Андрэй Хаўратовіч і Аляксандр Осіка, падтрымалі ідэю індустрыялізацыі саломабудаўніцтва, мы вырашылі выправіць недахопы

**Адзін «экакубік»
важыць усяго**

15 кг

**— а значыць,
падняць яго можа
любы будаўнік
самастойна. Складзі
дом можа любы
чалавек, які валодае
шрубавёртам**

двухвекавой тэхналогіі і прыдурмалі такіх вась «экакубік». Цяпер гэтыя блокі проста скручваюць шрубавёртам паводле інструк-

цыі — для гэтай працы нават неабавязкова наймаць рабочых.

Першыя чатыры «экакубікі» мы зрабілі ў 2012 годзе, праз год ужо былі збудаваныя жылы дом і гасцініца ў Шышках (Мінская вобласць). Цяпер па ліцэнзіі кубы робіць жодзінскае прадпрыемства «Ліга майстроў». Дарэчы, «экакубікі» запатэнтаваныя і як уласна будаўнічы элемент, і як будаўнічая канструкцыя.

Распрацоўшчыкі «Экакуба» называюць свае праекты «дамамі ЗЕ» — Ecology, Energy, Economy (Экалогія, Энергія, Эканомія).

— У такіх дамах свабодна дыхаецца, CO₂ выводзіцца аўтаматычна па прыродных законах праз сцены, без усялякай штучнай вентыляцыі, можна нават не праветрываць, — Уладзімір натхнёна тлумачыць экалагічны чыннік праекта. — Недарма палова нашых замоўцаў — гэта лекары. Акрамя таго, атрымліваецца зялёная цыклічная эканоміка: адходы сельскагаспадарчай дзейнасці — салома — зноў пускаецца ў справу.

Большасць нашых прагматычных суайчыннікаў мусяць прывабіць эканамічны аспект — збудаванне двухпавярховы экадом на 200 метраў «пад ключ» абдыдзецца прыкладна ў 37 тысяч долараў. Знізіць цану можна за кошт самастойнага будаўніцтва дома з кубоў паводле інструкцыі — яна распрацоўваецца так, што варыянт правільнай зборкі дома толькі адзін і памыліца немагчыма, інакш будынак проста не атрымаецца сабраць.

А калі сродкі абмежаваныя, а часу хапае, можна скончыць тыднёвую школу пры «Экакубе» і навучыцца рабіць «экакубікі» самастойна — распрацоўшчыкі абяцаюць, што так можна эканоміць каля 70 працэнтаў ад кошту домакомплекту, аднак спатрэбіцца майстэрня, дзе можна будзе збіраць кубы.

Уладзімір Крупскі гаворыць, што такі дом значна танней за прывычныя нам дамы і ў абслугоўванні:

— Цяпер часта будуць так, што пасля даводзіцца дадаткова ўцяпляць дамы — гэта лішнія траты. У праектах ЗЕ такога быць не можа, бо ўсё пралічана, шырыня куба (таўшчыня сценкі) — паўметра. Ацяпляць

такі дом можна за \$3–5 у месяц (у перыяд ацяпляльных сезонаў) — а гэта вельмі мала ў параўнанні з тымі ж газасілікатнымі дамамі, асабліва калі плата за ЖКГ увесь час расце.

Ледзь прабіраючыся праз бруд і лужыны — асфальтам у большасці катэджных пасёлкаў пад Мінскам і не патыхае — машына пад'язджае да будучага аднапавярховага экадома. Што ж, месца будаўніцтва выглядае акуратна — сям-там толькі валяецца саломы, самі кубы складзены пад навесам ля будоўлі. Працуюць два работнікі, асноўны інструмент — шрубавёрт, якім пры дапамозе фанерных рээк змацоўваюць кубы між сабой. Будаўнічая тэхніка, кошт арэнды якой звычайна складае каля 200 долараў за дзень працы, тут непатрэбная. Адзін з работнікаў ідзе да навеса, бярэ па «экакубіку» ў руку і без асаблівага напружвання вяртаецца да дома.

— Кубы важаць па 15 кілаграмаў, таму з фізічнага пункту гледжання пабудоваць такі дом — няцяжка, — распавядае Уладзімір Крупскі. — Падмурак зроблены па тэхналогіі паляў ЦІСЭ — слупочкі ставяцца за дзень, патрэбна ўсяго два кубаметры бетону. На гэтым участку пакуль няма камунікацый, але гэта не праблема — іх у любы момант можна будзе правесці ў дом праз ніз. Абмежаванню па планіроўцы таксама няма ніякіх. На палі кладзецца драўляны ростверк, контур якога напаянецца саломай. Перакрыцці падлогі запаўняюцца саломай пасля сканчэння будаўніцтва даха, каб яна не адсырэла.

Дарэчы, расповеды пра тое, што дом можа згніць, што яго здзьме ці згрызуць мышы — любімыя міфы беларускіх спажыўцоў. За чатыры гады працы фірмы Уладзімір ужо стаміўся тлумачыць людзям, што іх дамы адрозніваюцца ад хаткі Ніф-Ніфа з усімі любімай казкі. Не будзем засяроджвацца на тэхналагічных акалічнасцях будаўніцтва (пра іх можна пачытаць у адмысловай рубрыцы на сайце кампаніі), проста прывядзем словы распрацоўшчыкаў, што гэтыя перасцярогі — лухта.

Але калі без жартаў, то стэрэатыпы наконт дамоў з саломы,



Перад пачаткамі будаўнічых прац рабочыя праходзяць адмысловы інструктаж



Уладзімір Крупскі — адзін з распрацоўшчыкаў домабудаўнічай сістэмы «Экакуб», галоўны канструктар праекта

якія трывала заселі ў галовах патэнцыйных пакупнікоў, — гэта асноўная прычына, чаму пры ўсіх плюсах і эканамічных выгодах экадома колькасць ужо гатовых дамоў пакуль што не дацягвае і да дзесяці.

— Мала таго, што трэба перабароць сваё стэрэатыпнае мысленне, трэба быць гатовым не звяртаць увагі на тое, што скажуць іншыя, — часта такіх энтузіястаў не разумее нават іх уласная сям'я. Ды ў нас саміх былі такія стэрэатыпы, калі мы пачыналі праектаваць гэтую сістэму. Вы вось паспрабуйце прыйсці дадому і сказаць —

маўляў, даведлася пра такую тэхналогію, вырашыла пабудоваць дом за свае грошы, спакойна жыць, не кланяючыся банкам. Добра, калі хатнія не пакрыццяць скроні. Вам усё прыпомняць: і мышэй, і трох парсючкоў, і агонь, і «згніе», і «людзі смяцца будучы», — з горыччу гаворыць Уладзімір Крупскі. — Я чытаю каментары пад артыкуламі пра нашы праекты — дык спачатку было па некалькі соцень каментароў пра тое, што такія дамы развалюцца праз месяц, а нас трэба адправіць у дом вар'ятаў. Праз год, калі дамы выстаялі зіму і добра паказалі

«Экакубік» уяўляе з сябе драўляны каркас, запоўнены ўцяпляльнікам — саломай. Вонкавая і ўнутраная паверхні куба пакрытыя адмысловымі фібралітавымі плітамі, а між каркасам і плітамі месціцца гідра- і ветраабарончая мембрана

сябе на практыцы, каментары ўжо змякчыліся, аднак людзі ўсё адно аддаюць перавагу традыцыйнаму матэрыялу — брусу ці газасілікатным блокам, нягледзячы на тое, што мы робім даследаванні, замеры, які пацвярджаюць нашы довады, а не проста страсаем паветра словамі пра экалогію і эканомію.

Акрамя стэрэатыпаў, разгарнуцца напоўніць інаватарам не дае сама сучасная сфера будаўніцтва, лічыць канструктар.

— Вам прапануюць рабіць стандартныя дамы-тэрмасы, бо пра вас жа пасля трэба клапаціцца. Вам можна прадаваць рэкуператары за тысячы долараў, вам можна аказваць сэрвіс абсталявання, вам можна бясконца ўцяпляць дамы, можна прадаваць дарагія сістэмы ацяплення. На вас жа можна добра зарабіць. А як зарабляць, калі дом з мінімальным узроўнем энергаспажывання і не мае патрэбы ва ўсім гэтым дадатковым абсталяванні? Чыноўнікі нам не дапамагаюць, але і не замінаюць — займаюць нейтралітэт. Некаторыя з іх па сакрэце кажуць, што самі хочучы замовіць сабе такія дамы. Аднак выйсці на іншы ўзровень — напрыклад, збудоваць завод для масавай вытворчасці кубоў — у нас пакуль што немагчыма. Найперш таму, што гэта нявыгадна існуючым прадпрыемствам. Што, яны перастануць выпускаць бетонныя блокі і стануць рабіць кубы з саломы, якія будуць у сто разоў танней? Ім для гэтага, атрымліваецца, трэба звольніць 90% працаўнікоў? Для гэтага павінна ўсталявацца другая эканоміка — зялёная. А пакуль што воль — асфальт, нафта, бетон...

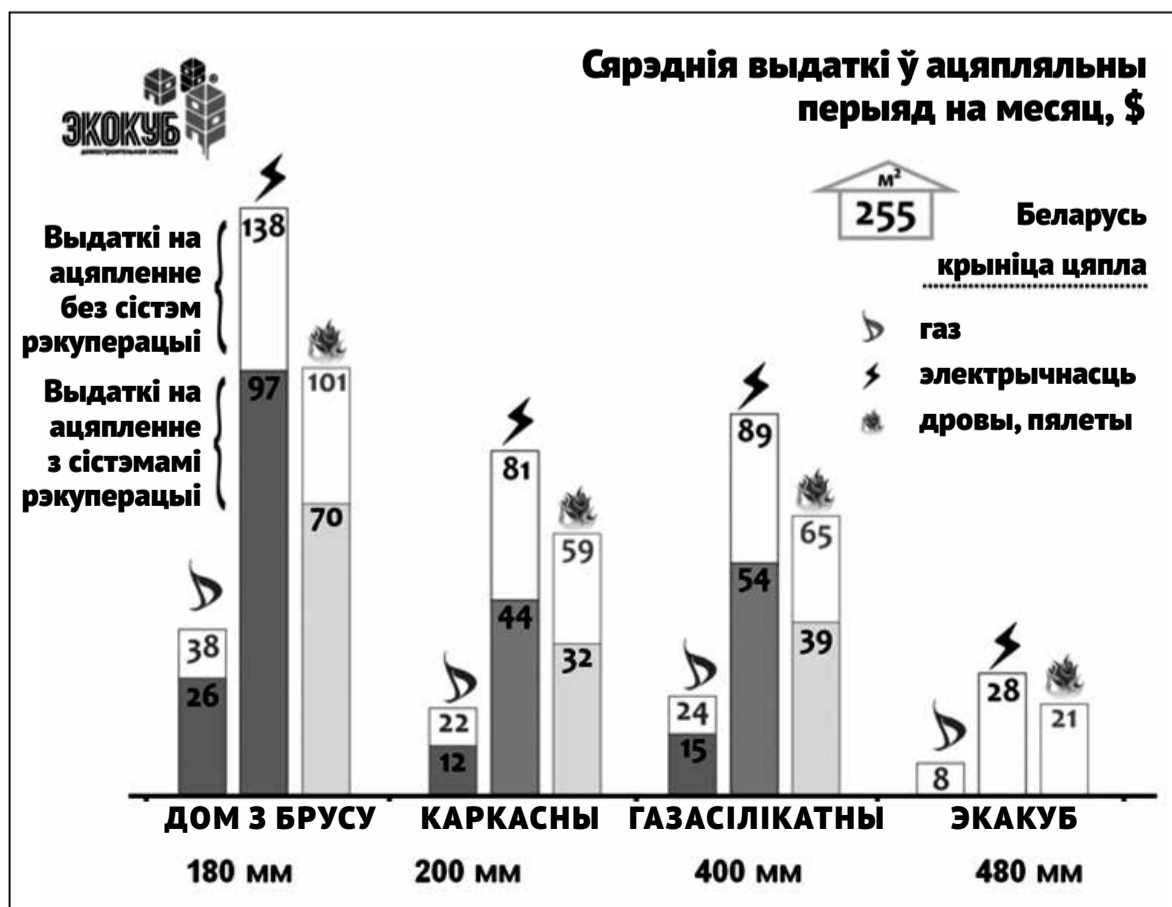
Ці ёсць на рынку гэтак званых «саламяных» дамоў канкурэнцыя, ці «Экакуб» — першапраходнікі? Уладзімір Крупскі гаворыць, што яны некалькі гадоў штучна спрабуюць стварыць канкурэнцыю, каб «не ў адзіночку прабіваць гэты мур галавой». Аднак нягледзячы на тое, што ў краіне хапае энтузіястаў і архітэктараў, якім блізкія ідэі экадамоў, паўнавартаснай вытворчасці ніхто з іх пакуль не арганізаваў.

— Па сутнасці, мы разглядаем у якасці канкурэнтаў тых, хто правільна робіць дамы па такой жа канцэпцыі — экалагічныя пара- і газанепранікныя танныя і добра ўцепленыя. Таму што можна невялічкі пласт саломы пакласці — дом будзе экалагічным, але халодным. Вось нядаўна на рынак прыйшла кампанія (мы сутыкаліся і кантактавалі на выставах), якая вырабляе панелі з саломай, аднак нам не вельмі імпануе іх праект, бо яны запячатваюць салому ў паранепранікныя панелі, але яна там паступова суецца. Наогул, канкурэнцыя мы ніяк не баімся, бо калі спажыўцы нас зразумеюць — гэтага рынку хопіць усім. Іншая справа, што на гэтым рынку правіць тое, што правіць ва ўсім свеце, — экскантрычнасць, шоў. Цяпер можна лёгка і хутка раскруціць сыры прадукт, стварыць шум — і цябе імгненна купяць. Але гэта не тое, чаго мы дамагаемся. Ёсць лёгкі шлях зарабляць бізнесам, мы ж займаемся інавацыяй. А інавацыя — гэта тая рэч, якая на першы час не патрэбна нікому.

Тым не менш, кажа Уладзімір, паступова цікавасць да такіх дамоў прачынаецца, людзі пачынаюць задумвацца пра сваё здароўе, пра месца, дзе яны праводзяць палову, калі не большасць часу. Аднак відавочна, што з такой малой колькасцю замоваў цяжка зрабіць прыбытковы праект. Уладзімір Крупскі гэта не аспрэчвае:

— Ёсць наш ліцэнзійны вытворца ў Жодзіна — паступіла замова на домакамплект, ён зрабіў і прадаў. Ёсць будаўнікі, якія працуюць па дамоў, яны выканалі працу — атрымалі за яе грошы. Яны працуюць на прыбытак. А ёсць распрацоўшчыкі — гэта мы, якія ўклалі туды столькі грошай, што іх не акупіць яшчэ і дзясятка дамоў. У папярэднія гады было шмат эксперыментаў, шмат выпрабаванняў — мы ў гэта ўклалі свае грошы, на практыцы давялі тэхналогію да розуму. Калі з гэтага пункту гледжання разглядаць — канешне, гэта цяпер не прыбытковы. Прыбыткавай для нас можа быць толькі перспектыва, калі мы знойдзем інвестыцыі.

А інвестыцыі «Экакуб» актыўна шукае — і, верагодна, небеспаспяхова. Па словах Уладзіміра Крупскага, у Еўропе зацікавіліся іх распрацоўкай, у прыватнасці, той мадыфікацыяй «экакубіка», якая прызначана для масавай аўтаматызаванай вытворчасці. — Такія кубы злучаюцца ў сценку без шрубаў. Новая тэхналогія дазваляе вырабляць вялікія аб'ёмы элементаў, якіх хопіць для зборкі дзясяткаў, соцень дамоў у месяц. На дадзены момант гэтая распрацоўка яшчэ тэсціруецца, а ў наступным годзе «Экакуб» плануе зладзіць яе прэзентацыю.



Startup-рух: не дзякуючы, а насуперак

Аляксей ХАРКЕВІЧ

У часы СССР дзеці марылі стаць касманаўтамі. Апошнімі гадамі ў трэндзе новы напрамак. Сёння прагрэсіўная моладзь марыць пра ўласны стартап.

Аднак стартап — гэта зусім не бізнес, які прыносіць даходы тут і цяпер. Гэта сімбіёз арыгінальнай ідэі і каманды выканаўцаў, здольны ў перспектыве ператворыцца ў нешта маштабнае і камерцыйна прывабнае.

Відавочна, што большасць стартапаў апырыюцца асуджаныя на няўдачу. Чаму ж яны прыцягваюць у Беларусі ўсё новых і новых людзей?

Адкуль узяць грошы?

Нізкія выдаткі на распрацоўку інтэрнэт- і мабільных прылад дазваляюць заснавальнікам стартапаў самастойна фінансаваць праекты на пачатковай стадыі. Таму ў Беларусі добра развітыя ІТ-стартапы на продаж. Заснавальнікі такіх стартапаў і іх першапачатковыя інвестары застаюцца вельмі задаволеныя, калі ім атрымліваецца прадаць свае праекты на ранняй стадыі. Звычайна пакупнікамі становяцца больш буйныя кампаніі, якія часта робяць гэта не толькі дзеля самога бізнесу, але і дзеля прыцягнення таленавітых людзей, якія працуюць у стартапе. Таму ў Беларусі развіццё стартапаў можна разглядаць і як частку сістэмы «ўдзельніцкага».

Развіццё стартапаў надзвычай важнае і для дзяржавы. Дастаткова сказаць, што стартапы коштам звыш 1 мільярда долараў на сённяшні дзень ёсць ужо ў такіх краінах, як Чэхія, Люксембург і нават Нігерыя. У Беларусі такой капіталізацыяй могуць пахваліцца толькі лічаныя кампаніі, якія спецыялізуюцца на здабычы і перапрацоўцы сыравінных рэсурсаў.

Мы маем поспехі ў рэалізацыі некаторых беларускіх ІТ-праектаў. Але больш складаная сітуацыя ў галіне тэхналагічных стартапаў. Каб у гэтым пераканацца, дастаткова разгледзець дынаміку змены колькасці патэнтаў, зарэгістраваных беларускімі заяўнікамі ў Нацыянальным цэнтры інтэлектуальнай уласнасці.

Для параўнання адзначым, што адна толькі кітайская Huawei Technologies у 2015 годзе зарэгістравала праз Сусветную арганізацыю інтэлектуальнай уласнасці 3898 патэнтавых заявак.

Сёння большасць беларускіх стартапаў уяўляюць спробу скапіяваць вопыт развітых краін і рэалізаваць яго ў межах Беларусі. Імкненне стварыць беларускую версію Amazon, Starbucks або McDonald's з'яўляецца да-



волі натуральным. Але гэтага недастаткова, паколькі Беларусі неабходна ўзнавіць і іншыя не менш важныя складнікі эканамічнага стартапаў — фонды венчурнага капіталу, бізнес-інкубатары і бізнес-акселератары. Практыка паказвае, што развіццё інфраструктуры далёка не заўсёды прыносіць плён, і на тое ёсць мноства прычын.

У Еўропе ці Расіі ёсць магчымасць атрымаць фінансаванне стартапа ад дзяржаўных і каледжаржаўных дабрачынных акселератараў. У Беларусі, на жаль, такіх фондаў няма. Дзяржаўная падтрымка стартап-праектаў абмяжоўваецца стварэннем тэхнапаркаў і правядзеннем рэспубліканскага конкурсу інавацыйных праектаў.

Ці патрэбныя тэхнапаркі?

Беларускія тэхнапаркі будуцца паводле еўрапейскай мадэлі як камерцыйныя арганізацыі, асноўная функцыя якіх — прадастаўленне плошчаў на льготных умовах інавацыйна-актыўным арганізацыям, а таксама аказанне ім комплексу паслуг па развіцці інавацыйнага бізнесу.

Аднак беларускія тэхнапаркі маюць істотныя адрозненні ад еўрапейскіх аналагаў. Адно з адрозненняў палягае ў тым, што заснавальнікамі дзеючых

беларускіх тэхнапаркаў выступаюць мясцовыя органы ўлады. Пры гэтым дзяржава, з'яўляючыся заснавальнікам тэхнапарку, тым не менш, не гарантуе рэзідэнтам доступу да цэнтралізаванага фінансавання, абмяжоўваючыся толькі падатковымі прэферэнцыямі.

Карысць такіх тэхнапаркаў для стартапаў вельмі сумнеўная па той прычыне, што льготы ўяўляюць цікавасць для бізнесу, які ўжо адбыўся. Для пачаткоўцаў рэгістрацыя бізнесу дзеля прыналежнасці да тэхнапарку ў беларускіх падатковых рэаліях толькі створыць дадатковыя складанасці.

Выбар еўрапейскай мадэлі тэхнапарку ў якасці арыенціру сам па сабе не з'яўляецца бяспрэчным, паколькі еўрапейскія інавацыйныя цэнтры па тэмпах развіцця значна саступаюць амерыканскім і азіяцкім.

Вельмі паказальны прыклад амерыканскай Крамянёвай даліны, якая са сваёй асаблівай прадпрымальніцкай культурай, простымі правіламі адкрыцця і вядзення бізнесу дазваляла з мінімальнымі транзакцыйнымі выдаткамі камерцыйлізаваць перспектывы ідэі і даводзіць іх да серыйнай вытворчасці. Урад ЗША не ставіў спецыяльнай задачы стварыць Крамянёвую даліну, яна толькі выконвала сваю

звычайную ролю: фінансавала найбольш перспектывыя навуковыя даследаванні, за кошт дзяржаўнага (у першую чаргу ваеннага) стварала попыт на высокатэхналагічную прадукцыю і спрыяла фармаванню спрыяльнага бізнес-асяроддзя. У выніку ў ЗША налічваецца 96 стартапаў з капіталізацыяй больш за 1 мільярд долараў.

У апошнія гады на ролю аднаго з лідараў у развіцці стартапаў выйшаў Кітай. Падабенства беларускай мадэлі развіцця тэхнапаркаў з Кітаем заключаецца ў высокай ступені дзяржаўнага кантролю. Аднак, у адрозненне ад Беларусі, Кітай павялічвае выдаткі на адукацыю і навуку, стварае і прыцягвае да працы ў тэхналагічных кластарах сусветных лідараў, каб пераймаць іх веды і фармаваць крытычную масу прафесійных кадраў і ідэй. Гэта дазволіла Кітаю ў 2015 годзе дасягнуць капіталізацыю 19 стартапаў да 1 мільярда долараў.

Ці трэба конкурсы?

У Беларусі штогод праходзіць рэспубліканскі конкурс інавацыйных праектаў. Конкурс праводзіцца Дзяржаўным камітэтам па навуцы і тэхналогіях пры ўдзеле Міністэрства адукацыі, Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі, грамадскага аб'яднання «Беларускі рэспубліканскі саюз моладзі». Конкурс мае адкрыты характар, у ім могуць прымаць удзел як юрыдычныя, так і фізічныя асобы, што дае магчымасць стартаперам атрымаць невялікае фінансаванне свайго праекту.

Памер грашовага ўзнагароджання ў 2016 годзе складае: за першае месца — 60 тарыфных ставак першага разраду (1788 BYN); за другое — 40 тарыфных ставак (1192 BYN); за трэцяе — 20 тарыфных ставак (596 BYN).

Сярод намінантаў савет конкурсу адбірае праекты для далейшай камерцыйлізацыі, што дае права на атрыманне фінан-

савання ў памеры 400 тарыфных ставак.

З аднаго боку, можа здацца, што гэта нядрэнны шанец. Аднак не ўсё так адназначна.

Па-першае, стартаперам трэба быць гатовым да таго, што дэталі праекта стануць вядомыя нявызначанаму колу асоб. А сярод іх цалкам могуць апынуцца і тыя, хто ў стане ажыццявіць ідэю раней канкурсанта.

Па-другое, па ўмовах конкурсу саветам разглядаюцца толькі інавацыйныя праекты з дэталёва прапрацаванай стратэгіяй камерцыйлізацыі і якія адпавядаюць прыярытэтным напрамкаў навукова-тэхнічнай дзейнасці ў Рэспубліцы Беларусь. Дадзеная ўмова адсейвае абсалютную большасць стартапаў яшчэ на этапе падачы заяўкі.

Таму нядрэнна, што сярод пераможцаў конкурсу за ўсю яго гісторыю не было ні аднаго праекта, які можна было б назваць стартапам.

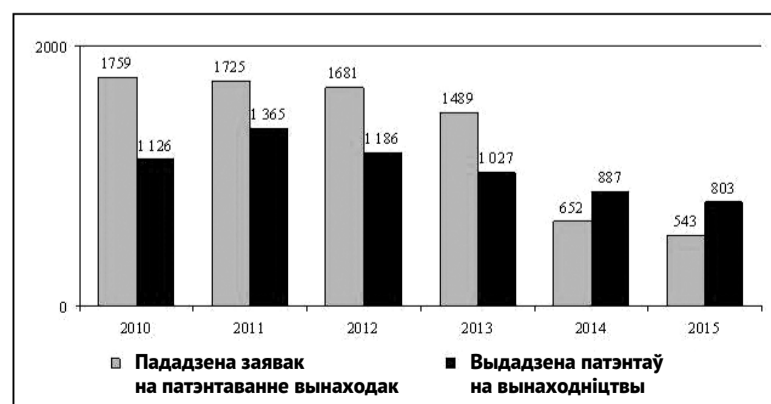
Няма фірмы — няма стартапа

Прадстаўнікі дзяржорганаў прад'яўляюць аднолькавыя патрабаванні да ўсіх зарэгістраваных арганізацый. Таму любая спроба ўбудавання стартапа ў беларускае прававое поле спалучаная з вялікімі цяжкасцямі. Для прадстаўніка падатковай інспекцыі довады аб тым, што выручка ў кампаніі чакаецца толькі праз некалькі гадоў, здадуцца зусім не пераканаўчымі. Да таго ж супрацоўнікі беларускіх арганізацый не могуць працаваць без заробку і выплаты адлічэнняў у Фонд сацыяльнай абароны насельніцтва.

Аднак прымяненне прынцыпаў кіравання, дзейсных для кампаній, якія ўжо існуюць, для стартапаў з'яўляецца вялікай памылкай. Таму спробы пабудаваць бізнес-мадэль стартапа на стандартных прынцыпах вядзення бізнесу ў Беларусі, як правіла, вядуць да правалу.

Сёння ж у беларускай падатковай да стартапераў могуць узнікнуць прэтэнзіі нават у тым выпадку, калі стартапу не нададзены фармальны статус. Звязана гэта з дэкрэтам аб дармаедстве, пад які падпадаюць непрацуючыя грамадзяне працаздольнага ўзросту. Усё гэта сведчыць аб тым, што стартапы сёння знаходзяцца па-за беларускім прававым полі.

У выніку ў Беларусі склалася парадоксальная сітуацыя, калі колькасць стартапаў узрасла не дзякуючы, а насуперак палітыцы дзяржавы. А беларускія стваральнікі найбольш перспектывыя бізнес-праектаў вымушаныя разлічваць у асноўным на замежных інвестараў. Балазе, што на сённяшні дзень беларускія стартап-каманды могуць прэтэндаваць на атрыманне фінансавання сваіх праектаў з ЗША ці Еўропы, застаючыся пры гэтым у Беларусі.



Рэгістрацыя патэнтаў на інтэлектуальную ўласнасць нацыянальнымі заяўнікамі ў Рэспубліцы Беларусь за 2010–2015 гг. Крыніца: Белстат