

Опубликовано: 29 марта 08:00

ИСТОЧНИК: [СБ БЕЛАРУСЬ СЕГОДНЯ](#)

Зачем Беларуси развивать стартап-экосистему и готовы ли предприниматели вкладываться в проекты молодежи

«В мире денег больше, чем хороших идей»

В 2024 году Парк высоких технологий открыл Стартап-центр с фокусом на вузы.

Задача инициативы — создать комьюнити идейных ребят и взрастить поколение инновационных предпринимателей. О том, почему именно студенты стали целевой аудиторией, где искать (и находить!) инвесторов, а также какие ниши сегодня открывают дорогу к большим деньгам, мы поговорили с руководителем центра Дмитрием Микулко. Большим интервью начинаем проект издательского дома «Беларусь сегодня» и Парка высоких технологий «Стартап-ревью».



«Желание идти по предпринимательскому треку можно реализовать в Беларуси»

— Давайте разберемся, из каких элементов состоит стартап-экосистема?

— Главное — сами стартаперы: команды ребят, которые могут вырасти в многомиллионные компании. Но чтобы они проявили себя, нужен второй компонент, в котором ключевую роль играет государство. Мы должны создать поддерживающие условия, в том числе правовые, административные. Нужна инфраструктура — место, где можно встречаться друг с другом, с менторами, с инвестиционным сообществом. Четвертый момент — венчурная экосистема. Это особый вид финансирования, очень рискованный. Например, банки не могут инвестировать в венчурные проекты, потому что их уровень допустимого риска этого не позволяет. Поэтому нужны соответствующие институты и

люди, которые насыщают деньгами стартап-индустрию. Сегодня мы в процессе создания полноценной экосистемы.



— Не могу обойти вниманием 2020 год. Тогда в обществе закрепился определенный шаблон восприятия IT-сектора. Не будем глубоко копать в эту тему, Президент красноречиво все разъяснял. Из ситуации делаем вывод: талантливых и идейных всегда финансирует государство, вопрос лишь в том — какое. Например, мы помним историю с известным стартап-хабом, который закрылся несколько лет назад, оставив после себя неоднозначный след. Его деятельность во многом поддерживалась западными структурами.

— Да, многие из элементов инфраструктуры финансировались западными государствами. И это сыграло определенную роль в том числе в 2020 году. Главный вывод — влияние белорусского государства на экосистему должно быть сильнее. И я вовсе не про деньги. Мы как раз хорошо понимаем цену бюджетных средств, каким тяжким трудом они зарабатываются, и осознаем, что вкладывать их в рискованные истории нельзя.

Стартап-центр в ПВТ появился для формирования национальной стартап-экосистемы в рамках нашей юрисдикции. Мы увидели, что создающая молодежь никуда не делась. Ребята хотят развиваться в Беларуси. Они патриоты своей страны.

Мы специально провели масштабное исследование с помощью ФФСН БГУ — опросили около двух тысяч студентов и узнали, что 45 процентов

из них свою карьеру через пять лет видят в предпринимательстве. Есть и более показательные цифры: 10 процентов либо уже имеют бизнес, либо его начинают.



— Поэтому именно вузы стали вашей целевой аудиторией?

— Мы пришли к выводу, что внутри университетов необходимо развивать места, где ребята могут реализоваться, сближая академическую среду с предпринимательской. Значит, нужно больше общаться с инвестиционным сообществом, с коммерческим сектором. Чтобы научить кого-то запускать бизнес, нужно иметь соответствующий опыт.

Увидели и еще одну проблему. В стране не было отдельной структуры на уровне государства, отвечающей именно за стартапы. В ПВТ создаем среду, где все участники экосистемы будут взаимодействовать. Важно, чтобы наша молодежь видела: желание идти по предпринимательскому треку можно реализовать в Беларуси. Здесь есть все возможности, не нужно смотреть на акселераторы других стран.

А еще хочется донести мысль: стартапы — это своеобразный социальный лифт. Как в Советском Союзе была наука. Или в Бразилии, Аргентине — футбол. Если у тебя есть мозги, необязательно иметь богатых родителей. Нас интересует узкий

сегмент тех, кто в состоянии создавать свои компании и рабочие места, привлекать капитал.



«Ты отдал деньги — и о них забыл»

— Судя по рынку, венчурные инвестиции концентрируются вокруг AI, кибербезопасности и робототехники. Какие перспективные ниши видите вы?

— Инвестируют во все, где есть экспертиза, — проект должен быть конкурентным на рынке. А для этого стоит выбирать сферу, которая тебе нравится, в которой тебе интересно разбираться. Только профессионал в определенной области может придумать продукт, в котором люди реально нуждаются.

Действительно, инвестиции сейчас концентрируются вокруг AI. Искусственный интеллект можно сравнить с промышленной революцией: он сильно ускоряет процессы, как когда-то электричество и интернет. Если человек не освоит этот инструмент, он перестанет быть конкурентоспособным. С другой стороны, доходы людей, которые умеют работать руками, взлетят до небес. Труд сантехников, столяров, электриков никакой AI не заменит.

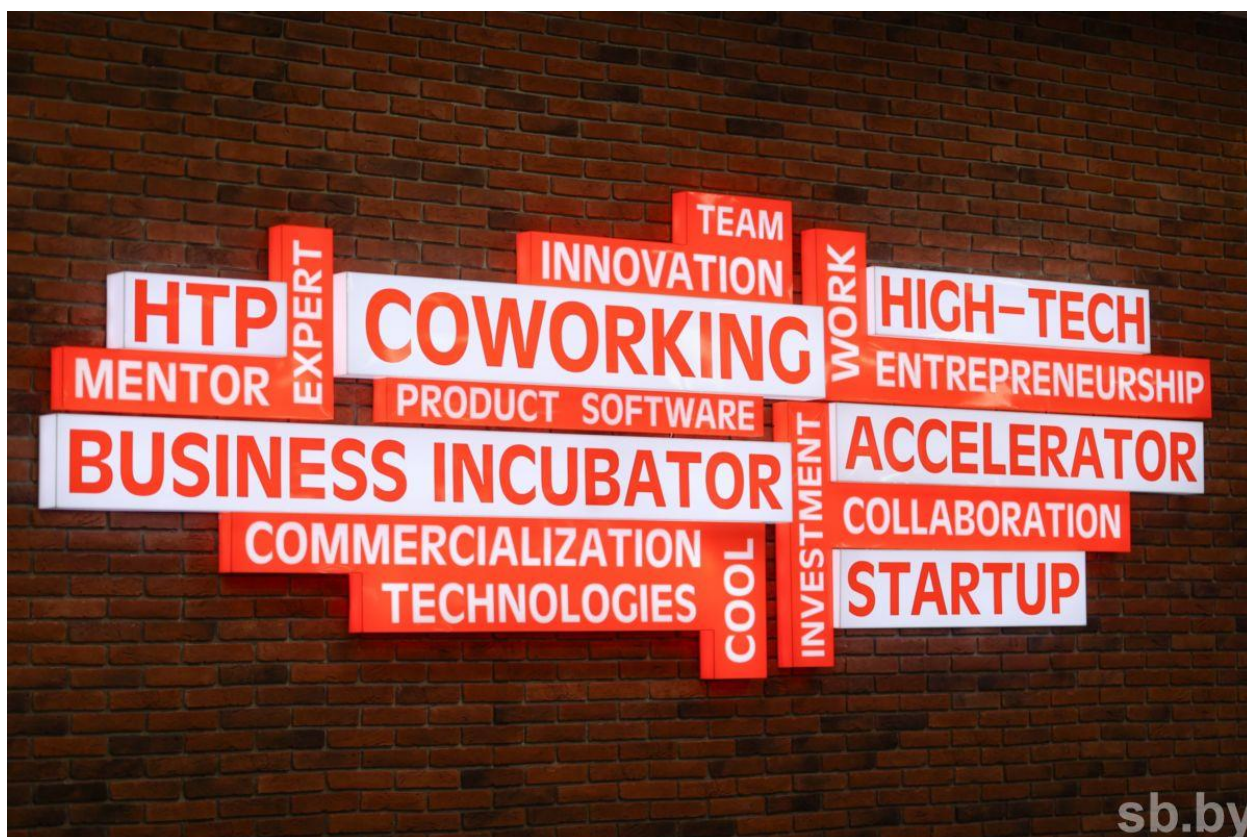
Что касается ниш для стартапов в Беларуси, я бы посоветовал обратить внимание на B2B-сегмент, так как у нас очень сильная промышленность. Нужны решения, которые помогут ускорить эффективность промышленности. У наших ребят фактически есть полигон для тестирования — очень много компаний, на которых можно пилотировать новые продукты. Главное — заниматься тем, что любишь. И чтобы эта деятельность была общественно полезной.

— Будем откровенны: западные, китайские и российские инвесторы привлекательны для наших стартаперов тем, что могут вложить баснословные деньги — счет идет на миллионы долларов. Насколько активно белорусские бизнес-ангелы готовы вкладываться в новые проекты?

— Да, вы правы, многие страны вкладывают серьезные ресурсы в развитие стартап-экосистемы (часто на безвозмездной основе). Например, в России для поддержки инновационного предпринимательства в университетах только на уровне федерального бюджета выделяется около двух тысяч грантов в год — каждый по миллиону рублей. Если проанализируете рынок, сделаете такой вывод: в мире денег больше, чем хороших идей. Мы хотим, чтобы эти деньги приходили в Беларусь благодаря нашим талантливым ребятам. Это выгодно государству: налоги, имидж на мировом уровне, финансирование социальных проектов.

У нас же для формирования пула инвесторов в стартапы мы запустили «Венчурную академию» на базе ПВТ. Наша задача — создать государственно-частное партнерство, основанное на доверии. Чтобы люди, у которых есть деньги, не боялись взаимодействовать с Парком

как с госорганом. В первую группу участников академии мы набрали 20 человек, хотя заявок было около 50. Во вторую группу хотели попасть уже более 70 человек. Отклик есть, обеспеченным людям интересна тема высокорисковых инвестиций.



Выпускниками первого потока «Венчурной академии» буквально несколько недель назад сформирована отдельная структура — «Клуб венчурных инвесторов». Туда входят люди (в основном это владельцы компаний, традиционные бизнесмены), готовые вкладываться в белорусские стартапы. Им важно понимать: ты отдал деньги — и о них забыл. Потому что более 90 процентов стартапов закроются, но тот один, который выстрелит, покроем все убытки.

А вот для того чтобы было в кого инвестировать, с октября 2025 года мы запустили систему инкубирования на базе стартап-центра ПВТ. Мы отбираем уже сформировавшиеся стартапы, у которых есть юрлица и первые клиенты. Помогаем упаковать в инвестиционно привлекательный вид и знакомим с инвесторами. Пришел на мероприятие, получил грамоту, ушел довольный — это не наша история. Мы стремимся к реальным кейсам.

— Какие суммы белорусские инвесторы готовы вкладывать в стартапы?

— Довольно значимая для нашей страны сделка подписана 4 февраля — стартап из системы инкубирования ПВТ получил 90

тысяч долларов инвестиций при оценке компании в 900 тысяч долларов. Владелец туристического бизнеса, выпускник «Венчурной академии», вложил в разработку AI-агента, который работает во время звонков с клиентом, запоминает всю информацию и транскрибирует ее.

«Главное в характере — толерантность к ошибкам»

— Предлагаю описать типичный портрет стартапера.

— Я бы разделил их на две группы. Первая — молодежь. У ребят энергии — вагон, они могут пахать 24 часа в сутки, не боятся наделать кучу ошибок. Плюс они опираются на хайповые истории — смотрят на Цукерберга, Дурова (завидные женихи!) и хотят так же. Кто-то из них непременно выстрелит. Не буду скрывать, конверсия такая, что из тысячи горящих глаз до больших денег дойдет только пара человек. Нужно обладать определенными чертами характера, чтобы стать успешным.

Вторая категория — 35 — 45 лет. К этому возрасту люди, как правило, поработали в найме, набрались экспертизы, обзавелись полезными знакомствами. Они представляют собой специалистов высокого уровня, понимают проблематику отрасли и ставят перед собой новый вызов. У всех кризис среднего возраста проявляется по-разному. (Смеется.) Кто-то на спортивные машины пересаживается, а кто-то задумывается о стартапе.



— Вы упомянули про определенные черты характера. Назовите их?

— Многие оценивают инновационное предпринимательство по финальной стадии — Lexus, дома, путешествия... Но никто не смотрит на статистику: на одного победителя приходится тысячи тех, кто сошел с дистанции. Стартап — это не работа в найме. У стартапера нет начальника, и никто не говорит, как делать правильно. Поэтому главное — толерантность к ошибкам. Понимание, что ошибки — это круто. Вот вы, очевидно, отличница по жизни.

— Угадали!

— А у предпринимателя весь путь состоит из ошибок. Более того, ему нужно радоваться: круто, я узнал что-то новое, какой вывод могу из этого сделать? Второй критерий вытекает из первого — целеустремленность. Третий таков: у стартапера всегда будет внутренний локус контроля. Это склонность человека считать себя ответственным за события в своей жизни. Если что-то пошло не так, он не критикует всех вокруг, а копается в себе. Четвертое — аналитический склад ума, умение находить причинно-следственные связи.

«Стартаповское движение повышает качественный уровень кадрового потенциала в стране»

— Составим дорожную карту: куда обращаться стартаперу, если у него есть идея классного проекта?

— Если студент только на начальной стадии, советую обратиться в общественное объединение StartUp Space — на днях зарегистрирован устав сообщества. В Instagram легко можно найти их страничку, прочитать о ближайшем мероприятии — и просто на него прийти. Первый шаг — попасть в экосистему. Другой вариант — поучаствовать в «Стартап-марафоне» от Белагропромбанка. Это девятимесячная программа в онлайн- и офлайн-формате: эксперты помогают стартаперам реализовать лучшие идеи. Третий — лаборатория стартапов ZBORKA Labs от группы компаний «БелХард».

Все, о чем я сказал, для ребят бесплатно. Затраты несут те, кто эту инфраструктуру поддерживает. Но вот основные расходы при создании инфраструктуры (особенно для проектов начальных стадий) ложатся на плечи государства. Казалось бы, зачем? Проведу аналогию с большим спортом. Если мы хотим собрать команду международного уровня по плаванию, которая будет завоевывать награды, во-первых, в каждом

районном центре нужно построить бассейн. И заинтересовать родителей, чтобы они приводили туда малышей. Далее на детвору посмотрят тренеры СДЮШОР — лучших заберут себе. А потом придут преподаватели училища Олимпийского резерва и сформируют условную пятерку топов. Там и до сборной недалеко. Вот так, поэтапно, действуем и мы.

Да, не все станут олимпийскими чемпионами или богатейшими людьми планеты. Но каждый прокачает свои скиллы. И применять их будет пусть даже в найме. Кстати, после практики в рамках стартапов ребята получают классные предложения о работе только потому, что у них есть сильный бэкграунд. Стартаповское движение повышает качественный уровень кадрового потенциала в стране.



— Основатель стартапа — это обязательно айтишник?

— Нет! Сегодня AI настолько прокачался, что может написать код и за вас. Основатель — это харизматичный, увлеченный человек, который может собрать команду профессионалов. У нас много крутых исполнителей, но мало людей, которые могут системно видеть, как все работает, способны точно поставить задачу, замотивировать команду и получить конечный продукт. А потом его продать. Тот, кто знает боль клиента и может в нее попасть, — самый ценный человек. На нем и строится весь стартап.

— Бюрократические сложности — это то, что убивает молодые компании

еще на старте?

— Стартаперы всегда сталкиваются со сложностями. Я бы даже сказал, опасно создавать им уж очень комфортные условия — вот они точно убивают. Есть задача: если ты не можешь ее решить, то ты не стартапер. Ты должен уметь достигать результата, не жалуясь на бюрократию, ведь она есть в любом государстве.

С нашей стороны — сформировать условия для привлечения финансирования, разработать нормативные правовые акты и создать благоприятный инвестиционный климат, чтобы рискованные деньги заходили в Беларусь. Государство это делает — Указ Президента «О криптобанках и отдельных вопросах контроля в сфере цифровых знаков (токенов)» тому пример. Каждый стартапер понимает: реализоваться на родине проще. И если будет инфраструктура, никто не захочет покидать комфортную для жизни и работы Беларусь.

ЧТО ТАКОЕ СТАРТАП

Молодая компания, созданная для реализации инновационной идеи или продукта. Отличается высокой скоростью роста, масштабируемостью и работой в условиях неопределенности. В отличие от малого бизнеса стартапы нацелены на быстрый захват рынка, часто используют технологии и привлекают венчурные инвестиции для масштабирования.

С КАКИМИ ВУЗАМИ СОТРУДНИЧАЕТ СТАРТАП-ЦЕНТР ПВТ

В списке 13 вузов. В Минске — БГУ, БГУИР, БНТУ, БГТУ, БГАС. А также БрГТУ, ГрГУ им. Янки Купалы, ВГТУ, ПГУ им. Евфросинии Полоцкой, БРУ, ГГУ им. Франциска Скорины, ГГТУ им. Павла Сухого, ПолесГУ.

СЛОВАРЬ «СБ. НЕДЕЛЯ»



Бизнес-ангелы — это частные инвесторы, вкладывающие собственные средства в стартапы на ранних стадиях.

Венчурные инвестиции — это высокорисковые вложения капитала в молодые технологичные стартапы с высоким потенциалом роста, но неопределенными перспективами.

Акселератор — это интенсивная программа поддержки стартапов, направленная на быстрое развитие бизнеса за счет менторства, обучения, нетворкинга, инвестиций.

B2B-сегмент — это бизнес-модель, в которой компании продают товары или услуги другим компаниям, а не конечным потребителям. Ключевые особенности: длинный цикл сделки, высокий чек, долгосрочные партнерские отношения.

Христина СКУРАТОВИЧ

Фото: Егор ЕРМАЛИЦКИЙ