

■ Размовы пра важнае

НЕЗВЫЧАЙНАЯ ДАБРАЧЫННАСЦЬ,

або Як папіць кавы з сэнсам

Папіць кавы з Аляксандрам Саладухам, палятаць на верталёце з вядомым айці-бізнесменам, трапіць на трэніроўку да чэмпіёнкі свету па мадэльным фітнесе. І пры гэтым паўдзельнічаць у дабрачыннасці. Шэсць гадоў таму беларускія студэнты-праграмісты запусцілі праект, дзе аўкцыёны сустрэч дапамагаюць збіраць грошы на добрыя справы. За час існавання «МаеСэнс» было праведзена 66 тысяч такіх аўкцыёнаў і сабрана амаль 900 тысяч рублёў. Пра папулярныя сустрэчы, самыя дарагія лоты, культуру дабрачыннасці і шчодрасць мы пагаварылі з адным з заснавальнікаў праекта Дзянісам КАНДРАТОВІЧАМ.



Фота Сяргея ІКНАЧОВА

— Чаму вырашылі запусціць праект, звязаны з дабрачыннасцю?
— Ідэю не мы прыдумалі. Некалі аўкцыён сустрэч правялі ва Украіне. Гэта была адна-разовая акцыя. Яе ўбачылі беларусы і вырашылі таксама зрабіць, стварылі суполку ва УКантакце. Мы з сябрам далучыліся да гэтай суполкі і прыдумалі праводзіць аўкцыёны пастаянна, кожны месяц.

Калі вучыліся ва ўніверсітэце, займаліся гэтым як хобі. Пасля працавалі з партнёрам на асноўных работах, але праект з сустрэчамі патрабаваў шмат часу. Мы вырашылі аблегчыць справу, аўтаматызаваць яе і запусціць сайт. Але ў выніку гэта стала займаць яшчэ больш часу. Паступова мы пайшлі на палову працоўнага дня, а праз паўгода цалкам пераключыліся на праект.

«Хтосьці хоча адчуць сябе важным, хтосьці выкупіць сваю віну. Гэта абсалютна нармальна. Горш было б, каб не было ніякага матыву дапамагаць».

Насамрэч апошнім часам нельга сказаць, што сайт на піку актыўнасці. Літаральна пару месяцаў таму статыстыка наведвання была крытычна нізкай, і мы вырашылі ўзяцца за прасоўванне зноў. Цяпер набіраем новую каманду, хочам крыху трансфармаваць праект. Плануем прыцягнуць туды дадатковае фінансаванне, зрабіць нарэцце мабільную праграму.

— Каго запрасіце ў каманду: вопытнага спецыяліста ці добрага чалавека?
— Спецыяліста. Бо дагэтуль набіралі добрых людзей, у якіх «гараць» вочы, і не заўсёды атрымлівалі чаканыя вынікі. Шукаем прафесіяналаў у галіне анлайн-прасоўвання, хочам зменшыць афлайн-актыўнасць. 15 гутарак правялі, перш чым узялі чалавека на пасаду анлайн-маркетолога. Праект цяпер

не на той стадыі, каб на ім практыкаваліся. А добрыя людзі могуць паўдзельнічаць інакш: выстаўіць сустрэчу на аўкцыён, ахвяраваць грошы нейкай ініцыятыве.

— Чытала, што версіі «МаеСэнс» запусіліся ў іншых краінах.
— Так. Мы збіліся з ліку: у Расіі штук 20 запусіліся і закрываліся. Праблема ў чым? Звычайна сайт запусілі аўкцыёны, якія бачаць, што тэхналагічны складнік праекта вельмі прасты. Але там шмат бізнес-працэсаў, зусім не звязаных з ІТ-галінай. Пераводы, дагаворы... Вялікая папяровая цяганіна. Самая складаная работа — па правярцы дакументаў. У «МаеСэнс» за столькі гадоў ні разу не было пераводу нядобрасумленым дабрачынцам.

— Якія сустрэчы часцей прапануюць?
— Я вылучыў бы некалькі тыпаў. Часта сустрэчу з сабой выстаўляюць прафесіяналы ў пэўнай галіне ці славутыя персоны. Яны раскажваюць пра сваю дзейнасць, даюць майстар-клас. Летам прапануюцца шмат прагулак на веласіпедах, зімой — на каньках. Самая папулярная сустрэча — проста папіць кавы, пазнаёміцца. Для людзей часта гэта праблема: што цікавага прапанаваць? Яны недаацэньваюць сябе. Мы ж лічым, што кожны ў нечым эксперт.

— Якія лоты станаўліліся самымі дарагімі?
— Калі крутыя эксперты выстаўлялі з сабой сустрэчы. Я памятаю, за адну з такіх, з айцішнікамі, сума даходзіла да чатырох тысяч долараў.

— А што незвычайнага прапаноўвалі?
— Вельмі шмат чаго. Пакатацца на самалёце, на паветраным шары... Нядаўна хлопцэ прапаноўваў паездку на два тыдні на Балі.
— А вы самі лоты выстаўлялі?
— Так, апошні літаральна на мінулым тыдні. У нас на сайце можна папрасіць выстаўіць

сустрэчу. Нехта заходзіць, націскае кнопку, і табе прыходзіць паведамленне. Я адразу адгукнуўся — было б непрыгожа адмовіцца. Прапаноўваў розныя лоты. Вельмі люблю хадзіць у кіно. Таксама пікнікі праводзілі, масавыя велакатанні, гулялі ў настольныя гульні.

«Для людзей часта гэта праблема: што цікавага прапанаваць? Яны недаацэньваюць сябе. Мы ж лічым, што кожны ў нечым эксперт».

— Якую сустрэчу самі купілі б?
— Я люблю пэўныя віды спорту. Напрыклад, машынай кіраваць. Зусім нядаўна я раз выйграў лот — пакатацца на аўто, якія ўдзельнічаюць у ралі. Думаю, будзе вельмі цікава.

— Хто асноўныя карысталінікі праекта?
— Моладзь ад 18 да 30 гадоў. Сустрэчы часцей прапануюць дзяўчаты. Ім цікава, колькі за сустрэчу заплацяць, — такое спаборніцтва. Цікава пазнаёміцца з хлопцам, які вылучыць яе з усіх. Хлопцы выстаўляюць лоты радзей. Напэўна, гэта з менталітэтам звязана: у нас не прынята, каб дзяўчаты плацілі за сустрэчу, першымі аказвалі знакі ўвагі.

— Пары складваліся?
— Так. Было некалькі вяселляў. Спачатку мы нават за гэтым сачылі.

— Не крыўдзіцеся, калі «МаеСэнс» парайноўваюць з сайтамі знаёмстваў?
— Не. Для людзей гэта адна з асноўных патрэб у жыцці — заводзіць новыя знаёмствы. І калі мы, прыносячы ў свет дабро, дапамагаем людзям добра правесці час,

вельмі рады гэтаму. Але ўхл нашага рэсурсу — дабрачыннасць.

— Наколькі праект па дабрачыннасці можа быць самаакупным?
— У нас наступная бізнес-мадэль: бярэцца працэнт ад абароту. За кошт камісіі ад пералічэнняў мы і жывём. Адзіны спосаб для сацыяльнага праекта быць стабільным — гэта зарабляць. Для мяне заўсёды важны былі метрыкі, маркетынг.

Вельмі шмат сумных гісторый, і хочацца дапамагчы ўсім. Бывае імкненне — накіраваць максімум заробленых грошай непасрэдна на дабрачыннасць. Але ў доўгатэрміновай перспектыве гэта прывядзе да таго, што праект закрывецца. Мы хочам зрабіць сайт прыбытковым, каб не толькі сёння мець магчымасць дапамагчы.

— Ці лёгка сёння сацыяльнаму прадпрыемству знайсці інвестара?
— Складана, лічу. Бо, як правіла, сацыяльным прадпрыемствам у нас займаюцца людзі, якія выйшлі з дабрачыннасці. У іх няма бізнес-жылкі, яны рэдка могуць растлумачыць інвестару, як іх праект будзе развівацца. Само паняцце «інвестар» мае на ўвазе, што ў будучыні чалавек атрымае нейкі зварот з укладзеных сродкаў.

Сацыяльная дзейнасць не прасцейшая за бізнес. Лёгка атрымаць лайкі ў сацсетках, а вось рэальнае фінансаванне...

— Што адбываецца з культурай дабрачыннасці ў краіне?
— Вядома, развіццё ёсць. Але цяпер крызіс і адчуваецца, што і кампаніі, і асобныя багатыя персоны менш хочуць падтрымліваць сацыяльныя праекты. Мне здаецца, беларусы — вельмі добрыя людзі. Проста тыя, хто збірае грошы на дабрачыннасць, не заўсёды могуць сваю ідэю правільна сфармуляваць і данесці.

— Ёсць назіранне, што людзі ахвотней ахвяруюць грошы, калі атрымліваюць нешта ўзамен — сувенір, напрыклад...
— Чалавек заўсёды хоча нешта атрымаць. Нават калі просіць нічога не дарыць яму. Усё, што чалавек робіць, — робіць для сябе. Такая прырода: хтосьці хоча адчуць сябе важным, хтосьці выкупіць сваю віну. Гэта абсалютна нармальна. Горш было б, каб не было ніякага матыву дапамагаць.

— На вашу думку, шчодрасць — гэта што?
— Уменне дзяліцца. Эмоцыямі, грашыма. Калі ўмееш дзяліцца — то шчодрый.

— Як праект паўплываў на вас?
— Я завёў шмат цікавых знаёмстваў. Для мяне гэта быў важны матыв, каб займацца праектам.

— Што для вас мае сэнс?
— Пастаяннае развіццё. Як той казаў, у сучасным свеце, каб стаяць на месцы — трэба бегчы, каб рухацца наперад — трэба бегчы вельмі хутка. Без развіцця нецікава жыць.

Наталля ЛУБНЕЎСКАЯ.
lubneuskaya@vziazda.by

■ Бабуля, пачытай!

ФІКУС

Ніначка вярталася са школы. Задаволеная і радасная. Ляцела дадому як на крылах. Хацела пахваліцца матулі, як прайшлі заняткі. Сёння ж яна атрымала добрыя адзнакі па беларускай мове і літаратуры. Была задаволеная яшчэ і тым, што строгая настаўніца, Лідзія Маркаўна, пахваліла яе перад усім класам. Сардэчнае слоўца, вядома ж, не толькі ўздымае настрой. А заўсёды дапамагае ў жыцці і вучобе.

Азіралася навокал вучаніца шостага класа, ды толькі дзівілася сама сабе. Вось і зімка ўжо завітала. Халодная, калючая. Учора было яшчэ цёпла. І сонейка вандравала ў сініх нябёсах. А сёння ўжо мяцеліца шалёна скача па вуліцы. Старанна замятае ўсе сцяжынкі. І нават шырокі шлях не пазнаць! Адразу стаў пухнатым, сівым, бы той дзед ста-

ры. Дрэвы і кусты таксама накінулі на сябе бялюткі вэлюм. Зрабіліся чужымі, незнаёмымі.

Падняўшы вышэй каўнерык і нацягнуўшы на вушы мяккую шапачку, падбегаю накіравалася на сваю вуліцу. Каля крамы, здзіўленая, на хвілінку прыпынілася. І літаральна застыла. На ганку ўбачыла невялічкі фікус. Сняжынкі амаль залапілі ўсе ягоныя зялёныя лісцікі. Збялелая кветка выглядала сіратлівай і самотнай. Ніначка крыху жажнула ся. Нават сэрца забілася шпарчэй у грудзях.

Падыхла бліжэй, пільна прыгледзелася. На ўваходных дзвярах заўважыла вялізны замок. Зразумела, што гаспадары камерцыйнай крамы вырашылі пазбавіцца ад фікуса. Пэўна, гэта былі абыякавыя, эгаістычныя людзі. І не пашкадавалі, а раўнадушна выкінулі прыго-

жую кветку на вуліцу. І не падумаў пра тое, што зіма ўжо пануе ў прыродзе. Дый мороз на парозе стаіць. Цярпліва чакае, пакуль мяцеліца ўволю нагуляецца.

Раптам школьніца пачула:
— Дзяўчынка, прашу, забяры мяне адсюль. Да сябе ў цёплую кватэру. Інакш — загіну! Мороз мяне ўначы ўмомант знішчыць. Шмат месца на падаконніку не займу. І пастараюся стаць табе патрэбным, нават карысным.

Ніначка, здзіўленая, нахілілася ніжэй.
— А чаму ты тут апынуўся, — пацікавілася яна. — Няўжо месца не хапіла ў гэтай краме? Ці не хацелі даглядаць, паліваць?
— Мабыць, не жадалі даглядаць мяне, — самотна адказаў фікус. — А я так стараўся ўсім прадавачкам спадабацца, дагадзіць... Але ж, як



бачыш, нічога добрага з гэтага не атрымалася. Мяне чамусьці выкінулі на ганак, як непатрэбную рэч!
— Толькі не сумуй. Так і быць! Забяру цябе да сябе ў цёплую кватэру, — супакоіла Ніначка. — Скажу пад сакрэтам: даўно марыла займець такую прыгожую кветачку.

Дзяўчынка шчасліва ўсміхнулася. Пляшчотна пачысціла рукавічкай кожны лісцік ад сняжынак. І, задаволеная, асцярожна падняла атрышчок з фікусам. Хаваючы яго ад зласлівай мяцеліцы, хутка панесла дадому.

Ганна АТРОШЧАНКА