

ДОЛЯ АНГЕЛОВ

■ В республике появляются не только государственные, но и частные меры поддержки начинающих коммерсантов.

КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИАРД

Сейчас в Беларуси работает больше 350 тысяч малых предприятий.

- К 2025 году вклад малого и среднего бизнеса в экономику страны должен составить не меньше 50 процентов ВВП, - считает **председатель президиума Высшего координационного совета Конфедерации предпринимательства Республики Беларусь Владимир Карягин**. - Задачу сделать предпринимателей двигателем белорусской экономики поставило и правительство.

Как и в России, предприятия здесь делятся на микрокомпании, малые, средние и крупные. В Беларуси в этой классификации учитывается количество работников. Например, если в компании трудится до пятнадцати человек, это микропредприятие. Если от шестнадцати до ста, то оно «повышается» до статуса малого.

- Типичный малый бизнес довольно быстро переходит от стадии планирования

к запуску. Однако далеко не все стартап-проекты будут запущены даже в виде тестовой версии. Больше половины закроется в течение года. Не больше десяти процентов станет успешными. И только два-три процента превратится в миллиардные компании, - комментирует **директор акселератора «Стартап Технологии» Алексей Шабловский**.

Среди самых прибыльных сфер в малом бизнесе эксперты называют ИТ, разработку мобильных приложений, фермерство, ремонт и мойку автомобилей, консалтинг.

КТО ПОСТАВИТ НА НОГИ?

В последнее время в Синеокой все больше проявляется новое направление работы с малыми предприятиями. **Инвестор Валерий Остринский** - один из бизнес-ангелов. Так называют людей, которые вкладывают свои деньги в стартапы.

- Год назад с единомышленниками создали сеть бизнес-ангелов AngelsBand в Беларуси. Сейчас в нее входят 85 инвесторов. Занимаемся венчурными инвестициями. Вкладываем деньги в высокотехнологичные стартапы, которые имеют потенциал для



очень быстрого роста. За это время рассмотрели 250 проектов и в пять из них проинвестировали, - рассказывает Остринский.

Венчурные инвестиции - это вложения с большим риском, зато и прибыль здесь можно получить высокую. Правда, доход может быть не раньше, чем через три-пять лет, когда компания станет на ноги.

Бизнес-ангелы инвестируют в основном в начинания, которые нацелены на будущую продажу.

- Один из проектов, куда мы вложили деньги, связан

со здоровьем. Команда разработчиков создала девайс, который слушает дыхание людей и на этом основании ставит диагноз. Он диагностирует заболевания точнее, чем врачи, - рассказывает Валерий Остринский.

В основном бизнес-ангелы, с которыми работает Валерий, из Беларуси. Но есть и инвесторы из Москвы, Силиконовой долины, Израиля. Правило ангелов: лучше сделать несколько мелких инвестиций, чем одну крупную. Так меньше шансов прогореть. В среднем в проект они

вкладывают сто тысяч долларов.

Начинающие бизнесмены подают свои заявки на финансирование через сайт. Бизнес-ангелы изучают проекты и авторов самых перспективных приглашают на личную встречу.

- Для бизнес-ангелов такие инвестиции - большой драйв. Понимаем, что восемьдесят процентов стартапов не оправдают ожиданий. Но ищем те редкие самородки, которые с лихвой перекроют наши потери, - говорит Валерий.

НА РАДОСТЬ МАМЕ

Малый бизнес бывает социальным. Это значит, что он появился в первую очередь не для зарабатывания денег, а для того, чтобы решить какую-то общественную задачу. Например, в Москве работает необычная курьерская служба, где трудятся только глухие. Есть сервис бюджетных путешествий с ценой поездки всего 1 - 1,5 тысячи рублей. Или открываются коткафе: там, оплатив чашку кофе с выпечкой, можно пообщаться с бездомными животными и забрать понравившегося котика к себе домой.

А вот **Александра Дорф** захотела построить мир без денег и создала сервис обмена вещами «Шер!».

Когда несколько лет назад у нее родился второй ребенок, женщина задумалась, как сделать так, чтобы незнакомым людям можно было удобно отдавать друг другу хорошие, но быстро становящиеся ненужными детские вещи.

Тогда молодая мама создала группу в Фейсбуке и выложила фотографии ползунков да маечек. На пост сразу откликнулись другие родительницы. В группу стало подтягиваться все больше людей, а ассортимент пополнился женской и мужской одеждой, аксессуарами, гаджетами и даже мебелью. Некоторые участники стали предлагать свои услуги - стрижку с маникюром, изготовление

тортов на заказ, обучение иностранным языкам.

Затем Александра создала сайт «Шер!». «Отдавай лишнее, получай нужное», - написано на главной странице портала.

Так вот, про мир без денег. Товары тут не продаются за рубли или доллары. Их обменивают на баллы. Условно говоря, вы продали что-то и получили эти бонусы, которые можно потратить тут же, купив нужную вещь или подобрав необходимую услугу.

- Ценообразование простое. Один рубль равен одному баллу. Чтобы назначить цену на свою вещь, можно посмотреть, сколько стоит аналогичный товар на Авито, и выставить его на «Шер!» за ту же стоимость или немного отличающуюся, - поясняет Александра.

Сейчас у ее сайта примерно 2,5 тысячи пользователей. Чтобы заработать, создатели стали выкупать у пользователей товары, которые долго никто не берет, а потом продавать их за реальные рубли. Цены назначают на 30 - 40 процентов ниже, чем на Авито, чтобы был спрос. Сейчас проект вышел на самоокупаемость.

- Среди пользователей «Шер!» много мам-одиночек. Им часто не хватает денег. Иногда люди отдают им детские вещи по минимальной цене. Женщины писали, что если бы не наш проект, им было бы очень тяжело, - говорит Александра Дорф.



«Зачем вещами бросаться? Лучше меняться», - подумала Александра Дорф и поставила дело на широкую ногу.

Узнаю тебя по голосу

В Беларуси ИТ-сфера очень активно развивается. Там даже есть своя «Кремниевая долина» - Парк высоких технологий. Неслучайно и многие белорусские стартапы именно из этой сферы.

Иван Веденин - сооснователь компании Synpatic. Она появилась в 2017 году. Команда разработчиков создала программу, которая может автоматически обрабатывать голосовые записи и извлекать из слов смысл. Звучит странно только на первый взгляд. На самом деле вещь нужная, особенно для крупных фирм.

Технология может анализировать диалоги. В компаниях обычно менеджеры отвечают на множество звонков. Как оценить качество их работы, измерить удовлетворенность клиента беседой? Прослушивать каждый звонок, которых может быть тысячи, - не вариант. Если делать это выборочно, то не будет полной картины происходящего. И тут в помощь им Synpatic.

- Из миллионов записей программа сама выбирает подозрительные, чтобы стали понятны основные проблемы. Это сильно экономит время компании-заказчика, - поясняет Иван Веденин.

Сейчас он ведет перегово-

ры об использовании системы в одном крупном российском банке. Преимущественно работает с финансовым сектором - кредитными организациями, страховыми компаниями.

Идея создать компанию появилась на хакатоне (форуме разработчиков). Там было задание найти ИТ-решение для банков, чтобы оно могло определить по телефонному разговору с потенциальным заемщиком, насколько ему можно доверять.

- Наша команда заняла тогда первое место. Мы увидели, что со стороны банков есть такой запрос, они хотят извлекать из аудиоданных максимум ценной информации. Чем больше занимались этим вопросом, тем больше нравилось, - рассказывает Веденин.

Есть перспективы и в других областях - например, в телеобразовании, телемедицине. Здесь тоже можно оценивать качество услуги по голосу.

Сейчас у фирмы идут пилотные проекты.

- Если сами будем пытаться заработать, то в течение следующего года выйдем в плюс. Если появится инвестор, который захочет масштабировать наш проект, то получим прибыль не раньше, чем через пять лет, - поделился планами Иван.