

САМОСТОЯТЕЛЬНО — НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ

Союз — В ОЖИДАНИИ ИННОВАЦИЙ



(Окончание.
Начало на 1-й стр. «СЕ».)

По признанию самого Ильи, прелесть работы в сфере услуг, а не продаж и тем более не производства товаров в том, что кардинально изменить свою жизнь можно буквально за пару дней. По нашей просьбе он поделился с читателями «СЕ» полезной информацией и советами.

Зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя не составляет труда. Нужно всего лишь подать заявление о регистрации ИП в исполнительный комитет. Когда его одобряют, обратиться в налоговую для постановки на учет, выбора сферы деятельности и формы налогообложения. Для работы в сфере компьютерных технологий можно выбрать упрощенную систему налогообложения без НДС, при которой нужно платить налог только 5% от поступающих средств каждые 3 месяца. Начиная предприниматель указал, что намерен заниматься разработкой программного обеспечения и консультированием в этой области, а по сути — разработкой сайтов, причем для российского рынка. Главной причиной такой географической ориентации стало то, что российский рынок гораздо шире, предложений о работе больше, а значит, и услуги можно продать дороже. Кроме постановки на учет в налоговой, нужно открыть расчетный счет

в банке и по желанию сделать печать. На этапе регистрации то, в какой стране вы собираетесь продавать услуги, ни на что не влияет.

Еще до появления ИП Илья сделал несколько сайтов для знакомых, которые использовал в качестве портфолио. Искать первых настоящих клиентов молодой человек решил на наиболее известных биржах фриланса FL.ru и weblancer.net. После регистрации там нужно выбрать специализацию и откликаться на предложения в этой сфере. На биржах все заточено под то, чтобы профессионалы боролись за внимание клиента сами. Просто зарегистрироваться и ждать, когда посыплются выгодные коммерческие предложения, — такой подход не работает. В отклике нужно указать сроки выполнения, способы и сумму оплаты.

После того как среди разных предложений потенциальный клиент выбирает именно вас, с ним нужно заключить договор. Шаблон этого документа можно найти в интернете, подкорректировав его под себя. В договоре указывается валюта, в которой производится оплата, скорее всего, это будут российские рубли. Кроме того, в документе обязательно должна быть информация о том, законодательством какой из двух стран будут руководствоваться стороны при возникновении спорных моментов. По совету Ильи, лучше указывать законодательство Республики Беларусь, так как, если дело дойдет до суда, он будет проходить в Беларуси. Естественно, задумываться о том, что сотрудничество может закончиться судом, не хочется никому, но настоящий бизнес-

мен должен предусмотреть все возможные варианты развития событий. Шаблон договора можно корректировать в онлайн-переписке, но, когда он будет полностью готов, исполнитель должен отправить заказчику два бумажных экземпляра по почте. Один из них заказчик, поставив свою подпись и печать, отправляет назад, а второй оставляет себе. К выполнению своей работы обычно приступают после получения предоплаты. После завершения разработки сайта и получения оставшейся суммы остается только отправить бумажную версию актов выполненных работ, которые по той же схеме отсылаются назад. Важный момент: поскольку оплата производится в российских рублях, после поступления перевода на счет 10% от суммы нужно обменять на белорусские рубли в обязательном порядке в течение определенного срока.

— Проблем из-за того, что я работаю именно на российский рынок, за все это время у меня ни разу не возникло. До того самого суда, во время которого может выявиться специфика сотрудничества, дело, к счастью, не доходило. В целом российские заказчики очень лояльно относятся к специалистам из Беларуси, — рассказывает Илья. — Во-первых, благодаря разумному подходу к ценообразованию, во-вторых, благодаря ответственности при выполнении работ. В разговоре уже не с одним клиентом я слышал, что за белорусскими предпринимателями закрепилась по-настоящему хорошая слава.

Дарья КОСКО.

■ IT-сектор

ПВТ 2.0:

СТАНЕТ ЛИ БОЛЬШЕ СТАРТАПОВ?

Резонансный Декрет о так называемом ПВТ 2.0 («О развитии цифровой экономики») в первую очередь касается компаний, задействованных в сфере IT. Но в связи с внесенными, пусть и положительными, изменениями коррективы в свою работу придется привнести и сопутствующим фирмам. Например, юридическим или тем же стартапам (которых, по логике, в сфере должно стать больше), инвесторам, бизнес-ангелам.

Юриисконсульт Владислав Бабицкий работает в не-большой фирме, которая занимается юридической помощью китайским инвесторам, решившим начать свое дело в нашей стране. Начинания жителей Поднебесной в основном касаются строительства жилья, но иногда инициатива простирается и на IT-сектор. Поэтому Владиславу важно узнать, какие изменения в правовой сфере повлечет за собой новый документ.

По словам Дмитрия Матвеева, одного из разработчиков Декрета № 8 «О развитии цифровой экономики», партнера Aleinikov&Partners Law Firm, когда начиналась работа над документом, возникла

идея о том, чтобы это была «продуктовая» IT-модель (т. е. компании, которые создают продукты в сфере цифровой экономики). По словам эксперта, Декрет № 12 «О Парке высоких технологий», который действует и сейчас, прекрасно справлялся с задачей на то время, в которое был принят.

Но в 2007 году, когда появился первый iPhone, начинала развиваться IT-индустрия по созданию именно продуктов, например, для iOS (мобильная операционная система для устройств, выпускаемых Apple). Да, были приложения для мобильных и более ранних поколений, но ими не занимались белорусские команды программистов. Когда ситуация изменилась и такие

Один из разработчиков Декрета «О развитии цифровой экономики» о новшествах документа



Дмитрий МАТВЕЕВ считает, что стартапов станет больше регистрироваться.

организации появились, то Декрет № 12 для продуктовых разработчиков уже не годился, а новый декрет расширяет возможности для них. На вопрос, больше ли станет стартапов в связи с принятием декрета, Дмитрий Матвеев считает, что да, их станет больше регистрироваться. «Да и в целом, еще когда была анонсирована разработка декрета, многие IT-бизнесмены начали реги-

стрировать стартапы именно здесь, в Беларуси. Мало кто из стартапов может объяснить, зачем им компании именно за рубежом», — поясняет один из создателей декрета. Ведь теперь и в Беларуси условия для создания компаний более чем благоприятные. Да и в целом эксперт положительно оценил внесенные Декретом изменения в сфере развития IT.

Вероника ПУСТОВИТ.

Конкурс инновационных проектов «Евразийские цифровые платформы» впервые пройдет в рамках «Евразийской недели», которая состоится осенью этого года в Ереване.

«Мы надеемся, что конкурс будет содействовать созданию сети центров компетенций в Евразийском экономическом союзе, которые в дальнейшем будут самостоятельно между собой сотрудничать по вопросам цифровой повестки, — заявила Карине МИНАСЯН, член Коллегии (министр) по внутренним рынкам, информатизации, информационно-коммуникационным технологиям ЕЭК. — Сейчас каждая страна союза самостоятельно реализует свою повестку, но мы видим, что их осуществление возможно проще и быстрее с помощью совместных проектов».

Советник президента Российской Федерации по вопросам развития интернета Герман Клименко заявил, что благоприятные условия для реализации цифровой повестки могла бы создать гармонизация законодательства государств-членов. «К примеру, если в странах разное финансовое законодательство, то финансовые технологии, востребованные в одной стране, могут быть бесполезны в другой. Это значит, что взаимного обогащения идеями не будет, — отметил Герман Клименко. — Гармонизация законодательства позволит внедрять новые разработки в любом государстве союза».

Экспертный анализ ситуации показывает, что, например, цифровые платформы имеют тенденцию к укрупнению, преодолению территориальных границ и даже границ континентов. Допускается, что в ряде областей возможна вообще глобальная конкуренция двух-трех платформ на всей планете. Важным фактором является увеличение степени прозрачности и контролируемости всех процессов, на которые влияют цифровые платформы. Это требует изменения законодательства и пересмотра процедур управления.

Уже определены некоторые параметры отбора проектов. Среди предполагаемых критериев — возможность внедрить решение более чем в одной стране ЕАЭС, рентабельность проекта, срок реализации (не более 1,5 года), качество сформированной команды и ряд других.

По мнению экспертов, в приоритете должны быть также проекты, которые усилят конкурентоспособность стран ЕАЭС и укрепят внутренний рынок. Важными критериями являются экономическая проработанность идеи, наличие работающего прототипа, маркетинговой стратегии, актуальность или новизна. Качество сформированной команды будет оцениваться, в частности, по степени вложения собственных средств в реализацию, знанию предмета, опыту работы по профилю, наличию в команде разработчика и маркетолога.

Вероника ПУСТОВИТ.