# МНОГО ШУМА ИЗ НИЧЕГО

**ПО ПРИЧИНЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ С БОЛЬШОЙ ОХОТОЙ НЕСУТ ДЕНЬГИ В ВЕНЧУРНЫЕ ФОНДЫ. В ЭТОМ ГОДУ ДО РОССИИ НАКОНЕЦ ДОБРАЛАСЬ МАССОВАЯ СТАРТАП-ЛИХОРАДКА. НИКОГДА ЕЩЕ МОЛОДЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ В РОССИИ НЕ ПРЕДЛАГАЛИ ИНВЕСТИЦИИ СТОЛЬКО ФОНДОВ. ПРАВДА, ИСТОРИЙ УСПЕХА ПОКА В ЭТОЙ СФЕРЕ У НАС РАЗ-ДВА И ОБЧЕЛСЯ.** СВЕТЛАНА РАГИМОВА

**ИЩУ СТАРТАП** В декабре прошлого года National Venture Capital Association и Dow Jones VentureSource опубликовали результаты опроса более 330 венчурных капиталистов и 180 генеральных директоров венчурных компаний США. Результаты оказались весьма оптимистичными. Так, 51% опрошенных капиталистов и 58% CEO спрогнозировали увеличение объемов венчурного финансирования в 2011 году. При этом даже больше опрошенных, чем в предыдущие годы, заявили о повышении привлекательности IT как объекта для инвестирования. О том, что в 2011 году будут пользоваться успехом проекты из области цифровых медиа и интернета, высказали мнение 82% опрошенных. «Облачные» вычисления показались перспективными лишь 80%, а телекоммуникации набрали 66%.

Одновременно с этим на Западе начали говорить о раздувании очередного мыльного пузыря. В конце сентября самый многообещающий проект прошлого года скидочный сервис Groupon был назван экспертами техническим банкротом. Сэм Хамадех, основатель финансовой аналитической фирмы PrivCo из Нью-Йорка, уверен, что дела компании совсем плохи. Groupon выпустил поправки к своему финансовому отчету, где снизил показатели выручки за 2010 год с $713 млн до $313 млн. И эти цифры еще не учитывают выплаты контрагентам, которые продают свои товары на площадке. Господин Хамадех сообщает, что технически Groupon теперь может считаться банкротом, потому что 30 июня у компании было лишь $225 млн на счету, притом что должна была выплатить $391 млн торговцам, воспользовавшимся ее сервисом для продвижения продукции. Это заявление вызвало панику среди партнеров Groupon и его потребителей.

В России дубли этого сервиса появлялись чуть ли не каждую неделю, и в какой-то момент их количество уже приблизилось к дюжине. Примерно год назад Groupon купил свой российский аналог DarBerry, появившийся у нас одним из первых. На тот момент отечественная компания, по словам ее основателя Елены Масоловой, делала оборот $150 тыс. в месяц при марже более 50%. «Касательно „Групона“ мы считаем, что проблемы этой компании в мире не отменяют успеха самого „Дарберри“ в России,— признает Елена Алексеева, директор по инвестициям компании Softline.— И здесь, что называется, победителей не судят».

**ЖИЗНЬ КАК ЧУДО** Интенсивная жизнь западной венчурной индустрии и конкуренция за хорошие проекты заставляют инвесторов поворачиваться в сторону внешних рынков. Развивающие страны не первый год привлекают самое сильное внимание финансистов. Это касается и России, несмотря на то что главной целью венчурных капиталистов является Азия. Из почти половины (47%) опрошенных инвесторов, строящих планы по финансированию проектов за рубежом, 26% смотрят в сторону Китая, а еще 18% интересуются Индией. Восточная Европа — на третьем месте (19%).

Движение стартаперов в России за последние три-четыре года приобрело массовый характер. Прошло пять лет с момента основания Российской венчурной компании (РВК), задачей которой является «стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования». Примерно в те же годы появились ассоциации бизнес-ангелов, а чуть позже в Россию пришли западные венчурные инвесторы. Пять лет — это долгий срок для венчурной индустрии, но истории успеха можно сосчитать по пальцам одной руки. А прорывов еще не случалось. И если в США каждый год получают финансирование тысячи проектов, то в нашей стране — десятки.

**ПЕРВЫЕ ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ПРИШЛИ В РОССИЮ ОКОЛО ПЯТИ ЛЕТ НАЗАД, НО КОЛИЧЕСТВО ПО-НАСТОЯЩЕМУ УСПЕШНЫХ И ПРОРЫВНЫХ СТАРТАПОВ ДО СИХ ПОР МОЖНО ПЕРЕСЧИТАТЬ ПО ПАЛЬЦАМ ОДНОЙ РУКИ**

РИА НОВОСТИ

**В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОДАЖИ АКЦИЙ ВО ВРЕМЯ IPO MAIL.RU GROUP ИГОРЬ МАЦАНЮК ЗАРАБОТАЛ ОКОЛО $80 МЛН. ТЕПЕРЬ ОН ВКЛАДЫВАЕТ ЭТИ ДЕНЬГИ В СТАРТАПЫ**

Михаил Токовинин, директор компании QSOFT, шутит, что у нас в стране «пузырь наоборот»: «Пузырь — это когда что-то, что стоит дешево, начинают оценивать за дорого, а потом оно вдруг снова дешевеет. У нас же с самого начала вбухивают неадекватное количество денег в сомнительный проект, потом понимают, что вложились в какую-то ерунду, и сами же закрывают. Да, есть отдельные фонды, отдельные проекты, отдельные сделки, но это скорее исключение».

Его не удивляет интенсивность отечественного стартап-движения «Нет ничего удивительного, что отдельные успешные бизнесмены решают выступить в роли одного из трех «F» (Friends, Family, Fools) и сыграть в рулетку интернет-стартапа. Деньги есть, вложения не смертельные, вкладывать все равно во что-то надо, а тут в случае успеха маячат фантастические прибыли. Тут еще и государство подключилось. Если кто-то наверху тратит миллиарды долларов на что-то инновационное, нет ничего

## «В РОССИИ МЕНТАЛИТЕТ ТАКОВ, ЧТО РИСК НЕУДАЧИ ПРАКТИЧЕСКИ РАВЕН СМЕРТИ»

**В свое время скидочный сервис KupiVIP, созданный предпринимателем ОСКАРОМ ХАРТМАННОМ, привлек рекордные $55 млн инвестиций. Следующим его проектом стала венчурная компания Fast Lane Ventures. Мы поговорили с Оскаром о национальных особенностях российских стартаперов.**

**BUSINESS GUIDE:** Как вам пришла в голову идея KupiVIP?

**ОСКАР ХАРТМАНН:** Я приехал жить в Россию в 2007 году и увидел, что только здесь человек с доходом $15–20 тыс. может чувствовать себя плохо как потребитель. Тут работает закон трех компромиссов — покупателю приходится выбирать минимум из трех недостатков. К примеру, при покупке новой квартиры нужно смириться либо с трещиной в стене, либо с возможными юридическими проблемами, либо с плохим месторасположением. Тогда я придумал пять компаний, которые могли бы дать людям почувствовать себя лучше. Один из этих бизнесов — KupiVIP. Для реализации остальных я и создал Fast Lane Ventures.

**BG:** Некоторые жалуются, что все идеи, мол, давно придуманы…

**О. Х.:** Ну, есть несколько сфер, в которых у России уже все в порядке — например, я бы не стал создавать новые социальные сети. Точно так же, если открыть в Москве новый ресторан, это вряд ли поможет сильно улучшить общую картину рынка. Но в целом в России можно создать просто феноменальное количество бизнесов в не занятых еще сферах. Последний раз я наблюдал такую картину в Германии, откуда я сам родом.

Вообще это довольно распространенное заблуждение — считать, что главная ценность заключается в идее. Никакой ценности там нет вообще. Ноль. Есть ценность в деньгах, есть очень большая ценность в предпринимателе, и есть ценность в способности реализовывать проекты.

**BG:** Вообще порой создается ощущение, что сегодняшние стартаперы и инвесторы существуют в совершенно отдельных мирах, которые редко пересекаются.

**О. Х.:** Так оно и есть. Предприниматели, идеи и деньги существуют по отдельности в некоем социальном облаке, и экономика работает, только когда эти явления встречаются.

**BG:** А чем-нибудь стартаперы из России отличаются от, допустим, предпринимателей из Европы или США?

**О. Х.:** Для начала отметим, что в нашей стране 43% взрослого населения думает о том, чтобы создать собственную компанию. Эта предпринимательская готовность выше, чем в Германии и Франции, хотя и ниже, чем, например, в Китае. Русским присущи креативность и творческое мышление, кроме того, они могут черпать идеи с западных рынков, где множество проверенных западных бизнес-моделей. Однако сложность заключается в том, что в России риск неудачи практически равен смерти. Нет социальных подпорок, позволяющих выжить даже при полном банкротстве, нет никакой защиты. И нет культуры отношения к неудаче как к полезному опыту. Не получился проект, значит, все будут до конца дней считать тебя полным неудачником, не дадут денег в долг, не говоря уже об инвестициях.

Чтобы предприниматель, идея и деньги встретились, необходимо доверие. Это слово определяет все. Когда есть доверие, происходят трансакции, реализуются идеи. А когда доверия в обществе нет, наступает паралич экономики. Инвесторы не хотят давать деньги, предприниматели боятся делиться идеями. И в этих условиях начинают доминировать большие социальные или этнические группы, у которых все это есть внутри. Почему среди евреев так много успешных предпринимателей? Потому что они доверяют друг другу. Доверие нужно заслужить, это требует времени. Мы знаем истории о том, как кто-то взял деньги и все украл или у него ничего не получилось. А для создания позитивного фона необходимо множество историй успеха — когда инвестор вкладывает капитал и возвращает его с большим ROI. Все начинается с маленьких проектов, их успех создает почву для следующих уже крупных трансакций. А когда аккумулируются unsuccess stories, доверие уходит. В России много историй win-loose, loose-loose, loose-win, но практически нет win-win, когда все зарабатывают. Вот такая особенность менталитета.

Записал СТАНИСЛАВ КУПРИЯНОВ