

Предпринимателями (не) рождаются

08:00, 20 апреля 2026

Автор: [Христина СКУРАТОВИЧ](#)

Фото: [Алиса ДРУГАКОВА](#)

Руководитель StartUp Space Егор Олиферко: мы формируем новое поколение технологических лидеров

Руководитель StartUp Space Егор Олиферко — об инновационном предпринимательстве как социальном лифте и о том, почему стартаперы не способны долго работать в найме



«Мы формируем новое поколение технологических лидеров» — так емко описал деятельность общественного объединения StartUp Space его руководитель Егор Олиферко. Мы встретились в индустриальном парке «Великий камень», где проходил большой хакатон с участием нескольких десятков команд и призовым фондом 12 000 рублей. Согласитесь, неплохой выигрыш для ребят, большая часть из которых еще учатся в школе или вузе. А если смотреть шире — классный шанс найти свое комьюнити, продемонстрировать сильные стороны, получить выгодный оффер от компаний-партнеров. Что любопытно, каждый участник хакатона говорит о своей команде и идее без ложной скромности — «мы лучше всех», «наш проект точно выстрелит». Человеку со стороны эти слова могут казаться бахвальством, но именно в такой атмосфере, подчеркивает Егор Олиферко, и вырастают топы. И не потому, что все на самом деле «лучшие» (призовых мест только три). Большинство ребят, у которых сегодня не получится победить, не сдадутся, а будут пробовать снова и снова. Так и формируется «стартаперовский» характер. В том числе об этом — наше большое интервью в рамках проекта издательского дома «Беларусь сегодня» и Парка высоких технологий «Стартап-ревью».

«Ресурсы ограничены, поэтому попадают лучшие»

— StartUp Space недавно зарегистрирован как общественное объединение. Но в БГУ с 2019 года работает также Стартап-центр. Чем эти две структуры отличаются?

— В вузе действительно есть отдел «Стартап-центр БГУ» — с него когда-то начинался мой путь, и сегодня я его возглавляю. Со временем мы поняли, что центр — это все-таки структурное подразделение, а для вовлечения ребят, желающих заниматься предпринимательством, нужна менее формальная организация.

Так и появился StartUp Space. Объединение, состоящее из молодежи, которая собирает вокруг себя таких же талантливых ребят с горящими глазами. Если на понятных примерах: мы как БРСМ, только там социальный лифт — это государственное управление, а у нас — предпринимательство, бизнес.

Что касается Стартап-центра БГУ, у него две задачи. Первая — методология и экспертиза. Вторая — организация взаимодействия между подразделениями университета и нормативное обеспечение деятельности. Что касается стартап-проектов, то StartUp Space отбирает ребят на стадии идеи и доводит до первых сделок, продаж, а в Стартап-центре существует

система резидентства, куда попадают лучшие проекты, прошедшие через StartUp Space, и мы с ними работаем индивидуально. А в целом наш главный партнер и помощник — Парк высоких технологий, на базе которого мы часто проводим мероприятия.

— **Как попасть в StartUp Space? Полагаю, недостаточно написать вам в Instagram: «Я лучше всех, возьмите меня к себе».**

— У нас две точки входа: либо участие в хакатоне (они обычно проходят весной), либо осенняя программа Space University. Она как раз ориентирована на стартап-проекты на ранней стадии — отбираем ребят, у которых есть пока только идея продукта или начальная разработка. Идеальный сценарий, когда человек попробовал свои силы в хакатоне, а потом пришел в Space University с определенными знаниями, а не с нулевым бэкграундом.



— **У вас есть вступительная кампания, как в любом университете?**

— Да, в Space University приглашаем не всех желающих — отбираем максимум 30 — 40 проектов. А регистрируется больше сотни. Наши ресурсы ограничены, поэтому попадают лучшие — для ребят это бесплатно. Обучение состоит из двух частей, длится, как правило, восемь недель. Первая часть — образовательная: по две вечерние лекции в неделю. В качестве спикеров приглашаем топ-менеджеров компаний-партнеров, предпринимателей, наших выпускников, которые уже создали бизнес и готовы поделиться опытом. Учимся по системе Lean Startup

(бережливый стартап) — это методология создания бизнеса, основанная на тестировании гипотез, быстрой разработке прототипов и постоянной обратной связи от клиентов. Соответственно, мы рассказываем, как тестировать рынок, находить проблему потребителя и решать ее так, чтобы за это заплатили.

Вторая часть — практическая. У нас есть воскресные питчинги каждую неделю по 7 — 8 часов. Во-первых, ребята учатся навыкам публичных выступлений, составления инвестиционного питчинга. Во-вторых, наставники из команды StartUp Space и эксперты ставят им определенные практические задачи по темам, пройденным на лекциях. В процессе отсеиваем часть проектов. Остается 15 — 20, которые и принимают участие в финальной части — форуме StartUp Generation. По результатам программы наиболее перспективные, на наш взгляд, проекты идут в резидентство Стартап-центра БГУ — это менторство вдолгую.

Важный момент: во время «вступительной кампании» мы никогда не отбираем идеи, мы смотрим на фаундеров — основателей, харизматичных лидеров. И не стоит волноваться, если человек чего-то не знает. Большинство наших успешных выпускников когда-то приходили абсолютно «нулевые». У них не было богатых родителей, инвестиций, было только желание жить лучше, в том числе в финансовом плане.



«Главное — умение собирать вокруг себя людей»

— А как вы понимаете, что у фаундера есть нужные качества?

— Желаящий попасть в программу Space University должен выступить с презентацией своего проекта. А экспертная комиссия анализирует не столько идею, сколько человека — как он держится перед аудиторией, как говорит. Также смотрим на умение собирать вокруг себя людей и мотивировать их. Фаундер может в принципе ничего не уметь, прийти один и в процессе обучения набрать крепкую команду, состоящую из разработчиков, маркетологов и вообще кого угодно. Успешный стартапер должен быть лидером — таким, чтобы в его идею поверили и были готовы работать даже бесплатно. Какое-то время. (Улыбается.)

Наша задача — найти ребят, которые готовы и хотят брать ответственность за свою жизнь. Мы просто помогаем им ускориться: даем экспертизу, информацию, инфраструктуру, нетворкинг. Вся польза собрана в одном месте, в данном случае в программе Space University. Но не стоит думать, что все легко. Наши студенты работают по 12 — 14 часов в сутки, и проходит 2 — 4 года, прежде чем у них наконец получается заработать хотя бы на поездки в такси.



— Словом, если провести параллель с парой Стива Джобса и Стива Возняка, вы формируете как раз идейных вдохновителей — Джобсов?

— Да, потому что формировать инженеров, программистов, изобретателей — Возняков — задача системы образования. Мы работаем именно с CEO — будущими исполнительными директорами компаний, которые учатся, как технологию превратить в рыночный продукт.

«Некоторые получают работу прямо со сцены»



— Еще одна точка входа — хакатоны.

— По сути это конкурс инновационных решений. Мы выбираем компанию-участника, которая ставит перед стартаперами реальную бизнес-задачу. У ребят есть 48 часов, чтобы разработать решение. Таким образом вовлекаем молодежь в реальный сектор экономики. В нынешнем хакатоне участвовала компания — резидент «Великого камня», крупнейший

производитель самоклеящихся и термоусадочных этикеток в СНГ Flex-n-Roll PRO. Их задача — создать автоматизированную систему с искусственным интеллектом для B2B-продаж (бизнес для бизнеса), при этом она должна быть подключена к системе сервиса «Битрикс24».

— **А вы говорите, быть айтишником необязательно...**

— Важнейший этап хакатона — финальное выступление перед руководством компании. Конечно, в команде должны быть ребята, которые смогут что-то разработать. Но фаундеру это надо хорошо презентовать.

— **Желающих много?**

— Каждый хакатон собирает 200 — 250 участников со всей страны. Это возможность и выиграть хорошие деньги (в этот раз за первое место ребята получили 6000 рублей, за второе — 4000, за третье — 2000), и наработать портфолио, опыт. А для компаний — классный инструмент пиара и доступ к наиболее талантливой молодежи. Хакатон — это фактически конкурс концепций, прототипов. Если руководству нравится идея — можно дальше сотрудничать с ребятами, ее предложившими. Некоторые получают работу или приглашение на собеседование прямо со сцены. Кстати, у нас есть и семейные подряды. Например, парень Антон Косенко выиграл три хакатона, а теперь в них участвует его младший брат Егор — десятиклассник Лицея имени Ф. Э. Дзержинского БГУ. Догнать старшего — это уже вопрос принципа.

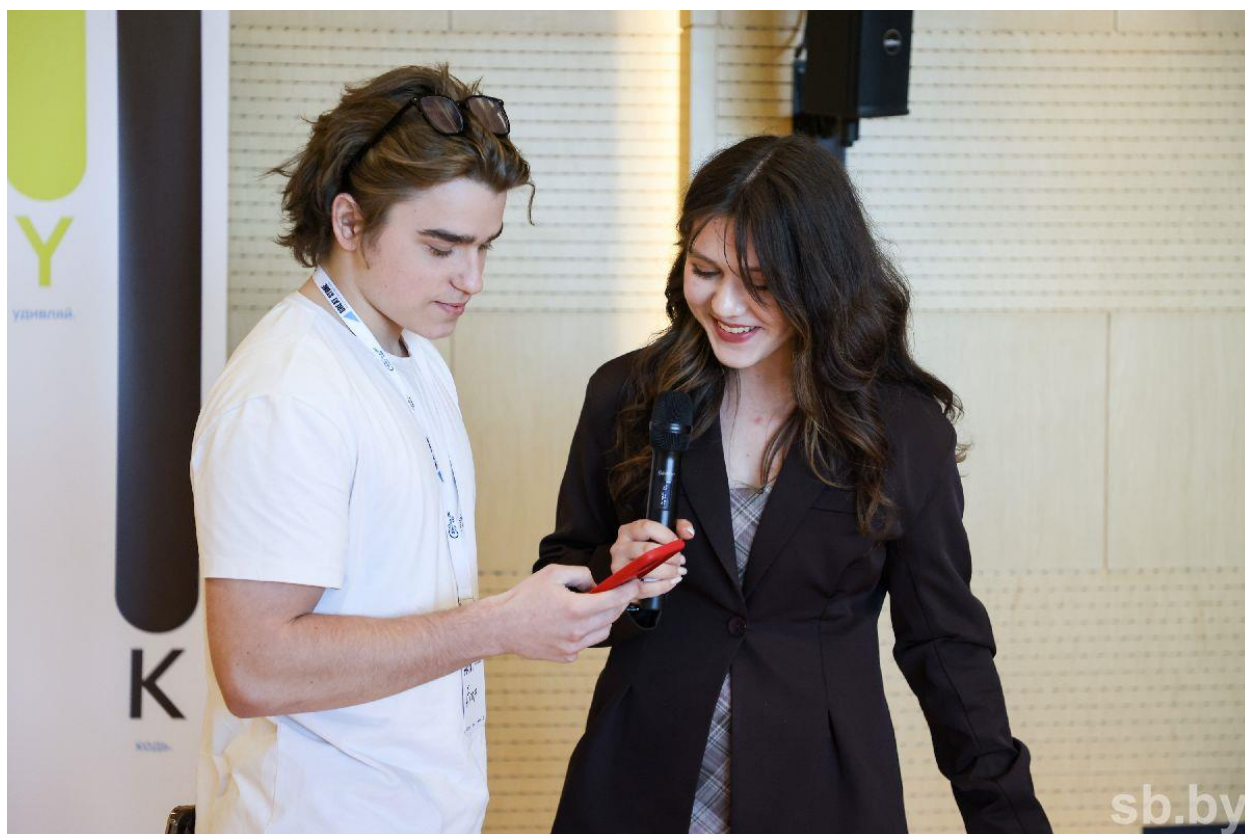
«Предприниматели — очень плохие сотрудники найма»

— **В StartUp Space есть разные отделы — от пиарщиков и HR'ов до людей, которые организуют мероприятия и ищут спикеров. Что интересно, работают они на волонтерских началах. В чем их выгода?**

— В нашей команде организаторов ребята 1 — 4-х курсов, которым хочется разнообразить студенческие будни. Основная ценность для них — тот же социальный лифт. В процессе организации мероприятий они знакомятся с предпринимателями и уже к четвертому курсу получают хорошее предложение о работе. Например, студент журфака (такой кейс, чтобы вы не думали, что у нас только технари) на третьем курсе получил предложение от одного из крупнейших банков на позицию проектного менеджера с зарплатой выше средней по стране.

— Вам легко находить партнеров из числа компаний?

— Это непростой процесс, потому что людям порой сложно понять, чем мы занимаемся. Сначала зовем на хакатон, на форумы — познакомиться. Если обе стороны все устраивает — сотрудничаем. В целом могу сказать, что бизнесу мы интересны. Плюс очень помогают выпускники — ребята, которые уже развили свое дело, закрыли базовые потребности и помнят, кто их поддержал на старте. Они чувствуют благодарность.



— Назовите топ спонсоров и топ проектов выпускников, которыми гордитесь?

— У нас шесть ключевых партнеров — Парк высоких технологий, «Великий камень», МТБанк, разработчики программного обеспечения InDev Solutions, «Морозпродукт» и мобильный оператор МТС. Что касается проектов: «Крама БДУ» (официальный магазин символики БГУ), который вырос в компанию PSP Brand, онлайн-центр репетиторов Edme.by (с годовым оборотом компании уже более 1 миллиона долларов), клининговое агентство CleanHub, компания по продвижению на маркетплейсах MarketMate, недавно получивший раунд инвестиций стартап Mary Саши Лукашевича и другие.

— Оборот компании больше миллиона долларов — звучит круто, но будем откровенны, не каждый до такого успеха дойдет. Тем более

ждать порой приходится не год и не два. Зачем все эти мучения, ведь можно устроиться внаем и, если ты и правда талантлив, со старта неплохо зарабатывать?

— Предприниматели — очень плохие сотрудники найма. Просто отвратительные! Это связано с тем, что человек с предпринимательским мышлением по своей натуре созидатель — ему важно создавать что-то новое, а это не всегда хорошо стыкуется с жесткими корпоративными правилами, регламентами, инструкциями. В итоге страдают все. Ну и амбиции тоже имеют место — предприниматель хочет быть первым, хочет сам принимать решения. Корпоративная среда и узкие рамки — не для него. Он готов недолго работать в компании только для того, чтобы обеспечить свой стартап и платить зарплату команде. Но, на мой взгляд, стартаперу крайне полезно поработать в найме — это, с одной стороны, очень важный опыт (особенно если ты работаешь в сфере, в которой планируешь создавать свой стартап), а с другой — рано или поздно придется выстраивать правила и регламенты уже в своей компании.



— Людей, которые хотят жить в состоянии неопределенности и дискомфорта, не так уж много. В основном все мечтают найти тепленькое местечко и не отсвечивать. Получается, предпринимателями рождаются?

— Нет. Предпринимательские компетенции — это не про «дано» или «не дано». Все, кто связан со StartUp Space, живут в одной парадигме: человек сам несет ответственность за свою жизнь и сам принимает решения — что необходимо сделать, чтобы прийти к какому-то уровню. Если мы говорим, что предпринимателями рождаются, то автоматически перекладываем ответственность. Наша идея в другом — работать, работать и еще раз работать.

ГОВОРЯТ УЧАСТНИКИ ХАКАТОНА



Егор Косенко, учащийся 10-го класса Лицея имени Ф. Э. Дзержинского БГУ, лидер команды-победителя:

— Это был мой четвертый хакатон. На первый пришел даже без команды, собрал ребят на месте. Они, кстати, тоже лицеисты, что неудивительно, потому что у нас сильнейшие педагоги и подготовка. Участие в таких мероприятиях — это крутой опыт набивания шишек. Зачем мне предпринимательство? Это же интересно! Состояние неопределенности затягивает. Ходить на стабильную работу с восьми утра до шести вечера — точно не мой вариант. Выигранные деньги — как и призовые за победу в прошлом хакатоне — отложу на развитие собственного бизнеса. Мы были уверены, что станем первыми, — так и получилось.



Елизавета Бейда, учащаяся Минского радиотехнического колледжа:

— Умные, веселые, креативные, заряженные люди — это все про стартаперов. И девочек среди предпринимателей тоже много. Я хожу на такие мероприятия, чтобы подыскать хороших напарников, с которыми потом можно будет построить бизнес. Но для начала хотела бы поработать в найме, прокачать свои навыки. Так что сейчас оканчиваю четвертый курс колледжа, готовлюсь к собеседованиям — и верю, что мне

повезет.



Кирилл Булавин, первокурсник БГУИР, выпускник Национального детского технопарка:

— Стартаповское движение — это не только про деньги, а в первую очередь про знакомства. Попадаешь на хакатоны или форумы — и понимаешь, насколько все близко по духу. Даже незнакомые люди с тобой здороваются, интересуются твоим проектом, приглашают на кофе. Именно так, совершенно случайно, я попал в свою текущую команду. К тому же у меня есть идея проекта — прототип умных очков с искусственным интеллектом. Он стал лучшим на смене Национального детского технопарка в 2025 году.

СЛОВАРЬ «СБ. НЕДЕЛЯ»

Питчинг — это короткая структурированная презентация идеи, проекта или стартапа перед инвесторами, партнерами или руководством с целью привлечь финансирование или поддержку. Питч длится от нескольких минут до получаса, фокусируясь на проблеме, решении, уникальности и потенциальной прибыли.

Оффер — это конкретное привлекательное предложение. Финальный этап в процессе работы с кандидатом.

Хакатон — это интенсивное командное соревнование, где специалисты (разработчики, дизайнеры, аналитики) за ограниченное время (обычно 24 — 48 часов) создают решение конкретной бизнес-задачи. Цель — продемонстрировать креативность, протестировать технологии, найти работу или получить инвестиции.

Фаундер — это человек, создающий бизнес или стартап с нуля, обладающий уникальным видением и берущий на себя основные риски. Фаундер формулирует стратегию, привлекает инвестиции и команду, а также часто выполняет множество ролей (продажи, продукт, HR) на начальном этапе.

[#СТАРТАП](#) [#ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО](#) [#ИННОВАЦИИ](#) [#ИНВЕСТИЦИИ](#) [#ТЕХНОЛОГИИ](#)
[И #STARTUP SPACE](#)