

ВО СКОЛЬКО ОБОШЛОСЬ ОТКРЫТИЕ АМЕРИКИ

«ДЕНЬГИ» ОЦЕНИЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СТАРТАПА ХРИСТОФОР КОЛУМБА



DESIGN PICS HISTORICAL / DIOMEDIA

Кто такой Христофор Колумб? Даже школьник ответит на этот простой вопрос. Конечно же, мореплаватель, открывший для Европы Америку, Новый Свет. Ответ верный, но не полный. Христофор Колумб — величайший предприниматель, создатель самого успешного стартапа в истории мирового бизнеса.



Средневековый рынок роскоши

арфор, чай и шелк — из Китая, хлопок и перец — из Индии, драгоценные камни — со Шри-Ланки, пряности — с Молуккских островов, благовония — с Ближнего Востока. Европейский рынок предметов роскоши в Средние века был наполнен в основном азиатскими товарами. Торговые пути, по которым эти товары попадали в Европу, не менялись столетиями. Из Китая, стран Юго-Восточной Азии, с островов Индийского океана товары попадали в Индию. Оттуда — к арабским и персидским купцам. В Европе торговлю с Ближним Востоком контролировали итальянские республики — Венеция и Генуя.

Межконтинентальная торговля товарами для богатых приносила прибыль всем участникам этой длинной цепочки. Места для новичков в этой цепочке не было. В конце XV века такое положение дел не стало устраивать деловые круги двух молодых государств — Испании и Португалии. Решение проблемы напрашивалось само собой — найти новый морской маршрут, чтобы попасть в богатую специями и другими дорогостоящими диковинками Индию в обход многочисленных посредников. Каким мог быть новый, более безопасный, более короткий и прибыльный маршрут? Это было тоже очевидно — в обход Африки.

Восток через Запад

Для решения новых торговых задач появился новый предприниматель, предложивший нестандартное решение. Его звали Христофор Колумб. Бизнес-идею своего стартапа он описывал так — «buscar el Levante por el Poniente» («искать Восток через Запад» — исп.). Мысль была безумной и гениальной одновременно: найти морской путь в Индию, Китай, Японию, к «островам пряностей» (Молуккские острова в Индонезии), отплыв в неизведанное — по Атлантическому океану от Канарских островов — на Запад.

Посмотрим на эту бизнес-идею глазами потенциального инвестора, обладающего географическими знаниями конца XV века. Земля — шар. Образованные люди знают это теоретически — из научных трудов Аристотеля и Птолемея, переведенных на латынь еще в XII веке. Практически это докажет Фернан Магеллан, совершив первое кругосветное плавание гораздо позже, в XVI веке.

Плыть на Запад и попасть в Азию — возможно. Далеко ли плыть? Никто не знает. Никакого американского континента для европейцев вообще не существует. Тихого океана тоже нет. Есть Атлантический океан и Западный. Но какого он размера? Есть ли в нем острова западнее Канарских, много ли таких островов? От ответов на эти вопросы зависит, возможно ли технически пересечь океан на парусном корабле.

Расстояние от Канарских островов до Японии на самом деле — почти 20 тыс. км. Слишком далеко. Но Колумб, основываясь на книге Пьера д'Альи «Картина мира» (Imago Mundi), оценивал длину своего маршрута всего в 3700 км. В таком варианте бизнес-план выглядел реалистичным, но высокорисковым, к тому же требующим крупных финансовых вложений. Зато в случае успеха — высокоприбыльным.

Резюме Колумба

Чтобы потенциальные инвесторы согласились вложить в стартап крупную сумму, их следовало убедить не только в прибыльности предлагаемого предприятия, но и в том, что они доверяют свои деньги опытному высокопрофессиональному специалисту.

Над своим резюме Христофор Колумб работал всю жизнь. Постоянно дорабатывал, улучшал, что-то слегка приукрашивал, что-то корректировал, что-то скрывал. Вот такая героическая биография получилась в итоге.

Родился в 1451 году в Светлейшей Генуэзской республике. Впервые вышел в море в 14 лет.

Записываем в резюме: «многолетний опыт судовождения».

1472 год. Капитан корабля, участник боевой операции. Генуя помогала герцогу Анжуйскому Рене Доброму в борьбе за корону Неаполя. Герцог приказал Колумбу отправиться в Тунис, чтобы захватить галеру «Фернандина». Цитируем Колумба: «Мои люди встревожились, решили прекратить поход, вернуться в Марсель, взять с собой еще один корабль и людей. Я увидел, что никак не могу сломить их волю, и сделал вид, что согласен с ними. Передвинув стрелку компаса, я вечером поднял паруса». Задание было выполнено.

Дополняем резюме: «организаторские способности, коммуникабельность, способность находить нестандартные решения».