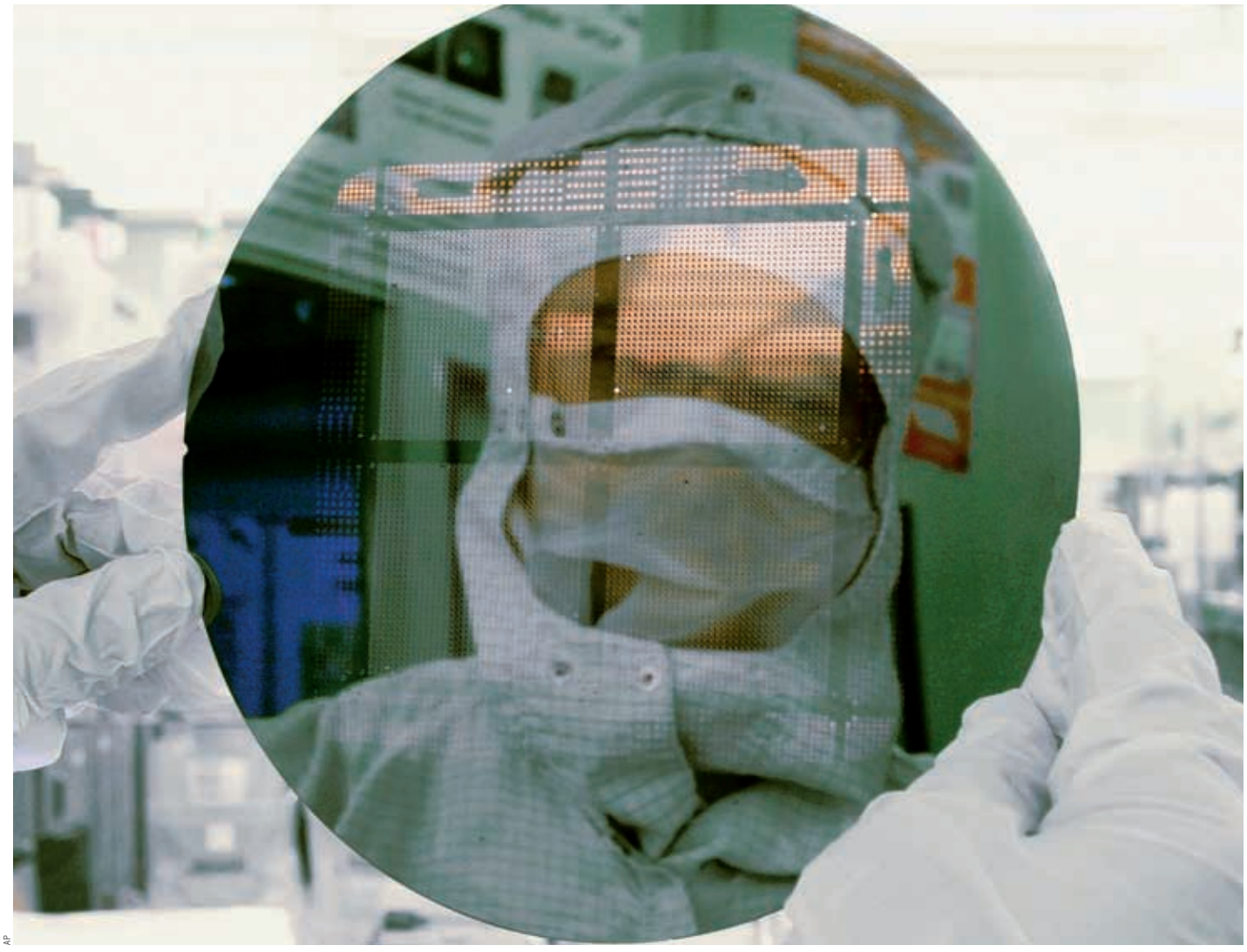
сохранить проект. Ольга Ускова отмечает, что число таких сделок увеличилось, просто пока фонды не разглашают подробности, опасаясь появления конкурентов. Профессиональный инвестор и бизнес-ангел Владислав Мартынов, совладелец компаний ITV, «Бонасорс» и WildApricot, жалуется на то, что множество компаний продолжает использовать в работе докризисные подходы: «Свежих идей у них нет, они приходят к инвестору только для того, чтобы спастись от нехватки средств. Здесь-то и проявляется положительная роль инвестора — именно он ставит вопрос о новых идеях, нестандартных шагах. Во время кризиса бизнес-ангелы становятся в буквальном смысле ангелами-хранителями».

Частный фонд Almaz Capital Partners, созданный Александром Галицким совместно с компанией Cisco, начал свою деятельность в самом начале кризиса. Первые проекты господин Галицкий обещал анонсировать в октябре, но произошло это только в марте. Фонд вложил средства в компанию Parallels, а также стартап Apollo Project. Однако на стоимость этих компаний кризис не повлиял. По словам Сергея Белоусова, генерального директора Parallels, сделка с Almaz Capital была подписана в сентябре прошлого года и только сейчас закрылась. Алексей Низовских, управляющий директор Apollo Project, сообщил, что его компания также начала общаться с фондом еще до наступления кризиса. «Бесспорно, из-за проблем в экономике нам пришлось пересмотреть планы развития, сокращать расходы, рационально планировать бюджеты,— рассказывает господин Низовских.— Но мы росли на свои средства, поэтому можно сказать, что изначально существовали в условиях, близких к кризисным». Финансовый кризис помог Apollo: компании удалось привлечь высококлассных специалистов, которые в другое время вряд ли пошли бы работать в подобный стартап. Пожалуй, для начинающих компаний это единственный положительный момент в кризисе.



AP

ВОЛНА СОКРАЩЕНИЙ ЗАТРОНУЛА В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ИННОВАЦИОННЫЕ И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ, КОТОРЫЕ КОМПАНИИ ОТКРЫВАЛИ НА ПЕРСПЕКТИВУ

ГОЛЬ НА ВЫДУМКИ ХИТРА

Однако на всех профессионалов вакансий в новых проектах, конечно, не хватит. Волна сокращений затронула в первую очередь инновационные и экспериментальные направления, которые компании развивали на перспективу. Многим профессионалам не осталось ничего другого, кроме как начать изобретать свои способы заработать. В похожих условиях когда-то появился Google, образованный в 1998 году и сумевший выжить во время краха доткомов 2000–2001 годов. Сергей Белоусов замечает, что именно кризис заставляет сильнее напрягать голову. «Поскольку идеи, как правило, приходят людям одновременно и срок их исполнения не вечен, то выживаемость стартапа сильно зависит от скорости реализации идеи»,— утверждает господин Белоусов.

Мохаммед Гавдат, управляющий директор Google по перспективным рынкам, отмечает, что множество успешных и инновационных компаний было создано в условиях экономического спада. «В условиях кризиса наблюдается нехватка денег в обороте — как на уровне компании, так и в мировой экономике. Но это не значит, что во время кризиса бывает меньше блестящих идей, инноваций и стремлений,— говорит господин Гавдат.— Интернет обеспечивает начинающим компаниям огромное преимущество: новые, нестандартные и перспективные идеи могут быть представлены на рынке намного быстрее и эффективнее, чем в прежнее время». Представитель Google отмечает также, что с помощью разнообразных программ онлайн-рекламы, таких как, например, Google AdWords, начинающие компании могут рассказать потенциальным клиентам о себе быстрее, эффективнее и дешевле, чем когда-либо ранее.

Владислав Мартынов также отмечает рост числа обращений за инвестициями. По его словам, сейчас инвесторы отдают предпочтение сработавшимся небольшим командам с перспективным продуктом, уже имеющим клиентов. Для таких компаний инвестиции и управленческая поддержка — это вопрос выживания. «Не менее интересной может быть средних размеров компания, испытывающая проблемы со средствами из-за кассового разрыва между выполнением проектов и их оплатой,— говорит он.— Инвестор помогает компании выжить за счет финансовых влияний, а его связи и ресурсы обеспечивают нужный объем работ. За это акционеры-основатели делятся долей».

СЕЙЧАС ЛУЧШИЙ МОМЕНТ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ВЗЯТЬ ПОД КРЫЛО КАКОЙ-НИБУДЬ СТАРТАП С МНОГООБЕЩАЮЩЕЙ ИДЕЕЙ, НО НЕДОСТАТОЧНОЙ ЛИКВИДНОСТЬЮ И ЗА НЕБОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ ПОЛУЧИТЬ В НЕМ КРУПНУЮ ДОЛЮ

По словам господина Мартынова, на рынке до сих пор остаются компании, думающие, что им не нужна помощь: «За последние несколько месяцев я еще раз убедился в том, насколько плохо у нас развито понимание того, сколько может стоить бизнес. Бывает, что акционеры—основатели небольшой компании используют для оценки своего бизнеса докризисные модели. Очень трудно бывает им объяснить, что цена денег выросла и докризисные мультипликаторы больше не работают».

Некоторые стартапы, напротив, в условиях экономии денег клиентами чувствуют себя отлично. Поэтому снижать оценку таких проектов в связи с кризисом не имеет смысла. Например, компания WildApricot.com поставляет функциональные возможности автоматизации различных ассоциаций по модели SaaS (Soft as a Service). «Этот сервис стоит конечному клиенту в среднем $50 в месяц, тогда как раньше наши клиенты были вынуждены покупать софт и лицензии конкурентов по цене от $30 тыс. и выше,— рассказывает господин Мартынов.— Сейчас люди более внимательно относятся к расходам, поэтому и выбирают наш проект, получив тот же функционал за меньшие деньги».

УРОКИ ВЫЖИВАНИЯ

Дефицита инноваций во время кризиса вроде бы не наблюдается: по словам Ольги Усковой, разработчики выживают, работая втрое больше и интенсивно обучаясь. Не прекратились разработки российской операционной системы Phantom, которые ведет компания Digital Zone. Кирилл Готовцев, генеральный директор Digital Zone, уверяет, что кризис не нанес компании большого ущерба: «Конечно, было бы лучше, если бы мы могли тратить на разработку больше собственных средств, но в целом текущая динамика проекта нас практически устраивает». По его словам, сейчас разрабатываются самые базовые механизмы будущей ОС и обсуждается интерфейс: «Мы бы хотели показать кое-что широкой публике ближе к концу осени». Компанию интересуют инвестиции в проект, и она уже ведет переговоры с потенциальными партнерами, однако конкретные предложения пока не обсуждаются. Кирилл Готовцев считает, что кризис негативно повлиял на инновационную отрасль, но отмечает и другую его сторону: «Мне искренне кажется, что в конечном итоге кризис позитивно скажется на инновациях. Люди начнут вкладывать деньги в перспективу, а не туда, где можно прокрутить их с прибылью».

Бывший главный редактор сайта «Вебпланета» Денис Крючков основал проект «Хабрахабр» три года назад. За первые же несколько месяцев сайт набрал хорошую посещаемость, а в конце 2006 — начале 2007 годов количество посетителей стало резко расти. «Когда сайт стал популярным, ко мне обращалось множество инвесторов, желающих вложиться в проект. С одним из них мы в итоге смогли договориться, и он до сих пор является акционером компании „Тематические медиа“, издателя всех наших проектов». Кроме «Хабрахабра», господин Крючков принял участие в создании еще нескольких стартапов — «Автокадабра» для автолюбителей, «Дриббler» для любителей футбола. Совсем недавно стартовал проект «Респектива» — интернет-сообщество для людей, ведущих активный образ жизни. По выходным официальные фотографы проекта отправляются в модные клубы и фотографируют там людей, а затем дают им визитки и приглашают найти себя на снимках, которые публикуются на сайте «Респективы». Так постепенно формируется сообщество «клубящихся» людей.

Новые проекты пока не достигли требуемой для привлечения внимания рекламодателей посещаемости, но постепенно начинают выходить на нужный уровень. «Кризис, конечно, сказался на нашей деятельности: нам пришлось сократить нескольких человек, а также немного уменьшить зарплату. Кроме того, несколько идей так и не получили реализации, их пришлось „заморозить“ и сконцентрироваться на уже работающих проектах»,— рассказывает Денис Крючков.

Выручка «Тематических медиа» просела осенью и зимой, но уже в марте выросла, и теперь ожидаются лучшие результаты. Хотя сезонное падение было сильнее, чем обычно. «В общем и целом кризис сказался на отрасли таким образом, что теперь невозможно привлечь инвестиции под голую идею — необходим уже работающий