

Groteck

Business Media

На рынке СМИ с 1992 года

ВЕСТНИК СТАРТАПОВ (START UP)

**NEW
2016**

ПИЛОТНЫЙ НОМЕР
Регулярный выход
с января 2016 года

МАШИНОСТРОЕНИЕ, МЕТАЛЛУРГИЯ, НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС, ЭНЕРГЕТИКА, ТРАНСПОРТ, ЖКХ,
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ, БЕЗОПАСНОСТЬ, СТРОИТЕЛЬСТВО, ПИЩЕВАЯ ИНДУСТРИЯ, МЕДИЦИНА,
ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР, ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА, ИНДУСТРИЯ СЕРВИСА, ТОРГОВЛЯ, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

**КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
ИННОВАЦИИ**

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО МОНИТОР
iCENTER.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ЗАКОНОПРОЕКТЫ ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСЫ ИНВЕСТИЦИИ ФОНДОВЫЙ РЫНОК БАНКРОТСТВО СЕРТИФИКАЦИЯ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ СТАНДАРТЫ АУДИТ КАЧЕСТВО СОГЛАШЕНИЯ ПАРТНЕРСТВО СЛИЯНИЯ ПОГЛОЩЕНИЯ РЕОРГАНИЗАЦИИ КАДРОВЫЕ НАЗНАЧЕНИЯ КАДРОВЫЕ РЕШЕНИЯ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ПРОБЛЕМЫ КОНФЛИКТЫ ИНЦИДЕНТЫ АРБИТРАЖНАЯ ПРАКТИКА ПРОЕКТЫ КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ ОБОРУДОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТЫ МАТЕРИАЛЫ ПРОДУКТЫ УСЛУГИ ОБЗОРЫ ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ АНАЛИТИКА ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ КАЛЕНДАРЬ ВЫСТАВКИ ФОРУМЫ КОНФЕРЕНЦИИ ОБУЧЕНИЕ ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ СЕМИНАРЫ ТРЕНИНГИ УЧЕБНЫЕ КУРСЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА ИСТОРИЧЕСКИЙ КАЛЕНДАРЬ ФАКТЫ

СПЕЦ.ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ВЫБОР РЕДАКЦИИ

Скидка на подписку – 20 %

На сайте СМИ с 1992 года

Groteck
Business Media

**ИННОВАЦИИ:
УПРАВЛЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИИ
ТЕХНОЛОГИИ**

СПЕЦ.ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ВЫБОР РЕДАКЦИИ

МАШИНОСТРОЕНИЕ, МЕТАЛЛУРГИЯ, НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС, ЭНЕРГЕТИКА, ТРАНСПОРТ, ЖОК, ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ, ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА, СТРОИТЕЛЬСТВО, ПОВЫШАЮЩИЕСЯ НА ДАВЛЕНИЕ, ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР, ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА, ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

АГЕНТСТВО ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ МОНИТОР
iCENTER.ru

Действует до 31.12.2015

- Правительство Приангарья станет учредителем Фонда для инвестиций в IT-стартапы **8**
- Один из ведущих венчурных фондов США начал поиск стартапов в России **13**
- Фонд с участием Вексельберга инвестировал в сервис кредитования молодежи Upstart..... **16**
- Российский миллионер З.Магомедов запустил венчурный фонд Caspian VC Partners (CVC) объемом до \$300 млн. **18**
- Tanium: стартап, занимающийся кибербезопасностью, привлек \$120 млн..... **20**
- Lookserу Inc.: зачем американская Snapchat купила российский стартап за \$150 млн..... **28**
- HotWifi: российский стартап вышел на испанский рынок **34**
- LovePop: необычный стартап хочет разрушить \$7-миллиардную индустрию поздравительных открыток..... **38**

Для оформления подписки свяжитесь с нами по телефону: +7(495) 647-0442 доб. 22-82 / 23-43 или по электронной почте monitor@groteck.ru

СОДЕРЖАНИЕ:

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

- В Новгородском фонде поддержки малого предпринимательства состоялась презентация нового цикла программы «Ты – предприниматель» 4
- В Узбекистане поддержат стартап проекты 5
- Как белорусский стартап может получить грант «Сколково»? 5
- Министерство по инвестициям и развитию планирует привлечь в Казахстан 500 стартапов, в т.ч. местных 6
- В Волгограде появится свой бизнес-инкубатор..... 7
- IT-стартапы: бизнес-ангелы Приморья инвестируют в проект победителя конкурса UpStarter Contest 7
- Правительство Приангарья станет учредителем Фонда для инвестиций в IT-стартапы 8

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО

Стартап-площадки

- В Ростове прошел крупный региональный форум стартапов..... 8
- В «Сколково» открылся акселератор для hardware-стартапов 9
- Летняя школа Академпарка выпустила рекордное число стартапов 10
- Фонд «Сколково» начал прием заявок на стартапы в АПК..... 11
- Бизнес-инкубатор портфельной компании "Роснано" начал новый учебный сезон 11
- В Иннополисе открылся бизнес-инкубатор..... 12
- Как украинский стартап "Линия 24" побывал в Кремниевой Долине: записки предпринимателя-путешественника 12
- Один из ведущих венчурных фондов США начал поиск стартапов в России 13
- Второй бизнес-инкубатор откроется в Новосибирске 14

Венчурные фонды

- Deutsche Telecom вложит 100 млн евро в израильские стартапы 15
- Эстонские стартапы получают возможность принять участие в распределении миллиона долларов инвестиций 15
- Фонд с участием Вексельберга инвестировал в сервис кредитования молодежи Upstart..... 16
- Rothenberg Ventures объявил VR-стартапы, с которыми поделится \$10 миллионами 17
- Российский миллионер З.Магомедов запустил венчурный фонд Caspian VC Partners (CVC) объемом до \$300 млн..... 18
- Венчурный фонд Промсвязьбанка ищет проекты в Волгограде 19

ПОЛУЧЕНЫ ИНВЕСТИЦИИ НА НОВЫЕ СТАРТАПЫ

Информационные технологии. Интернет

- Tanium: стартап, занимающийся кибербезопасностью, привлек \$120 млн..... 20
- Futurefly: стартап игровых мессенджеров Оскари Хаккинена получил \$2,5 млн. инвестиций..... 21
- Chain: финансовые гиганты вложили \$30 млн в биткоин-стартап 21
- Monese: в Великобритании запустили банковский стартап для иммигрантов 21
- PayBrain: стартап нашел инвестора через Boomstarter 22
- Amino: стартап позволит создать собственное сообщество..... 22
- 7tons studio: GS Venture инвестировал 200 тыс. долларов в российского разработчика игр 22
- Ometria: InVenture Partners вложился в стартап, разрабатывающего облачную платформу для автоматизации маркетинга23

"Умная среда": автомобиль, дом, город

- Nebia: руководители Apple и Google инвестировали в стартап, разработавший высокотехнологичный экономичный душ . 23
- Elio: стартап собрал \$25 млн. на выпуск экономичного автомобиля будущего 24
- Yuneec: китайский стартап по производству дронов получил поддержку Intel..... 24
- OpenROV: стартап собирает с помощью краудфандинга средства на создание подводного дрона 24
- Teslawatch: российский стартап начал сбор средств на бюджетный фитнес-трекер One..... 25

Другое

- Борис Гребенщиков в рекордные сроки собрал через краудфандинг 3 млн руб. 25
- Robo: украинско-казахский стартап, который делает роботов для детей, вышел на Kickstarter 26
- Jaunt: Disney вложили \$65 миллионов в VR-стартап, занимающийся созданием камер, снимающих 360-градусное видео 26

УСПЕШНЫЕ СТАРТАПЫ

Покупка стартапов

- HomeBuy360: индийский Housing.com купил стартап за 2 миллиона долларов 27
- Modest: PayPal купила стартап мобильных платежей 27
- Twelve: калифорнийский стартап купит за \$458 млн. Medtronic..... 27
- ParkMe: Inrix купила стартап для получения доступа к умной парковке..... 28
- Echo Notification Lockscreen: Microsoft приобретает стартап Double Labs, занимающегося разработкой популярного Android-приложения 28
- Lookery Inc.: зачем американская Snapchat купила российский стартап за \$150 млн. 28
- Marsense: стартап для улучшения картографических приложений приобрела Apple..... 29
- Larpa: русский стартап, выпускающий стильные датчики окружающей среды и алкотестеры, поглотила Airbnb..... 30

Опыт внедрения/ реализации

- DelFast: стартап Данила Тонкопия начал доставлять карты «ПриватБанка» и посылки «Новой Почты» на электробайках 30
- SplitMetrics: белорусский стартап, разработавший сервис для увеличения конверсии мобильных приложений, открывает офис в Сан-Франциско 31
- Confluent: почему стартап нужен самым известным компаниям Кремниевой долины..... 31
- GetIntent: российский стартап для умных закупок рекламы привлек инвестиции для работы в США 33
- LinguaTrip: как стартап двух петербуржцев попал в Кремниевую долину и получил \$100 тыс. инвестиций 33
- HotWiFi: российский стартап вышел на испанский рынок 34
- Remoto: российский стартап Bright box и «Билайн» стали партнерами в создании промышленных решений в области «умных» автомобилей 35
- WayRay: стартап ищет 25 сотрудников в российский офис 35
- EsproCRM: почему международный бизнес так высоко оценил стартап команды программистов из Украины 36
- BlaBlaCar: французский стартап привлек \$200 млн. 36
- UNIM: стартап, вывел свой сервис удаленной диагностики рака за рубеж 37
- 2cap & iBox: стартап, предлагающий мобильный эквайринг по банковским картам, потратит \$3 млн., чтобы начать работу во Вьетнаме 37
- LovePop: необычный стартап хочет разрушить \$7-миллиардную индустрию поздравительных открыток..... 38
- GetTaxi: «Пока мы продолжаем расти темпами 300% в год, мы сосредоточены на росте» - Шахар Вайсер 40

ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ: ИССЛЕДОВАНИЯ, ОБЗОРЫ, АНАЛИТИКА

- Российский венчурный рынок упал в 2 раза	44
- Исследование: к концу 2015 года объем венчурных инвестиций в США достигнет \$70 млрд	44
- Акселератор стартапов Generaton5-2015 презентует проекты на Евразийском аэрокосмическом конгрессе.....	45
- Финансовые стартапы научились зарабатывать на активной аудитории Twitter	45
- Изобретатели-одиночки похоронят мировые корпорации	47
- 500 стартапов для России	49
- Кризис не станет помехой для петербургских стартапов	50
- Почему объем венчурного финансирования в мире продолжает расти	52
- Российские корпорации отобрали 141 стартап для внедрения технологий в реальный сектор	52
- Y Combinator: самые впечатляющие стартапы 2015 года	54
- Д.Медведев: в Сколково уже запущено больше 1000 стартапов	56
- Главред TechCrunch Europe нашел главную проблему российских стартапов	57
- Стартапы переживают худший год после краха Lehman.....	57

СОВЕТЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ЭКСПЕРТОВ

- Роман Киригетов, сооснователь онлайн-сервиса для заказа услуг "Метнись Кабанчиком": 5 правил удачного нейминга. Как создать успешный стартап.....	59
- Startups.co.uk: как избежать типичных ошибок при создании стартапа?.....	60
- Роджер Мартин: как стартаперы обходят инвесторов	61
- Иван Вислов, сооснователь сервиса для изучения английского языка Turbo English: стартап без инвестиций — есть ли шансы на успех.....	62
- IT стартап: выбираем идею.....	64
- Мандела Шумахер-Ходж, основатель ресурса The Startup Couch: чем стартап отличается от малого бизнеса?	64
- Startup.Network: как организовать собственный стартап?	66
- Дмитрий Калаев, Фондр развития интернет-инициатив: об особенностях уральского стартапа	67
- Гэбриел Вайнберг, основатель безопасного поисковика DuckDuckGo: как сосватать стартап	68
- Startup.Network: что нужно знать что бы организовать свой стартап	71
- Startup.Network: раздаем советы новичкам стартапов	72
- Пол Грэм, американский программист и предприниматель: 18 фатальных ошибок для стартапа	72
- Александр Изотов: инкубатор для бизнесменов - как выгодно стартовать?	74
- Что такое due diligence для стартапа и зачем его проводят: мастер-класс Евгения Сысоева	74

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА



В Новгородском фонде поддержки малого предпринимательства состоялась презентация нового цикла программы «Ты - предприниматель»

02 сентября 2015, Россия, Новгородская обл., vnpnews.ru



До начала работы Молодежной школы предпринимательства в рамках этой программы осталось две недели.

Школа откроется в нашей области уже в пятый раз, но в этом году программа будет существенно отличаться. По словам директора Фонда Григория Степанова, она качественно изменится в лучшую сторону. Во многом благодаря тому, что на этот раз к работе будут привлечены опытные предприниматели, такие, как Павел Гальченко. Планируется изучать секреты бизнеса не только в учебных аудиториях, но и посещать предприятия.

Во-вторых, организаторы намерены на этот раз уделить больше внимания районам Новгородской области. В прошлом сезоне работа школы в Боровичах и Старой Руссе показала, что это очень востребовано.

Начинающих предпринимателей будут знакомить и с успешными стартаповцами прошлых лет. Некоторые из них были сегодня на презентации – это, например, Владимир Кузьмин (основатель компаний «Фотошкола» и «Смартсайт»), Игорь Игнатьев («Lucky Day»), Александр Матюнин (студия архитектуры и дизайна).

На встрече присутствовал также бизнес-омбудсмен Юрий Михайлов.

Он порекомендовал организаторам школы использовать в работе темы, которые поднимают в своих жалобах и обращениях к нему и в другие инстанции новгородские предприниматели. Это будет полезный и актуальный опыт.

Павел Гальченко сказал, что избыток информации иногда тоже может навредить, и если попытаться дать слушателям все-все правила, то у них может пропасть желание стать предпринимателями. На самом деле главных правил всего два: не врать и не воровать. Он пообещал принимать участников программы у себя в компании, общаться и делиться опытом.

Григорий Степанов добавил, что новации это, конечно, хорошо, однако и про базовое, классическое образование забывать не стоит. Так что ученики школы будут изучать и бизнес-планирование, и основы налогообложения, и технологии продаж, и многие другие необходимые предпринимателю науки.

«...Начинающих предпринимателей будут знакомить и с успешными стартаповцами прошлых лет...»

Такими знаниями с молодыми предпринимателями будет, например, делиться доцент кафедры прикладной экономики НовГУ Алла Заводина. Она сказала, что считает необходимым показывать примеры провальных бизнес-идей и объяснять причины этих провалов.

Плюсом обучения в такой молодежной школе Павел Гальченко считает возможность знакомиться с большим количеством будущих и уже работающих предпринимателей, потому что от контактов зависит очень многое.

Он также поделился таким секретом-советом: компания «Галичи» постоянно закупает товары и услуги у новгородских предпринимателей – это транспортные и консалтинговые услуги, изделия металлообрабатывающей промышленности. Так что начинающим бизнесменам стоит смотреть, что востребовано в этом плане.

Поэтому Павел Геннадьевич предложил организаторам не ограничиваться экскурсиями на малые и средние предприятия, а «замахнуться» и на таких «монстров», как «Акрон», который тоже покупает услуги новгородского бизнеса, побывать там, изучать спрос.

Не скупясь на советы, «гуру бизнеса», как назвал Павла Гальченко Григорий Степанов, посоветовал начинающим предпринимателям брать пример с «Мельницы». По его словам, конкурировать с «Магнитом» нет смысла, но вот спрос на хлеб и другую выпечку (вкусную, разумеется), будет, сколько бы компаний не появилось на этом рынке.

Слушатели школы начнут постигать секреты бизнеса 17 сентября на обзорной лекции «Что такое предпринимательство».

Курс «Основы предпринимательской деятельности» продлится до конца октября. Планируется, что занятия будут проходить в будние дни по вечерам с 18.00 до 20.00 часов несколько раз в неделю и по выходным дням.

Справка

Проект «101 Стартап» реализуется в рамках Федеральной программы «Ты - предприниматель» Новгородским фондом малого предпринимательства и департаментом экономического развития и торговли Новгородской области с 2011 года.

Федеральная программа «Ты - предприниматель» - приоритетный проект Федерального агентства по делам молодежи, который осуществляется в 46 регионах при поддержке Министерства экономического развития РФ.

Целевой аудиторией Программы являются как молодые люди от 18 до 30 лет (включительно), желающие открыть свой бизнес, так и фактические владельцы бизнеса, планирующие открыть новое направление или переориентировать свой бизнес.



В Узбекистане поддержат стартап проекты

02 сентября 2015, Узбекистан, uzdaily.uz



В Торгово-промышленной палате Узбекистана проведена презентация пилотной инициативы по поддержке первой в Узбекистане программы стартап преакселерации. Реализуемая инициатива предполагает оказание технического содействия молодым предпринимателям с инновационными стартап-идеями в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

Сегодня стартапами называют недавно созданные молодые компании, находящиеся на стадии своего развития. Как правило, в основе стартап-проектов лежит новаторская идея, направленная на удовлетворение потребностей населения в новой, ранее не существовавшей форме.

Несмотря на то, что стартапы создаются в различных сферах бизнеса, проекты в сфере информационных технологий являются наиболее популярными во всем мире. Не требующие крупных финансовых инвестиций, основанные на современных технологиях, а также с перспективой перерасти в быстрорастущие корпорации как Google, Facebook, IT-стартапы привлекают все больше инициативной, творческой молодежи.

В рамках отдельного компонента совместный проект Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан и ПРООН «Бизнес-форум Узбекистана (фаза III)» в сотрудничестве с компанией «Startup Innovation Group» планирует реализовать инициативу по поддержке стартап-проектов одаренной молодежи в сфере ИКТ на «предпосевной» стадии развития.

Инициатива по развитию стартапов в сфере ИКТ предполагает предоставление технической поддержки компании «Startup Innovation Group» для разработки и проведения программы преакселерации «Idea Lab» – интенсивная работа по тестированию перспективных, инновационных стартап-идей одаренной молодежи. Планируется провести мастер-классы по развитию IT-стартапов в трех регионах республики, объявить конкурс на открытый прием заявок и в последующем оказать содействие молодым предпринимателям по ускоренной программе развития стартап-проектов.

В ходе встречи были представлены задачи и методы работы программы преакселератора стартап-проектов «Idea Lab», обсуждены перспективы сотрудничества с заинтересованными ведомствами. В мероприятии приняли участие представители министерств и ведомств, высших учебных заведений, а также IT-компаний.

На сегодняшний день в Узбекистане культура стартапов находится на стадии своего формирования. Учитывая уникальность методов работы программ акселерации стартап-проектов, ожидается, что эта модель поддержки бизнеса на ранних этапах получит свое широкое распространение и станет одной из важных составляющих частей экосистемы развития технологических стартап-проектов в Узбекистане.

Отметим, что ранее был проведен круглый стол, посвященный обсуждению возможностей для развития инклюзивных проектов в Узбекистане, привлечению внимания представителей частного сектора к инклюзивному бизнесу и увеличению объема инвестиций в этом направлении. Так, предлагаемая инициатива по стартап-проектам будет осуществлена при поддержке компании «Sasol». Напомним, в рамках совместного сотрудничества с компанией «Sasol» ряд инклюзивных проектов, направленных на улучшение жизни населения, уже был реализован в Янгиюле и Ургенче.

Проект «Бизнес-форум Узбекистана (фаза III)» является совместной инициативой ТПП и ПРООН и направлен на улучшение условий для ведения бизнеса путем внедрения онлайн услуг, совершенствования нормативно-правовой базы, а также развития и продвижения инклюзивных бизнес-моделей.



Как белорусский стартап может получить грант «Сколково»?

05 сентября 2015, Беларусь, profi-forex.by

Накануне во время совместной питчинг-сессии Госкомитета по науке и технологиям и представителей фонда «Сколково» вице-президент этой организации Игорь Караваев заявил о готовности фонда поддерживать инновационные проекты из Беларуси. Он пояснил, что участником фонда может стать не только российский проект. Так, авторы подобных проектов

могут подать заявку на официальном сайте «Сколково», проект будет оценен компетентными независимыми специалистами. Если проект заинтересует экспертов, его автор может рассчитывать на финансовую поддержку.

Вице-президент фонда рассказал, что обладателем гранта становится каждый пятый стартап, сумма таких грантов составляет от 4 миллионов российских рублей до 300 миллионов, причем поддержка проекта может достигать 50%. В то же время Игорь Караваев напомнил, что для научно-исследовательских институтов важно завершить разработку проектов, а для «Сколково» основная задача заключается в получении прибыли от него.

Между тем получение статуса резидента фонда не является поводом для самоуспокоения для владельца стартапа. Представитель «Сколково» рассказал, что со временем некоторые проекты прекращают существование. Например, в нынешнем году было сокращено 50-70%.



Министерство по инвестициям и развитию планирует привлечь в Казахстан 500 стартапов, в т.ч. местных

07 сентября 2015, Казахстан, kursiv.kz



Асет Исекешев, глава МИР
Казахстана

Причем 50 из них должны уже через три года стать настолько сильными, чтобы могли экспортировать свою продукцию и услуги за границу, сообщил на презентации поправок в законодательство по вопросам индустриально-инновационной политики министр по инвестициям и развитию Асет Исекешев.

Для развития инновационной и наукоемкой экономики в Казахстане в очередной раз делают попытку развивать инновационные кластеры. Как признался депутатам глава МИР Асет Исекешев, развитию устойчивой инновационной среды в стране препятствует недостаток высокотехнологичных компаний, их низкой конкурентоспособности и невысокой вовлеченности частного капитала в их развитие.

Поэтому создание критической массы инновационных компаний – стартапов крайне необходимо для развития инновационной среды. И это несмотря на то, что в рамках второй пятилетки индустриализации в стране работает два конкретных инновационных кластера – Астана бизнес-кампус (вокруг Назарбаев университета) и парк инновационных технологий в Алматы, перед которыми стоят задачи по реализации конкретных производственных проектов с привлечением местных и зарубежных высокотехнологичных компаний.

Теперь же в Казахстане, планируется создать центры развития технологий с якорными транснациональными компаниями и уникальную площадку, как говорит Исекешев, для всего СНГ, которые, собственно, и будут привлекать высокотехнологичные стартапы.

«В законопроекте предлагается расширить полномочия автономного кластерного фонда – органа управления отдельно инновационным кластером по созданию совместных предприятий с участием крупных транснациональных компаний, а также привлечение стартап компаний, в том числе, зарубежных, через инвестиционные фонды», - отметил министр.

Совместно с транснациональными компаниями будет запущено пять центров, куда планируется привлечь 10 миллиардов тенге и еще 500 стартапов с привлечением двух миллиардов тенге. Депутат Талгат Ергалиев тут же задался вопросом, насколько реально осуществить данные программы.

«Мы этим летом были в Силиконовой долине, разговаривали. Нам рассказали, что необходимо для того, чтобы привлечь (стартапы – ред.), на каких условиях иностранцы пойдут к нам. Они готовы вкладывать, но надо менять законодательство, условия, наши налоговые возможности, - уверен Ергалиев. - Почему мы не можем в пилотном проекте в регионе просто повторить опыт тех же зон и тех же условий?».

Исекешев заверил, что пять центров технологий будут созданы по абсолютно новым направлениям, а частности: новые материалы, ИКТ, телекоммуникации будущего, умная среда. По его заверениям, уже есть конкретные договоренности со многими компаниями Америки, Японии, Китая.

«С группой американских компаний мы создаем модельную фабрику в ГМК. Там будут 4 модуля, это умные месторождения, комплексная переработка, энергоэффективность, производительность, где в течение года мы можем обучать более тысячи наших специалистов. Это будут центр технологий, в который будут вовлечены университеты и отечественные компании. Но главное, что 50% будут участвовать – транснациональные компании, которые передадут свои технологии будущего», - уверен глава МИР.

«Этих технологий нет в СНГ, Монголии и Центральной Азии. Мы хотим создать центр компетенции для того, чтобы появились критические технологии для нашей экономики», - убеждал он депутатов.

«...Причем 50 из них должны уже через три года стать настолько сильными, чтобы могли экспортировать свою продукцию и услуги за границу...»

Депутата Омархана Оксикбаева озадачило создание автономного кластерного фонда. Он напомнил, что в свое время в бюджете сократили финансирование всех фондов, однако в последнее время снова пошла тенденция к их развитию.

«Цель создания ясна – это привлечение ТНК и так далее. Но для этого у нас есть могучий Самрук», - возмутился Оксикбаев. - Зачем теперь нам создавать автономные кластерные фонды, чтобы привлечь крупные национальные компании? Они не придут. Для этого, чтобы они пришли, нужно для этих вложить не один миллиард долларов!».

Однако, по заверениям министра, кластерный фонд будет только один и он уже создан. Также, он не потребует затрат в миллиарды долларов, «в лучшем случае, миллиард тенге, и обязательно 50 на 50 по компаниям».

«Фонд один – государственный. Необходимо просто дать полномочия по его созданию с центрами технологий, университетами», - подчеркнул Исекешев.

Резюмируя свое выступление, министр отметил, что для появления индустрии необходимы стартапы. По его информации, сегодня основные такие проекты – около 15 тысяч – работают в Москве и в Украине. Однако сегодня многие из них заинтересованы начать работать в Казахстане. Именно для этого МИР намерен в Астане и Алматы, а в частности, в южной столице, создать региональных стартап хаб для высокотехнологических компаний.

«Они не просто приедут сюда, они создадут совместные компании с нашими стартапами. И вокруг каждого направления появится целая отрасль. И мы планируем совместно с фондами, в том числе, американскими, поддерживать такую акселерацию, и, привлекая 500 стартапов, мы себе ставим цель, чтобы не менее 50 из них через три года стали такими сильными и могли экспортировать свою продукцию за рубеж в том числе, услуги», - заключил Исекешев.



В Волгограде появится свой бизнес-инкубатор

09 сентября 2015, Россия, Волгоградская обл., vdv-s.ru



Геннадий Мурылев, депутат
Волгоградской облдумы

С такой инициативой на заседании профильного комитета парламента выступил депутат Геннадий Мурылев.

В Волгоградской области в целях поддержки малого и среднего предпринимательства необходимо увеличить количество бизнес-инкубаторов. Об этом на заседании профильного комитета парламента заявил депутат Геннадий Мурылев. В настоящее время в Волгоградской области есть только один бизнес-инкубатор в городе Волжском, тогда как в соседних регионах действует несколько десятков центров помощи предпринимателям.

Геннадий Мурылев отметил, что нужен, по крайней мере, еще один бизнес-инкубатор в Волгограде и предложил депутатам и администрации вместе подумать о том, как расширить эту форму поддержки. Как сообщили "Все для Вас" в пресс-службе Волгоградской областной думы, на заседании профильного комитета также обсуждалась необходимость стимулирования развития производства. По данным Геннадия Мурылева, более 50% волгоградских предпринимателей сегодня занято в торговле

и только 15% - в производстве и сфере оказания услуг, 9% - в сельском хозяйстве.



IT-стартапы: бизнес-ангелы Приморья инвестируют в проект победителя конкурса UpStarter Contest

11 сентября 2015, Россия, Приморский край, vladnews.ru



Главным призом конкурса стартапов UPSTARTER CONTEST, который пройдет в рамках ИТ-форума Дальинфоком-2015 17-18 сентября на острове Русском во Владивостоке, станут инвестиции от бизнес-ангелов Приморья. Частные инвесторы готовы вложить в лучшие проекты от 500 тысяч до 1 млн рублей на первоначальном этапе за 10% от будущей прибыли.

Самые интересные проекты будут презентованы непосредственно на Дальинфокоме-2015 - авторы идей расскажут о новизне своих задумок, о том, что потребуется для превращения их истории в прибыльную компанию, и ответят на все интересующие вопросы экспертов. Бизнес-ангелы

тогда же выберут один или несколько стартапов, которые они готовы инвестировать.

"Беда любого стартапа - конкурсы. Они отнимают время, но, как правило, не приносят желаемого результата, а именно - прямых вложений в проект. Вместо этого - денежные призы и подарки. Цель UpStarter Contest #2 - довести проект до инвестирования, - рассказал организатор конкурса Андрей Косолапов.

По его словам, стадия готовности проектов, поданных для участия в конкурсе на сегодняшний день, - примерно одинаковая. Кто-то уже завершил разработку прототипа и делает тестовые запуски, другие только планируют проведение рекламных кампаний, третьи - разрабатывают прототип.

Заместитель директора департамента информатизации и телекоммуникаций администрации Приморского края Татьяна Потапова высказала надежду на то, что в регионе сегодня много талантливой молодежи, и хорошо, если идеи, представленные на конкурсе, будут направлены на развитие ИТ-отрасли Приморья и Дальнего Востока в целом.

- Отрадно, что бизнес-ангелы Приморья готовы поддерживать идеи молодых специалистов, - отметила Татьяна Потапова.

Напомним, что ИТ-форум Дальинфоком-2015 во Владивостоке пройдет под девизом "Смартрегион (Smart Region): инфокоммуникационная и ИТ-стратегия развития Дальнего Востока". Мероприятие, как и в прошлом году, пройдет на площадке соорганизатора форума - Дальневосточного федерального университета на острове Русском при поддержке департамента информатизации и телекоммуникаций администрации Приморского края и Дальневосточного представительства фонда "Сколково".



Правительство Приангарья станет учредителем Фонда для инвестиций в ИТ-стартапы

13 сентября 2015, Россия, Иркутская обл., sibinfo.su



Правительство Иркутской области выступит учредителем Фонда для инвестиций в ИТ-стартапы, заявил врио губернатора Приангарья Сергей Ероценко на VI Байкальском интернет форуме.

Глава региона подчеркнул, что начинающие предприниматели в сфере информационных технологий сегодня нуждаются в подобном источнике финансирования. При этом господин Ероценко отметил, что ИТ-сфера является технологической отраслью, основой "креативной экономики", сосредотачивающей вокруг себя молодежь.

"Мы хотим создать в Иркутской области такие условия для развития ИТ-бизнеса, чтобы молодым людям было интереснее и выгоднее оставаться у нас здесь, а не уезжать из региона", - сказал врио губернатора.

Также Сергей Ероценко отметил, что сегодня региональное правительство намерено инициировать принятие законов, которые позволят снизить налоги для организаций, профилирующих на информационных технологиях.

"Мы уже начали работу над законопроектом о льготах по налогам на имущество и на прибыль для крупных ИТ-компаний и обнуление налога для малых компаний, использующих упрощенную систему налогообложения", - уточнил глава Приангарья.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО

Стартап-площадки



В Ростове прошел крупный региональный форум стартапов

18 августа 2015, Россия, Ростовская обл., rg.ru



Ведущие российские бизнес-ангелы прилетели в донскую столицу, чтобы вложить свои деньги в приглашенные молодые компании.

Вообще для Ростова, как и для любого провинциального города, приезд крупных ИТ-инвесторов - событие из ряда вон выходящее. Может быть, единственная возможность достучаться до нужного человека, у которого есть не только деньги, но и уникальный опыт и связи.

"Южный ИТ-парк" взял шефство над девятью начинающими проектами всего девять месяцев назад. Их подучили, потренировали, прибавили уверенности, - и вот они уже оказались перед

людьми, которые управляют многомиллионными состояниями и по несколько раз в год летают в Силиконовую долину. Поэтому неудивительно, что перед своим "выпускным экзаменом" в "Южном ИТ-парке" многие заметно волновались.

Тем не менее их выступления (иногда не совсем уверенные, местами слишком похожие на презентации Стива Джобса) вызывали не только снисходительные улыбки инвесторов, но и вполне живой интерес. Более того, некоторые стартаперы по итогам форума подписали инвестиционные соглашения с ростовчанами.

Нынешние стартаперы - в основном выпускники математических факультетов, очень хорошо освоившие программирование, но не всегда до конца понимающие законы бизнеса. По словам главы "Южного IT-парка" Романа Усатого, отобраны лучшие проекты региона. Но даже несмотря на это, многие в беседе с корреспондентом "РГ" признались, что во время обучения в инкубаторе они кардинально пересмотрели концепцию своего бизнеса. Один отказался от всех задуманных дополнительных сервисов, другой поменял предполагаемые источники дохода (например, планировал брать комиссию за услуги, а оказалось, что лучше брать фиксированную плату с продавца товара). Все без исключения расширили географию целевой аудитории. Если поначалу многие рассчитывали работать только в Ростовской области, сейчас масштаб всех проектов как минимум всероссийский. А некоторые всерьез намерены бороться за рынки Европы и мира. Девять бизнес-идей - девять сфер экономики: услуги, образование, менеджмент и управление, сельское хозяйство и так далее. Все проекты, абсолютно непохожие друг на друга, рассчитаны на разных клиентов с разным уровнем дохода.

- Нет смысла искусственно себя ограничивать, то есть делать проект, ориентированный на один регион. Мы сначала попробуем отработать нашу схему на Ростове, на втором этапе будем завоевывать российский рынок, а потом - мировой, - говорит руководитель сайта "По пути" Максим Савченко. Его сервис должен помочь горожанам добираться до работы на попутке, договорившись с водителем заранее. Несмотря на обилие похожих проектов, команда уверена в успехе: ведь поездка с "личным водителем" комфортнее, чем на маршрутках и дешевле, чем на такси. Да и водители получают неплохую компенсацию за бензин. Ездить дешево и с комфортом хотят не только ростовчане, но и жители Москвы, Пекина, Парижа или Мехико. Почему бы и нет?

Любопытно, но Ростовская область, обладая мощной научной IT-школой (Ростов и Таганрог знают айтишники не только в России, но даже в странах СНГ и Балтии), до сих пор не выпустила практически ни единого успешного стартапа. Основатель и управляющий Venture Club Александр Бородин рассказал, что он работал только с одной ростовской группой ребят. Но их проект оказался настолько замечательным, что они еще несколько лет назад все вместе перебрались в Латвию и сейчас очень успешно развивают проект, который ориентирован сугубо на европейский рынок. А директор по работе с регионами Венчурного фонда ФРИИ (самый большой венчурный фонд в Европе, которые инвестирует в интернет) Дарья Шубова призналась, что до форума ни с одним крупным ростовским проектом вообще не была знакома.

«...Вообще для Ростова, как и для любого провинциального города, приезд крупных IT-инвесторов - событие из ряда вон выходящее...»

- Сейчас у нас в портфеле нет компаний из Ростова-на-Дону. Хотя из других городов-миллионников заявки идут уже давно. Казань, Екатеринбург, Новосибирск - из этих городов у нас уже около 10 - 15 команд, - рассказала эксперт. - Но здесь ничего страшного нет, у Ростова есть все данные для хорошего рывка. Два донских проекта находятся у нас в числе потенциальных партнеров. Думаю, "Южный IT-парк" даст хороший толчок к развитию этой сферы на юге.

- Очень важно показать себя перед крупными инвесторами. Для нас главное даже не деньги, а опыт. Инвесторы ищут свежие идеи, а мы - людей, обладающих стратегическим мышлением и возможностями воплотить это в жизнь, - поясняет владелец онлайн-магазина фермерских продуктов "Телега" Дмитрий Зарубин.

Бизнес-ангелы (так называют тех, кто вкладывает свои деньги в рискованные высокотехнологичные проекты) не раскрывают секретов и не называют своих возможных будущих партнеров. Но тем не менее, как стало известно "РГ", Venture Club обратил внимание сразу на два ростовских проекта. А один из крупнейших региональных банков после презентации проектов подписал соглашение об инвестировании трех миллионов рублей в портал Nomie. Руководитель проекта Эдуард Ли, весьма успешный бизнесмен, генеральный директор и совладелец сети ресторанов, ранее более семи лет работал в розничных банках. Тем не менее он считает, что сейчас самые привлекательные бизнес-проекты связаны с информационными технологиями.

- Мы верим в свой успех. Сервис Nomie появился, потому что мы в своем ресторанном бизнесе столкнулись с проблемой, как повысить продажи и выстроить эффективный канал коммуникации с клиентами, - рассказал предприниматель. - То, что мы предлагаем, реально нужно. Поэтому мы не удивлены, что в проект хотят инвестировать. За интернетом будущее.



В «Сколково» открылся акселератор для hardware-стартапов

19 августа 2015, Россия, Московская обл., cnews.ru

Центр мобильных технологий (ЦМТ) фонда «Сколково» совместно с сингапурским акселератором NaXAsia приступили к реализации программы Hardware 2.0, предназначенной для hardware-стартапов. Первые 15 стартапов уже стали ее участниками, сообщили в фонде «Сколково».

Запуск программы Hardware 2.0 был анонсирован в Сингапуре в июне, во время азиатского роуд-шоу кластера информационных технологий фонда «Сколково». Соглашение о партнерстве было подписано вице-президентом, исполнительным директором кластера информационных технологий фонда «Сколково» Игорем Богачевым и управляющим партнером NaхAsia Джином Бергером.

Акселерационная программа пройдет в два этапа — в Москве и в Сингапуре. Первая часть — с середины августа по конец декабря этого года — пройдет на территории Хакспейса в «Сколково». На этом отрезке менторы программы будут помогать компаниям дорабатывать продукты, валидировать use-cases и готовиться к запуску краудфандинговых кампаний. Первый демо-день программы состоится в декабре, по его итогам проекты, достигшие запланированных промежуточных целей, перейдут на второй этап.

Вторая часть акселерационной программы пройдет в Сингапуре с января по конец марта 2016 г. Проекты выйдут на международные краудфандинговые площадки для проверки потребительского спроса и сбора средств на организацию производства первых партий устройств. Также в рамках этого этапа должна быть запущена работа с контрактными производителями в Азии, изготовлены первые партии продуктов, начнется работа с дистрибуторами.

По заявлению организаторов Hardware 2.0, программа уникальна для России. «Во-первых, это единственная бесплатная программа акселерации для инновационных hardware-стартапов. Во-вторых, компании имеют возможность в течение двух месяцев получить pre-seed-инвестиции для запуска краудфандинговой кампании, а также привлечь минигрант «Сколково» в течение трех месяцев, — рассказал Василий Рыжонков, руководитель Центра мобильных технологий фонда «Сколково». — Третий факт: программа проводится опытными экспертами международного уровня в hardware, marketing, crowdfunding, IP. Наконец, программа поможет вывести продукт на платформы краудфандинга, и стартапам будет оказана последующая помощь в организации контрактного производства в России, Сингапуре, Малайзии, Китае».

«...Запуск программы Hardware 2.0 был анонсирован в Сингапуре в июне, во время азиатского роуд-шоу кластера информационных технологий фонда «Сколково»...»

Участниками программы могут стать проекты со статусом резидента «Сколково», разрабатывающие потребительскую электронику (B2C hardware). В программу принимаются только компании с существующими прототипами будущих продуктов. Технологический фокус акселератора — «Интернет вещей», носимая электроника, дополненная и виртуальная реальность, человек-машинные интерфейсы и другие hardware-проекты.

К сегодняшнему дню в ЦМТ рассмотрено более 60 заявок на участие в программе, которые были собраны всего за полтора месяца. Предварительный отбор прошли 15 стартапов. Из них на текущий момент резидентами «Сколково» являются 9 проектов, остальные — претенденты на этот статус. В список утвержденных участников программы уже вошли компании 3Divi, Motion Control for Mobile Virtual Reality, Surfancy, SVET, Cardberry, iMotion, Anti-latency и др.

В акселераторе предполагается два формата работы: с инвестициями от NaхAsia и без таковых. Стартовые инвестиции для участников программы — \$25 тыс. за долю 3-10% (в зависимости от стадии), с возможностью увеличения до \$100 тыс. в течение программы. Компании, располагающие собственными средствами, могут не прибегать к инвестициям. По предварительным договоренностям, инвестиции от NaхAsia на первых порах получают 5-7 стартапов.

По словам организаторов, программу можно будет считать успешной, если через 6-8 месяцев как минимум 2-3 резидента Центра мобильных технологий «Сколково» проведут успешные краудфандинговые кампании и соберут на них от \$300 тыс. каждый. В долгосрочной перспективе ЦМТ рассчитывает, что компании-участники акселератора, прошедшие оба этапа, увеличат свою капитализацию в 5-7 раз в течение года и поднимут следующие раунды инвестиций от российских и международных венчурных фондов.



Летняя школа Академпарка выпустила рекордное число стартапов

26 августа 2015, Россия, Новосибирская обл., academpark.com



академпарк

Технопарк Новосибирского Академгородка

В Технопарке новосибирского Академгородка завершился 11 сезон инновационной школы. На финале 14 стартапов получили «билеты» в бизнес-инкубаторы, а 5 участников секции «Заказные задачи» — приглашение на работу. В церемонии закрытия Школы приняли участие Губернатор Новосибирской области Владимир Городецкий и мэр города Новосибирска Анатолий Локоть.

«Начать свой бизнес в Академпарке — этим можно гордиться. Сегодня я убедился, что программа реиндустриализации экономики региона эффективна. Мы находим новые технологии и подходы. И формировать шестой технологический уклад будут выпускники Школ», — подчеркнул на закрытии ЛША'15 глава региона.

Среди проектов, которые пригласили в бизнес-инкубаторы Академпарка — действительно прорывные технологии. Это, к примеру, биоуправляемый роботизированный протез кисти «Robotez», разработчики которого добились рекордно низкой цены на свой продукт.

По направлению «биотехнологии и медицина» одним из лучших проектов стала диагностическая лаборатория по определению качества животных. Компания – единственная в СНГ способна конкурировать с иностранными компаниями в этой области. Тест-системы для лабораторных и домашних животных, разработанные выпускниками Летней школы, на 20% выгоднее аналогов. Помимо места в бизнес-инкубаторе Академпарка, команда получила 150 000 рублей от Фонда инфраструктурных и образовательных программ РОСНАНО.

В секции «Информационные технологии» в числе будущих резидентов бизнес-инкубатора – облачный сервис «BIMWORKS», который упорядочивает информацию о здании и его инженерных системах, обеспечивает быструю коммуникацию между специалистами, уведомляет о проблемах и необходимости проведения технического осмотра.

В 11 сезоне вела работу четвертая, пилотная секция «Заказные задачи». В течение месяца ее участники стажировались в компаниях-резидентах Академпарка, работая над решением актуальных технологических проблем этих предприятий. На финале ЛША пять человек получили приглашения на работу в эти компании.

Новой секцией заинтересовался также мэр города Новосибирска Анатолий Локоть. Для следующего сезона Школы он предложил сформулировать несколько задач, имеющих практическое значение для развития города.

С полным списком проектов, приглашенных в бизнес-инкубаторы Академпарка, можно ознакомиться на сайте ЛША.

Генеральными партнерами Школы являются Правительство Новосибирской области, мэрия г. Новосибирска, Министерство связи и массовых коммуникаций РФ, Министерство образования РФ, Фонд инфраструктурных и образовательных программ РОСНАНО, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.



Фонд «Сколково» начал прием заявок на стартапы в АПК

01 сентября 2015, Россия, Московская обл., agroinvestor.ru



Фонд «Сколково» 18 августа объявил о начале отбора резидентов по новому направлению — «биотехнологии в сельском хозяйстве и промышленности». Сообщение об этом размещено на сайте фонда. Агронаправление входит в кластер биологических и медицинских технологий «Сколково» (биокластер). С сегодняшнего дня принимаются заявки от компаний-претендентов на статус резидентов направления. До конца в фонде рассчитывают, что первые стартапы будут утверждены в качестве резидентов до конца 2015 года.

«К числу команд, которые с высокой степенью вероятности могут получить статус резидента «Сколково», относится, в частности, группа исследователей, занимающихся технологией двойных гаплоидов при селекции сахарной свеклы — стратегической для страны культуры и одного из немногих российских сельскохозяйственных продуктов, поставляемых на экспорт», — говорится в сообщении фонда со ссылкой на Кирилла Каема, вице-президента и исполнителя директорского кластера биомедицинских технологий «Сколково». В числе других реальных претендентов на стартап-финансирование — компания, занимающаяся геномной селекцией осетровых. Технология позволяет наращивать поголовья самок осетра, а значит, и производство икры. Кроме нее, шанс на получение статуса резидента «Сколково» имеет группа дальневосточных ученых, реализующая сразу два интересных фонду проекта, один из которых предполагает генетическую модификацию дальневосточного трепанга (вид морского огурца) и гребешка.

Выделение агро как отдельного направления фонда стало возможным в конце мая, когда президент Владимир Путин подписал поправки в федеральный закон «Об инновационном центре «Сколково». Они увеличивают число исследований за счет биотехнологий в сельском хозяйстве и промышленности.



Бизнес-инкубатор портфельной компании "Роснано" начал новый учебный сезон

02 сентября 2015, Россия, Москва, tass.ru



Малым компаниям предоставляется возможность обучения в учебном центре "ЭЛВИС-НеоТек" по трем направлениям.

Бизнес-инкубатор портфельной компании "Роснано" "ЭЛВИС-НеоТек", которая производит системы безопасности, начинает новый учебный сезон.

В рамках деятельности бизнес-инкубатора малым компаниям предоставляется возможность обучения в учебном центре "ЭЛВИС-НеоТек" по следующим направлениям: "Технологии и системы "ЭЛВИС-НеоТек"", "Тестирование научно-технических комплектов "ЭЛВИС-НеоТек", "Бизнес-

планирование и коммерциализация инновационных разработок малых компаний".

"ЭЛВИС-НеоТек" - ведущий отечественный разработчик и производитель систем безопасности и бизнес-мониторинга на основе технологий компьютерного зрения, видеоаналитики, тепловизионной аналитики, радиолокационного наблюдения, биометрической идентификации и др. Компетенции компании подтверждены многочисленными внедрениями в России (международный аэропорт "Шереметьево", объекты группы "РусГидро", ОАО "Газпром" и др.) и за рубежом (Израиль, США, Англия и др.).

Корпоративный бизнес-инкубатор "ЭЛВИС-НеоТек" создан для поддержки научно-технических коллективов, малых и средних предприятий, которые разрабатывают инновационную продукцию и предоставляют услуги на основе технологий компьютерного зрения.



В Иннополисе открылся бизнес-инкубатор

02 сентября 2015, Россия, Татарстан респ., e-kazan.ru



IT-парк открыл бизнес-инкубатор в университете Иннополиса. Благодаря бизнес-инкубатору студенты «смогут превратить свои научно-исследовательские разработки в работающий бизнес».

Это уже третий по счету бизнес-инкубатор IT-парка. Первый существует в Казани с 2011 года. Он рассчитан на 20 проектов. В 2012 году в Набережных Челнах открылся бизнес-инкубатор, рассчитанный на работу 40

стартапов.

Всего через экспертную оценку бизнес-инкубаторов прошло более 3 500 проектов. Только 300 из них удалось стать резидентами, сообщает «Коммерсант». Общая сумма инвестиций, привлеченных стартапами за четыре года, превысила 500 000 000 рублей.



Как украинский стартап "Линия 24" побывал в Кремниевой Долине: записки предпринимателя-путешественника

04 сентября 2015, Украина, delo.ua



Неделя в Сан Франциско и Кремниевой долине в окружении лучших менторов и специалистов своего дела дала бесценный опыт, знания и свежие идеи для дальнейшего развития украинского стартапа "Линия 24".

Компания Chivas Regal провела общемировой конкурс The Venture по социальной ответственности между представителями разных отраслей бизнеса. Предпочтения отдавались технологическим компаниям, потому что главным призом была поездка в Кремниевую Долину. От Украины финалистом стал проект "Линия 24" — первая медицинская сигнализация в виде браслета или кулона. В далекую Калифорнию полетела представительница компании "Линия 24" Илона Котова.

Первый день начался с креативного агентства Duarte, которое создавало презентации для таких всемирно известных компаний, как Adobe, HP, Google, Twitter, Disney и других организаций. Каждый финалист смог пообщаться тет-а-тет с представителем компании, получить советы, как визуализировать свою речь в слайдах, как лучше подать информацию через презентацию, чтоб заинтересовать аудиторию. Кроме этого, были интересные групповые и индивидуальные сессии с тренерами по лидерству из компании Raneе Freedman&Company.

Затем финалисты конкурса The Venture посетили офис Indiegogo — крупнейшей платформы для финансирования различных проектов (творчество, техника, мода, медицина, общество и т.д.) со всего мира по системе краудфандинга.

На второй день свои двери для экскурсии открыло консалтинговое инновационное агентство Ideo, которое помогает как частным компаниям, так и государству с разработкой инновационных решений и развитием различных проектов. Сотрудники компании продемонстрировали, насколько важен эффект от предпринятых усилий и как его можно измерить.

В агентстве Tribeca финалистам поставили три вопроса — какая ваша миссия, как вы ее реализуете и что будет, если вы этого не достигните — и предложили для ответа использовать не более восьми слов.

Во время пятичасового тренинга "Design Thinker" от Greg Warman (один из основателей Experiesepoint) 16 финалистов были разделены на 4 группы и на примере идеи защиты окружающей среды учились "мыслить креативно".

Затем было посещение пространства для творческих людей — TechShop. Это уникальное место для студентов, начинающий предпринимателей и просто креативных людей. TechShop предлагает несколько зон для работы — зона для работы с деревом, металлом, текстилем, с 3D-принтерами и 3D-сканерами. Финалистам The Venture предложили создать и запрограммировать роботов, а потом сразиться "на роботах" в импровизированном сумо бою.

Третий день, наверное, был самым ожидаемым среди финалистов — это была поездка в офис Google. Специалисты интернет-гиганта рассказали о нюансах работы с инструментами Google для бизнеса. Далее Linda Kozlowski — представитель Evernote, незаменимого инструмента для хранения любых типов заметок и решения рабочих задач, поделилась секретами, как получить лояльность клиентов и как масштабировать свой бизнес.

Четвертый день был посвящен полуфиналу, где каждый локальный финалист предоставил свой проект на рассмотрение жюри. Это был тяжелый день не только для участников, но и для жюри, ведь все проекты были абсолютно из разных сфер деятельности и признаны лучшими в своих странах. Завершением недели стало публичное выступление пяти финалистов и празднование окончания проекта The Venture.



Один из ведущих венчурных фондов США начал поиск стартапов в России

08 сентября 2015, США, top.rbc.ru



Дейв МакКлор, основатель
500 Startups

Пока многие иностранцы берут паузу в финансировании российских проектов, один из ведущих мировых акселераторов 500 Startups выходит в Россию. Суть бизнеса акселераторов — ускорять развитие стартапов в обмен на долю в них.

О начале работы 500 Startups на новых рынках РБК рассказала партнер фонда Диана Молдавская, она займется развитием акселератора в России, Израиле и странах Восточной Европы. Эту информацию РБК подтвердил основатель 500 Startups Дейв МакКлор. Они подчеркивают, что речь идет о выходе на российский рынок, хотя офиса здесь пока не предполагается. Конкретный бюджет на страну они не раскрывают.

Теперь российским предпринимателям будет проще попасть в программу фонда 500 Startups, который ведущие западные СМИ называют «одним из самых горячих» бизнес-акселераторов в Сан-Франциско. Молдавская намерена искать проекты для инвестирования, в частности, интернет-сервисы, мобильные приложения, сервисы, работающие по модели on demand (с англ. — по запросу). «Мы будем вкладываться и в стартапы, которым не нужна акселерация, которые уже успешны на локальном рынке, но нуждаются в инвестициях», — рассказывает Молдавская.

Программа акселерации 500 Startups рассчитана на 4 месяца и включает в себя обучение интернет-маркетингу, дизайну интерфейса и привлечению пользователей. «Ученики» получают доступ к 250 менторам по всему миру и рабочее место в одном из калифорнийских офисов — либо в Маунтин Вью, либо в Сан-Франциско. Размер инвестиций от 500 Startups, на которые могут претендовать предприниматели, варьируется в среднем от \$50 тыс. до \$250 тыс. Согласно актуальному объявлению на сайте 500 Startups, фонд предлагает инвестиции в размере \$125 тыс. (из них команды, попавшие в акселератор, оплачивают расходы в \$25 тыс. за участие в акселерации) в обмен на 5-процентную долю в стартапе.

У 500 Startups уже есть опыт работы с российскими проектами. Недавно программу акселерации завершила команда LinguaTrip — стартапа из Петербурга, который помогает пользователям организовать изучение языка при проживании в домах жителей соответствующей страны. Сейчас программу акселерации проходит также разанский стартап Concertwith.me, который позволяет искать билеты на концерты по всему миру. Как рассказывал в интервью изданию Firms основатель Concertwith.me Виталий Мышляев, в отборе, который длился два месяца, участвовали 6 тыс. стартапов, но отбирали не более 20 проектов.

Путь студента

Суть работы акселераторов — ускоренное развитие проектов на ранней стадии. Путь стартапа в акселераторе напоминает обучение студента в вузе — включает конкурсный отбор (поступление), процесс обучения (акселерационная программа продолжительностью в несколько месяцев, предполагающая занятия с экспертами рынка и менторами) и экзаменационный период (так называемый demo day для инвесторов). Классический акселератор не только оказывает финансовую помощь, но и предоставляет своим «ученикам» рабочее помещение, и обеспечивает их полезными связями.

За свои услуги акселераторы чаще всего берут небольшую долю в проекте — в среднем 3–7%. Ключевая цель акселераторов — помочь стартапам привлечь последующие инвестиции от бизнес-ангелов или полноценных венчурных фондов, чтобы придать проектам новый импульс в развитии и затем выйти из проекта, окупив свои первоначальные затраты.

Самый известный акселератор — американский Y-Combinator, созданный Полом Грэмом. Ежегодно через Y-Combinator проходят сотни стартапов, среди которых были такие гиганты, как облачное хранилище DropBox и онлайн-сервис аренды жилья AirBnB.

В России уже работают отечественные акселераторы, самый крупный — Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), запущенный весной 2013 года при поддержке президента Владимира Путина. Как сказано на сайте ФРИИ, помимо предоставления помещения и теоретического образования акселератор перечисляет на счет проекта 800 тыс. руб. и еще 600 тыс. руб. на программу акселерации, а в обмен получает 7% компании. Обучение длится три месяца, претендовать на попадание во ФРИИ могут коман-

ды, состоящие минимум из двух человек, имеющие готовый прототип и потенциальный рынок емкостью не менее \$10 млн в год. С момента запуска через ФРИИ прошло около 180 стартапов.

Новый поворот

Опрошенные РБК венчурные инвесторы уверены: приход на рынок одного из лидеров американской акселерации придаст ускорение всему рынку. Собеседник РБК в иностранном фонде считает, что сам факт того, что 500 Startups обратили внимание на Россию, можно считать «огромным успехом». «Всегда было сложно убедить инвесторов в США смотреть на Россию, а сейчас от рынка отвернулись практически все из-за «страновых рисков», — не скрывает он.

До сих пор Россия не привлекала внимания столь крупных американских инвесторов, соглашается Николай Давыдов, партнер фонда Gagarin Capital (штаб-квартира находится в Кремниевой долине), миноритарный акционер iTech Capital и портфельной компании фонда Pult Group. «Дейв Макклюр и Диана Молдавская смогли убедить инвесторов в том, что вкладываться в российские стартапы сейчас — отличный шанс заработать, идя, по сути, против рынка. Диана хорошо знает российскую экосистему, Дейв поможет выбрать бизнес-модели, которые могут взлететь на американском рынке и которые в итоге будут интересны инвесторам в Долине», — рассказывает Давыдов.

Он утверждает, что 500 Startups — это, по сути, второй инкубатор в Кремниевой долине после культового Y Combinator: «Они эффективно выполняют свою роль, и инвесторы любят их проекты».

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:

Глеб Давидюк, iTech Capital, партнер фонда

<<Ценные идеи, пусть даже от российских предпринимателей, всегда интересовали западных инкубаторов. Выход в Россию именитого фонда — это, конечно, хорошо, но вряд ли фундаментальным образом меняет бизнес-среду. Все те, кто как-то этим интересовался, и раньше могли обратиться в 500 Startups и получить то самое финансирование, о котором мечтают. Макклюр достаточно часто бывает в России и участвует во многих профильных конференциях, он хорошо знаком как со стартаперской средой, так и с инвестиционным климатом в нашей стране.>>



Второй бизнес-инкубатор откроется в Новосибирске

10 сентября 2015, Россия, Нижегородская обл., nsktv.ru



Ожидается, что в открытии примет участие мэр Новосибирска Анатолий Локоть и Губернатор Новосибирской области Владимир Городецкий.

11 сентября, мэр Новосибирска Анатолий Локоть примет участие в церемонии открытия бизнес-инкубатора в левобережье. Бизнес-инкубатор в левобережье — второе подобное муниципальное учреждение в Новосибирске, первое было открыто на ул. Есенина в июне 2011 года. Общая стоимость проекта составляет 175 млн. рублей.

Сеть учреждений создана для поддержки начинающих предпринимателей. Аренда площадей бизнес-инкубатора осуществляется на льготных условиях, также резидентам предоставляются бесплатно помещения инфраструктуры (конференц-зал, комната переговоров, комната оргтехники), услуги консультантов, маркетинговое сопровождение, почтово-секретарские услуги. Резидентами бизнес-инкубатора могут стать субъекты малого предпринимательства, осуществляющие свою деятельность не более 1 года с момента государственной регистрации.

В первый год с резидента будут взимать только 40% арендной платы, затем — 60%, третий год — 100%. Стоимость аренды определяют независимые оценщики.

В мэрии рассчитывают, что резидентами левобережного инкубатора станут не менее 30 компаний, а экономическая отдача от него произойдет уже в 2015 году.

Венчурные фонды



Deutsche Telekom вложит 100 млн евро в израильские стартапы

25 августа 2015, Германия, jewish.ru

Немецкая корпорация Deutsche Telekom заявила о создании нового венчурного фонда DTCP с бюджетом в 500 миллионов евро на пять лет. Сообщается, что пятую часть этой суммы корпорация намерена вложить в израильские стартап-компании, сообщает The Marker.

Как подчеркивает израильское издание, новый фонд будет заниматься венчурными инвестициями, даже если они не связаны напрямую со сферой телекоммуникаций. Простой фонд, созданный Deutsche Telekom, занимался только проектами, имевшими отношение к работе корпорации.



Эстонские стартапы получают возможность принять участие в распределении миллиона долларов инвестиций

15 сентября 2015, Эстония, postimees.ee



Сегодня открывается эстонский тур международной кампании Chivas Regal The Venture, который позволит лучшим эстонским стартапам представить себя иностранным инвесторам и принять участие в распределении фонда инвестиций объемом миллион долларов.

Всемирная кампания по поиску стартапов, инициированная производителем шотландского виски Chivas Regal, призывает принять участие в конкурсе подающие надежды и амбициозные стартапы, которые наряду с получением прибыли желают оказать положительное влияние на общество.

Ходатайства, поданные в ходе эстонского тура, будут оценивать жюри, состоящее из представителей зонтичной организации частных инвесторов EstBAN и организатора эстонского тура Pernod Ricard, а также местных экспертов. «Эстонский конкурс проводится в сотрудничестве с EstBAN, поскольку мы считаем конкурентоспособность эстонских предприятий очень важной, помогаем росту идей, меняющих мир, и их превращению в сильный бизнес», - сказала исполнительный руководитель EstBAN Хейди Какко.

Победитель эстонского тура выяснится в декабре, после чего его ждет так называемая «Неделя ускорителя», то есть менторская программа, которая пройдет в апреле 2016 года. В рамках программы эстонский стартап получит возможность поучиться у лучших мировых умов бизнеса и представить себя глобальной публике. После менторской программы из фонда Chivas Regal The Venture будет выделено 250 тысяч долларов, распределение которых между участниками будет проведено посредством публичного голосования.

Остальные 750 тысяч долларов будут распределены уже в июле 2016 года международным жюри в финале конкурса, на который отправится и победитель эстонского тура, чтобы получить возможность защитить свою работу и идеи и выиграть уже более крупные инвестиции из фонда The Venture.

Эстонский тур конкурса начинается 15 сентября и продлится до 10 ноября. На конкурс приглашаются эстонские стартапы, начинающие свою деятельность или находящиеся на стадии развития. Подлежащие квалификации начинающие стартапы должны иметь работающую концепцию и, при возможности, видимую деятельность – они должны быть активными на рынке не более трех лет. Подлежащие квалификации стартапы на стадии развития должны являться предприятиями, преодолевшими фазу прототипа, занимающимися реальной работой и имеющими реальные продажи – их деятельность на рынке должна продолжаться более трех лет. Годовой оборот начинающих стартапов не должен превышать 435 тысяч евро, годовой оборот развивающихся стартапов не должен превышать 870 тысяч евро. Фирмы должны быть зарегистрированы в Эстонии и вести свою деятельность также в Эстонии.

В кампании Chivas Regal The Venture, запущенной в прошлом году, приняло участие около тысячи социальных стартапов по всему миру, фонд инвестиций был распределен между 16 лучшими. В этом году в кампании Chivas Regal The Venture помимо Эстонии принимает участие еще 27 стран.

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:

Сулев Кирст, бренд-менеджер Chivas Regal, представитель кампании The Venture

<<The Venture позволит начинающим или находящимся на стадии развития социальным предприятиям реализовать свой потенциал на международном уровне и получить доступ к финансированию в объеме один миллион долларов.

Конкурс предназначен для ориентированных на прибыль стартапов, цель которых – оказать положительное влияние на общество или окружающую среду – это великолепная возможность показать себя миру и привлечь в Эстонию международные инвестиции.>>

**Фонд с участием Вексельберга инвестировал в сервис кредитования молодежи Upstart**15 сентября 2015, Россия, Москва, top.rbc.ru

Венчурный фонд Maxfield Capital, одним из инвесторов которого является Виктор Вексельберг, инвестировал в американский сервис кредитования молодых специалистов. Это уже третья сделка фонда в сфере финансовых технологий.

Американская компания Pave привлекла инвестиции от фондов Maxfield Capital, RPM Ventures и Seer Capital. Международный венчурный фонд Maxfield Capital, основанный при участии структур бизнесмена Виктора Вексельберга, выступил лид-инвестором раунда, говорится в официальном сообщении фонда. Сумма сделки не раскрывается, известно лишь, что средний чек Maxfield Capital в раундах подобной стадии (серия А) составляет \$2 млн.

Pave — сервис для выдачи потребительских кредитов для молодых специалистов. Заемщики могут получить до \$25 тыс. по ставке от 6% сроком на два или три года, следует из профайла компании на сайте — агрегаторе информации о стартапах Crunchbase. Кредиторами выступают члены

сообщества, зарегистрированные на площадке. Сервис создан в 2012 году Ореном Бассом и Салом Лакхутом, штаб-квартира компании находится в Нью-Йорке. Костяк команды состоит из выходцев из корпораций Apple, American Express, Facebook, Goldman Sachs, Microsoft и Visa, следует из информации на официальном сайте проекта. Финансовые показатели компании не раскрываются.

Традиционная система оценки заемщиков в США основана на кредитном рейтинге FICO, который формируется на основе предыдущей кредитной истории, данных о суммах и количестве кредитных счетов, на продолжительность кредитной истории, информации об открытии новых кредитных счетов и типов взятых займов. Используемая формула приводит к тому, что одно и то же значение рейтинга (число) может быть присвоено разным категориям заемщиков: вышедший на пенсию рабочий может находиться на том же уровне в системе, что и выпускник учебного заведения. Пиринговый сервис Pave, говорится в сообщении Maxfield Capital, решает эту проблему, выдавая займы людям в возрасте от 20 до 35 лет — так называемому поколению миллениалов, чья численность в США составляет более 25% населения страны и достигает 80 млн человек.

«В период финансового кризиса 2008 года мы видели огромное количество людей нашего поколения, которые не могли получить доступ к капиталу, чтобы ускорить личное и профессиональное развитие, несмотря на мощный потенциал и карьерные перспективы. И мы увидели гигантские возможности в предоставлении финансирования для таких амбициозных молодых людей», — объяснял цель запуска сервиса сооснователь и CEO Pave Орен Басс в интервью Businesswire.com. По его словам, Pave решает «мутную и запутанную существующую систему кредитования».

«...Сумма сделки не раскрывается, известно лишь, что средний чек Maxfield Capital в раундах подобной стадии (серия А) составляет \$2 млн...»

Для более корректной оценки платежеспособности миллениалов в компании изменили формулу анализа и увеличили «вес» ряда критериев — образование, опыт работы и потенциал найма в будущем, сказано в сообщении. Как следует из информации на официальном сайте сервиса, система мониторит сотни показателей, позволяющих оценить потенциал заемщика. По данным Pave, около 60% молодых заемщиков используют займы на продолжение профессионального или личного развития, порядка 40% — на консолидацию задолженности по кредитным картам или рефинансирование долгов.

Конкурентная среда

По похожей на Pave схеме работает сервис Upstart, созданный в 2012 году бывшим топ-менеджером Google Дэйвом Жируардом. Компания также делает ставку на людей в возрасте от 22 до 34 лет, помогая им получать кредиты на основе созданной системы прогнозирования будущей платежеспособности заемщика.

Отказавшись от кредитного рейтинга, Upstart учитывает качество образования, средний балл аттестата, надежность работодателя и т.д. Сумма займа напрямую зависит от потенциала претендующего на кредит человека.

Upstart позволяет не только брать кредиты, но и давать займы перспективным людям. В прошлом году сервис выдал более 8700 кредитов на общую сумму \$125 млн. Большинство займов в Upstart не превышает \$35 тыс., пишет издание Business Insider.

Персональный кредитор

По данным Goldman Sachs, в 2015 году рынок кредитования p2p (person to person; с англ. — от человека человеку) занимает менее 2% всего рынка потребительских кредитов в США, при этом растет быстрее других финансовых сегментов. С 2010 года, по исследованию J'son & Partners Consulting, мировой рынок p2p-кредитования увеличился более чем в пять раз: с \$0,48 млрд до \$5,28 млрд. А по прогнозу PwC, к 2025 году объем рынка достигнет \$150 млрд.

Крупнейший в мире оператор p2p-кредитования — компания LendingClub, долей в которой владеет DST Юрия Мильнера. В конце 2014 года LendingClub вышел на IPO. Компанию, которая, по мнению инвесторов, способна в будущем заменить традиционный банкинг, оценили в \$5,4 млрд. С момента основания LendingClub через ее площадку было выдано кредитов более чем на \$6 млрд. Оборот компании растет стремительно: по итогам 2010 года выручка составила \$5 млн, через год — \$12,7 млн, к 2013 году показатель вырос до \$285 млн, а по итогам прошлого года выручка достигла \$568 млн. По состоянию на 14 сентября капитализация LendingClub составляла \$4,7 млрд.

В России рынок взаимного кредитования физлиц растет, но медленнее, чем в мире. По данным J'son & Partners Consulting, в России с 2010 по 2013 год его объем увеличился почти в два раза — с 200 млн до 380 млн руб. В России этот рынок не регулируется: в конце прошлого года в Центробанке сообщили РБК, что «реализация таких проектов в России несет повышенные риски для участников сделок».

Тем не менее в России есть несколько сервисов, подобных LendingClub: «Вдолг.ру», Credberry, Loanberry, WebMoney, Fingoogo (инвестором последнего является также Maxfield Capital). С июня 2014 года работает ООО «Вебтрансфер Финанс», которое позиционирует себя как «дочка» американской Webtransfer World Wide Group. Пользователям достаточно привязать свой профиль в одной из соцсетей — Facebook, Twitter, Google+, «ВКонтакте», «Одноклассниках» или «Моем мире» — к сайту Webtransfer-finance.com. Система изучает профиль и исходя из этого определяет кредитоспособность потенциального заемщика. По данным на Webtransfer-finance.com на 14 сентября 2015 года, участниками платформы были почти 7,4 млн человек, общая сумма достигала почти \$43 млн при средней длительности кредита в 21 день, средней сумме займа \$184 по ставке 2,1%.

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:

Алексей Тукнов, Maxfield Capital, инвестиционный директор

<<Рынок взаимного кредитования — это новое направление, которое находится в стадии активного развития. Неудивительно, что законодательство еще не адаптировано под такую модель бизнеса в России. Видя эту проблему, наш портфельный проект Fingoogo, первый из p2p-компаний, получил лицензию МФО — микрофинансовой организации.>>



Rothenberg Ventures объявил VR-стартапы, с которыми поделится \$10 миллионами

18 сентября 2015, США, holographica.space



Базирующийся в Сан-Франциско фонд Rothenberg Ventures занимается инвестициями в технологические компании и активно вкладывает венчурный капитал в стартапы на рынке виртуальной реальности, для чего организовал специальную программу River. В четверг фонд объявил, что в следующие 14 месяцев инвестирует в занимающиеся виртуальными мирами компании \$10 миллионов.

Rothenberg уже провёл стартовые инвестиции: по \$100 000 вложено в 13 стартапов, 8 из которых развивают продукты и сервисы, напрямую связанные с AR/VR. Финансисты будут управлять вложениями через девяти-месячную программу River. Основатель и генеральный директор фонда Майк Ротенберг (Mike Rothenberg) уверен, что виртуальная реальность

может применяться в целом ряде важнейших видов человеческой деятельности, включая медицину, архитектуру и образование:

- VR существовала десятилетиями, но нынешнее время отличается тем, что сегодня технология намного дешевле и на самом деле работает.

Ротенберг не одинок в этом мнении. По данным исследовательской компании CB Insights, венчурные инвестиции в виртуальную реальность в 2014 году выросли более чем вдвое по сравнению с предыдущим годом — до \$775 миллионов. В первой половине 2015 года они составили \$248 миллионов.

Ещё один известный на отраслевом рынке венчурный фонд Andreessen Horowitz также называет VR отличным вложением.

Когда мы оглянемся назад, театральные и телевизионные экраны, используемые нами сегодня, будут рассматриваться как промежуточный этап между изобретением электричества и виртуальной реальности, — написал ранее в своём блоге управляющий партнёр АН Крис Диксон (Chris Dixon).

Между тем уже открылся набор стартапов в весенний тур, где компании ждут инвестиции по \$200 000 и внушительный список менторов из финансовой и высокотехнологичной индустрии:

- творческий директор Rothenberg Ventures Типатат Ченнавазин (Tipatat Chennavasin)

- основатель и генеральный директор AltspaceVR Эрик Ромо (Eric Romo)

- основатель и генеральный директор Mixamo Стефано Корацца (Stefano Corazza)
- бывший вице-президент по играм Zynga Марин Фан (Maureen Fan)
- основатель Matterport Мэтт Белл (Matt Bell)
- вице-президент и управляющий Samsung Telecommunications America Николас Дикарло (Nicholas Di-carlo)
- глава DreamLab в DreamWorks Animation Бред Герман (Brad Herman)
- независимый консультант по продуктам и стратегии для iOS Уинди Чен (Windy Chien)
- основатель Mafia Wars Роджер Дики (Roger Dickey)
- основатель Third Eye Тони Паризи (Tony Parisi)
- основатель и генеральный директор Sixense Амир Рубин (Amir Rubin)
- основатель SVVR Карл Кранц (Karl Krantz)
- основатель Unity Дэвид Хельгейсон (David Helgason)
- главный операционный директор 8i Тони Мое (Toni Moyes)
- VR-исследователь Mozilla Джошуа Карпентер (Joshua Carpenter)
- главный менеджер HP Шридхар Солур (Sridhar Solur)
- инженер по программному обеспечению Clever Памела Мартинез (Pamela Martinez)
- основатель High Fidelity Филип Розендэйл (Philip Rosedale)
- основатель и творческий директор CloudHead Games Денни Ангер (Denny Unger)
- основатель и технический директор Leap Motion Дэвид Хольц (David Holz)
- основатель WemoLab Невилль Спитери (Neville Spiteri)
- экс-редактор группы изданий в Time Марк Голин (Mark Golin)
- руководитель отдела дизайна Dropbox Джентри Андервуд (Gentry Underwood)
- агент по виртуальной реальности William Morris Endeavor Джеффри Греллер (Jeffrey Greller)
- вице-президент по маркетингу Augmented Pixels Аманда Ли (Amanda Le)
- генеральный директор и сооснователь AugmentedReality.Org Ори Инбар (Ori Inbar)
- директор по дизайну Singularity University Джоди Медич (Jodi Medich)
- управляющий директор Red Antler Джейми Чанг (Jaime Chiang)



Российский миллионер З.Магомедов запустил венчурный фонд Caspian VC Partners (CVC) объемом до \$300 млн.

18 сентября 2015, Россия, Москва, монитор, иа

08.09.2015, Россия, Москва, vs.ru: Российский миллионер Зиявудин Магомедов венчурный фонд Caspian VC Partners (CVC) объемом до \$300 млн. и инвестировал в Uber и Hyperloop



Зиявудин Магомедов, российский миллионер

Председатель совета директоров холдинга «Сумма» миллионер Зиявудин Магомедов запустил венчурный фонд Caspian VC Partners (CVC) объемом до \$300 млн, предназначенный для инвестиций в высокотехнологичные стартапы. Об этом VC сообщили представители CVC.

Компания уже сформировала стартовый портфель, инвестировав в компании Peek Travel, Uber, Uber China, Diamond Foundry и Hyperloop Technologies (последняя создаёт проект «вакуумного поезда», предложенного Элоном Маском). Фонд намерен вкладываться в высокотехнологичные проекты в транспортной отрасли, сельском хозяйстве, промышленности, потребительском секторе, а также в сфере робототехники.

Одной из задач CVC станет трансфер технологий в Россию. Приобретая доли в стартапах, инвесткомпания намерена дать доступ российским предпринимателям к новым разработкам, говорится в сообщении фонда.

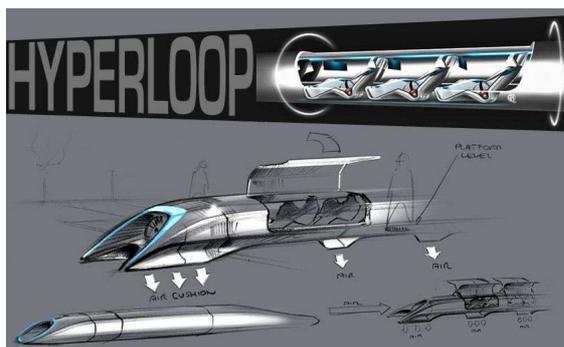
Управляющим директором CVC стал Уильям Шор, который ранее возглавлял в «Сумме» направление венчурных инвестиций.

Зиявудин Магомедов является совладельцем и главой совета директоров многопрофильного холдинга «Сумма», который объединяет активы в транспортной отрасли, нефтегазовом секторе, инжиниринге, сельском хозяйстве и телекоммуникациях. Он занимает 116 место в списке богатейших бизнесменов России по версии Forbes — по подсчётам издания, его личное состояние оценивается в \$0,8 млрд.

18.09.2015, Россия, Москва, lenta.ru: Российский венчурный фонд увеличит вложения в сверхскоростной поезд Hyperloop

Венчурный фонд Caspian VC Partners ведёт переговоры об участии во втором раунде инвестиций в проект сверхскоростного поезда Hyperloop.

В фонде пояснили, что сообщения СМИ о завершении второго раунда инвестиций в Hyperloop Technologies преждевременна. Общие вложения составят около 80 миллионов долларов, но переговоры ещё идут. Конкретный объём вложений российский фонд не раскрывает, но все его инвестиции находятся в диапазоне 1-5 миллионов долларов.



«Summa Group близко знакома с логистическим и транспортным бизнесом, поэтому мы идем в Hyperloop, который имеет хорошие шансы совершить революцию в отрасли, имея для этого технологию, но самое важное — команду», — пояснил представитель компании желание фонда увеличить вложения в проект. В компании Summa Group председателем совета директоров является Зиявудин Магомедов, который организовал фонд.

Проект Hyperloop оказался привлекательным для российских инвесторов. Caspian VC Partners уже участвовал в первом раунде инвестиций (общая сумма раунда составила около 11 миллионов долларов, доля российского фонда — 1-5 миллионов долларов) в проект грузовых перевозок. В скоростную вакуумную дорогу для пассажиров Hyperloop Transportation Technologies ранее вложила немецкая Oerlikon Leybold Vacuum, которая принадлежит Виктору Вексельбергу (размер вложения не известен).

Проект Hyperloop разработал Илон Маск, создавший SpaceX, PayPal и Tesla Motors. Планируется создание трубопроводной транспортной системы между Лос-Анджелесом и Сан-Франциско. Расстояние в 600 километров поезд в высокоразреженных условиях должен проходить со скоростью около 1,2 тысячи километров в час.

Нижняя граница стоимости работ оценивается в 7,5 миллиарда долларов. Строительство системы планируется начать в 2016 году, а в 2018-м оно должно быть завершено.

Проект также постепенно набирает известных топ-менеджеров. Ранее, 17 сентября, генеральным директором Hyperloop Technologies был назначен Роб Ллойд, который в течение 20 лет занимал пост президента Cisco.



Венчурный фонд Промсвязьбанка ищет проекты в Волгограде

24 сентября 2015, Россия, Волгоградская обл., volpromtex.ru



Промсвязьбанк объявляет о начале приема заявок на очередной отборочный тур проектов на получение инвестиций Венчурного фонда и «ОПОРЫ РОССИИ». Защита проектов состоится в 4 квартале 2015 года на базе филиала в Волгограде.

В отборочном туре презентовать свои бизнес-проекты могут молодые предприниматели в возрасте от 18 до 35 лет, у которых уже есть успешный опыт ведения бизнеса, а так же те, кто только начинают новый проект или хотяткратно увеличить масштаб существующего.

С января 2015 года финансирование так же можно получить на цели сохранения действующей компании или на покупку готового бизнеса. Отметим, что проекты из IT-индустрии, научной сферы и инновации к рассмотрению экспертами фонда не принимаются.

Более подробно о требованиях к участникам можно узнать на сайте www.psbfund.ru, либо по телефону в Волгограде 99 70 07.

e-mail: monitor@groteck.ru

+7(495) 647-04-42, доб. 22-82, 23-43

Справка

Венчурный фонд был запущен Промсвязьбанком в сотрудничестве с общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» в феврале 2013 года для поддержки компаний малого бизнеса в России. Общий размер фонда – 300 млн. рублей. Сумма инвестиций в один проект от 1,5 до 10 млн. рублей. Всего в портфеле фонда 22 профинансированных проекта на общую сумму более 95 млн рублей.

Самые известные из них: прачечная «Баба Шура» в Новосибирске, компания по сбору и переработке вторичного сырья «Чистая планета» в Хабаровске, ресторан «Дорогая, я перезвоню» в Чите, сеть розничных супермаркетов металлопроката и стальных труб «Инбитек» в Белгороде.

ПОЛУЧЕНЫ ИНВЕСТИЦИИ НА НОВЫЕ СТАРТАПЫ

Информационные технологии. Интернет



Tanium: стартап, занимающийся кибербезопасностью, привлек \$120 млн.

02 сентября 2015, США, izvestia.ru



Продукты Tanium помогают IT-подразделениям компаний налаживать быструю и безопасную связь между сотнями тысяч компьютеров. В числе инвесторов стартапа – фонды TPG, Institutional Venture Partners и T Rowe Price, а также Andreessen Horowitz, единственный участник двух предыдущих раундов финансирования. По итогам предыдущего, мартовского раунда Tanium был оценен в \$1,7 млрд, сейчас его стоимость достигла \$3,5 млрд. Он стал одним из самых дорогих стартапов среди работающих на рынке систем безопасности. Привлечь большую сумму за один раунд до сих пор удавалось лишь двум из таких компаний. В 2009 разработчик антивирусного ПО AVG Technologies получил \$200 млн, а в прошлом году компании Lookout удалось привлечь \$150 млн.

Инвесторы считают защиту корпоративных сетей от кибератак весьма перспективным направлением. По данным аналитиков из PrivCo, в этом году общие инвестиции за один квартал в стартапы, занимающиеся кибербезопасностью, впервые превысили \$1 млрд. На публичном рынке инвесторы активно вкладывают деньги в фонд, вкладывающийся в акции поставщиков систем информационной защиты.

Специалисты в области компьютерной безопасности отмечают рост корпоративных расходов на защиту от хакерских атак. Компании пытаются предотвратить инциденты, подобные скандальным случаям несанкционированного проникновения в сети страховой компании Anthem и сервиса знакомств Ashley Madison.

Растущий рынок

\$71,1 млрд столько должны были составить мировые затраты на информационную безопасность в 2014 г., по оценкам аналитиков Gartner. Это на 7,9% больше, чем годом ранее

Орион Хиндави, один из основателей и технический директор Tanium, утверждает, что инвесторы, интересующиеся рынком систем безопасности, стали «более дисциплинированными» – теперь они обращают внимание не просто на модные технологии, а на реальную рыночную перспективу стартапов. «Год назад финансирование мог получить каждый, кто предлагал красивую идею, независимо от того, была ли у него возможность эту идею реализовать, – говорит Хиндави. – Сегодня многие люди, особенно в верхних сегментах венчурного сообщества, понимают, что их финансирование было избыточным и часто оно тратилось лишь на развитие продаж и маркетинг».

Финансирование Tanium, по словам Хиндави, первый пример того, как инвесторы «по-настоящему заинтересовались положительным денежным потоком компании». Объем заказов Tanium во II квартале вырос более чем на 250% по сравнению с аналогичным периодом 2014 г., а число проектов стоимостью выше \$1 млн у компании в первом полугодии более чем удвоилось.

Нынешний раунд финансирования был переподписан вчетверо, и сумма инвестиций, по словам Хиндави, могла бы быть увеличена еще на \$30 млн. После привлечения средств на счетах Tanium находится больше \$250 млн. «Этого достаточно, чтобы застраховаться от непредвиденных случаев», – говорит Хиндави.

«Я поддержал Tanium, поскольку знаю, что Хиндави входит в элиту самых талантливых специалистов в области инфраструктурного софта, таких в мире не более полудюжины, – заявил Брайан Тейлор, партнер фонда TPG. – Компания предлагает коммуникационную платформу, на которой можно строить мощные защищенные приложения. Ее потенциал может изменить подход американских компаний к кибербезопасности и управлению данными. Поразительно, насколько быстро Tanium удалось добиться контрактов с крупными, непростыми правительственными организациями, предъявляющими высочайшие требования к надежности».



Futurefly: стартап игровых мессенджеров Оскари Хаккинена получил \$2,5 млн. инвестиций

14 сентября 2015, Финляндия, app2top.ru



Стартап Futurefly, основанный выходцем из Remedy Entertainment Оскари Хаккиненом (Oskari Hakkinen), привлек \$2,5 млн инвестиций. На полученные деньги финская команда создаст «следующее поколение игровых мессенджеров».

В первом проекте Futurefly пообещала объединить приложение для обмена сообщениями и мобильные игры. В мессенджере от финской студии пользователи смогут создавать 3D-аватарки, отправлять друг другу анимацию и принимать участие в мини-играх.

Ведущим инвестором выступил европейский венчурный фонд Visionplus Fund. Также деньги, по информации ресурса VentureBeat, поступили от финского Фонда технологий и инноваций.

Что более интересно: в стартап вложились Facebook, Twitter, WhatsApp и Snapchat. Руководство студии отметило, что вложением со стороны этих компаний станут не только деньги, но и их «беспрецедентный опыт» в создании мессенджеров.

Напомним, стартап Futurefly в мае 2015 года запустил бывший руководитель отдела развития торговых марок в Remedy Entertainment Оскари Хаккинен.



Chain: финансовые гиганты вложили \$30 млн в биткоин-стартап

14 сентября 2015, США, moneynews.ru



Сразу пять гигантов финансовой индустрии приняли участие в серии B раунда инвестирования bitcoin-стартапа Chain. Visa, Nasdaq, Citi Ventures, Capital One и Telco Orange вложили в развитие перспективного на их взгляд сервиса в общей сложности \$30 млн.

Команда Chain трудится над разработкой блокчейн-платформы для корпоративного рынка. Инвесторы заинтересованы вкладывать в конкурирующие с банками стартапы, развивающие возможности применения технологии блокчейн (blockchain). Последняя потенциально способна преодолеть традиционный банковский бюрократизм, сократить издержки, увеличить скорость и качество контроля финопераций.

Группа не взаимосвязанных между собой стратегических инвесторов может подтолкнуть Chain к реализации более прозрачной и безопасной недорогой технологии распределенного бухучета под bitcoin для финансовых сервисов. В том числе для нужд развивающихся стран с низким уровнем проникновения банковских услуг.

Chain.com, в свою очередь, выбирал инвесторов, руководствуясь представлениями о реализации своих планов. Например, Orange имеет собственный мобильный продукт Orange.Money в Западной Африке, а также

компания владеет многими патентами в области телеком-технологий. Chain же как раз заинтересована, в том числе, в развитии своего уникального мобильного продукта.



Monese: в Великобритании запустили банковский стартап для иммигрантов

21 сентября 2015, Великобритания, banki.ru



Лондонская компания по предоставлению цифровых финансовых услуг Monese предлагает иммигрантам, которым затруднительно открыть счет в британских банках, банковские продукты через мобильное приложение. Об этом сообщает портал Finextra.

Стартап, в частности, позволяет иммигрантам мгновенно открыть расчетный счет онлайн, получив при этом традиционный пакет услуг, включая бесконтактные карты, а также обещает клиентам недорогие международные платежи. Для открытия счета достаточно отсканировать паспорт и сделать селфи — процесс занимает всего несколько минут. В компании сообщили, что в листе ожидания предварительно зарегистрировались 55 тыс. клиентов.

Monese основана выходцем из Эстонии Норрисом Коппелем, который, по его собственному признанию, не понаслышке знает, как тяжело открыть банковский счет в чужой стране. Вместе с Коппелем приложение разрабатывали бывшие сотрудники таких компаний, как Skype и AKQA, и банка RBS.

В мае Monese привлекла 1,8 млн долларов инвестиций от компании Seedcamp — крупного европейского акселератора стартапов и фонда посевных инвестиций, а также группы других инвесторов.

**PayBrain: стартап нашел инвестора через Boomstarter**23 сентября 2015, Россия, Москва, rusbase.com

Стартап PayBrain привлек предпосевные инвестиции в размере 500 тысяч рублей от частного инвестора. Инвестор, пожелавший остаться неназванным, нашел проект на Boomstarter.

Бизнес-ангел сообщил Rusbase, что о PayBrain ему рассказал племянник, приехавший из Англии на каникулы в Россию: «Ко мне приехал племянник, он как-то увидел проект, решил рассказать мне. Показал, как это работает. Познакомились с основателем Андреем Баевым, решили помочь ему в развитии сервиса».

Инвестор также сообщил, что собирается продолжить финансирование — когда сервис будет готов в плане разработки, он вложит еще около полу-миллиона рублей в маркетинг. Также команда PayBrain ищет стратегического инвестора.

Сама кампания на Boomstarter не была успешной: было собрано всего 950 рублей из запланированных 400 тысяч.

PayBrain — это портал, на котором можно получать деньги за ваши знания. Пользователи оставляют вопросы, указав сумму, которую готовы заплатить за ответ. Другие пользователи могут писать ответы и получать за это деньги. Также можно делиться информацией бесплатно: если ваша запись набирает 100 лайков, то вы получаете поощрение в виде подарка от спонсоров или 125 рублей на свой счет.

Другой вариант использования сервиса: вы можете поделиться вашим каким-то практическим советом и назначить стоимость. Если человек хочет прочитать пост — он должен будет заплатить.

Сервис планирует монетизироваться, введя комиссию 15% за оплаченные ответы.

Основатель Андрей Баев говорит, что сейчас на портале около 100 посещений в день. PayBrain выплатил четырем пользователям по 2-3 тысячи рублей из инвесторских денег.

Кстати, сейчас племянник того самого инвестора отвечает в проекте за маркетинг (он окончил бакалавриат по маркетингу Халлского университета).

**Amino: стартап позволит создать собственное сообщество**25 сентября 2015, Великобритания, json.tv

Amino, стартап, с помощью которого уже создано 41 различное мобильное сообщество по интересам (и это только пока), сообщил, что компания получила 6,5 миллиона долларов финансирования в Серии А.

Первые новости о компании появились примерно год назад, когда она получила свое первое финансирование в размере 1,65 миллиона долларов. Соучредитель и генеральный директор компании Бен Андерсон (Ben Anderson) сообщил, что первоначальная идея была в том, чтобы перенести традиционные онлайн-форумы в формат, наиболее подходящий для современных мобильных устройств. И, когда человек хочет узнать что-то о, скажем, Докторе Кто (Doctor Who), с помощью приложения он сможет найти подходящее сообщество и связаться с единомышленниками.

Сегодня Андерсон заявил, что для него явился сюрпризом тот факт, что никаких возможностей для создания подобного рода сообществ по интересам на смартфонах раньше не было. Впрочем, он и второй соучредитель компании Инь Ван (Yin Wang) (они познакомились в Северо-Восточном университете) точно знали о такой проблеме, так как у обоих имеются нишевые интересы — аниме и робототехника.

«Мы увидели мир, где у вас есть Facebook для связи с друзьями и семьей, LinkedIn — для связи с коллегами и профессиональным кругом и Amino, чтобы связываться с людьми, которые увлечены тем же самым, что и вы».

Стоит отметить, что среди созданных сообществ есть и довольно банальные — вроде Еды или Музыки.

**7tons studio: GS Venture инвестировал 200 тыс. долларов в российского разработчика игр**25 сентября 2015, США, content-review.com

В сентябре 2015 года корпоративный венчурный фонд GS Venture (входит в состав GS Group) вложил 200 тыс. долларов в российский стартап 7tons studio. Компания разработала и выпустила на рынок многопользовательскую онлайн-игру для мобильных и социальных платформ — Echowag.

Финансовая поддержка корпоративного венчурного фонда GS Venture направлена на развитие первого проекта стартапа 7tons studio — массовой многопользовательской онлайн-игры Echowag, — а также запуск новых про-

ектов. Релиз приложения Echowar состоялся весной 2015 года в социальных сетях «ВКонтакте» и «Мой мир» (Mail.ru). С момента выхода в игру было зарегистрировано более 200 тыс. пользователей. Сумма инвестиций GS Venture в стартап составила около 200 тыс. долларов. Привлеченные средства планируются направить на расширение команды разработчиков, внедрение дополнительного игрового функционала и выход игры на новые площадки, в том числе на игровую платформу собственной игровой консоли холдинга GS Group.

Echowar представляет собой трехмерный онлайн-шутер с вертикальной камерой, распространяемый по модели Free-to-play. Новосибирская команда разработчиков игр для мобильных и социальных платформ 7tons studio разработала и вывела приложение на рынок без привлечения сторонних инвестиций. Финансовая поддержка GS Venture позволит авторам проекта закрепиться в этом высококонкурентном рыночном сегменте и расширить свое присутствие в нем.

«Мы готовы инвестировать в игровые проекты, которые имеют потенциал роста и могут быть портированы на игровую консоль разработки GS Group. Игра Echowar продемонстрировала хорошие показатели на софт-лонче, а команда 7tons studio имеет четкое видение развития проекта. Благодаря инвестициям корпоративного венчурного фонда GS Venture игра сможет выйти на новые площадки и войти в пул игр, доступных пользователям нашей игровой консоли», — комментирует руководитель корпоративного венчурного фонда GS Venture Сергей Филимонов.

«С GS Venture для нашей компании открылись новые перспективы и возможность эффективно развиваться в высококонкурентной среде игрового рынка. Поддержка стратегического партнера, доступ к аудитории нового консольного решения и грамотное сопровождение специалистов фонда помогли сосредоточиться на разработке и закрепить KPI, которые позволят реализовать потенциал проекта в полной мере», — комментирует CEO 7tons studio Алексей Плотников.

В 2014 году корпоративный венчурный фонд GS Venture вложил 200 тыс. евро в финский стартап Tellyo. Разработанный командой сервис Share the Moment («Поделись моментом») позволяет в режиме реального времени размещать в социальных сетях фрагменты телеэфира всего за несколько кликов с помощью «второго экрана» — смартфона или планшета.



Ometria: InVenture Partners вложился в стартап, разрабатывающего облачную платформу для автоматизации маркетинга

28 сентября 2015, США, rusbase.com



Российский фонд InVenture Partners стал лид-инвестором в раунде финансирования стартапа Ometria, разрабатывающего облачную платформу для автоматизации маркетинга. Всего в прошедшем раунде компании удалось привлечь \$2,5 млн.

В раунде также приняли участие SaatchiInvest, Force Over Mass Capital и ряд ангельских инвесторов, сообщили Rusbase в компании.

Основанная в 2013 году компания Ometria предлагает ритейлерам и онлайн-магазинам платформу для автоматизации маркетинговых активностей, а также инструменты для сбора аналитики.

Привлеченные в новом раунде средства планируется использовать для усиления команды Ometria, а также для ускорения разработки облачной платформы.

По данным компании, выручка Ometria растет на 600% в год, а список ее клиентов на сегодняшний день включает более 100 ритейлеров и онлайн-магазинов, среди которых как стартапы, так и известные бренды.

Всего, по данным CrunchBase, с момента основания компания привлекла \$5,1 млн.

"Умная среда": автомобиль, дом, город



Nebia: руководители Apple и Google инвестировали в стартап, разработавший высокотехнологичный экономичный душ

13 августа 2015, США, uzreport.uz



Руководители Apple - Тим Кук и Google - Эрик Шмидт инвестировали в стартап Nebia, разработавший высокотехнологичный экономичный душ, который позволяет существенно экономить используемую воду. По заявлениям разработчиков, экономия достигает 70% по сравнению с обычными душами.

Душевая система Nebia создает множество микроскопических капель воды. В процессе распыления они покрывают поверхность, которая существенно больше по сравнению с поверхностью, покрываемой каплями из обычного душа - примерно, в 10 раз. В результате, устройство распыляет около 2,8 литра воды в минуту.

Для сравнения, в соответствии со стандартом Управления по защите окружающей среды США душ должен распылять около 9,4 литра воды в минуту. При этом пользователи душа Nebia не испытывают дискомфорта из-за меньшего потока воды.

Помимо воды устройство также позволяет экономить энергию. При использовании обычного душа большое количество тепла уходит сразу в канализацию. По словам разработчиков, Nebia является в 13 раз более эффективным с точки зрения потребления тепловых ресурсов.



Elio: стартап собрал \$25 млн. на выпуск экономичного автомобиля будущего

22 августа 2015, США, telegraf.com.ua



Трехколесный автомобиль Elio

Трехколесный автомобиль имеет 2 посадочных места, "съедает" 2,8 л бензина на 100 км и весит всего 557 кг.

За месяц американская компания Elio Motors собрала больше \$25 млн на краудфандинговом сайте startengine.com для создания и массового производства трехколесного экономичного автомобиля, сообщает AIN.UA. Больше 44 тыс. человек уже зарезервировали Elio на сайте компании, резервация платная. Машина будет производиться в США и продаваться за \$ 6800.

Компания Elio Motors основана автолюбителем Полом Элио в 2008 году. Ее цель - заработать на производстве недорогого, безопасного персонального транспортного средства, созданного в США. "76% американцев ездят на работу каждый день в одиночестве", - говорится на сайте компании. Это объясняет чрезвычайную интимность и компактность автомобиля - 2 посадочных места. Экономичность - еще один "конек" Elio: "по дорогам США колесит больше 90 миллионов старых драндулетов, которые потребляют от 12 л топлива на 100 км". Новинка же "съедает" всего 2,8 л бензина на 100 км.

В конструкции автомобиля используются легкие, прочные и доступные материалы (вес машины всего 557 кг), а двигатель создан по "хорошо зарекомендовавшей себя, но переосмысленной технологии". Этим создатели Elio и объясняют его низкую цену. Машина оборудована электрическими стеклоподъемниками, кондиционером и тремя подушками безопасности.



Yuneec: китайский стартап по производству дронов получил поддержку Intel

28 августа 2015, Китай, json.tv



Похоже, эта неделя станет счастливой для китайских стартапов, нацеленных на производство дронов – еще одни получили солидное финансирование. На этот раз компания Intel заявила о том, что выделит стартапу Yuneec, базирующемуся в Шанхае, 60 миллионов долларов. При этом всего пару дней назад их основной соперник, EHANG, получил финансирование в 42 миллиона долларов на разработку серии V.

Надо заметить, что и EHANG, и Yuneec должны будут противостоять DJI, еще одному китайскому стартапу, который также занимается разработкой беспилотных летающих аппаратов. Финансирование DJI заметно больше: они получили 75 миллионов от Accel Partners в мае для создания собственных систем разработки, а также для основания Sky Fond – фонда для инвестиций в стартапы, которые опять же будут заниматься дронами.

Тянь Ю (Tian Yu), основатель Yuneec, отметил, что будут производиться две версии дронов – потребительская и корпоративная, при этом обе будут обладать достаточно простым управлением, так что освоить пилотирование таких беспилотников сможет даже абсолютный новичок.

Intel и Yuneec планируют организовать совместную работу над проектами, хотя деталей сотрудничества и не разглашали. При этом Yuneec – это уже третий по счету стартап, связанный с дронами, в который Intel вложила деньги. До этого компания инвестировала в Airware и PrecisionHawk. Такая активность инвесторов, впрочем, неудивительна – дроны в будущем будут важной частью транспортной системы.



OpenROV: стартап собирает с помощью краудфандинга средства на создание подводного дрона

21 сентября 2015, США, the-crowd.ru



Стартап OpenROV из Сан-Франциско запустил на популярном краудфандинговом портале Kickstarter очередную кампанию, в рамках которой планировалось привлечь 50 000 долларов на создание подводного дрона Trident. Кампания стартовала очень успешно и на данный момент при-

влекла уже более полумиллиона долларов.

Разработчики отмечают, что они были поражены таким успехом проекта. Дроны стоимостью 599 долларов были распроданы очень быстро. Потом разошлись модели, стоящие по 799 долларов, а на данный момент для приобретения доступны только самые дорогие модели ценой 949 долларов. Изготовленные дроны начнут поставляться беккерам, начиная с ноября 2016 года.

Представители OpenROV отмечают, что они уже провели спешную кампанию на Kickstarter три года назад, когда они впервые поделились своей мечтой о создании робота для исследования подводных глубин. Первая серия роботов уже разошлась тиражом в несколько тысяч экземпляров, возможно, что и вторую серию ждет такой же успех.

Teslawatch: российский стартап начал сбор средств на бюджетный фитнес-трекер One

26 сентября 2015, Россия, Москва, lenta.ru



При стоимости 1,4 тысячи рублей он будет отслеживать как физическую активность пользователя, так и циклы сна. Об этом сообщается на краудфандинговом сайте Boomstarter.

Оне имеет водонепроницаемый корпус. Литиевая батарейка, заменяющая общепринятые аккумуляторы, по расчетам производителя, позволит ему работать полгода без подзарядки. Минимальная информация высвечивается с помощью 12 индикаторов на круглом циферблате. Данные могут храниться в устройстве до семи дней или передаваться по протоколу Bluetooth 4.0 на смартфоны под управлением iOS или Android.

Начало поставок планируется на середину ноября 2015 года. На данный момент заявленная цена Оне сравнима с Fitbug Orb Black, имеющим аналогичную функциональность, но не располагающим средствами отображения данных (они показываются на смартфоне). Более популярные фитнес-трекеры, начиная с неофициально поставляемых Xiaomi Mi Band до «белых» Jawbone, стоят дороже.

Однако российские продукты все равно собираются из импортных компонентов и цена на них зависит от курса рубля — примером может служить Yotaphone 2. Этот же разработчик — Yota Devices — показал главный недостаток краудфандинговых площадок. Заявитель не имеет жестких обязательств поставить товар, в августе он не смог предоставить модифицированную версию своего смартфона американским пользователям.

Teslawatch — российский стартап, образованный в 2014 году. В феврале 2015-го его создатели прошли программу обучения в бизнес-акселераторе Фонда развития интернет-инициатив. Однако их первое устройство Teslawatch T-band оказалось достаточно дорогим и не имело значительных конкурентных преимуществ.

Другое

Борис Гребенщиков в рекордные сроки собрал через краудфандинг 3 млн руб. 02 сентября 2015, Россия, Москва, rbc.ru



Борис Гребенщиков, лидер группы «Аквариум»

Лидер группы «Аквариум» Борис Гребенщиков стал рекордсменом российской краудфандинговой платформы Planeta.ru: менее чем за два дня ему удалось собрать более 3 млн руб. на запись нового альбома.

«Это абсолютный рекорд суточного сбора в российском краудфандинге. За два дня еще никто 3 млн в России через краудфандинг не собирал!» — приводит издание Slon.ru слова генерального директора Planeta.ru Федора Мурачковского.

«Когда мы начинали делать первые профессиональные записи, продажа пластинок окупала расходы на звукозапись и еще оставалось на шампанское. Теперь звукозапись денег больше не приносит, — говорит в обращении Гребенщикова к своим поклонникам. — Вся наша музыка в нынешнем столетии была записана только благодаря бескорыстной помощи друзей. (...) Для записи и выпуска новых песен мы решили впервые провести «народный сбор средств».

Гребенщиков запустил краудфандинговый проект на Planeta.ru 1 сентября: необходимую сумму для «записи и издания новых песен» группы «Аквариум» и самого Бориса Гребенщикова планировалось собрать за 110 дней, однако удалось сделать это гораздо раньше.

По состоянию на 16:30 мск на Planeta.ru было куплено почти 2,5 тыс. «акций» и собрано более 3,1 млн руб. Среди лотов, которые представлены на Planeta.ru, — коллекционное издание из 30 альбомов «Аквариума» и Гребенщикова с автографом музыканта за 20 тыс. руб., уже проданы все 30 экземпляров, CD-диски и виниловые пластинки группы с автографом.?

Robo: украинско-казахский стартап, который делает роботов для детей, вышел на Kickstarter

22 сентября 2015, Украина, *ain.ua*



Украино-казахский стартап Robo, который разрабатывает детских роботов, начал кампанию по сбору средств на Kickstarter. Проект хочет собрать \$70 000, чтобы развивать свой продукт дальше. Пока что на счету у Robo только 8000, но впереди еще 38 дней кампании.

На Kickstarter бекерам предлагаются различные наборы роботов. Базовый набор стоит \$149 (ранним бекерам он обойдется всего в \$79), в нем — девять кубиков. Набор из 15 кубиков стоит \$249, из 25 — \$399 (в этот набор входит цифровая камера и погодный датчик).

Robo Wunderkind — это наборы ярких роботов для детей, с помощью которых можно учиться программировать. Ребенок может сам собрать робота и запрограммировать его. В этом ему помогут мобильные приложения, доступные для платформы iOS и Android. «Программировать роботов и управлять ими совсем несложно, и эти навыки можно развивать с самого детства», — говорит Анна.

Эти роботы — яркие, собраны из разноцветных модулей, причем каждый цвет отвечает за определенную функцию, механизмы и сенсоры: красный — за датчик приближения, синий — мотор, оранжевый — основной контроллер. К роботам можно подстраивать элементы из LEGO.

Стартап по разработке образовательных детских роботов в 2013 году основали казах Рустем Акишбеков и украинка Анна Яроцкая. Позже к ним присоединился студент UC Berkeley Искандер Рахманбердиев.

В декабре прошлого года проект Robo выиграл конкурс стартапов и получил приз — \$10 000 от израильского венчурного фонда Genesis Angels, известного своими многомиллионными инвестициями в приложения Mobli и Yo!. А уже в июле 2014 года закрыл сделку с SOS Ventures и переехал в Шэньчжэнь, коворкинг акселератора HAXLR8R.

В августе прошлого года команда подняла очередной раунд инвестиций в \$200 000 от американского венчурного фонда SOS Ventures.

Jaunt: Disney вложили \$65 миллионов в VR-стартап, занимающийся созданием камер, снимающих 360-градусное видео

23 сентября 2015, США, *comments.ua*



Молодая компания Jaunt, специализирующаяся на технологиях виртуальной реальности (Virtual Reality, VR), привлекла \$65 млн. от ряда инвесторов, включая Walt Disney Co.

Стартап Jaunt был основан в 2013 году. Компания специализируется на программных и аппаратных решениях для создания VR-контента на основе видео с натуральным движением (а не компьютерной анимации).

Jaunt создает не только сами камеры, но и программное обеспечение к ним. Проект стартовал два года назад и уже привлек порядка 100 миллионов инвестиций. Компания уверена, что является самой хорошо финансируемой среди конкурентов, развивающих технологии виртуальной реальности.

В Jaunt разработана специальная профессиональная камера с 24 оптическими блоками для съёмки сферических видеоматериалов. Стартап сдаёт это устройство в аренду кинокомпаниям за тысячи долларов в день, а затем помогает в формировании контента.

Помимо Disney, в очередном раунде финансирования приняли участие Evolution Media Partners, China Media Capital (CMC), европейские медиакомпании ProSiebenSat.1 SE и Axel Springer SE, а также The Madison Square Garden. Они присоединились к уже существующим инвесторам, в число которых входят Google Ventures, Highland Capital, Redpoint Ventures, Sky и SV Angel. Таким образом, на сегодняшний день стартап Jaunt привлёк уже более \$100 млн.

Полученные средства будут направлены на развитие технологической VR-платформы и укрепление позиций на рынке систем виртуальной реальности. Фирма расширит штат в штаб-квартире в Пало-Альто (Калифорния, США) и сформирует новую студию в Лос-Анджелесе.

УСПЕШНЫЕ СТАРТАПЫ

Покупка стартапов



HomeBuy360: индийский Housing.com купил стартап за 2 миллиона долларов

17 августа 2015, Индия, json.tv



Совсем недавно Housing.com мелькал в новостных лентах в связи с тем, что компания рассталась со своим главным директором, чьи решения временами были спорными. Сегодня причина для возвращения в наши новостные ленты у крупного портала более приятная: они купили за два миллиона долларов стартап по предоставлению услуг в сфере недвижимости.

Компания приобрела HomeBuy360, базирующийся в городе Бангалор (Bangalore). HomeBuy360 предоставляет своим клиентам платформу для совершения сделок в сфере недвижимости: это крайне удобно как для застройщиков, так и для агентов и конечных покупателей недвижимости.

На данный момент компания работает четыре года и за это время успела посотрудничать с 70 застройщиками в семи городах Индии.

В Housing.com собираются расширить и улучшить купленный HomeBuy360 – и достичь за счет этого сотрудничества с 20 000 застройщиков. Очевидно, это позволит сервису покрыть территорию всей Индии. Помимо доработки самого сервиса, компания также планирует заняться аналитикой соответствующей сферы рынка.



Modest: PayPal купила стартап мобильных платежей

21 августа 2015, США, moneynews.ru



Дилан Ричард (Dylan Richard) (слева) и Харпер Рид (Harper Reed)

Платежная система PayPal приобрела чикагский стартап Modest, специализирующийся в сфере мобильной контекстной коммерции. Финансовые условия сделки не разглашаются.

В 2012 году Modest запустили Харпер Рид и Дилан Ричард, бывшие технические руководители кампании по перевыборам Барака Обамы.

Стартап развивает платежное решение для мобильной коммерции, позволяющее продавцам создавать кастомизированные магазины и интегрировать их с другими приложениями, в том числе с помощью специальных «продажных кнопок». Все это облегчает и упрощает процесс продаж на любой платформе.

Небольшой коллектив Modest во главе с Ридом и Ричардом присоединится к команде системы электронных платежей Braintree, которую PayPal купила в 2013 году за \$800 млн.

Комментируя новое приобретение в блоге PayPal, бывший гендиректор Braintree Билл Рэди упомянул о продающихся кнопках на фотохостинге Pinterest, поддержку которых осуществляет Braintree. И это лишь один из примеров, когда наработки Modest в области контекстной коммерции помогут усовершенствовать Dylan Richard and Harper Reed этот сервис.

«Это означает, что мы сможем предложить продавцам полноценное коммерческое решение (платежи и управление заказами), чтобы помочь им добавить каналы контекстной коммерции к уже имеющемуся у них инструментарию продаж», — пишет Рэди.



Twelve: калифорнийский стартап купит за \$458 млн. Medtronic

27 августа 2015, США, vademec.ru



Medtronic plc объявила, что достигла соглашения о покупке Twelve Inc, производителя медизделий и разработчика медизделий для транскатетерного протезирования митрального клапана (TMVR).

Митральная недостаточность происходит, когда митральный клапан не может полностью закрываться и кровь поступает обратно через этот клапан при сокращении левого желудочка. Сейчас Twelve разрабатывает протез для транскатетерной замены митрального клапана, предназначенного для пациентов, которым стандартная реконструктивная хирургия не рекомендована.

Как сообщается в пресс-релизе, Medtronic согласилась заплатить за Twelve \$458 млн: \$408 млн при закрытии сделки и \$50 млн после того,

как ее изделие для TMVR получит европейскую маркировку CE. Закрытие сделки запланировано на октябрь 2015 года.

В середине июля Medtronic объявила о приобретении производителя медоборудования RF Surgical Systems за \$235 млн.



ParkMe: Inrix купила стартап для получения доступа к умной парковке

10 сентября 2015, США, json.tv



Inrix, стартап, базирующийся в Вашингтоне (Washington), занимается предоставлением актуальных данных об автомобильном трафике автомобильными компаниями вроде BMW и Tesla, а также предоставляет подобные данные разного рода технологическим компаниям: среди клиентов Inrix есть и Samsung, и Google, и еще около 400 компаний.

Чтобы расширить функционал и получать еще больше данных, Inrix купила ParkMe, стартап из Санта-Моники (Santa Monica). ParkMe предлагает своим пользователям сервис «умной парковки»: с помощью приложения вы можете найти свободное парковочное место, забронировать его и сразу же оплатить стоянку.

Детали сделки не разглашаются, но Стив Бэнфилд (Steve Banfield), главный маркетолог Inrix, заметил, что в результате сделки основатели стартапа Сэм Фридман (Sam Friedman) и Алекс Израэль (Alex Israel) присоединились к Inrix для того, чтобы продолжить развивать продукт.

Эта покупка видится одним из важных моментов в цифровой картографии: технологические компании стремятся повысить свое присутствие на автомобильном рынке и получить возможность отслеживать передвижение подключенных к интернету автомобилей.

Впрочем, в Inrix и до этого знали о ParkMe: оба сервиса успешно сотрудничали в течение последних трех лет. Так что приобретение имеет смысл для Inrix: ведь эти парни точно знали, чего ожидать от ParkMe и чем он может быть полезен для них.

Inrix продолжает рост, и у компании уже есть клиенты в 42 странах мира – помимо указанных выше BMW и Tesla, среди них отмечены еще Audi, Toyota, Дорожное агентство Великобритании (Highways Agency in the UK) и еще ряд крупных клиентов.



Echo Notification Lockscreen: Microsoft приобретает стартап Double Labs, занимающегося разработкой популярного Android-приложения

14 сентября 2015, США, allnokia.ru



Echo

Priority inbox for your notifications

С завидной регулярностью появляются известия о новых приобретениях компании Microsoft. Сейчас стало известно о покупке стартапа Double Labs, занимающегося разработкой популярного Android-приложения "Echo Notification Lockscreen".

Стоимость приобретения неизвестна, однако доступна информация о популярности приложения. Так, его скачали из магазина Play Store более миллиона раз (от 1 до 5 млн загрузок).

"Echo Notification Lockscreen" отличается привлекательным дизайном, который можно персонализировать, отображает полноценные уведомления, позволяет контролировать уровень громкости при прослушивании музыки без необходимости разблокировать смартфон, защищает аппарат паролем и др.



Lookserу Inc.: зачем американская Snapchat купила российский стартап за \$150 млн.

16 сентября 2015, США, forbes.ru



Разработчики из Сочи и Одессы добавили американскому приложению новые функции

Американская компания Snapchat купила стартап российского предпринимателя Виктора Шабурова Lookserу Inc. По данным источника, близкого к компании, сумма сделки, заключенной в апреле 2015 года, составила около \$150 млн. Официальный представитель Lookserу отказался от комментариев. В Snapchat на запрос Forbes не ответили, но подтвердили факт сделки технологу Techcrunch, оставив без комментариев сумму. Виктор

Шабуров в ответ на запрос Forbes не подтвердил и не опроверг информацию.

Во вторник, 15 сентября, в AppStore появилось обновление мобильного приложения Snapchat, которое позволяет при надавливании накладывать фильтры на селфи пользователей. По словам источника Forbes, внедрением новой технологии в Snapchat занималась команда программистов из Looksegy: в отличие от менеджеров по продажам, которых в апреле же и уволили, команда разработчиков из офисов в Сочи (10 человек) и Одессе (20 человек) переехала в Калифорнию. Набор функций в обновленной версии, однако, отличается от стандартного набора, который был представлен в приложении Looksegy (с 19 апреля 2015 года сервис не обновлялся, а после выхода обновленного Snapchat вообще исчез из AppStore).

О сделке ничего не знали даже знакомые Шабурова. Например, бывший менеджер по продажам Looksegy Вадим Осауленко. Василий Филиппов, основавший вместе с Шабуровым компанию SPB Software (этого разработчика мобильных приложений в 2011 году купил «Яндекс»), тоже не был в курсе сделки. «Названная вами сумма звучит реалистично. Стоимость компании складывается из того, насколько она нужна покупателю. А технология Looksegy нетривиальная и поможет Snapchat обогнать конкурентов. К тому же она потенциально позволит экономить трафик, затрачиваемый обычно на видео. Если компания стратегически смотрит на свой бизнес и хочет уйти вперед, то это именно то, что ей нужно», — рассуждает Филиппов, который с 2014 года возглавляет компанию MEL Sciences и занимается популяризацией науки.

В августе 2014 года оценочная стоимость приложения Snapchat, предназначенного для обмена сообщениями, которые исчезают после прочтения, достигла \$10 млрд. Тогда же стало известно, что в приложение инвестировал фонд DST Global миллиардера Юрия Мильнера 32 (его представитель Леонид Соловьев отказался комментировать операционную деятельность компании).

По сообщениям прессы, ежемесячно Snapchat используют около 100 млн человек.

Компания Looksegy Inc. была основана в 2014 году. Приложение позволяло накладывать на селфи пользователей фильтры, делающие человека более привлекательным. Акция по сбору средств на разработку была запущена на сервисе Kickstarter.com в июле 2014 года, всего было собрано почти \$50 000. Это помогло повысить узнаваемость — за 6 месяцев до запуска компания получила предзаказы от телефонных операторов и других компаний на разработку по отслеживанию и изменению мимики. После выхода в AppStore приложение попадало в число самых скачиваемых в Мексике, Чехии и Словакии. На момент продажи Looksegy насчитывало около 3 млн пользователей.

<<...технология Looksegy нетривиальная и поможет Snapchat обогнать конкурентов. К тому же она потенциально позволит экономить трафик, затрачиваемый обычно на видео...>>

Основатель компании Виктор Шабуров учился в Санкт-Петербурге, в начале 2000-х переехал в Германию, где создал ресурс Handster для обмена приложениями между разработчиками и пользователями. В 2012 году компанию выкупила Oracle. Сейчас Шабуров живет в Калифорнии. Он тоже активно занимается благотворительностью в области науки: поддерживает школы с математическим уклоном, спонсирует чемпионаты. Больше половины разработчиков Looksegy были участниками международных чемпионатов программистов.

Looksegy — не первый стартап в области изображений, купленный крупными компаниями. В 2012 году Facebook Inc. договорилась о покупке израильского разработчика технологий распознавания лиц Face.com, куда инвестировал российский «Яндекс». Сумму сделки эксперты рынка оценивали в \$60-65 млн. По словам Василия Филиппова, сервис значительно отличается от Looksegy.

«Face.com позволяет распознавать лица, а Looksegy выстраивает трехмерную структуру в реальном времени и позволяет изменить лицо», — говорит предприниматель.

Игорь Рябенский, глава фонда AltaIR, отмечает, что российские стартапы за такие суммы покупают не часто, «но случается». «Snapchat для меня не очень понятное явление. Примитивизация общения — отсюда и интерес к подобным покупкам», — добавляет венчурный инвестор.

Marsense: стартап для улучшения картографических приложений приобрела Apple

17 сентября 2015, США, rbc.ru



MAPSENSE

Компания Apple приобрела стартап Marsense, который позволит ей анализировать значительные объемы картографической информации, получаемой от смартфонов, автомобилей и других устройств с подключением к интернету, сообщает Financial Times.

В заявлении Apple говорится, что она «иногда покупает небольшие технологические компании», но, как правило, не обсуждает свои планы.

Marsense был основан два года назад в Сан-Франциско Эрецем Коэном — бывшим инженером компании Palantir, которая занимается анализом данных. Осведомленный источник рассказал FT, что Apple заплатила \$25

млн за компанию, в которой работают 12 человек, среди них бывшие сотрудники Apple и Google.

FT полагает, что технологии, используемые Mapsense, могут не только использоваться для улучшения картографических приложений Apple, но и применяться в автомобильных навигаторах. Издание напоминает, что, по его данным, в последние несколько месяцев Apple создала секретную группу, работающую над созданием электромобиля, который, возможно, будет беспилотным.

За последние годы Apple приобрела несколько компаний, чтобы поддержать свое картографическое приложение. В частности, в последней версии операционной системы iOS 9, выпущенной на этой неделе, появилась функция составления маршрута, в которой, вероятно, использовались наработки компании HopStop по картированию линий общественного транспорта. Кроме того, напоминает FT, в 2013 году Apple приобрела за \$200 млн компанию Topsy, которая занимается анализом данных в социальных сетях.



Larka: русский стартап, выпускающий стильные датчики окружающей среды и алкотестеры, поглотила Airbnb

30 сентября 2015, Россия, Москва, sostav.ru



Компания Airbnb приобрела российский стартап Larka, который выпускает стильные датчики окружающей среды и алкотестеры. Основатель проекта Вадик Мармеладов — графический дизайнер, работал арт-директором в онлайн-журналах, разрабатывал фирменные стили для разных компаний, занимался мобильными приложениями. Larka был задуман как способ

сделать технические и медицинские приборы стильными и «медийными», чтобы они не отпугивали потребителя.

В интервью Мармеладов рассказал, что Airbnb заинтересован не в продукте Larka, а в команде стартапа. Двое сооснователей Airbnb, Джо Гэббиа и Брайан Чески, являются промышленными дизайнерами по образованию. Они поддерживали отношения с Larka со дня релиза, Гэббиа первым оформил у них предзаказ. Именно он и предложил купить сервис и работать над новыми проектами внутри Airbnb. Компании не нужны датчики, команда Larka будет делать новые продукты, отталкиваясь от user experience, говорит Мармеладов.

Larka и Airbnb разделяют страсть к дизайну, красоте, осмысленности и зрелищности, говорится в официальном заявлении. После сделки Larka прекратит работу, не будет разрабатывать и выпускать новые продукты. При этом владельцы устройств продолжают получать необходимую поддержку.

Справка: Airbnb — онлайн-площадка для размещения, поиска и краткосрочной аренды частного жилья по всему миру. Airbnb (изначально AirBed&Breakfast — «надувной матрас и завтрак») был основан в августе 2008 года в Сан-Франциско. Его основателями являются Брайан Чески, Джо Гэббиа и Нейтан Блечарчик.

Опыт внедрения/ реализации



DelFast: стартап Данила Тонкопия начал доставлять карты «ПриватБанка» и посылки «Новой Почты» на электробайках

21 августа 2015, Украина, ain.ua



Стартап DelFast, предоставляющий услугу быстрой доставки на электробайках, заполучил себе еще нескольких крупных клиентов — «ПриватБанк» и «Новую Почту». Сейчас его курьеры доставляют клиентам банка заказанные карты за час. Правда, пока что такая доставка ограничена только Киевом (в пределах покрытия DelFast) и только картами «Универсальная» и Gold — как мгновенными, так и персонализированными.

«Заполнил заявку на сайте «ПриватБанка», банк за минуту ее одобрил, мы тут же выезжаем и через час кредитная карточка уже у клиента», — описывает модель работы основатель стартапа Данил Тонкопий. Эта услуга для клиента банка — бесплатна.

В банке подтвердили начало сотрудничества со стартапом. Пилотный запуск такой доставки прошел 3 августа этого года. Планируют запустить услугу быстрой доставки уже в ближайшее время во всех областных центрах. Банк также собирается добавить доставку карт для выплат — пенсионных, зарплатных, карт фрилансерам и пр.

«По сути, мы можем сделать это хоть сейчас, но курьерам нужно немного освоиться, довести механику работы в этом проекте до автоматизма», — рассказывает руководитель банковского проекта «Доставка карт» Денис Петров. Банк не привлекает DelFast к доставке перевыпуска карт — для этого у него есть более дешевые каналы.

DelFast с августа этого года сотрудничает также и с «Новой Почтой» в тестовом режиме. Электробайки используются для перевозки мелких посылок на перегруженных заторах дорог, что обеспечивает курьеру преимущество во времени. Сейчас такая доставка не является отдельной услугой и осуществляется в рамках адресной доставки.

«Сегодня транспортное средство обслуживает порядка 30 адресов в сутки. «Новая Почта» планирует повысить его эффективность до 55-60 адресов в день, после чего можно будет экономически обосновать решение о переводе пеших курьеров на электровелосипеды», — сообщили в компании.

DelFast на днях также выпустил мобильное приложение и планирует выход на рынок Казахстана, где будет работать по схеме франшизы с «Эко-такси».

Напомним, в феврале венчурный фонд Imperious Group вложил в проект \$250 000. С тех пор DelFast подключил более 70 клиентов в Киеве, среди которых такие крупные интернет-магазины, как F.ua, MOYO, kniga.biz.ua, eda.ua и другие.



SplitMetrics: белорусский стартап, разработавший сервис для увеличения конверсии мобильных приложений, открывает офис в Сан-Франциско

24 августа 2015, Беларусь, slavicsac.com



SplitMetrics

Белорусский стартап SplitMetrics, разработавший сервис для увеличения конверсии мобильных приложений, сообщил о привлечении посевных инвестиций. Конкретная сумма не разглашается, но, по некоторым данным, это сотни тысяч долларов при предварительной оценке компании в \$3 миллиона. В качестве инвестора выступил фонд Embria Ventures.

У молодой компании очень амбициозные цели, очень много идей. Сейчас в минском офисе работают 6 человек, ещё 4 человека работают удалённо. И как раз сейчас компания хотела бы немного увеличить свою команду. Это связано и с получением инвестиций, и с новыми направлениями развития компании.

Компании сегодня нужны дизайнер, бэкэнд-разработчик, который силён в аналитике и работе с большими объёмами данных, iOS-разработчик и специалист по продажам с хорошим английским. Последних очень сложно найти в Беларуси, но ребята верят, что возможно смогут найти в других странах.

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:

Евгений Невгень, Стартап SplitMetrics, один из основателей

<<Мы открываем офис в Сан-Франциско, потому что большинство наших клиентов находится в Кремниевой долине и с ними намного проще общаться, находясь в их временной зоне и имея возможность зайти друг к другу в офис. Кроме того, когда у компании есть офис в США, ей больше доверяют.>>



Confluent: почему стартап нужен самым известным компаниям Кремниевой долины

06 сентября 2015, США, forbes.ru



Основатели Confluent: Джей Крепс, Ния Накхид и Джан Рэо

Стартап, созданный выходцами из LinkedIn, позволяет обрабатывать данные пользователей в реальном времени и быстрее реагировать на их запросы

Чтобы прикоснуться к одной из технологий будущего, нужно проехать пару миль от штаб-квартир Google и LinkedIn к одноэтажному зданию рядом со стоматологической клиникой в Маунтин-Вью. За дверью без таблички вы найдете офис Confluent. Стартапу год, он занимается потоковой обработкой данных, которые накапливают в большом количестве компании Кремниевой долины вроде Uber и LinkedIn. Команда Confluent – основатели и 17 сотрудников – помещаются в конференц-зале, где звучит раскатистый смех исполнительного директора Джей Крепса. «Мы в двух шагах от гаража», — со смехом говорит он.

Это ненадолго. Скоро Confluent переедет в сверкающий офис в Пало-Альто, более подобающий компании, разработавшей технологию, благодаря которой работает аналитика Twitter, рекомендации от Netflix и управление «пиковыми расценками» Uber. Бизнес построен на doskonaльном знании системы обработки данных Apache Kafka (ее бесплатная версия сегодня используется тысячами компаний и десятками тысяч пользователей).

Confluent намеревается делать свой бизнес, продавая инструменты и сервисы, упрощающие работу с Kafka. Количество загрузок за первые шесть месяцев 2015 года выросло на 400%. Недавно стартап получил \$24 млн от Index Ventures и Benchmark. Теперь Confluent планирует удвоить штат и в октябре «выкатить» новый большой релиз, неся благую весть о потоковой передаче данных в реальном времени большому количеству компаний, не специализирующихся на высоких технологиях.

Работа с большими данными стала приоритетным направлением для многих предприятий из разных сфер. Они могут помочь компании найти новую целевую аудиторию, адресатов рекламных звонков, предупредить о пиках спроса или показывать, откуда чаще всего берутся проблемы. Но объемы данных на проверку достигают такого уровня, что перестают поддаваться контролю.

LinkedIn, к примеру, ежедневно обрабатывает более трехсот миллиардов — миллиардов! — событий пользователей.

От посещения интернет-сайтов до действий пользователей мобильных устройств — за доступ к потоку этих данных в режиме реального времени компании дерутся. Обычно данные извлекаются и обрабатываются пакетами. Но для расчета группы пакетов требуются часы. Программное обеспечение от Confluent решает проблемы со скоростью при обработке больших объемов данных. Софт обеспечивает течение данных каждого клиента непрерывным потоком, похожим на шоколадную реку на фабрике Вилли Вонка. В любой момент времени компании могут менять цены или выбирать лучшие товары для показа клиенту, просто «дергая» нужные данные прямо на ходу. Эти данные возвращаются в свой поток, делая всю систему немного «умнее». «Сегодня вы узнаете, что происходит с вашими данными один раз в день — в полночь, — говорит Ния Накхид, соосновательница, которая руководит инженерами в Confluent. — Мы подаем данные прямо в центральную нервную систему, и вы можете реагировать на события быстрее».

Идея работать с данными в потоках существовала и раньше, но практически использовалась только внутри больших хай-тек компаний, в которых уже работают инженеры, посвященные в тайны обработки данных в режиме реального времени. Трои таких людей и основали Confluent — они познакомились в 2010 году, работая в LinkedIn.

Технологии для всех

Джей Крепс, 35 лет, долго жил в Калифорнии, сделал карьеру как инженер компании LinkedIn, став ведущим специалистом по алгоритмам определения релевантности и информационным системам. Накхид приехала из Индии, получила степень магистра в технологическом институте Джорджии. В LinkedIn она работала над внутренними проектами. Уроженец Пекина, доктор философии Джан Рэо десять лет работал исследователем в компании IBM. К команде специалистов по обработке данных компании LinkedIn он присоединился в 2010 году. Сейчас занимается системой с открытым исходным кодом Kafka и ее пилотным внедрением, работает с первыми потребителями нового продукта.

Все трое, вместе с горсткой других сотрудников LinkedIn, создали базовое программное обеспечение Kafka и выпустили публичный релиз, чтобы другие компании смогли использовать продукт и участвовать в его улучшении. «Мы со всей страстью стремимся сделать это, — восклицает Рэо, — потому что инфраструктура — это средство для достижения целей во многих областях».

Kafka быстро обрел первых пользователей в компаниях Airbnb, Vox, Cisco, PayPal, Square и Yahoo. Решив в начале прошлого года построить вокруг системы Kafka собственный бизнес, Крепс, Накхид и Рэо получили мощную поддержку от руководства LinkedIn: те инвестировали в Confluent, понимая перспективы темы.

Доходами стартап пока похвастать не может, но совершенно очевидно, что скоро деньги потекут рекой. Дистрибутив системы Kafka от Confluent скачивают по 50 000 раз в месяц. Не имея настоящей команды продавцов, без крупных рекламных кампаний, Confluent уже имеет платежеспособных клиентов, включая крупнейшего традиционного ритейлера, одно из крупнейших в мире рекламных агентств, компанию, выпускающую кредитные карты, а также медиа-холдинг. В ближайшие несколько месяцев Confluent добавит ряд функций безопасности и справочные материалы, чтобы сделать систему понятнее для большего количества разработчиков. Майк Волпи, курировавший инвестицию Index Ventures в молодую фирму, объясняет свои мотивы: «Чем больше въездов, тем ценнее автомагистраль».

Эксперты полагают, что в следующем году выручка Confluent приблизится к \$10 млн, а в 2017 году превысит \$50 млн. Компания вполне может повторить недавний успех еще одного фаворита — разработчика софта с открытым кодом Docker, превратившего свой набор служебных программ, названных «контейнерами», в динамично растущий пакет для корпоративного использования (сейчас стартап оценивается в \$1 млрд).

Confluent пока стоит, по оценкам, всего одну шестую от этой суммы. Но это ненадолго. «Каждый нанимаемый нами сотрудник приносит миллионы долларов при продажах, — говорит ранний инвестор, генеральный партнер Benchmark Эрик Вишири. — У Confluent есть шанс стать необычным явлением в бизнесе».

GetIntent: российский стартап для умных закупок рекламы привлек инвестиции для работы в США

08 сентября 2015, США, lenta.ru



Основанный российскими разработчиками стартап GetIntent привлек один миллион долларов инвестиций от фонда Buran Venture Capital и предпринимателя Томаса Фалька. Об этом сообщается в пресс-релизе поступившем в редакцию «Ленты.ру».

Полученные средства будут направлены на укрепление позиций GetIntent в США: увеличение штата разработчиков вдвое, расширение маркетингового отдела. Стартап предлагает инструмент, с помощью которого рекламодатель находит и покупает места для размещения своей рекламы в режиме реального времени. Создатели сервиса поясняют, что в основе продукта — технология алгоритмических закупок рекламы (RTB). Она позволяет работать с большими массивами информации, а навыки машинного обучения позволяют GetIntent находить и покупать рекламные площадки и сегменты аудитории, которые максимально соответствуют требованиям рекламодателя.

По словам создателей сервиса, они сделали ставку на рекламные агентства средней величины. GetIntent отвечает их требованиям, предлагая существенно более низкий, чем у других игроков на рынке минимальный порог на рекламные бюджеты. Сервис работает с размещением видео- и мобильной рекламы, а также с естественной рекламой. Это формат подразумевает, что сообщение размещено на наиболее естественном для него контексте и не вызывает отторжения у потребителя.

Получить инвестиции, по словам основателя GetIntent Георгия Левина, им помогло то, что лежащие в основе продукта технологии легко масштабируются на любой рынок. По словам Левина, на долю «программируемых» закупок в России приходится около 15-20 процентов, что почти в три раза больше, чем два года назад.

В 2014 году GetIntent вышли на международный рынок и открыли офис в Нью-Йорке. По данным созданного технологическим изданием Tech Crunch «справочника» о стартапах и инвесторах, CrunchBase, в 2013 году проект привлек 400 тысяч долларов. Половину этой суммы вложил специализирующийся на инвестициях ранней стадии еще один фонд с российскими корнями — Altair Capital.

LinguaTrip: как стартап двух петербуржцев попал в Кремниевую долину и получил \$100 тыс. инвестиций

09 сентября 2015, Россия, Санкт-Петербург, dp.ru



Марина Могилко и Дмитрий Пистоляко (обоим по 25 лет) создали онлайн-сервис LinguaTrip, подыскивающий курсы иностранного языка и проживание в другой стране. Петербургский стартап заметили инвесторы из Силиконовой долины и вложили в него более \$100 тыс.

Марина Могилко и Дмитрий Пистоляко, выпускники экономического факультета СПбГУ, запустили свой сервис LinguaTrip в 2015 году, а уже в 2016-м, по их расчетам, оборот бизнеса должен составить \$5 млн.

Прямо сейчас молодые люди находятся в США и ведут переговоры с потенциальным инвестором. Если все сложится, это будут уже не первые американские деньги в компании петербуржцев.



Марина Могилко и Дмитрий Пистоляко, выпускники экономического факультета СПбГУ

LinguaTrip — это интернет-сервис по поиску курсов в международных языковых школах, через который заодно можно забронировать проживание рядом с местом учебы. Это как Booking.com, но только для языковых школ, или Airbnb, но для студенческих общежитий и местных принимающих семей.

Основатели LinguaTrip в этом году попали в фокус американских СМИ, пишущих о молодых предпринимателях. Марина вошла в число 16 самых заметных предпринимательниц-инноваторов в сфере технологий (16 Women Founders Making Moves in Tech) по версии tech.co.

Стремительному взлету этого онлайн-бизнеса предшествовали годы работы офлайн.

Еще во время учебы Дмитрий предложил Марине открыть агентство по подбору образовательных курсов за рубежом. У Марины уже был в этом опыт: она училась языкам в Англии и Германии.

В мае 2011 года было официально зарегистрировано агентство MP Education, в тот же день Марина и Дмитрий нашли первого клиента — одну группу, которая искала курсы английского языка в Лондоне. Через 3 недели Ольга уже была в Лондоне, а агентство занималось новым клиентом. К настоящему моменту их насчитывается более 2 тыс. человек. Оборот компании в 2014 году составил \$1,3 млн. Компания зарабатывает на образовательных учреждениях, которые отдают ей в среднем 25% стоимости обучения с каждого клиента (ему поездка обходится в среднем в \$3 тыс.). Между тем стартовый капитал компании в 2011 году едва превысил \$300.

Ничего страшного

«В 2013 году мы поняли, что наши клиенты уже готовы бронировать и оплачивать языковые курсы за границей через Интернет», — рассказывает Марина. С этой идеей в 2014 году молодые бизнесмены попали в петербургский стартап-акселератор SumIT. Уже после выпуска из SumIT акселератор пригласил Марину и Дмитрия на большую встречу стартапов с Джоном Ремеом, который числится в списке молодых предпринимателей Forbes. Марина использовала время с максимальной пользой: за 20 минут она убедилась, что у LinguaTrip большие перспективы.

Вернувшись в Силиконовую долину, Джон рассказал о российском проекте своим коллегам и связал Марину с другим американским ментором — Пурнимой Виджаяшанкер. Речь шла о возможности попасть в известный международный акселератор 500Startups, основанный экс-директором по маркетингу PayPal Дэйвом Макклуром.

«Я позвонила Пурнине в 2 часа ночи по нашему времени и мало на что надеялась: я знала, что она принимает решение, кого брать в акселератор, но также знала, что набор уже закончился и мы опоздали», — вспоминает Марина. Но в трубке она услышала: «Да, мы закрыли набор. Ничего страшного: вперед, презентуй свою компанию».

На следующее утро Марина и Дмитрий получили приглашение в акселератор. «Мы собрались за 8 часов и уехали в США на 5 месяцев, — говорит Дмитрий. — Первое, что мы почувствовали, когда приехали: как быстро идет развитие проекта. Почти все готовы тебе помочь, а от количества полезных для бизнеса знакомств и скорости, с которой ты обрастаешь этими контактами, просто дух захватывает. Меня больше всего поразило количество инвесторов и стартапов на квадратный километр».

«...70% клиентов сервиса — русскоязычные пользователи. В год на покупку языковых курсов за рубежом в мире тратится более \$24 млрд.»

Получив \$100 тыс. от фонда 500Startups, Дмитрий и Марина стали масштабировать свой бизнес. Сейчас клиентам доступно обучение 10 языкам в 300 школах 140 городов мира. Средний чек за курс и проживание — \$1,5 тыс. Предприниматели знакомятся с зарубежными языковыми школами на тематических международных выставках. «Теперь школы уже сами на нас выходят, а наше дело — их проверять», — говорит Марина.

Офисы LinguaTrip открыты в Петербурге и США. В команде проекта четыре человека: кроме Дмитрия и Марины есть еще Дмитрий Кравчук (третий совладелец стартапа), который взял на себя техническую часть проекта и Дарья Старикова. Все они знают друг друга давно.

Закончив программу в акселераторе, молодые люди остались еще на 2 месяца в США, потому что нашли потенциального инвестора. Сейчас с ним идут переговоры, эксперты оценивают возможную сумму сделки в \$1,6 млн.

70% клиентов сервиса — русскоязычные пользователи. В год на покупку языковых курсов за рубежом в мире тратится более \$24 млрд. Главные конкуренты LinguaTrip — крупные офлайн-агентства, которые есть почти в каждой стране. А также международные поисковики языковых курсов и университетов: Coursefinders, Masterstudies, PhDstudies, LanguageLearningPortal и другие. Есть и поисковики, сделанные в России, например StudyQA. LinguaTrip отличается от них тем, что за обучение и проживание можно заплатить сразу в Интернете.

Количество клиентов, ищущих языковые курсы за рубежом, с кризисом упало на 13%, говорят основатели LinguaTrip, но конкуренты и эксперты считают, что рынок упал еще больше.

«Количество родителей, отправляющих своих детей учиться за рубеж, будет расти. Однако это касается только долгосрочных образовательных программ — бакалавриата и магистратуры. Количество родителей, отправляющих детей на обучение по каникулярным программам, в настоящий момент резко сократилось. Что касается выбора учебного заведения для детей, то популярность набирают онлайн сервисы, которые дают родителям возможность решать все вопросы дистанционно», — говорит Ольга Гозман, гендиректор Begin Group.



HotWifi: российский стартап вышел на испанский рынок

14 сентября 2015, Россия, Москва, rusbase.com



Компания из России HotWifi, которая разработала B2B-систему авторизации в WiFi через социальные сети, вышла на рынок Испании. Об этом сообщает Firma со ссылкой на основателя проекта Дмитрия Степаненко.

HotWifi представляет собой инструмент для рекламы в соцсетях. Когда посетитель заведения (бара, ресторана и т.д.), использующего технологию компании, подключается к Wi-Fi, для доступа в интернет он может выбрать социальную сеть («ВКонтакте», Facebook, Twitter, Instagram) и рассказать о заведении своим друзьям, либо подписаться на группу этого заведения.

За подключение услуги компания ничего не берет — заведения платят ежемесячную абонентскую плату. В Москве, к примеру, это 5 тысяч рублей.

Ранее компания вышла на рынки нескольких стран СНГ (Казахстан, Украина, Белоруссия), а также Турции. На рынке Испании, куда HotWifi вошел с компанией-партнером Adok, у стартапа уже есть несколько клиентов.

Перед тем, запустить сервис в Испании, компания около месяца тестировала систему в стране. Сейчас подобное тестирование проходит в Таиланде, Малайзии, Канаде. Всего HotWifi планирует расширяться еще в 10-12 стран, где собирается занять 10% рынка.

В 2014 году HotWifi получил \$450 тысяч от ФРИИ.



Remoto: российский стартап Bright box и «Билайн» стали партнерами в создании промышленных решений в области «умных» автомобилей

17 сентября 2015, США, rusbase.com



Компания «ВымпелКом» (торговая марка «Билайн») и российский стартап Bright box стали партнерами в создании промышленных решений в области Connected Car, или «умных» автомобилей.

Созданная компанией Bright box в 2013 году платформа Remoto – Connected Car позволяет удаленно управлять автомобилем из любой точки мира с помощью приложения на смартфоне – к примеру, запускать двигатель, открывать и закрывать двери, багажник, включать свет, получать автоматическое информирование о техническом состоянии машины.

Система Remoto включает в себя специальный блок с SIM-картой, передающий информацию по GPRS-каналу, «облачный» сервер и мобильное приложение с поддержкой iOS, Android и Windows Phone.

В день Remoto получает более 30 миллионов сообщений от подключенных автомобилей, сообщают в компании. Bright box необходимо обрабатывать весь этот объем данных, поэтому стартап обратился к «Билайн», который предоставил Bright box доступ к вычислительным ресурсам своего «Центра управления М2М». В частности, «Билайн» обеспечивает для Remoto связь для всех подключенных автомобилей на территории СНГ.

Среди клиентов стартапа – автопроизводитель Infiniti Россия, который использует Remoto во флагманском внедорожнике QX80. Ранее Russian Startup Rating присвоил проекту Remoto оценку «AAA». Bright box также является обладателем статуса Microsoft Partner of the Year.

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ:

Григорий Сизов, «Билайн», руководитель направления М2М

<<На данный момент в мире существует два важных фактора, которые влияют на развитие технологий Connected Car. Первый – рост спроса на беспроводные технологии. <...> Второй фактор – регулятивные требования государств (ЭРА-ГЛОНАСС в России, eCall в Европе, SVT в Бразилии), требующие наличия телематического устройства в автомобиле для повышения безопасности. При этом второй фактор является наиболее сильным для создания целой экосистемы, в состав которой входят автопроизводитель, поставщики оборудования и ИТ-платформ, телематические сервис провайдеры и другие участники авторынка.>>



WayRay: стартап ищет 25 сотрудников в российский офис

17 сентября 2015, Россия, Москва, rusbase.com



Компания с российскими корнями WayRay, занимающаяся разработкой голографической автомобильной навигации в дополненной реальности, увеличивает штат в полтора раза и открывает 25 вакансий в России.

«В 2016 году WayRay планирует выйти на американский рынок. Мы ищем лучших специалистов, чтобы завершить все основные работы по Navion до конца года и начать производство», – говорит основатель и CEO WayRay Виталий Пономарев, слова которого приводятся в пресс-релизе компании.

Сегодня в WayRay работает 50 человек, но до конца года планируется увеличить эту цифру в полтора раза. Компания ищет специалистов по обработке и анализу видео, разработке серверного ПО, разработчиков iOS/Android, аналитиков автомобильных протоколов, тестировщиков и других. Полный список вакансий можно посмотреть здесь.

По мере развития компания не исключает возможности релокации работников в зарубежные представительства WayRay, например, в Кремниевую Долину или в Швейцарию.

Основанная в 2012 году в России компания WayRay занимается разработкой проекта «Navion» — автомобильного навигатора, работающего в дополненной реальности. Голографическая технология позволяет изменять фокусное расстояние до виртуальных объектов в зависимости от скорости автомобиля. Система Navion должна поступить в продажу в 2016 году.



EsproCRM: почему международный бизнес так высоко оценил стартап команды программистов из Украины

17 сентября 2015, Украина, aip.ua



Как известно, каждый стартап всегда проходит несколько стадий: от «В первый раз слышу» до «А вы разве еще не используете эту систему в своей работе?» Именно так было и с украинским стартапом EsproCRM.

Когда в прошлом году на мировом рынке CRM-продуктов появился новый EsproCRM, сенсации не произошло. Большинству нравится работать по старому, ничего не меняя.

Постепенно проектом EsproCRM начали интересоваться иностранные IT-компании с целью ознакомиться с функционалом и работой программы, взять для себя новые идеи, найти плюсы и минусы. Некоторым даже было сложно поверить, что этот продукт создан командой программистов из Украины. Отсюда следует, что украинцам таки удалось удивить и порадовать IT-индустрию качеством EsproCRM.

Со временем EsproCRM позитивно оценили международные компании из США и Германии. Логично, так как рынок именно этих стран наиболее быстро реагирует на новинки, проверяет их и внедряет эффективные инновации с целью повышения производительности и прибыльности своего бизнеса. Кроме того, их заинтересовала высокая гибкость EsproCRM, ведь ее очень быстро и просто можно настроить в зависимости от вида деятельности компании и ее целей, как краткосрочных, так и долгосрочных.

Тесное сотрудничество с представителями международного бизнеса, отзывы и предложения пользователей позволили разработчикам усовершенствовать EsproCRM. Следовательно, чем больше довольных пользователей, тем стремительнее растет популярность стартапа EsproCRM.

Поэтому сегодня уже многие слышали о EsproCRM как о качественной, быстрой и удобной CRM-системе, а создатели, как известно, уже рассматривают предложения инвесторов, заинтересованных в совместной деятельности. Очевидно, это говорит об успешности проекта и его инвестиционной привлекательности.

Что же такого особенного в EsproCRM, и почему этот продукт так быстро начал набирать популярность среди других, не менее достойных внимания?

Во-первых, благодаря профессиональному подходу создателей, имея колоссальный опыт обслуживания CRM-систем, они смогли обобщить, проанализировать недостатки работы других систем и построить качественно новую EsproCRM, максимально приближенную к нуждам пользователей.

Во-вторых, быстрая, мобильная и надежная EsproCRM – это именно та CRM, которую ждал бизнес, и которая работает на него.

В-третьих, интерфейс на 12-ти языках помогает пользователю быстро адаптироваться и повышает продуктивность его работы. Ну, и еще много всяких «вкусняшек» от разработчиков.

Становится понятно, что секрет успеха стартапа EsproCRM в том, что это система, которая максимально отвечает потребностям эффективного бизнеса и гармонично развивается вместе с ним.

Наверно, самое время спросить у вас: «А вы разве еще не используете EsproCRM в своей работе?»



BlaBlaCar: французский стартап привлек \$200 млн.

17 сентября 2015, Франция, delo.ua



Сервис, который помогает водителям разделять затраты на поездку с путешественниками, привлек \$200 млн. при оценке компании в \$1,6 млрд.

BlaBlaCar, который помогает водителям найти попутчиков и разделить затраты на путешествие, привлек третий раунд инвестиций в \$200 млн. Оценка компании достигла \$1,6 млрд. Французский стартап потратит привлеченные средства на экспансию на рынки развивающихся стран.

В конце января 2014 года BlaBlaCar приобрел украинский проект "Подорожники" за \$1-3 млн, расширив свое представительство в СНГ. Сервис уже работает по всей Европе и недавно запустился в России, Индии, Мексике и Турции. "Сегодня наше сообщество насчитывает 20 млн людей в 19

странах и мы масштабируем BlaBlaCar на развивающиеся рынки", — сообщил Reuters сооснователь компании Николас Буссон. В этом году состоится запуск сервиса в Бразилии. В следующем году намечен старт операций в Латинской Америке и Азии.

Французский стартап, основанный в 2006 году, фокусируется на междугородних поездках. По словам гендиректора компании Фредерика Мазелла, средняя дистанция поездок составляет 350 км. Поэтому цена за километр в 20-30 раз ниже, чем у Uber, с которым BlaBlaCar часто сравнивают. Главные конкуренты сервиса — автобусные линии и поезда. А схожие сервисы стартап предпочитает покупать, выходя на новые рынки.

За 9 лет BlaBlaCar приобрел 8 компаний и привлек \$335 млн.



UNIM: стартап, вывел свой сервис удаленной диагностики рака за рубеж

24 сентября 2015, Россия, Москва, rusbase.com



Стартап из России в сфере телемедицины UNIM запустил облачную платформу для дистанционной диагностики онкологических заболеваний Digital Pathology. Сервис был подключен в клиниках Великобритании, Германии, Норвегии, Чехии и Украины.

Digital Pathology представляет собой облачную платформу для медицинских специалистов в области онкологии, которая позволяет консультировать пациентов и анализировать результаты диагностики независимо от местонахождения врачей. Разработка позволяет использовать технологии телемедицины для борьбы с проблемами ошибочной постановки диагнозов в онкологии.

В UNIM по запросу Rusbase сообщили, как долго шли переговоры с зарубежными клиниками:

«Работу в данном направлении мы начали более полугодом назад, когда была готова первая бета Digital Pathology. В среднем переговоры с лабораторией длятся около 3 месяцев и требуют в том числе очных встреч», — сказала Барабанова.

В компании также рассказали, как именно клиники используют платформу:

«Лаборатории используют программное обеспечение Digital Pathology как инструмент для внешних консультаций. Продукт локализован на нескольких языках для удобства работы специалистов лабораторий. В данный момент мы также работаем над запуском пилота по использованию Digital Pathology для создания цифровых архивов».

И о том, как распределяются доходы и ответственность:

«Мы выступаем в роли поставщика программного обеспечения, работаем по модели подписки. Ответственность за корректность диагноза несет врач, выдающий заключение пациенту. UNIM несет ответственность за техническую составляющую. Деньги за консультацию получает та лаборатория, которая консультирует кейс, UNIM получает агентский процент.

Компания UNIM была основана в 2013 году. В 2014 UNIM привлекла 1,5 млн рублей от ФРИИ, в марте 2015 года — еще 14,5 млн рублей, а также инвестиции от вице-президента «Ростелекома» Алексея Басова.



2cap & ibox: стартап, предлагающий мобильный эквайринг по банковским картам, потратит \$3 млн., чтобы начать работу во Вьетнаме

28 сентября 2015, Вьетнам, izvestia.ru



Об этом сообщил директор компании по развитию бизнеса «Смартфин» (головной компании 2cap & ibox) Дмитрий Богдашев и подтвердил Сергей Азатян, управляющий партнер фонда InVenture Partners, уже вложившегося в проект. Управляющий партнер Almaz Capital Partners (еще один инвестор 2cap & ibox) Александр Галицкий подтвердил, что зарубежная экспансия 2cap & ibox обсуждалась, но комментировать ее детали отказался.

Из \$3 млн, которые 2cap & ibox потратит на развитие продуктов и маркетинг для продвижения в Азии, только \$0,5 млн она вложит из имеющихся сейчас денег, говорит гендиректор «Смартфина» Павел Глушенков. Остальное она надеется получить в ходе следующего инвестиционного раунда, добавляет он. Основатель и бывший гендиректор 2cap Николай Жмуренко, крупный акционер 2cap & ibox, уточняет, что раунд инвестиций компания планирует привлечь в конце 2015 г. По его оценкам, он может составить от \$3 млн до \$6 млн.

Сначала «Смартфин» работал с индивидуальными предпринимателями и малым бизнесом, но затем расширился до среднего бизнеса, рассказывает Глушенков. Для экспансии компании приглянулись рынки Вьетнама, Индонезии и Таиланда, потому что там большое число мелких и средних предпринимателей, высокое проникновение банковских карт и отсутствуют сильные игроки, сообщил Азатян. Выбор

Вьетнама для первого шага он объяснил тем, что там удалось лучше организовать инфраструктуру и договориться с партнерами – банками и торговыми сетями.

В чем бизнес

Мобильный эквайринг позволяет проводить платежи с банковских карт с помощью мобильного устройства и картридера – специального терминала mobile point of sales (mPOS). С начала 2015 г. 2cap & iBox обработала 2,1 млрд руб. платежей, выручка компании составляет 0,5% комиссии от этой суммы, говорит Богдашев. Он добавляет, что компания продала уже около 30 000 mPOS-терминалов. Терминалы компания закупает в Китае и пишет для них софт.

По данным базы данных стартапов CrunchBase, первые инвестиции 2cap привлекла в сентябре 2012 г. от InVenture Partners и Almaz Capital. В марте 2014 г. в новом раунде инвестиций размером \$5 млн участвовали те же инвесторы плюс «Группа ЕСН» Григория Березкина, следует из данных CrunchBase.

Весной 2015 г. 2cap объединилась с компанией iBox: хотя 2cap обгоняла iBox на российском рынке, у iBox были хорошие позиции в Азии, говорит Жмуренко. Богдашев поясняет, что 2cap в России работала в сегменте малого и среднего бизнеса, а iBox занималась крупными компаниями и имела связи в Азии. Объединение помогало iBox диверсифицироваться в России и привлечь технологии 2cap для работы с малыми и средними компаниями в Азию, говорит он.

Сейчас компаниями 2cap и iBox и их брендами владеет компания «Смартфин», говорит Глушенков. Сделка прошла без денег: владельцы iBox внесли свою компанию в капитал «Смартфина», получив взамен акции доэмиссии кипрской холдинговой компании Jemmott Investments Ltd, владеющей «Смартфином», говорит Жмуренко. После этого в августе 2015 г. инвесторы 2cap – Almaz Capital, InVenture Partners и «Группа ЕСН» – внесли дополнительные \$1,3 млн, рассказывает он. Азатян подтверждает это, уточняя, что раунд инвестиций в \$1,3 млн был одним из условий объединения.



LovePop: необычный стартап хочет разрушить \$7-миллиардную индустрию поздравительных открыток

28 сентября 2015, США, equipnet.ru



Вы, вероятно, ищете различные подходы к бизнесу, чтобы ваш стартап смог начать зарабатывать.

Вам нужна эпическая идея.

Вам нужно, чтобы люди поверили в эту идею и профинансировали ваш стартап.

Вам обязательно нужен отличный продукт и попадание в рынок. Вы должны быть уверены, что на него есть спрос.

В американской индустрии поздравительных открыток спрос, безусловно, есть: примерно на \$7-8 млрд. в год. Однако на этом рынке грозно маячат Hallmark и American Greetings, столь же громадные, как Coca-Cola и Pepsi в отрасли безалкогольных напитков. Конкуренция не просто жесткая – основные конкуренты определяют рынок.

Тем не менее, небольшой стартап из Бостона собрался заняться поздравительными открытками. Они что, чокнутые?

Знакомство с LovePop, амбициозным «подрывным» стартапом из Бостона

Я поговорил с Вомби Роузом и Джоном Вайзом, соучредителями LovePop, об их стартапе, выросшем в рамках бизнес-инкубатора TechStars в Бостоне.

Как и многие другие успешные предприниматели, Вомби и Джон не хотят доминировать на своем рынке. Они хотят хорошенько встряхнуть его и поставить с ног на голову. LovePop

На первый взгляд может показаться, что \$7-миллиардная американская отрасль открыток – последнее место, куда стоит соваться неоперившемуся стартапу. С 2008 по 2013 год доходы от продажи поздравительных открыток в США снизились на 5%, поскольку клиенты предпочли цифровые открытки. IBISWorld прогнозирует, что выручка будет снижаться и дальше, до \$4,3 млрд. к 2018 году.

Доходы Hallmark, главной силы на рынке, сократились с \$4 млрд. в 2012 году до \$3,8 млрд. в 2014 году – не помогли даже огромные усилия по увеличению заработка за счет электронной коммерции. Главный конкурент Hallmark – American Greetings зарабатывает около \$2 млрд. в год, несмотря на серьезную реструктуризацию, в том числе приобретение Carlton Cards и последующий переход в руки новых владельцев – семьи Вайс.

Нужно быть совершенно безрассудным, чтобы запустить стартап своей мечты на рынке бумажных и электронных поздравительных открыток, где бьются за господство эти два голиафа. Если даже они не

«...Теперь, когда они готовы к росту, LovePop демонстрирует 10-кратное увеличение своих доходов от электронной коммерции с января этого года...»

могут предложить ничего инновационного и идти впереди последних цифровых веяний этой отрасли, то кто может?

Причины кризиса в отрасли поздравительных открыток

Несколько десятилетий назад получать бумажные поздравительные открытки было интересно. Сегодня, хотя американцы все еще посылают 25-30 открыток в год, они полностью утратили элементы неожиданности и восторга.

Электронные открытки, будучи более удобными, также не дарят радости. Они не являются неожиданными, и вы всегда понимаете, как мало усилий нужно приложить, чтобы отправить любую из них. Часто они просто теряются в спаме и беспорядке наших электронных почтовых ящиков.

Неважно, бумажные или электронные, сегодняшние поздравительные открытки массового производства безликие и, если честно, дешевые. Весь бренд Hallmark был построен на идее, что вы можете поделиться особыми чувствами, но постепенно концепция была сведена к рутине. Поэтому, по мнению Вомби, отрасль открыток находится в глубоком кризисе.

LovePop хотят исправить положение, нарушив привычный, давно сложившийся в этой отрасли уклад. Примерно так же, как новоиспеченный миллиардер Элизабет Холмс полностью изменила своей новой технологией рынок диагностики по анализам крови.

Вомби и Джон учились в Институте Webb (Нью-Йорк), где готовят военно-морских конструкторов и морских инженеров. Парни были вдохновлены невероятно художественными и сложными открытками ручной работы, которые они увидели в поездке во Вьетнам, организованной Гарвардской школой бизнеса. Будучи прирожденным предпринимателем, Вомби сразу решил перенести это невероятное чувство в США.

«...Они не просто сделали другой тип открыток. Они предлагают новый тип переживаний... LovePop определили три элемента, которые делают поздравительные открытки по-настоящему особенными...»

«Я влюбился в это древнее искусство. К тому же, я инженер по образованию, поэтому и процесс разработки открыток доставил мне массу удовольствия. Вот почему сейчас я так взволнован. Мы клиент-управляемый бренд, ориентированный непосредственно на потребителя, и мы тратим много времени на общение с нашими клиентами. Наблюдение за их реакцией на получение наших открыток показало мне, насколько это особенное чувство».

Они не просто сделали другой тип открыток. Они предлагают новый тип переживаний.

Поздравления нового формата

LovePop определили три элемента, которые делают поздравительные открытки по-настоящему особенными. «Люди очень хотят сделать так, чтобы другие пережили особенные ощущения с помощью чего-то личного, осязаемого и неожиданного», – объяснил Вомби.

«Цифровые открытки не могут быть личными и неожиданными», – считает Вомби. Открытка на День рождения – сегодня самое распространенное поздравление благодаря Facebook. Но это не мешает людям снова и снова посылать их. Традиционным открыткам тоже не хватает элемента неожиданности и уникальности. Отрасль устаревает, а «великие» инновации, предложенные крупными игроками, на самом деле просто означают оцифровку старых подходов и текстов.

А LovePop разрабатывают и производят персональные 3D-открытки.

«Для того чтобы они были личными, мы не предлагаем открытки с уже нанесенным на них текстом. Как сообщение может быть личным и особенным, если один и тот же текст напечатан 100 000 раз? Мы предлагаем вам самим придумать текст, и мы вручную нанесем его на открытку. Вот как мы добиваемся личного участия», – говорит Вомби. 3D-открытки

Инвесторам понравилась идея. Более 450 человек поддержали LovePop на Kickstarter, собрав для них \$23 000 для открытия новой компании.

«Мы надеемся, что наш сайт станет любимым местом для тех, кто хочет сделать что-то неожиданное для дорогого ему человека. Наша главная задача – создать что-то принципиально новое в области художественной работы с бумагой и сделать наши инновации органичной частью современной жизни, с помощью которой вам будет легко сделать сюрприз вашим близким. Мы не стоим на месте, в будущем мы хотим предложить и другие оригинальные способы поделиться эмоциями. У нас уже есть запросы на совершенно невероятные открытки, над которыми мы как раз сейчас работаем».

Несмотря на свой небольшой опыт, Вомби и Джон уже выучили несколько важных уроков стартаперства. «Вы должны провести исследования на тему расширения бизнеса и быть готовы к этому. Мы открыли пару новых убыточных магазинов – урок здесь заключается в том, что мы не были готовы к таким объемам и темпу. Сначала надо было понять, как все работает. Следует всегда задавать себе вопрос «Почему?» и улучшать модель своего бизнеса, что позволит затем расти гораздо быстрее».

Теперь, когда они готовы к росту, LovePop демонстрирует 10-кратное увеличение своих доходов от электронной коммерции с января этого года.

Вомби считает, что смена военных разработок на конструирование открыток – это судьба. Его отец был предпринимателем, который жил по принципу: «Я должен это сделать!». Вомби говорит, что эта мысль

укоренилась в нем с раннего возраста. Хотя он учился на военно-морского конструктора, он счастлив использовать свои инженерные навыки для конструирования поздравительных открыток.

«Это невероятный способ оказывать влияние на наших клиентов, а также на всех других людей. И это действительно важно. Вы видите вокруг кучу разных вещей, но я действительно не видел ничего, что вызывает такое же восхищение и радость, как открытка LovePop. Ради этого стоило все начинать».

Автор: Ларри Ким (Larry Kim)



GetTaxi: «Пока мы продолжаем расти темпами 300% в год, мы сосредоточены на росте» - Шахар Вайсер

29 сентября 2015, Россия, Москва, vedomosti.ru



Шахар Вайсер, основатель стартапа GetTaxi

Что нельзя купить ни за какие деньги и в чем главная заслуга мобильных приложений – рассказывает Шахар Вайсер

Пять лет назад стартап GetTaxi по созданию виртуальной диспетчерской заказа такси казался многим скорее новой забавой предпринимателей-технарей, чем серьезным бизнесом. Выросшая на основе мобильного приложения компания Gett сейчас работает в 54 городах по всему миру, включая Нью-Йорк, Лондон, Тель-Авив, Москву и Санкт-Петербург, а ее сервисом пользуются более 10 млн человек. Сейчас Gett осваивает новые ниши услуг для потребителей – от доставки еды и маникюра до капитального ремонта. Главный принцип – мобильные приложения дают возможность людям экономить время на бытовых услугах и освобождают от рутины, чтобы они могли тратить время на то, что им действительно нравится, отмечает основатель компании Gett Шахар Вайсер: «Мобильный телефон – это уникальное конкурентное место». На этой неделе Gett преподнес сюрприз конкурентам, запустив новый тариф такси на 40% дешевле.

– Рынок такси сложно было назвать цивилизованным, когда вы начинали проект GetTaxi. С тех пор все сильно поменялось: заказ такси через мобильное приложение стал нормой, цены снизились, нелегальные извозчики были вытеснены технологичными сервисами типа GetTaxi, Uber, «Яндекс.Такси». Почему вы решили идти в другие секторы услуг? Стало тесно?

– Мы действительно начинали с транспорта. Но построение транспортной вертикали услуг позволило нам разработать технологию, которую можно применять и в других сегментах.

– В чем суть вашей концепции?

– Мы реализовали идею, которая будоражила умы нашей команды.

Технологию и операционные навыки, которые мы обкатали на заказах такси, в итоге можно применить в других нишах, которые касаются сектора услуг. Это все те услуги, которые сопутствуют вашей жизни, например покупка продуктов, заказ обеда или услуги для дома – все то, на что вы тратите время. Сейчас во всем мире один тренд – человек стремится к максимальному делегированию полномочий. Ведь нет никакой ценности в том, что вы лично уберете свою квартиру. Может, лучше, чтобы с помощью нашей компании вы могли высвободить время и максимально использовать его на то, что вам больше нравится делать?

– На чем вы еще собираетесь сэкономить время потребителям?

– С июля с помощью приложения Gett можно заказывать суши, а позднее можно будет заказывать любую еду – бургеры, пиццу или базовые продукты из супермаркета. Речь идет именно о базовых продуктах. На этом этапе наша компания не собирается заменить 100% из того, что вам нужно сделать, но 80% точно – это и транспорт, и еда, и уборка, и химчистка, и мелкие бытовые задачи по дому. Согласитесь, ведь всегда хочется нажать магическую кнопку, чтобы по мановению палочки было сделано то, что вам нужно в быту. Теперь такая возможность есть.

– Сколько услуг должно быть запущено?

– Наша цель – запускать новую вертикаль услуг каждый месяц. Это в идеале.

И кстати, после того как мы выпустили волшебного джинна – сделали объявление о новых услугах, количество потенциальных контрагентов выросло необычайно. Нам казалось, что мы сделали универсальную карту развития бизнеса по услугам, но оказалось, что есть много идей, о которых мы даже не думали.

– А в идеале что бы вам хотелось?

– Потенциальных категорий, естественно, больше, чем мы способны сделать сейчас. Но выпускать новый сегмент услуг раз в месяц – это неплохой план, я вас уверяю.

В первую очередь это касается транспорта. Наша цель – быть альтернативным средством передвижения вашему личному автомобилю. Чтобы этого добиться, надо понижать цены, но при этом увеличивая за-

грузку водителя: чем больше поездок – тем меньше тариф. Транспорт останется основополагающим направлением бизнеса компании: речь идет о расширении линейки классов автомобилей, оптимизации цен и сохранении высокого заработка у водителей.

С продуктами питания – идея добиться того, чтобы доставка пиццы или суши занимала 10 минут. Некоторые не верят, что такое возможно. Но то же самое раньше говорили и о наших услугах такси. Когда мы заявили, что сможем подавать машину менее чем за 15 минут и минимальная стоимость составит 100 руб., многим одновременное выполнение обеих задач казалось нереальным. Но сегодня так и есть. И сегодня выполнение обоих условий кажется банальным: мы теперь подаем машину за 5–7 минут, а минимальная поездка теперь стоит всего 49 руб. На этой неделе Gett запускает новый тариф «Эконом +», который удешевил услугу такси на 40%.

– Может ли технологическая платформа Gett использоваться для доставки еды?

– Конечно, будет использоваться та же технология, но исполнители будут другие – не наши водители, а другие специально обученные специалисты.

– Некоторые считают, что рынок тех или иных услуг насыщается довольно быстро и может не появиться достаточного спроса на ту или иную услугу при большой конкуренции.

– Интересная тенденция наблюдается на стороне предложения. Мы заметили, что фактически даем возможность 20 000 водителей зарабатывать и содержать свою семью. Конечно, не мы платим зарплату – это делает рынок, но мы создаем основы для рынка. И в итоге 20 000 семей водителей живут за счет этого сектора. Это само по себе удивительно, и к концу года будет более 100 000 таких семей.

Сегодня мало кто говорит о том, что технология сама по себе создает рабочие места. А это действительно так. Многие просто не обращают на это внимания.

– Но потенциальные рабочие места существовали, вы просто заняли эту нишу.

– Не совсем. Один из интереснейших моментов состоит в том, что формат пользования такси поменялся фундаментально. Зарегистрировавшийся в Gett человек сначала делает X поездок в месяц, через три месяца – 2X, через 12 месяцев – 4X поездок. Только задумайтесь: когда человек понимает преимущества службы Gett, открывает для себя эту услугу, понимает комфорт, который она предоставляет, он начинает пользоваться услугой чаще и это в итоге расширяет рынок такси. Количество рабочих мест выросло пропорционально всем этим факторам.

Например, в Нью-Йорке рынок такси сейчас в два раза больше размера, который существовал на момент запуска проекта. И пользователю понятно: то же самое удобство может появиться в других областях, где наша компания начнет работать. И в конечном итоге город выигрывает, выигрывает вся экономика.

– Для многих такси – это элемент уровня жизни выше среднего...

– Главная проблема города – отсутствие парковки и ее стоимость. Такси часто дешевле, чем стоимость парковки вашего автомобиля.

Стиль передвижения людей сильно изменился. Сейчас утилизация личного транспорта – всего несколько процентов от его потенциальных возможностей. Задумайтесь! Всего несколько процентов. А автомобиль – это один из самых дорогих активов человека, и при этом он не используется. Раньше была другая ситуация: наличие личного транспорта предоставляло свободу передвижения. Сейчас Gett предоставляет ту же свободу, но не требует таких расходов.

Времена, когда люди каждый день пользовались автомобилем, прошли. По выходным – да, это осталось, но среднее использование машины в течение рабочей недели невелико. Идет обратная тенденция. Например, в Калифорнии покупки автомобилей сокращаются и владение машиной уже не считается очевидным преимуществом. Дилемма перед ведущими производителями, например GM и Ford, сейчас стоит именно так – им надо думать, как они будут продавать машины в ближайшие пять лет. Не через 10–20 лет, а именно через пять лет, потому что рынок сильно изменился, отношение к автомобилям изменилось. Человек не хочет владеть машиной, поскольку это невыгодное и неэффективное вложение при наличии альтернатив. Такие компании, как наша, позволяют оптимизировать инфраструктуру и перераспределять ресурсы, которые тратились раньше на покупку автомобилей для членов семьи, на себя, семью, развлечения, другие полезные вещи.

– Вы подробно говорите о транспорте, поскольку там это работает лучше всего или рынок созрел до альтернативного решения?

– В конечном итоге выигрывает город и социальная структура – улучшается ситуация с транспортом, парковками, снижается уровень загрязнения и проч. Изменения на рынке фантастические, и они произошли всего за четыре года.

– Где именно вы видите большой потенциал роста спроса на такие услуги?

– Все, что связано с услугами по дому, сферой красоты, питания и транспорта. Сейчас всем важна скорость получения услуги и ее цена. Ведь время бесценно – его нельзя купить, и в этом состоит главный тренд. Компании, которые способны сэкономить время потребителя, имеют большое будущее. Например, хочет девушка сделать маникюр: нажала кнопку – и за 15 минут приехал мастер. Или еще один пример – покупка цветов: это спонтанное желание и вам обычно не хочется тратить много времени на

«...Пять лет назад стартап GetTaxi по созданию виртуальной диспетчерской заказа такси казался многим скорее новой забавой предпринимателей-технарей, чем серьезным бизнесом...»

поиск букета, а просто хочется, пока вы делаете другие дела, чтобы к вам приехал прекрасный букет, который вы заказали.

В современном мире очень быстро происходит сдвиг в потребительских предпочтениях, в поведении – как и чем пользуется человек. Социальная динамика сейчас довольно интересная: человек старается успеть как можно больше за меньшее количество времени и думает, как быть более эффективным и первым. Услуги, которые предоставляет наша компания, помогают этого добиться.

– В России, наверное, этого меньше?

– Как раз наоборот: больше.

– Вы говорили, что вас интересует также сфера медицинских услуг. Это что-то типа скорой помощи?

– Согласитесь, довольно интересные данные, что наши машины такси приезжают к людям быстрее, чем приезжает «скорая помощь» или милиция.

Мы пока не придумали, как это использовать. Но нам очень хочется помочь улучшить ситуацию в этих сферах. Ведь возникают ситуации, когда можно спасти жизнь, например своевременно сделав инъекцию инсулина или укол от аллергии, – в такие моменты минуты, когда они должны быть сделаны, критичны для жизни человека.

– Ваши конкуренты двигаются в том же направлении. Например, Uber запустил услугу курьера, «Яндекс» запустил «Яндекс.Мастер». Но если конкуренты являются более крупными компаниями, у них есть возможность зарабатывать в одной нише, а в другой можно и демпинговать, чтобы завоевать рынок. Как вы с этим взаимодействуете?

«...Социальная динамика сейчас довольно интересная: человек старается успеть как можно больше за меньшее количество времени и думает, как быть более эффективным и первым. Услуги, которые предоставляет наша компания, помогают этого добиться...»

– Наш транспортный сервис используется в России, Великобритании и Нью-Йорке. Но услуга, по сути, локальна, и, если у компании нет в наличии 10 000 автомобилей, как, например, у Gett в Москве, а есть всего 1000 автомобилей, обеспечить рынок ее услугами невозможно, какой бы красивой идея ни была в принципе: при небольшом количестве машин любая подача автомобиля все равно займет уже другое время. Если машин нет, никакая концепция не сработает на большом рынке – это будет всего лишь компания, которая работает только в пределах Садового кольца.

– Uber, осваивая московский рынок при схожих возможностях, может за счет доходов от американского рынка и инвесторов продержаться на низких ценах и в зоне убытка дольше на любом конкретном рынке, выдавливая конкурентов.

– За счет большого оборота Gett может предложить более выгодные цены, а после сегодняшнего запуска новых тарифов и подавно.

– У меня на мобильном телефоне, например, есть несколько транспортных операторов – и Gett, и Uber, и «Яндекс.Такси».

– Мобильный телефон – это уникальное конкурентное место, но нельзя заставить человека делать что-то, если он этого не хочет. Если удобно и выгодно работать на одной платформе, потребителя не заставишь пользоваться другой услугой. Uber, например, высококонкурентен в США – занимает около 90% рынка, но на крупнейших рынках, в числе которых Россия, их покрытие составляет всего 3–5%.

– А как вы решили осваивать нью-йоркский рынок? Почему вы решили там работать?

– Нью-йоркский рынок такси составляет половину таксомоторного рынка Америки, но он малоконкурентен. Там работает всего одна компания, и монополист, как известно, обычно максимизирует прибыль и не думает о качестве или конкурентности своих услуг. Зайти на такой рынок обычно легко, предложив более выгодную услугу.

При этом половина таксомоторного рынка Нью-Йорка востребована корпорациями. Gett там известен именно за счет лучшего продукта для корпораций (b2b). Половина списка Fortune 500 – это наши клиенты, и мы добились этого за три года. Весной мы запустили сегмент b2b в Нью-Йорке. Мы понижаем стоимость услуг, увеличиваем эффективность и прозрачность транспортных услуг, и компании это очень ценят. Поверьте, 2500 клиентов b2b в корпоративном мире – хороший результат.

– Какой из рынков для вас является самым важным с точки зрения его доли в выручке?

– Все рынки важны и равносильны. Два рынка – России и Великобритании – самые крупные в Европе.

Израиль, правда, также оказался крупным рынком, и это удивительно. Там люди пользуются такси очень много, стоимость рынка составляет около \$2 млрд, Это было большой неожиданностью для нас.

– В декабре вы изменили цены в Москве, в феврале произошла забастовка водителей, что крайне редкое явление в России вообще. Водители аргументировали, что цены на бензин и запчасти растут, издержки увеличиваются, цены на такси снижаются. С чем были связаны жалобы водителей?

– Был пиар-акт – объявление о том, что будет забастовка. Но на самом деле забастовки не было.

– Есть статистика, сколько водитель зарабатывает?

– Водитель в Gett может заработать около 120 000 руб., но вы должны брать во внимание, что это очень тяжелый труд.

– Хорошо, вы снизили цену на услугу. Что это дало?

- Такси стало доступным для очень многих, произошел огромный скачок заказов.
- Несколько лет назад в России было зафиксировано мошенничество с банковскими картами при оплате заказов такси.
- Люди с криминальным прошлым действительно занимались этим, правоохранными органами были приняты меры. Но говорить об этом не хочу.
- У вашей компании в основном инвесторы с российскими корнями.
- Да, в нас инвестировали лучшие фонды, работающие в России. Последние \$150 млн инвестировали фонды Baring Vostok и Vostok Nafta. Среди инвесторов есть Creos – лондонский венчурный фонд. Access Industries Леонарда Блаватника также была в числе инвесторов.
- Свою долю в компании можете раскрыть?
- Не могу. На начальном этапе мы с первоначальным партнером вкладывали много собственных средств. У нас остается существенный пакет.
- Не скажете?
- Нет.
- Сколько было проинвестировано?
- \$207 млн, это фантастическая на самом деле сумма.
- Не хотите выходить на публичный рынок?
- Пока нет.
- Почему не стремитесь на публичный рынок – больше становится конкурентов за пакет и до публичного рынка может не дойти?
- Нет, это доступная дорога. Но пока мы продолжаем расти темпами 300% в год, мы сосредоточены на росте.
- В свое время вы уехали из России. Можете рассказать немного о себе?
- Я родился в Москве на Старом Арбате, уехал в Израиль в 1991 г., когда мне было 16 лет.
- С семьей?
- Один. Там я заканчивал образование, служил в армии, создавал первые бизнесы. В 2000 г. я вернулся в Россию возглавить публичную телекоммуникационную компанию Comverse. Это был интересный период – построение и развертывание мобильной связи. В 2005 г. я ушел из Comverse и вернулся к построению стартапов – переехал в Кремниевую долину и семь лет создавал компании там.
- Вы сказали, что вернулись к построению стартапов. Когда вы начали ими заниматься?
- Первый стартап я основал в 1997 г. Тогда, конечно, были совсем другие времена – половина клиентов получала информацию по телефону, поскольку не у всех был на тот момент доступ в интернет.
- Где родилась идея создать GetTaxi – в США?
- В Израиле.
- После Кремниевой долины не тяжело возвращаться в Россию?
- Мне всегда нравилась Москва.
- Некоторые предпочитают Азию – более быстрые темпы развития...
- Я никогда не занимался там бизнесом. Там культура сильно отличается от всех других рынков, в том числе и культура бизнеса. Мне кажется, в Азии надо родиться, чтобы работать.
- Почему не выходите в новые города России с Gett?
- Как раз этим летом компания объявила о выходе на рынки городов-миллионников по всей России. Наш сервис уже запущен в Питере, Новосибирске и Нижнем Новгороде, а также готовятся запуски в нескольких новых городах.

«...С июля с помощью приложения Gett можно заказывать суши, а позднее можно будет заказывать любую еду – бургеры, пиццу или базовые продукты из супермаркета...»

Справка: Gett Inc. (бывшая GetTaxi) - интернет-компания. Финансовые показатели не раскрываются. Годовой оборот (оценка компании на август 2014 г.) – \$150 млн. Компания основана в 2010 г. Роем Мором и Шахаром Вайсером. В 2014 г. вошла в топ-15 среди самых быстрорастущих компаний мира по версии Forbes. Общий объем привлеченного финансирования – \$207 млн. Развивает сервис по вызову такси через мобильное приложение. Сервис доступен в США, Великобритании, России, Израиле (всего в 54 городах). В июле 2015 г. компания объявила о ребрендинге и сменила название на Gett.

ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ: ИССЛЕДОВАНИЯ, ОБЗОРЫ, АНАЛИТИКА



Российский венчурный рынок упал в 2 раза

18 августа 2015, Россия, Москва, app2top.ru

На западе очень много историй успеха на рынке мобильных игр связано с венчурными инвестициями. В России сама возможность подобных сюжетов всегда проходила под грифом "научная фантастика". И, судя по всему, изменения ситуации в ближайшее время ждать не стоит: российский рынок венчурных инвестиций упал в два раза.

За первые три месяца 2015 года в России прошло всего 89 сделки на общую сумму в \$68,7 млн. Это в два раза меньше, чем годом ранее за аналогичный срок. Причем их большая часть - 53 сделки - произошла при поддержке государственного капитала. В общем и целом, получить сегодня деньги от фондов стало труднее.



Более того, часть инвесторов начала вести разговор о продаже бизнесов. В зрелые компании также не было произведено дополнительных инвестиций.

Понятно, что на этом фоне ждать бизнес-ангелов, которые захотят инвестировать в такой высокорисковый рынок, как игровой не стоит.

С другой стороны, управляющий директор РВК Роман Косячков отметил, что дальнейшего "кратного падения" российского венчурного рынка ждать не стоит, поскольку отток независимого капитала компенсируют государственные инвестиции. Это подтверждает комментарий Максима Штейгервальда, директора по инвестициям Фонда развития интернет-инициатив, который был создан по инициативе президента России Владимира Путина. Со слов последнего, ФРИИ не снижал свою активность, несмотря на кризис.

Мы также напомним, что совсем недавно фонд "Сколково" объявил о готовности инвестировать 5 млн рублей в игровой middleware.



Исследование: к концу 2015 года объем венчурных инвестиций в США достигнет \$70 млрд

20 августа 2015, США, app2top.ru

Размер средств, которые венчурные фонды США тратят на инвестиции, к концу 2015 года достигнет \$70 млрд. Об этом в совместном исследовании рассказали аналитические фирмы KPMG и CB Insights.

Прогнозы основаны на итогах второго квартала 2015-го. За этот период в США состоялось 2353 сделки на сумму в \$37,5 млрд. Если предположения аналитиков оправдаются, то уровень венчурных инвестиций в стране достигнет самого высокого значения за последние пять лет.

Деятельность 45% получивших инвестиций компаний связана с Интернетом.

Наиболее привлекательными остаются уже состоявшиеся компании: инвесторы предпочитают вкладываться на поздних раундах финансирования. Как правило, это тот этап, когда понятна прибыльность бизнеса.

Кроме того, инвесторы заинтересованы во вложении средств в так называемых «единорогов». Это компании, годовой доход которых превышает миллиард долларов. Во втором квартале 2014-го «единорогов» в Северной Америке насчитывалось 9. К концу аналогичного периода 2015-го их число достигло 24.



Напомним, российский рынок венчурных инвестиций демонстрирует противоположную динамику. Его объем за первые три месяца 2015 года упал в два раза.

Акселератор стартапов GeneratonS-2015 презентует проекты на Евразийском аэрокосмическом конгрессе

21 августа 2015, Россия, Москва, aviaport.ru



Акселератор стартапов GeneratonS-2015 представит на Евразийском аэрокосмическом конгрессе (ЕАК) 30 стартапов трека авиационно-космической отрасли Aerospace, говорится в сообщении акселератора.

Предварительный отбор, в котором участвовали технические и бизнес-эксперты, позволил сформировать портфель проектов, которые показали гибкость в трансформации первоначальной идеи под нужды венчурного рынка и партнеров трека.

В рамках ЕАК проекты будут представлены руководителям инновационных направлений государственных и частных компаний. В частности, среди них будут представители Ростеха, "ОАК", "ОДК", Фонда "Сколково", представители французской аэрокосмической корпорации Safran. В GenerationS считают, что презентация поможет ответить на вопрос о том, "куда движется современное инновационное предпринимательство".

Акселератор GenerationS проводится "Российской венчурной компанией" с 2013 года. В рамках программы РВК сотрудничает с ключевыми российскими корпорациями в каждом из семи сегментов своей работы, в том числе и в авиационно-космическом кластере.



Финансовые стартапы научились зарабатывать на активной аудитории Twitter

02 сентября 2015, Россия, Москва, izvestia.ru

Как говорит глава Twitter по финансовым продуктам Стивен Морзе, вокруг мессенджера сложились все компоненты, необходимые для быстро развивающейся экосистемы.

Очередной черный понедельник, 24 августа, заставил финансистов по-новому взглянуть на рынок. Второй и третий по величине фондовые рынки мира – китай-

ский и японский – упали на 8 и 6% соответственно. Следом стали падать котировки в Европе. Перед открытием торгов на Уолл-стрит некоторые мудрецы предрекали, что и здесь будет нелегкий день. Но клиенты iSentium – около дюжины хедж-фондов – сохраняли спокойствие. По данным этой аналитической платформы, основывающейся на анализе записей в Twitter, индекс S&P 500 должен был вырасти, несмотря на утренние проблемы. Программа проанализировала стиль высказываний сотен тысяч твитов, авторы которых имеют отношение к фондовому рынку, и сделала вывод, что 24 августа на рынке будут царить скорее позитивные, нежели негативные настроения. Инвесторам было рекомендовано покупать депозитарные расписки S&P 500.

Гендиректор и крупнейший инвестор в iSentium Гаутам Састри, прислушиваясь к рекомендациям своего стартапа, каждое утро в 9.31 продает или покупает акции, а за несколько минут до закрытия делает обратную операцию. К середине августа, по его словам, у него получилось 17% дохода в годовом исчислении. Это где-то в 12 раз лучше индекса S&P. В черный понедельник он увеличил свой капитал на 2,5%. «С какой-то точки зрения это самая дурацкая стратегия. Но она работает», – не перестает удивляться Састри. Его стартап не назовешь особо большим: 13 сотрудников и оборот порядка \$1,8 млн в этом году.

«...В недавнем отчете компании по анализу данных соцсетей Gnip отмечается, что финансовая индустрия медленнее других осознает всю силу социальных медиа...»

Састри не одинок. Шесть лет назад трое однокурсников Йельского университета основали компанию Datamir, которая ищет в твитах важную для трейдеров, журналистов и госагентств информацию. Примерно в то же время бывшие топ-менеджеры Thomson Reuters создали агентство Selerity, которое также ищет новости, оказывающие влияние на рынок. В апреле агентство опубликовало твит с информацией о плохих квартальных показателях Twitter до официального объявления отчетности, обвалив котировки компании более чем на 18%. Свои проекты по фильтрации информации из Twitter и StockTwits открыли даже Bloomberg и Thomson Reuters.

Как говорит глава Twitter по финансовым продуктам Стивен Морзе, вокруг мессенджера сложились все компоненты, необходимые для быстро развивающейся экосистемы. Первой волной толкователей твитов были сами хедж-фонды и алгоритмические трейдеры, вспоминает он. Теперь обработкой информации занимаются отдельные проекты вроде iSentium.

В недавнем отчете компании по анализу данных соцсетей Gnip отмечается, что финансовая индустрия медленнее других осознает всю силу социальных медиа. То, что твиты могут двигать рынки, трейдеры поняли только два года назад, когда инвестор-активист Карл Айкан написал, что считает, что акции Apple вернутся к цене \$700. Акции корпорации выросли на 5%, капитализация увеличилась почти на \$12 млрд.

Поначалу потенциальные клиенты iSentium, вспоминает Боб Руло из Монреала, один из первых инвесторов в стартап, говорили, что рынок хаотичен и что нет ни единого шанса, что замысел iSentium сработает. Но, когда стартап поддержали такие уолл-стритовские гуру, как экс-президент хедж-фонда Apollo Global Management Марк Шпилькер, интерес клиентов вырос. Операционный директор Самир Гупта, которого переманили из JPMorgan Chase в iSentium в прошлом году, предрекает, что уже вскоре стартап станет прибыльным.

Састри – серийный предприниматель. Состояние он сколотил на продаже компьютерного «железа». Ядро программы iSentium – запатентованная технология языкового анализа, разработанная лингвистами, которая оценивает эмоциональный окрас каждого твита. На основе этого делается вывод о настроениях рынка. Система далека от идеала. Так что iSentium наняла штатных сотрудников, которые в ручном режиме просматривают отобранные в случайном порядке твиты о 8500 ценных бумагах и индексах. В четырех случаях из пяти выводы системы об эмоциях автора подтверждаются, говорит Састри. Машина дает сбой, если натывается на сарказм, языковые нюансы, двусмысленности и просто спам. Принцип iSentium в корне отличается от технического анализа, лежащего в основе многих рыночных прогнозов, говорит Састри: «Они берут то, что уже произошло, скажем, котировки, и считают, что на основе этого можно сделать вывод на будущее».

Састри вырос в индийском Хайдарабаде, а в США приехал в начале 1980-х стажироваться в сейсмической лаборатории Университета Хьюстона. Его работы по сейсморазведке месторождений газа и нефти привлекли внимание военных, и Састри позвали работать на военно-морскую базу США в Австралии. Там с помощью его разработок пытались обнаружить российские подлодки. Затем Састри трудился в корпорации NEC, после чего основал свой бизнес – Maximum Throughput, который поставлял серверы клиентам от ядерной лаборатории в Лос-Аламосе до онлайн-казино Goldenpalace.com. Следующим бизнесом стала Terrascale Technologies, которая предлагала облако для хранения данных «тем, кого опасается Эдвард Сноуден, – они анализируют тексты, считая, что на их основе могут определить намерения людей и предсказать их действия». Через пару лет, в 2006 г., Састри продал этот стартап.

Вырученные средства были вложены в монреальский стартап Keenkong. Он сканировал блоги, чтобы определить эффективность маркетинговых трат компаний. Через два года Састри решил перепрофилировать этот неудачный проект и разогнал почти всех сотрудников, но не тронул никого из команды лингвистов. Их он перебросил на работу над следующей задумкой – биржевым анализом. Компанию переименовали в iSentium. Сейчас она развивает и другие направления анализа. Например, делает выводы о политических предпочтениях в регионе. Эту информацию Састри хочет продавать партиям и новостным агентствам. «Политики сродни ценным бумагам, – говорит он. – Их значимость растет или падает под влиянием тех же факторов, что и цена акций, – представлений людей, степени доверия, тренда».



Изобретатели-одиночки похоронят мировые корпорации

05 сентября 2015, США, dsnews.ua

Возникающая сейчас сфера бизнеса является общественной не по форме собственности, а по кругу тех, кто вовлечен в процесс разработки продуктов

Каждый этап дигитализации (перевода информации в цифровую форму) в производстве вызовет разрушительный эффект, столь же мощный, как и в тех отраслях, которые уже стали цифровыми: сфере офисного оборудования, телекоммуникации, фотографии, издательства, музыки, кино. Инновации придадут сил небольшим и средним фирмам и индивидуальным предпринимателям. Благодаря интернету запуск новых продуктов становится более легким и дешевым, что только усилит конкуренцию. В США успели назвать это новое явление общественным производством. В круг вовлеченных в процесс разработки продуктов может войти, если пожелает, любой пользователь Всемирной паутины.

Как работает фирма по штамповке идей



Одна из первых таких компаний - студия дизайна Quirky, ультрамодная, как и ее название. Ее создал в Нью-Йорке в 2009г. молодой предприниматель Бен Кауфман, которому тогда было 22 года. Студия располагается в переоборудованном складе около реки Гудзон. Ей принадлежит небольшая фабрика, где есть пара 3D-принтеров, лазерный резак, фрезерные станки, камера для окраски и другое оборудование. Эта мастерская прототипирования является главной в бизнесе Quirky по превращению идей других людей в готовые продукты. С помощью растущего сетевого сообщества, которое насчитывает уже 1,14 млн членов, Quirky представляет по два новых потребительских товара в неделю. Это работает следующим образом: пользователь выдает на рассмотрение идею, и если достаточному количеству людей она понравится, то команда Quirky по конструированию изделий изготавливает прототип. Пользователи оценивают его онлайн и могут принять участие в формировании итогового дизайна и упаковки. Затем Quirky подыскивает подходящих производителей. Продукт продается через сайт компании, а если спрос растет, то и через розничные сети. Quirky также занимается патентованием и отдает 30% прибыли от прямых продаж изобретателям и другим пользователям, принимавшим участие в создании продукта.

За шесть лет студия вывела на рынок 150 продуктов. Среди самых простых и успешных - Pivot Power, электрический удлинитель с регулируемыми розетками, облегчающий подключение различных зарядных устройств, стоимостью в \$29,99. Идея пришла в голову старшекласнику Джейку Зайну из Милуоки. За несколько месяцев он заработал на своем изобретении \$124 тыс.

Используя свое сообщество как референтную группу, Quirky может быстро определить, имеется ли для товара рынок сбыта, и установить справедливую цену еще до принятия самого решения о производстве. В первые годы большая часть продукции фирмы изготавливалась азиатскими субподрядчиками, но в 2012г. Кауфман наладил партнерство с General Electric (бытовая электроника), затем с Harman (аудиотехника), а в апреле 2015г. - еще и с Mattel.

Одиночки оккупируют рынок



Не менее интересен опыт Shapeways, другого ультрамодного онлайн-сообщества по производству товаров. В отличие от студии Quirky, которая использует 3D-принтеры лишь для прототипирования некоторых продуктов, Shapeways специализируется именно на услугах 3D-печати. Компания, основанная в 2007г. в Эйндховене (Нидерланды), где она содержит европейскую производственную базу, в 2010г. переместила свою штаб-квартиру в Нью-Йорк, на остров Манхэттен, где создала второе предприятие 3D-печати. В 2012 открыла в Нью-Йорке еще одно производство - в Лонг-Айленд-Сити, а затем обзавелась заводом в Сиэтле.

Вполне возможно, что в будущем налогоплательщики сами будут распределять в онлайн-режиме, на какие статьи расходов должны пойти их деньги

Пользователи Shapeways загружают свои проекты, чтобы автоматически получить моментальную квоту для печати на промышленных 3D-принтерах с большим выбором материалов. При желании пользователи также могут заниматься онлайн-продажей своих товаров, устанавливая собственные цены. Некоторые проекты могут быть модифицированы покупателями. Например, покупатель запонок может поместить на них свои инициалы.

К настоящему времени компанией напечатано свыше 2,5 млн продуктов. Ежемесячно на ее сайте загружаются для воплощения 150 тыс. новых задумок. Сетевое сообщество Shapeways насчитывает 620 тыс. членов, из них 30 тыс. смогли продать свои уникальные продукты на рынке Shapeways, который привлекает покупателей с разных континентов.

Совладелец Shapeways Питер Вайжмаршозен отмечает три важных последствия для производства, которые вызывает простой онлайн-доступ к 3D-печати. Во-первых, это скорость выхода на рынок: компания продавала обложки для iPad уже через четыре дня после того, как Apple запустила эти планшеты в продажу. Во-вторых, риск при выходе на рынок ничтожен, потому что новаторы имеют возможность обка-

тивать свои идеи, прежде чем переходить к крупномасштабному производству, и изменять свои прототипы в соответствии с отзывами первых покупателей. Некоторые товары Shapeways проходят за год через 20-30 модификаций. И в-третьих, это возможность создавать вещи, изготовить которые ранее было сложно иными способами - как правило, по причине их чрезмерной замысловатости для изготовления на станке.

Действительно, среди товаров, предлагаемых на сайте Shapeways, многие выглядят как настоящие шедевры исключительно тонкой ручной работы. Каждый пользователь имеет возможность проявить свой художественный дар и талант изобретателя. "Если вы дадите людям доступ к креативной технологии таким образом, что она их не отпугнет, они найдут способ использовать ее так, как вы себе и представить не можете", - говорит Вайжмаршоэзен. И эта технология становится все более простой в использовании. Когда Shapeways начинала свою деятельность, половину загруженных файлов не удавалось распечатать из-за ошибок или сбоев. Теперь доля успешных распечаток дошла почти до 100% благодаря программному обеспечению, автоматически исправляющему проблемы.

Как зарождаются промышленные кластеры



Интернет облегчает жизнь и традиционным производителям, позволяя им закупать детали и сборные изделия по всему миру. Так, онлайн-группа MFG.com, объединяющая свыше 200 тыс. членов из 50 стран, предлагает изобилие услуг по изготовлению. Собственно фирма насчитывает 80 сотрудников, имеет штаб-квартиру в Атланте (США) и офисы в Париже и Шанхае. Компании используют этот сервис, чтобы объединяться и сотрудничать, загружая цифровые проекты, получая комментарии и оценивая полученные услуги. Подобные онлайн-сообщества по производству со временем могут стать виртуальным эквивалентом промышленных кластеров.

Переход к цифровой форме информации избавил многих от необходимости работать в офисе, аналогичные процессы теперь происходят и в производстве. Разработка продукта и моделирование сегодня могут быть выполнены на персональном компьютере, а результаты доступны благодаря облачным технологиям, например, через смартфон. Это значит, что дизайнеры и инженеры смогут работать над продуктом и обмениваться мыслями, находясь где угодно.

Онлайн-сообщество по производству товаров Shapeways, специализирующееся на услугах 3D-печати, продавало обложки для iPad уже через четыре дня после того, как Apple запустила эти планшеты в продажу

Новый продукт - скажем, автомобиль - будет создаваться в трехмерном цифровом прототипе задолго до того, как он появится в натуре. В виртуальном пространстве можно будет пройтись около него, устроить тест-драйв в симуляторе, разобрать на части и поместить на виртуальный завод, чтобы разобраться, как изготовить этот автомобиль. То же самое программное обеспечение может использоваться другими людьми из компании, включая рекламистов. Изображения цифровых прототипов уже сегодня настолько высококачественны, что они часто используются, чтобы делать брошюры и рекламные объявления до того, как новая машина будет сконструирована.

Если учесть возможность заказывать производство деталей и сборку изделия через онлайн-сервисы, то можно заключить, что в перспективе изменится до неузнаваемости само понятие завода или фабрики. Как сказал однажды Грант Рошель из компании Autodesk, являющейся одним из крупнейших в США поставщиков программного обеспечения для промышленности и строительства, "это означает, что фабрикой будущего буду я, сидя в своем домашнем офисе".

Альтернатива традиционному кредитованию



Наряду с общественным производством развивается и общественное финансирование, или, как нарекли его американцы, краудфандинг (crowd - толпа, funding - финансирование). Крупнейший в мире краудфандинг-портал Kickstarter, основанный в апреле 2009-г. в Нью-Йорке, недавно поставил новый рекорд. За 31 сутки, с 24 февраля по 27 марта 2015-г., в ходе которых любой желающий мог внести необходимую сумму (\$199) для получения "умных" часов Pebble Time, организаторы краудфандинг-кампании собрали свыше \$20,3 млн. В кампании приняли участие более 78,4 тыс. чел. А первые \$500 тыс. было собрано всего за 17 мин., первый миллион - за 49 мин.



За время существования портала 9,2 млн посетителей вложили свыше \$1,9 млрд в финансирование 90 тыс. креативных проектов. Kickstarter насчитывает 120 сотрудников, из которых половина занята общением с авторами проектов, а остальные - техподдержкой портала. Компания позиционирует себя как платформа для сбора средств, но не вовлечена в разработку самих проектов. Если проект успешно финансируется, она берет себе 5% собранных средств. Нетрудно подсчитать, что Kickstarter уже заработала почти \$100 млн.

В Японии интерес к такому способу реализации изобретательского потенциала проявила корпорация Sony. Специально для своих сотрудников она организовала краудфандинг-площадку First Flight, где любой инженер компании может презентовать свою идею. Люди оценят все плюсы и минусы и примут решение, стоит ли поддержать разработчика и помочь воплотить его мечту в реальность. Sony помогает своим сотрудникам снять и смонтировать рекламный ролик своего продукта, а в случае успешно прове-

денной краудфандинг-кампании корпорация обещает помочь с производством гаджета и его рекламой. Уже есть первый успешный проект - универсальный пульт дистанционного управления HUIS, сочетающий в себе доступ ко всем электронным устройствам, имеющимся в квартире. Этот гаджет, выставленный на портале First Flight 1 июля, оказался настолько удачным, что за 25 часов собрал необходимую минимальную сумму - 5 млн иен (\$40,4 тыс.). К середине августа собрано уже 20,65 млн иен (\$165,5 тыс.).

Безусловно, краудфандинг нельзя рассматривать как еще один вид бизнеса. Он уже превращается в социальный институт, позволяющий выявлять проекты, приоритетные для общества. Сейчас он в детском возрасте, потому и похож на ребенка, забавляющегося игрушками. Но уже для того поколения, которое вырастет вместе с ним, будет вполне естественно не покупать, а предоплачивать новинки (будь то фильмы, музыка, книги или гаджеты, компьютеры, автомобили). Вполне возможно, оно добьется, чтобы налогоплательщики сами распределяли в онлайн-режиме, на какие статьи расходов должны пойти уплаченные ими налоги.

Осенью в Амстердаме появится напечатанный мост



Нидерландская компания MX3D при содействии разработчика программного обеспечения Autodesk и строительной компании Heijmans уже этой осенью собирается возвести первый 3D-напечатанный мост через один из речных каналов Амстердама. Возводить его будут специальные роботы, установленные на берегу канала и затем передвигаемые дальше по мосту после завершения печати очередной его части.

За мостами придет очередь зданий. Компания FastBrick Robotics говорит, что ее робот Hadrian способен действовать с точностью до 0,5 мм и возводить около 150 домов в год. Машина, закрепленная на конце длинной стрелы, выполняет заложенную в нее компьютерную программу, в которой указано точное расположение каждого кирпича. Программа пишется по чертежам дома. Процесс машинной кладки напоминает 3D-печать, только в больших масштабах. Hadrian использует систему лазерного наведения и может работать от электрогенератора или другого источника тока на стройплощадке.



500 стартапов для России

08 сентября 2015, Россия, Москва, rbcdaily.ru

500 startups

Accelerator Info Session

Когда многие иностранцы бегут из России, один из ведущих мировых акселераторов, 500 Startups, приходит в Россию. Суть бизнеса акселераторов — ускорять развитие стартапов в обмен на долю в них.

О начале работы 500 Startups на новых рынках РБК рассказала партнер фонда Диана Молдавская, она займется развитием акселератора в России, Израиле и странах Восточной Европы. Эту информацию подтвердил основатель 500 Startups Дейв МакКлюр.

Они подчеркивают, что речь идет именно о выходе на российский рынок, хотя офиса здесь пока не будет и конкретный бюджет на страну не утвержден. Но теперь российским предпринимателям будет проще попасть в программу фонда 500 Startups, который ведущие западные СМИ называют «одним из самых горячих» бизнес-акселераторов в Сан-Франциско, обещает Молдавская. Она намерена искать проекты для инвестирования, в частности интернет-сервисы и мобильные приложения, разработанные для совместного потребления чего-либо, обучения и игр. «Мы будем вкладываться и в стартапы, которым не нужна акселерация, которые уже успешны на локальном рынке, но нуждаются в инвестициях», — рассказывает Молдавская.

Программа акселерации 500 Startups рассчитана на четыре месяца и включает в себя обучение интернет-маркетингу, дизайну интерфейса и привлечению пользователей. «Ученики» получают доступ к 120 менторам и рабочее место в штаб-квартире в калифорнийском городе Маунтин Вью. Размер инвестиций от 500 Startups, на которые могут претендовать предприниматели, варьируется от \$25 до \$250 тыс. Согласно актуальному объявлению на сайте 500 Startups, фонд предлагает инвестиции в размере \$125 тыс. в обмен на 5-процентную долю в стартапе и взимает комиссию в размере \$25 тыс. за участие в акселерации.

У 500 Startups уже есть опыт работы с российскими проектами. Недавно программу акселерации завершила команда LinguaTrip — стартапа из Петербурга, который помогает пользователям организовать изучение языка при проживании в домах жителей соответствующей страны. Сейчас программу акселерации проходит также рязанский стартап Concertwith.me, который позволяет искать билеты на концерты по всему миру. Как рассказывал в интервью изданию Firrma основатель Concertwith.me Виталий Мышляев, в отборе, который длился два месяца, участвовали 6 тыс. стартапов, но отбирали не более 20 проектов.

Путь студента

Суть работы акселераторов — ускоренное развитие проектов на ранней стадии. Путь стартапа в акселераторе напоминает обучение студента в вузе — включает конкурсный отбор (поступление), процесс обучения (акселерационная программа продолжительностью несколько месяцев, предполагающая заня-

тия с экспертами рынка и менторами) и экзаменационный период (так называемый demo day для инвесторов). Классический акселератор не только оказывает финансовую помощь, но и предоставляет своим «ученикам» рабочее помещение и обеспечивает их полезными связями.

За свои услуги акселераторы чаще всего берут небольшую долю в проекте — в среднем 3–7%.

Ключевая цель акселераторов — помочь стартапам привлечь последующие инвестиции от бизнес-ангелов или полноценных венчурных фондов, чтобы придать проектам новый импульс в развитии и затем выйти из проекта, окупив свои первоначальные затраты.

Самый известный акселератор — американский Y-Combinator, созданный Полом Грэмом. Ежегодно через Y-Combinator проходят сотни стартапов, среди которых были такие гиганты как облачное хранилище Dropbox и онлайн-сервис аренды жилья AirBnB.

В России уже работают отечественные акселераторы, самый крупный — Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), запущенный весной 2013 года при поддержке президента Владимира Путина. Как сказано на сайте ФРИИ, помимо предоставления помещения и теоретического образования акселератор перечисляет на счет проекта 800 тыс. руб. и еще 600 тыс. руб. на программу акселерации, а в обмен получает 7% компании. Обучение длится три месяца, претендовать на попадание во ФРИИ могут команды, состоящие минимум из двух человек, имеющие готовый прототип и потенциальный рынок емкостью не менее \$10 млн в год. С момента запуска через ФРИИ прошло около 180 стартапов.

Новый поворот

Опрошенные РБК венчурные инвесторы уверены: приход на рынок одного из лидеров американской акселерации придаст ускорение всему рынку. Собеседник РБК в иностранном фонде считает, что сам факт того, что 500 Startups обратили внимание на Россию, можно считать «огромным успехом». «Всегда было сложно убедить инвесторов в США смотреть на Россию, а сейчас от рынка отвернулись практически все из-за «страновых рисков», — не скрывает он.

«...Программа акселерации 500 Startups рассчитана на четыре месяца и включает в себя обучение интернет-маркетингу, дизайну интерфейса и привлечению пользователей.»

До сих пор Россия не привлекала внимания столь крупных американских инвесторов, соглашается Николай Давыдов, партнер фонда Gagarin Capital (штаб-квартира находится в Кремниевой долине), миноритарный акционер iTech Capital и портфельной компании фонда Pult Group. «Дейв Макклур и Диана Молдавская смогли убедить инвесторов в том, что вкладываться в российские стартапы сейчас — отличный шанс заработать, идея, по сути, против рынка. Диана хорошо знает российскую экосистему, Дейв поможет выбрать бизнес-модели, которые могут взлететь на американском рынке и которые в итоге будут интересны инвесторам в Долине», — рассказывает Давыдов.

Он утверждает, что 500 Startups — это, по сути, второй инкубатор в Кремниевой долине после культового Y Combinator: «Они эффективно выполняют свою роль и инвесторы любят их проекты».

По словам партнера фонда iTech Capital Глеба Давидюка, ценные идеи, пусть даже от российских предпринимателей, всегда интересовали западных инкубаторов. «Выход в Россию именитого фонда — это, конечно, хорошо, но вряд ли фундаментальным образом поменяет бизнес-среду. Все те, кто как-то этим интересовался, и раньше могли обратиться в 500 Startups и получить то самое финансирование, о котором мечтают», — считает Давидюк. Он отмечает, что Макклур достаточно часто бывает в России и участвует во многих профильных конференциях, он хорошо знаком как со стартаперской средой, так и с инвестиционным климатом в нашей стране.



Кризис не станет помехой для петербургских стартапов

14 сентября 2015, Россия, Санкт-Петербург, spbndevnik.ru



Луиза Александрова, председатель Санкт-Петербургской организации бизнес-ангелов (СОБА)

Непростая ситуация в экономике и колебания курсов валют не помеха для молодых петербургских разработчиков, которые предлагают инвесторам вкладывать деньги в их проекты. Новые медицинские приборы, приложения для гаджетов, беспилотные летательные аппараты, "дышащие" стены и корректоры осанки — стартапов в Петербурге по-прежнему запускается немало. Впрочем, количество не всегда означает качество, но высокий уровень научной школы и готовность многих бизнесменов поддерживать молодые компании — это те условия, в которых хороший проект имеет все шансы на успех.

До 70% молодых разработчиков предлагают проекты, связанные с информационными технологиями. Такая популярность ИТ-решений связана с тем, что они не требуют значительных средств на старте: грубо говоря, необходимы компьютеры и программисты. "Вкладывать деньги в стартапы в области информационных разработок выгодно для инвесторов. Реализация проектов требует меньше вложений, сопровождается меньшими рисками. Даже закрыть такой стартап намного проще", — говорит председатель Санкт-Петербургской

организации бизнес-ангелов (СОБА) Луиза Александрова.

Сервисы обработки фотографий, аудиогиды для слабовидящих и незрячих, облачные сервисы, объединяющие гаджеты и мобильные приложения для туристов, – с каждым годом число идей от стартаперов только увеличивается.

Впрочем, молодые компании предлагают проекты и в других отраслях, в том числе в сфере медицины, энергетики, приборостроения, экологии, нанотехнологий, финансовой и банковской. Среди разработок – корректоры осанки, которые при помощи виб-росигнала напоминают человеку о том, что необходимо держать спину ровно, зеленая стена с растениями, очищающая воздух в помещении, и онлайн-система, позволяющая следить за личными расходами.

Проекты на стыке

Как заметили в петербургском бизнес-инкубаторе "Ингрия" (городская структура, запущенная в 2008 г. для поддержки стартапов), сегодня появляется все больше проектов, которые находятся на стыке ИТ и других отраслей. Например, одним из последних резидентов "Ингрии" стала группа компаний "Геоскан", занимающаяся разработкой и производством беспилотных летательных аппаратов, которые используют при аэрофотосъемке для получения различных картографических данных. С помощью некоторых моделей таких беспилотников можно получить детальные 3D-модели локальных объектов.

Такую тенденцию специалисты считают положительной, так как она свидетельствует об интересе к технологическому предпринимательству у ученых и инженеров-разработчиков.

Один из ста

По словам петербургских представителей стартап-индустрии, число новых компаний с каждым годом увеличивается примерно в 1,5 раза, хотя точное количество стартапов назвать сложно. К примеру, в прошлом году Spb Startup Day – крупное профильное для стартаперов мероприятие, где каждый год встречаются молодые разработчики, уже успешные предприниматели, инвесторы, – собрал около 700 молодых компаний. В этом году ожидается, что в Spb Startup Day, который пройдет в ноябре, примут участие около тысячи стартаперов.

«.. число новых компаний с каждым годом увеличивается примерно в 1,5 раза, хотя точное количество стартапов назвать сложно...»

Впрочем, количество не означает качество: проектов, которые можно отобрать для инвестиций, наоборот, становится меньше.

"Проектов стало больше, но хороших среди них все так же немного, – считает директор венчурного фонда и стартап-акселератора iDealMachine Альфия Мухаметова. – Каждый второй проект работает по модели посредника – покупает у одних, перепродает другим. Нам же больше интересны проекты, создающие свой уникальный продукт – таких не более 10% от всего потока".

Причина низкого качества идей, считают специалисты, в первую очередь кроется в том, что молодым разработчикам не хватает опыта ведения бизнеса: они не знают рынок, своих потенциальных покупателей и конкурентов. В идеальной ситуации проекты стартаперов должны расти и продаваться, после чего разработчик, который уже смог заработать и набраться опыта, должен возвращаться на рынок с новой идеей. Но этого почти не происходит.

Еще одна причина – нехватка у компаний оборудования, которое позволило бы, к примеру, создать прототипы продукта.

"Показатели за последние 3 года изменились мало, по-прежнему примерно из 100 стартапов успешно работает на рынке только один", – резюмирует Луиза Александрова.

Но, как отмечают в "Ингрии", хотя ситуация на рынке венчурного финансирования действительно очень благоприятная и объемы рынка сократились почти вдвое, сделки заключаются, просто на меньшие суммы.

Истории успеха

Впрочем, в "Ингрии" есть примеры, когда молодым разработчикам удалось привлечь в свои проекты вполне серьезные инвестиции. Так, в прошлом году компания "Медэл" получила \$4 млн от инвестиционной компании Axioma Capital Partners для реализации проекта, который помогает бороться с артрозом.

А компания "Свежие решения" со своим проектом FreshOffice получила 37 млн рублей для продвижения комплекса облачных приложений, с помощью которых можно не просто объединить несколько устройств, но и ставить задачи для пользователей, отслеживать их выполнение, проводить анализ работы. Успехи петербургских стартапов отмечают и в iDealMachine.

"Из девяти повторно про-инвестированных нами компаний четыре стабильно прибыльны. Еще две компании готовятся выйти на зарубежный рынок", – уточнила Альфия Мухаметова.

Среди успешных компаний стартап-акселератора эксперт выделила петербургский проект Prixel – онлайн-платформу для создания репродукций живописных произведений с применением собственных технологий, в том числе 3D-моделирования, которая выполнила более тысячи заказов на печать картин по всему миру. Еще один пример – компания "ИнфоМикс", разработавшая информационную платформу Miix для игроков рынка оптовой торговли. Компания собирает информацию об оптовых ценах и остатках продукции на складах производителей и оптовых поставщиков и сводит в единую базу.

**Почему объем венчурного финансирования в мире продолжает расти**23 сентября 2015, Россия, Москва, dp.ru

Объем венчурного финансирования в мире в 2015 году обещает побить рекорды предыдущих лет. Только во II квартале компании по всему миру подняли более \$32 млрд, доведя общую сумму инвестиций до \$60 млрд. За весь 2014 год компании получили \$88 млрд. Аналитики называют несколько причин такого роста, в том числе низкие процентные ставки по всему миру, рост популярности корпоративных венчурных фондов и их размера, а также появление новых игроков в венчурной области, таких как хедж-фонды, паевые фонды и фонды суверенных государств.

На привлекательность венчурных инвестиций влияет рост новых платформ и прорывных технологий. Такие платформы требуют невиданных ранее масштабов инвестиций, потому что должны продемонстрировать быстрое распространение по всему миру, причем одновременно. У таких платформ нет возможности медленного роста, они обязаны удерживать пользователей на своих сайтах и постоянно приводить новых. Компании, такие как Uber и Airbnb, закрыли в 2015 году раунды инвестиций в сотни миллионов долларов именно для того, чтобы завоевать новые рынки, такие как Китай, Индия и другие страны Азии.

Из-за изменений в законодательстве о публичных компаниях после финансовых скандалов 2000-х многие компании предпочитают привлечение частных инвестиций выпуску акций на бирже. Превращение в публичную требует от компаний публикации гораздо более подробной отчетности о своих операциях и большей прозрачности результатов. При наличии свободного частного капитала многие компании предпочитают сохранить покров секретности до более поздних этапов своего развития. Только за 2 квартала этого года 35 компаний достигли статуса единорога (частные компании, получившие суммарную оценку своей стоимости более \$1 млрд). Аналитики ожидают: количество компаний-единорогов будет увеличиваться и дальше по мере расширения глобального рынка и роста интереса инвесторов к таким платформам.

Несмотря на повышенную концентрацию денег инвесторов в инвестициях в компании более поздних стадий, количество сделок на ранних стадиях тоже выросло по сравнению с прошлым годом, хотя доля таких сделок в общем объеме инвестиций упала. В то же время средний размер сделки на ранней стадии также увеличился и составил \$5,3 млн, что является рекордной цифрой.

Как и в прежние годы, США остаются лидером как по числу компаний, получивших инвестиции, так и в их денежном выражении — \$36 млрд (60% мирового объема венчурных инвестиций). В самих США бесспорным лидером остается Калифорния — там заключили больше сделок, чем в Нью-Йорке и в Бостоне вместе.

**Российские корпорации отобрали 141 стартап для внедрения технологий в реальный сектор**29 сентября 2015, Россия, Москва, aviaport.ru**ВИДЕО | МАРКЕТ**

25-29 августа в Москве, на площадке "Точка кипения" Агентства стратегических инициатив прошла очная сессия первого этапа GenerationS, организованного РВК. 360 лучших технологических стартапов России прошли оценку около 100 инвесторов, представителей корпораций и экспертов. По итогам 141 проект был отобран в семь корпоративных акселераторов, реализованных совместно с 30 крупнейшими российскими и зарубежными компаниями и направленных на развитие инструментов "открытых инноваций" в корпорациях.

Пятидневный интенсив федерального акселератора GenerationS собрал сотни стартапов со всей страны, работающих в разных отраслях и развивающих технологические инновации. В течение пяти дней перед участниками выступали многочисленные эксперты, бизнес-тренеры, участники рынка. "Очная сессия GenerationS на этой неделе была, наверное, самым позитивным местом в России с максимальной концентрацией амбиций и интеллекта", - прокомментировала Гульнара Биккулова, член правления РВК, руководитель проекта GenerationS.

Кульминацией очной сессии GenerationS стало объявление сильнейших стартапов, участников семи отраслевых корпоративных акселераторов. 141 проект распределился между треками: Aerospace (16), Power&Energy (17), BiotechMed (20), Robotics (22), Oil&Gas (23), Telecom Idea (24) SmartCity (19).

Оператор очной сессии GVA LaunchGurus и РВК составили для стартапов плотную и насыщенную программу: команды работали в группах, консультировались с менторами, доводили до ума свои бизнес-модели и презентации проектов, заводили деловые знакомства. Мотивирующие выступления сочетались с практическим консалтингом и индивидуальными рекомендациями для команд. Гульнара Биккулова посоветовала участникам больше общаться между собой и не забывать о концепции "альянсов": "У каждого из вас сейчас есть шанс понять, что проекты вроде ваших есть еще и в соседнем регионе, в паре километров от вас. И, возможно, лучшим решением для вас станет объединение усилий". Гор Нахапетян, серийный предприниматель и председатель совета выпускников Московской школы управления "Скол-

ково" посоветовал не бояться кризиса: "В кризисы создаются самые большие и интересные проекты. Из кризиса такси вырос Uber, и есть еще десятки профессий, которые умрут в ближайшие десять лет: библиотекарь, почталыон. Поэтому стоит думать, где начинать свой бизнес. Да, это кризис, и мы в нем живем. В финансовом, социальном, демографическом, экологическом. Мы в нем жили. И нам в нем жить". Вадим Балашов из GVA LaunchGurus сказал участникам, что прежде, чем идти к инвесторам, надо определить для себя задачу стартапа: "Проект больше про науку или коммерцию, про зарабатывание денег? Опыт прошлых лет показывает, что и то, и то не возможно. Если вы за наукой, то вам за грантами в университеты, если за деньгами - к инвесторам и бизнес-ангелам". Андрей Себрант, директор по маркетингу сервисов компании "Яндекс", назвал одну из главных ошибок, которую совершают практически все предприниматели, когда приходят к корпорации: "Когда вы приходите не к инвестору и начинаете рассказывать про финансовую модель вашего проекта - вы делаете большую ошибку. Вы пришли не за финансированием, а чтобы вас купили. Расскажите про то, что вы даете людям, почему компания лучше сможет обслуживать клиентов, если приобретет вас".

В один из дней перед участниками выступили выпускники GenerationS - Елена Левина (НаноСерв), Алексей Южаков (Промобот), Людмила Булавкина (Rentmania), которые за несколько месяцев после участия в акселераторе сумели достичь ощутимых успехов в бизнесе. Булавкина говорила о том, что сегодня ее бизнес (сервис по аренде вещей онлайн) находится посреди "голубого океана", рынка, которого в России еще нет: "У нас выдаются в аренду коньки, маскарадные костюмы, но как приучить людей брать в аренду рубашку-поло или платье? Этому я училась в GenerationS. Для меня каждый день здесь был как "волшебный пинок". Слушая лекции менторов и экспертов, я старалась примерять их советы для своего бизнеса. Это помогло нам преодолеть "долину смерти".

«...Компания IBM, ставшая генеральным партнером пре-акселератора, первого этапа GenerationS, вручила облачные мега-гранты на сумму \$120 тыс. пяти лучшим проектам по решению экспертов IBM...»

Еще один из дней очной сессии первого этапа GenerationS был погружением в Национальную технологическую инициативу. Дмитрий Песков, директор направления "Молодые профессионалы" АСИ, рассказал о рынках, которые появятся к 2035 году, откроют новые окна возможностей и привлекут колоссальные инвестиции. Евгений Кузнецов обратил внимание участников GenerationS на то, что каждый из рынков НТИ - это не просто развитие узкого сегмента технологий. "Это ледокол, который сейчас взламывает лед, - а за ним может идти множество обычных кораблей. По аналогии с интернетом: как чистая технология передачи данных это, конечно, интересно, но важно то, что в итоге появилась огромная индустрия, - пояснил директор проектного офиса РВК.

В рамках отдельной сессии перед стартапами выступили представители инвестиционного сообщества - Рустам Тайгер (Tiger Consulting Group), Вадим Балашов и Замир Шухов (GVA LaunchGurus), Ольга Аврясова (Сколково), Сергей Топоров (LETA Capital), Александр Видиборский (Runa Capital), Евгений Борисов (Kamaflow), Михаил Харузин (ФПИ РВК). Рустам Тайгер выделил четыре пункта, которые производят впечатление на инвесторов - двухминутный питч, презентация, прогноз прибылей и убытков и "химия" стартапа. "Все остальное практически не влияет на инвестора. Но самое важное - то, что объединяет все эти критерии и что инвестор хочет услышать о вашем проекте. Я называю это "хит" - хороший инвестиционный тизер. Я вас уверяю, у Алишера Усманова нет ноутбука с презентациями в PowerPoint. Зато у него есть харизма и яркая логическая цепочка, которая отвечает на вопрос "Зачем это вообще нужно", - подчеркнул Тайгер.

Круглый стол "Для чего корпорациям нужны стартапы?" собрал звездный пул компаний. Андрей Себрант ("Яндекс"), Денис Гусев (Инновационный центр ОКР), Кирилл Кожевников (АФК "Система"), Сергей Максимчук ("Альфа-Банк"), Кристоф Янссен (Johnson&Johnson), Кирилл Смирнов (MasterCard), Андрей Шаров ("Сбербанк") и Сергей Афанасьев (МТС) обсудили перспективы взаимодействия корпораций с малым инновационным бизнесом, рассказали об особенностях процессов в своих компаниях и пригласили стартапы к сотрудничеству.

Также стартапы получили призы от организаторов и партнеров GenerationS. Компания IBM, ставшая генеральным партнером пре-акселератора, первого этапа GenerationS, вручила облачные мега-гранты на сумму 120 тысяч долларов пяти лучшим проектам по решению экспертов IBM. Оператор первого этапа GenerationS компания GVA LaunchGurus предоставила восьми стартапам возможность принять участие в своих акселерационных программах. Компания Microsoft вручила облачные гранты четырем лучшим проектам, отобранным экспертами компании, на сумму 120 тысяч долларов. Компания Nanobotmodels Medical Animation выбрала трех победителей, которые получают в подарок 3D медицинскую анимацию. Одна команда получила два сертификата на консультационные услуги и предоставленные материально-технической базы Инновационного Центра "Бирюч" для проработки отдельных этапов проекта и анализа характеристик инновационного продукта от Группы Компаний "ЭФКО". Еще одна команда получила сертификат от компании iPharma на консалтинговые услуги. РВК отобрала 4 проекта, которые посетят два ключевых события инновационной и венчурной сферы Сингапура - TechVenture и TechInnovation-2015. Стартапы примут участие в выставке и проведут питчи перед инвесторами. Список победителей спецноминаций от организаторов и партнеров GenerationS доступен на сайте.

«...Пятидневный интенсив федерального акселератора GenerationS собрал сотни стартапов со всей страны, работающих в разных отраслях и развивающих технологические инновации...»

В этом году GenerationS направлен на развитие инструментов "открытых инноваций" в корпорациях. "Корпорации в рамках GenerationS получили доступ к сотням интересных разработок в своей области и имеют шанс уже до конца этого года проработать партнерства по проектам, имеющим наибольший по-

тенциал коммерческого внедрения. Радует настрой наших промышленных партнеров, корпорации очень настроены на работу, выделили своих экспертов, а в финале действительно рассчитывают на сделки со стартапами", - отметила Гульнара Биккулова.

Следующий этап GenerationS - очные корпоративные акселераторы по семи отраслевым направлениям: SmartCity (умный город и технологии для жизни), BiotechMed (медицина и биотехнологии), Oil&Gas (технологии в нефтегазовой отрасли), Power&Energy (технологии современной энергогенерации), Aerospace (технологии для авиакосмической отрасли), Robotics (робототехника и системы автоматизации) и Telecom Idea (технологии в телекоммуникациях). Примерно половина проектов, отобранных для участия в отраслевых акселераторах, попадет в финал. Часть из них дойдут до Суперфинала GenerationS, который пройдет на Корпоративном венчурном саммите 20 ноября в Москве. По его итогам только 3 проекта станут победителями GenerationS-2015 и разделят денежный призовой фонд от РВК и партнеров GenerationS. Подробнее о том, где и когда пройдут акселераторы, можно узнать на сайте.

GenerationS-2015 привлек целый ряд партнеров из числа российских и международных корпораций: Группа "РусГидро", КЭС Холдинг, ОАО "МОЭСК", Фонд "Энергия без границ", ПАО "РАОЭС Востока", "Таврида Электрик", Мобильные ТелеСистемы (МТС), ЗАО "Сбербанк-технологии", НПО "Андроида техника", НПО "Сатурн", РКК "Энергия" им. С.П.Королева, ОАО "Салют", ГК "МОРТОН", РОО "Русское техническое общество", ОАО "Татнефтехиминвест холдинг", Johnson&Johnson, ГК Фармконтракт, ПО "Сиббиофарм" и другие.

GenerationS - это федеральный акселератор технологических стартапов, в ходе которого лучшие проекты, отобранные по результатам многоступенчатой экспертизы, получают интенсивное развитие и широкие возможности по привлечению инвестиций. GenerationS проводится РВК с 2013 года при поддержке российских корпораций, институтов развития, представителей венчурной инфраструктуры.

С 2015 года ресурсы GenerationS используются для создания корпоративных и отраслевых акселераторов в тесном сотрудничестве с крупными российскими корпорациями. Корпорации принимают непосредственное участие в отборе, экспертизе проектов и акселерации стартапов-участников GenerationS, исходя из своих потребностей в инновационных разработках.



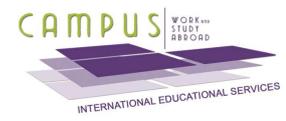
Y Combinator: самые впечатляющие стартапы 2015 года

29 сентября 2015, Россия, Москва, svopri.ru

Впервые термин «стартап» был использован в журнале Forbes летом 1976 года. Тогда им обозначали компании, имеющие короткую историю операционной деятельности. В бизнесе же стартапом принято называть организацию, которая строит свою деятельность на основе различных инновационных идей.

Y Combinator провела традиционный для себя конкурс перспективных идей и стартапов. Мероприятие традиционно объединяет интересы, как инвесторов, так и самих креативщиков. Для последних это возможность воплотить в жизнь идеи на бумаге, для инвесторов это возможность найти перспективную идею и заработать на этом свое состояние.

Конкурс организованный Y Combinator проходил несколько дней. Каждому участнику было отведено определенное время для презентации проекта. Само мероприятие было распределено на несколько дней и этапов. Мы выделили самые перспективные стартапы представленные в данном конкурсе. Подробный список Вы видите ниже:



1) Кампус Работа — Помогает студентам найти неполный рабочий день, стажировки. Студенты заполняют анкету, работодатели находят подходящих себе людей и соответственно берут их на работу. 1300 компаний уже платят Campus Работа за то, чтобы их подключили к базе стартапа, в которой уже зарегистрировано 100 000 студентов с 2200 учебных заведений.

2) Семя — интернет-банк для малого бизнеса. Семя использует данные для предварительной оценки кредитов, а не проводит охоту на них. Он имеет долю доходов в месте с банком-партнером, который обрабатывает традиционный материал. Компания недавно выпустила свою банковскую API и запустит программный клиент в ближайшее время.

3) NextTravel — Zenefits для путешествий. 75% корпоративных поездок по-прежнему не неэффективны с точки зрения компании. Они не позволяют полностью контролировать расходы и политику. NextTravel устраняет это предоставляя самообслуживание фронт-энд для сотрудников. Менеджеры могут видеть с помощью книги Путешествий все расходы сотрудников и таким образом предотвращать злоупотребления.

4) TheMidGame — позволяет компаниям эффективно рекламировать свои бренды через социальные средства массовой информации. TheMidGame работает с брендами, позволяют найти потенциальных клиентов в социальных медиа. Стартап является своеобразным посредником между клиентом и компанией, позволяющая получить выгоды для обеих сторон. TheMidGame берет деньги с компании за непосредственно полученный

эффект для бренда.



отслеживать продажи бренда ликера Diageo с 70% точностью в месяц. После эти данные оказались реальностью.



чтобы помочь властям с жертвами слежения, спасти невинных детей. При этом технология позволяет собирать доказательства. Его клиентами уже являются ФБР, Управление внутренней безопасности, МЮ, и LAPD. Далее, компания хочет развивать направление борьбы с незаконным оборотом наркотиков и вербовщиками терроризма.



месяцев, или даже лет и миллионы долларов. Atomwise использует машинное обучение для того, чтобы проводить исследования, которые стоят тысячи долларов и занимает всего несколько дней.

11) Четыре месяца назад стартап начал поиск лекарства для борьбы с Эбола. Два из препаратов, предсказанных Atomwise потенциально могут быть использованы для лечения лихорадки Эбола. По запуску они стоят меньше, чем \$ 1000 и поиск занял 1 неделю.



подобрать человека с необходимыми навыками. Инженеры регистрируются и создают профиль на платформе со ссылками на их проекты GitHub. Работодатели могут найти соответствующих людей с необходимыми умениями, в которых нуждается компания. Что отличает их от других резюме платформ — это то, что стартап использует систему машинного обучения, который ищет в Интернете для опытных инженеров анализирует качество написанного ими кода, так что HR не разбираясь в программировании может оценить насколько хорош тот или иной человек. Услугами Gradberry уже пользуются 65 крупных компаний. Ежегодный доход оценивается \$ 1,6 млн.



5) eBrandValue — REAL-Time Nielsen оценка для брендов. eBrandValue измеряет успех бренд-маркетинга и могут прогнозировать продажи на основе анализа социальных сигналов от клиентов Facebook, Twitter, Instagram и других каналов. Например, стартап был в состоянии

6) Cyborg — 3D-принтер Протезов. Медицинские протезирование традиционно очень дорогого, поскольку протезы производятся вручную. К примеру протез ноги в среднем стоит \$23000. Стартап позволяет изготавливать водонепроницаемые и сверхпрочные протезы для ног, стоимостью всего \$800. Далее компания хочет построить гораздо более широкий спектр протезов, которые будут давать гораздо больше возможностей за доступную цену.

7) Спасательная Криминалистика (Rescue Forensics) — Цифровая Борьба с детской секс-торговлей. Правоохранительные органы не имеют опыта или технологии для отслеживания онлайн списков детей, которые находятся в секс-рабстве. Стартап помогает индексировать эти уголовные списки,

8) Lumi — позволяет наклеить ваш логотип на чем угодно. Сайт Lumi позволяет вам перетащить ваш логотип на любой тип продукта, от футболок и потребительских товаров, транспортных средств и стен. С 70% рентабельности, это уже выгодно, и запуск приводит, как предшественники в фирменных товаров, как Zazzle и Teespring, которые были недооценены на первый взгляд. Все начинают свой бизнес, и все нуждается в помощи, получая свой бренд.

9) Подземный Подвал (Underground Cellar) — Позволяет купить хорошее вино и получать бесплатные обновления. Виноделы не очень активно предлагают скидки на свою продукцию высокого качества, потому что они учат покупателей, что эта продукция стоит этих денег. Подземный Подвал помогает им повысить продажи, предлагая бесплатные обновления, как больших бутылок, редких вин, или с автографом упаковки. Стартап позволяет повысить продажи виноделам и в тоже время покупателям купить вино по более выгодным ценам. Выручка проекта уже составляет \$ 1,2 млн выручки. В конце концов, он делает доступным премиум вино для большинства обычных граждан.

10) Atomwise — программное обеспечение для Drug Discovery. Atomwise предсказывает потенциально необходимые лекарства с использованием суперкомпьютеров, искусственного интеллекта и специализированного алгоритма, который проходит через миллионы молекулярных структур, потенциально снижая стоимость и время, затрачиваемое на лечение. Большинство препаратов перед выходом тестируется много лет и на это тратятся миллионы долларов. исследований препарат проходит несколько исследований, которые стоят тысячи долларов и занимает всего несколько дней.

12) Gradberry — Курирование технических талантов. Менеджеру по персоналу, как правило очень сложно найти правильного инженер-программиста для работы. Gradberry является платформой по рекомендации инженер-программистов, которая помогает менеджеру по найму

13) Промышленные Микробы (Industrial Microbes) — проведения химических реакций, использующих природный газ. Номера топлива химические вещества, такие как сахар, часто используются в качестве сырья для преобразования химических веществ, но стоимость его очень высока. Промышленные Микробы использует гораздо меньше природного

газа для преобразования вещества. За счет снижения стоимости, он может быть использован для био-разлагаемых пластиков и других материалов.

14) Луг (Grassland) — сервис доставки медицинского каннабиса. Проще говоря, вы нажимаете на кнопку и получаете марихуану. Сервис Луг растет с невероятной скоростью — 20% в неделю с 56% ставкой месячного хранения. Как и многие предложения по требованию доставки медицинского каннабиса, Луг не владеет и не имеет прямого отношения к марихуане. Это создает программное обеспечение для доставки, точки продажи, и управления запасами для диспансеров. Это \$ 2,7 млрд на рынке. Сервис будет приносить 11 миллиардов долларов в год к 2019, кто знал что марихуана станет на столько выгодным бизнесом», — сказал соучредитель проекта Дэвид Хуа.



15) Diassess — экспресс тест ДНК. Этот стартап позволяет практически в моменте произвести анализ ДНК. Менее чем за 20 минут, за \$ 10, выполнив 3 простых шага вы можете узнать результаты для ЗППП, грипп или ВИЧ сдав анализ мочи или слюны. Устройство поставляется со штрих-кодом, которые можно проверять в приложение на смартфоне по результатам теста. Результаты затем доставляются мгновенно. Процесс был испытан в последнее время у детской больницы Окленда и достиг 100% точность. Такие организации, как DARPA поддержали Diasses. Это обнаружение заболеваний в режиме реального времени и диагностики в ладони вашей руки.



16) BuildScience — Интеллектуальное программное обеспечение для дома. Гнездо помогает регулировать дома таким же образом, что BuildScience регулирует отопление и освещение для офисных зданий с использованием в режиме реального времени программной платформы. Целевой рынок строительства менеджеров и владельцев офисных зданий. BuildScience уже управляет 1000000 квадратных метров офисных площадей с целью удвоить этот показатель к лету. Программное обеспечение позволяет значительно экономить ресурсы.



Д.Медведев: в Сколково уже запущено больше 1000 стартапов

29 сентября 2015, Россия, Москва, allmedia.ru



28 сентября Председатель Правительства Российской Федерации Дмитрий Медведев принял участие в Международной онлайн-конференции "Технологическая революция. Повестка России". Конференция была приурочена к 5-летию Фонда "Сколково" и прошла в рамках подготовки к Форуму "Открытые инновации" 2015.

В рамках мероприятия Дмитрий Медведев обсудил с ведущими международными экспертами в сфере инноваций вопросы интеграции России в глобальное инновационное пространство, достижения технологической капитализации в России и планы дальнейшего развития инновационных

отраслей.

Собеседниками Дмитрия Медведева стали президент Массачусетского технологического института Рафаэль Рейф, сопредседатель Совета Фонда "Сколково" Крейг Барретт, президент по стратегическим партнерствам Google Карло д'Азаро Бьондо, генеральный директор Международной ассоциации технопарков IASP Луис Санц, управляющий партнер UMJ Russia Fund Юсуке Оцубо, генеральный директор Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) Фрэнсис Гарри, генеральный директор Group-IB Илья Сачков.

Дмитрий Медведев рассказал, что основывая «Сколково», Россия сознательно стремилась начать этот проект «с чистого листа», поскольку именно такой путь в России сочли оптимальным для создания современного высокотехнического инновационный центр. Премьер-министр также высказал мнение, что считать «Сколково» российским аналогом Кремниевой долиной было бы упрощением.

"Сейчас около тысячи стартапов концентрируется, насколько я знаю, в периметре «Сколково». Много это или мало? Мне трудно судить. Надеюсь, что этого достаточно, для того чтобы создать критическую среду для развития. Их, конечно, будет больше. Есть такие стартапы, наверное, которые не попадают, но у нас не только «Сколково» занимается инновациями. Наконец, вообще любой стартап в своём развитии проходит несколько стадий. Какие-то из них доказывают свою состоятельность, а какие-то, как известно, нет. Поэтому я считаю, что всё идёт своим чередом, как говорят иногда медики, развивается по динамике. И ничего страшного в том, что сейчас это вот такое количество. Из того, что я вижу, здесь очень много интересных технологических решений. Каждый год, когда мы собираемся в «Сколково», мне предъявляют, показывают результаты работы стартапов за истекший период, огромное количество новинок в самых разных областях, которые мы в настоящий момент считаем в нашей стране приоритетными для развития науки и инновационной культуры", - рассказал Премьер участникам онлайн-конференции.



Главред TechCrunch Europe нашел главную проблему российских стартапов

29 сентября 2015, Россия, Москва, lenta.ru



Майк Бутчер, главный редактор популярного техноблога TechCrunch Europe

Главный редактор популярного техноблога TechCrunch Europe Майк Бутчер считает, что технологии российских предпринимателей зачастую превосходны, однако слабой чертой их продуктов является оформление. Своим видением стартапов из России он поделился в интервью «Ленте.ру».

«Российские стартапы очень сильны в технологиях, работают просто, быстро и хорошо, из года в год наблюдается их активное развитие. Однако их серьезная проблема заключается в том, что часто продукты не обладают должным уровнем дизайна, конструирования. Конечно, все зависит от конкретного предпринимателя или компании, но на старте можно заметить трудности именно в том, как например, приложение

выглядит, ощущается, каков опыт пользователя от него. При этом технология может быть безупречной», — отметил Бутчер.

Журналист также высказал свое мнение о влиянии государства на IT-сферу. Например, в Великобритании, откуда Бутчер родом, роль правительства в области технологий минимальна. «Британское государство дает деньги венчурным фондам, которые поддерживают стартапы, но само оно не занимается технологиями, так как это дорого и бессмысленно. Скорее, здесь правительство выступает как некий пиарщик технологий», — пояснил он.

Спикер считает, что от государства нужно лишь построение инфраструктуры: доступ к высокоскоростному широкополосному интернету, мобильному интернету, развитие качественной системы образования и тому подобное. По его словам, властям нет необходимости самим создавать технологии.

На вопрос, могут ли соцсети (в частности, запущенная недавно услуга Facebook Instant Articles, позволяющая пользователям не переходить на сайт издания и читать статьи с ленты новостей) убить традиционные медиа, редактор TechCrunch ответил отрицательно.

«Facebook предоставляет лучшую аналитику, дает издателям другой способ взаимодействия с читателем, — отметил Бутчер. — Надо понимать, что Facebook, в первую очередь, платформа, такая же как, например, App Store: издатели как бы становятся теми же разработчиками приложений, но только для соцсети. И многие СМИ не против этого и делятся своими доходами. Все зависит от конкретного издателя, готов ли он экспериментировать».

Ранее, 28 сентября 2015 года Бутчер выступил модератором международной онлайн-конференции «Технологическая революция. Повестка России» с участием премьер-министра Дмитрия Медведева, которая прошла в рамках подготовки к Форуму «Открытые инновации» 2015.

Майк Бутчер — журналист, известный IT-блогер, главный редактор интернет-издания о стартапах и технологиях TechCrunch Europe с 2007 года. Основал в 2010 году проект TechHub, предоставляющий площадку для коммуникаций и работы предпринимателей с разных стран мира. 28 сентября 2015 года выступил модератором Международной онлайн-конференции «Технологическая революция. Повестка России» с участием премьер-министра Дмитрия Медведева.



Стартапы переживают худший год после краха Lehman

29 сентября 2015, США, vestifinance.ru

Мировая экономика постепенно сваливается в рецессию, на финансовых рынках наблюдается снижение. Все очень напоминает кризисный 2008 г., только в этот раз негативные события уже не стали ни для кого сюрпризом.

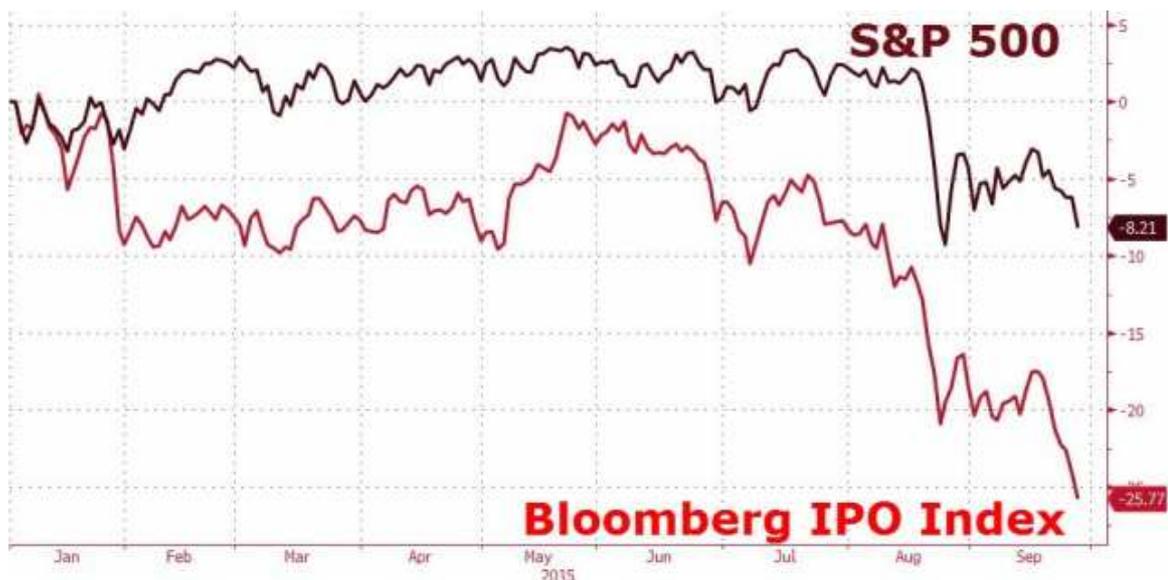
Более того, многие уже давно ждали, когда начнется очередная стадия кризиса. Какое-то время за счет вливания колоссальных объемов ликвидности удавалось хоть как-то сглаживать негативные события, но, как оказалось, монетарные меры оказывают лишь временный эффект.

Сходство с 2008 г. наблюдается и в сегменте первичных размещений (IPO). Это были тяжелые 12 месяцев для компаний, вышедших на первичное публичное размещение. Из 35 компаний, которые вышли на IPO в прошлом году, 40% уже торгуются ниже цены размещения.

Ну а на фоне роста волатильности и падения основных мировых индексов снижение цен компаний, недавно ставших публичными, только усилилось. Для наглядности стоит взглянуть на динамику Bloomberg IPO Index. Сейчас его динамика уже почти на 20% хуже динамики индекса широкого рынка S&P 500.

И если мы уж сравниваем текущие события с теми, что были в год краха инвестиционного банка Lehman Brothers, то сейчас Bloomberg IPO Index демонстрирует по отношению к S&P 500 худшую динамику.

И хотя многие якобы эксперты до сих пор рассказывают инвесторам о невероятных перспективах вложения в новые компании, это вовсе ничего не значит, поскольку таких было много всегда, да и сама суть инвестиционного бизнеса как раз состоит в том, чтобы продать инвесторам какую-то идею.



Кстати, стоит вспомнить, какие ожидания были у инвесторов в начале года. Подавляющее большинство полагало, что в 2015 г. новые публичные компании снова принесут рекордные прибыли.

В целом на рынке различных высокотехнологичных компаний и других стартапов наблюдается явный пузырь. Эти стартапы еще называют "единорогами". Это компании, которые слишком переоценены, и капитализация многих из них превышает \$1 млрд. Всего таких дорогих стартапов сейчас 137. 83 "единорога" находятся в США, 24 - в Китае, остальные - в Индии, Южной Корее, странах Европы. Россия в списке представлена одним немолодым уже проектом в области электронной коммерции Avito.

Издание РБК писало недавно, что основная причина размножения компаний с капитализацией свыше \$1 млрд — увеличение внимания к технологическим проектам после успешных IPO и поглощений старшими товарищами сегодняшних стартапов. Достаточно вспомнить первую публичную продажу акций социальной сети Facebook. Напомню, что в 2012 г. соцсеть была оценена в \$104 млрд, а привлеченная сумма составила \$18,4 млрд. Каждый профессиональный и не очень инвестор хочет поучаствовать в этом тренде.

Суммарная капитализация "единорогов" примерно в 10 раз больше объемов привлеченных инвестиций. Эта пропорция говорит об искусственном разгоне оценок при раундах. Таким образом, инвесторы с ликвидационными привилегиями могут выдержать до 90% падения стоимости стартапа, оставаясь при этом в плюсе. Без ликвидационных привилегий оценки на раундах были бы в 10 раз ниже.

Музыкальный сервис Deezer собирается провести IPO



Французский музыкальный стриминг-сервис Deezer объявил о планах провести размещение на Парижской бирже до конца года, дабы привлечь инвестирование для борьбы с сервисом Apple и шведским Spotify, сообщает The Wall Street Journal.

Представители компании заявили, что подготовка к выходу на биржу начнется сразу же после одобрения французскими властями. Аналитики считают, что компания может быть оценена примерно в 1 млрд евро (\$1,12 млрд).

CEO Deezer Ганс-Хольгер Альбрехт не сказал, какую сумму компания планирует привлечь в ходе IPO, добавив, что планируется выпуск новых акций, действующие акционеры не планируют продавать свои доли.

Привлеченные в ходе IPO средства компания намеревается инвестировать в развитие своей сети продаж и увеличение доли на рынке стриминговых сервисов.

С момента основания Deezer привлек почти \$150 млн инвестиций. Одним из крупнейших инвесторов, вложившихся в французский сервис, был фонд Леонарда Блаватника Access Industries: в 2012 г. вместе с французским фондом Idinvest Partners он вложил в Deezer 100 млн евро.

СОВЕТЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ЭКСПЕРТОВ



Роман Киригетов, сооснователь онлайн-сервиса для заказа услуг "Метнись Кабанчиком": 5 правил удачного нейминга. Как создать успешный стартап

12 августа 2015, Россия, Москва, nv.ua



Главный секрет правильного нейминга - сильная эмоциональная вспышка

"- Почему вы выбрали именно это название?" Редкий человек не задает мне этот вопрос, когда речь заходит о "Метнись Кабанчиком". И раз за разом я изрекаю отточенную годами краткую забавную историю. Но за остроумным названием стоит не столько удачное стечение обстоятельств, сколько вполне продуманный план. Сегодня я хочу поделиться принципами грамотного нейминга и наблюдениями о том, как он помогает раскрутить стартап.



Роман Киригетов, предприниматель, сооснователь онлайн-сервиса для заказа услуг Метнись Кабанчиком

Правило 1. Вызвать эмоции

Лучше всего запоминаются яркие, наиболее эмоциональные моменты. Какие эмоции у вас бы вызвало название, например, "БыстроПомощь"? Правильно, никаких. А что подумает человек, впервые услышав название проекта "Метнись Кабанчиком"? - "Это что, шутка такая?", "Как-как проект называется?", "Более нелепого названия не слышал!", "Интересно, а чем они занимаются? Зайду-ка посмотрю". Вот и главный секрет правильного нейминга: сильная эмоциональная вспышка.

Первая же публикация в Facebook о запуске проекта принесла множество комментариев и репостов. Естественно, не все восторгались нашим названием. Однако мало кто воздержался от комментирования, а это очень обнадеживало. Так мы получили первых клиентов. Позже мы начали вести свою собственную статистику по отношению пользователей к нашему названию. Согласно собранным данным, 9 из 10 человек относится к бренду положительно, один - отрицательно. Но никто не остается равнодушным, а это и есть задача правильного брендинга.

Правило 2. Врезаться в память

Ваша задача - чтобы к названию бренда никто не остался равнодушным

Вскоре после краш-теста нашего стартапа одним из IT-порталов друг за другом посыпались запросы от журналистов. Сначала нами заинтересовались новостные ресурсы, а затем и топовые интернет и печатные издания. После присоединения нашей команды к обучающей программе бизнес-инкубатора EastLabs волна пиара начала превращаться в цунами. В течение недели к нам приезжали по три съёмочной группы от разных ТВ каналов. Как маленькому стартапу удалось привлечь столько внимания ведущих СМИ? Думаю, что главным ключом к успеху послужило именно выделяющееся и хорошо запоминающееся название.

Правило 3. Вызывать нужные ассоциации

В идеале название должно отражать суть или основную идею вашего бизнеса, вызывать нужные вам ассоциации. Зачастую это сложно. Однако впоследствии такие ассоциации помогут вам выделиться среди конкурентов.

Правило 4. Заглянуть за грань допустимого

Многие эксперты говорили, что специалисты не захотят работать с нами, поскольку название проекта будет казаться им обидным. Их можно понять, ведь не всякому незнакомому человеку можно сказать "метнись кабанчиком", не вызвав при этом как минимум недоумения. Однако наш народ отличается отменным чувством юмора. К тому же, более 40% новых заказчиков приходят на сайт по рекомендации друзей или знакомых. А каждый новый исполнитель приводит на сервис двух-трех своих друзей.

Правило 5. Учесть особенности менталитета

Ваш юмор может быть понятен не везде. Например, мы не смогли использовать один бренд во всех странах, на рынки которых выходили. Название нормально воспринимается в России и Беларуси (с таким же соотношением позитива/негатива, как и в Украине). Но использовать бренд "Кабанчик" в Казахстане, где 70% население - мусульмане, было бы неразумно.

При запуске проекта в ЕС или других рынках, скорее всего, также придется использовать другой бренд. Мы даже не исключаем полного ребрендинга всех проектов. Но на вопрос "Если бы вы могли вернуться в прошлое, изменили бы вы название своего проекта?" я бы ответил: "Нет. Это было правильное решение. На старте проекта именно такое название и нужно".

Напоследок предлагаю вам небольшой тест. Есть два сервиса по аналитике: VisualWebsiteOptimization (дословно "Визуальная оптимизация вебсайтов") и CrazyEgg (дословно "Сумасшедшее яйцо"). Какое из этих двух названий вы сможете вспомнить завтра?

**Startups.co.uk: как избежать типичных ошибок при создании стартапа?**

19 августа 2015, Россия, Москва, *gigamir.net*



Около 50% новых предприятий терпят неудачу на первых этапах, что же нужно сделать, чтобы не стать частью этой статистики?

Генеральный директор американской компании "Braintree" Арья Анкур считает, что сочетание таланта, гибкости и приобретенных навыков помогут избежать наиболее распространенных ошибок стартаперов.

Не ждите, что ваше дело начнет приносить прибыль с первых дней существования. Вам придется столкнуться с множеством ошибок. Главное, не опускать руки и активно бороться со всеми препятствиями.

Startups.co.uk предлагает 7 вариантов решения проблем, с которым может столкнуться стартап.

Наряду с тем, что финансовые проблемы все больше уходят на второй план, растет спрос на высококвалифицированных специалистов.

Одно из возможных решений – создать программу для стажеров. В США одна из бейсбольных команд использует подобные методы: они вливают миллионы долларов в год, чтобы находить перспективных игроков и помогать им развиваться.

По такому же принципу может действовать и стартап, изначально предлагая студентам оплачиваемую стажировку. Как правило, они требуют меньше затрат, чем более опытные специалисты. К тому же, именно из стажеров вы можете воспитать идеального сотрудника для своей компании.

На этапе запуска бизнеса вы можете столкнуться с проблемой тщеславия. Многие предприниматели, которые запускают бизнес, за счет численных кредитов, довольно рано начинают чувствовать вкус славы. И суть не только в них самих, часто окружающие слишком рано начинают акцентировать внимание на достоинствах молодой компании.

Именно поэтому важно оставаться скромным. Редко требуется уверенность в себе и жесткий подход, чтобы решать некоторые вопросы. Сосредоточьтесь на построении своего бизнеса. Представьте, как вы постепенно занимаете свою нишу и постепенно развиваетесь, отодвигая сторону численных конкурентов.

Даже в своей стране не так просто открыть бизнес, а о том, чтобы работать за границей вы даже и не думаете. Но не забывайте о том, что со временем вы можете изменить мнение. Поэтому лучше заранее предусмотреть возможности выхода на международные рынки.

Подумайте над тем, чтобы ваш стартап мог адаптироваться в новых условиях. Большие международные компании становились такими именно благодаря решительности.

Для новой компании каждое решение является большим, особенно влияет на это недостаток денег и ресурсов. Со временем у вас будет все меньше времени на размышления, предприниматели должны принимать верные решения в сжатые сроки.

Изначально деятельность стартапа заключается на том, какую услугу или продукт он предоставляет. Но также стоит подумать о фонде заработной платы, различных платежах, которые не должны быть заботой самих разработчиков.

Когда вы начинаете задумываться обо всем этом, стоит посмотреть на опыт других компаний, которые работают в вашей сфере.

Ваша изначальная концепция уже в процессе работы над стартапом может быть категорически изменена.

У вас мало опыта, а рынок предлагает множество возможностей. К тому же, когда у вас появится своя команда, каждый из ее членов может предлагать новые решения. Поэтому в процессе работы у вас могут возникнуть новые идеи или вы поймете, что ваш изначальный замысел можно реализовать совершенно иначе. Не бойтесь рассматривать различные возможности для развития, ведь вы уже потом можете понять, что ваша стартовая идея не так хороша, как казалось изначально.

Стартап многим отличается от крупных компаний, но любому стартапу необходимо посмотреть на основные принципы создания бизнеса. Даже если у вас есть ресурсы для того, чтобы запустить крупный бизнес, вам все-равно не обойтись без серьезного бизнес-плана.

У вас должен быть стабильным уровень доходов, прибыли и ликвидности. Это все сделает компанию привлекательной для инвесторов и потенциальных партнеров, а также откроет больше возможностей для развития.



Роджер Мартин: как стартаперы обходят инвесторов

21 августа 2015, Канада, hbr-russia.ru



Роджер Мартин (Roger Martin)

На прошлой неделе ко мне обратился гендиректор и основатель стартапа, в который я инвестировал. Три года тому назад внешние инвесторы, в том числе и я, предоставили этой компании \$10 миллионов. Группа основателей, в том числе гендиректор, работали за гроши, их труд рассматривался как вложение в бизнес. Теперь он позвонил мне, чтобы получить согласие на продажу компании за \$31 миллион. Вроде бы неплохо — за три года стоимость предприятия выросла более чем втрое.

Но, сообщив продажную цену, далее он подробно объяснил, как следует разделить эту сумму. Начал он со слов, что дела идут совсем не так хорошо, как они надеялись, и потому решено было продать стартап кому-нибудь из ведущих игроков на рынке. Нашелся лишь один покупатель, и если эта сделка сорвется, то, скорее всего, у фирмы попросту закончатся деньги. Подтекст был ясен: соглашайтесь — или ваши инвестиции пропадут.

А затем — удар под дых: покупатель настаивает на том, чтобы внешним инвесторам было выплачено \$11 миллионов, фактически 3% годовых, словно проценты по гособлигациям, а не по рискованным инвестициям в стартап. Группа же основателей заработает \$20 миллионов при условии, что выполнит вполне разумные и посильные требования. То есть из \$21 миллиона (мы же ведь помним, что изначально проинвестировали в него \$10 миллионов) стартаперам досталось бы 95%, а рискующим инвесторам всего 5%, и последние, в сущности, вернули бы свои деньги!

Вероятно, я мог особо и не удивиться. В прошлом году я уже написал статью о том, как в последние два десятилетия талант становится основным слагаемым экономического успеха и ныне он обладает преимуществом и получает все большую долю от создаваемой им прибавочной стоимости. Менеджеры хедж-фондов — прекрасный пример подобного явления: ловко сочетая ежегодную зарплату с комиссионными, они получают до 84% дохода фондов, а самим вкладчикам, владельцам венчурного капитала, достается лишь жалкий остаток.

Но, разумеется, так поступают не только менеджеры хедж-фондов. Мой личный опыт подтверждает, что и в стартапах требовательность со стороны основателей (то есть таланта) чрезмерно возросла.

Существовала норма: инвесторы стартапа предоставляют венчурный капитал, идут на риск утратить его целиком, но зато и получают максимальную долю прибыли преимущественно перед прочими бенефициарами. Прочие же бенефициары получают ограниченную и фиксированную долю, но зато их вклад защищен долей акций, закрепленных за ними. Сами же стартаперы, эти талантливые новаторы, получают свою долю акций в качестве поощрения. Но в современной ориентированной на таланты экономике мы все чаще видим, как таланты обеспечивают себе привилегированное положение по сравнению с инвесторами, и те фактически превращаются в держателей долговых обязательств.

Под конец телефонного разговора тот гендиректор, которого я финансировал, пояснил, что всячески старался договориться о более справедливом разделе, но его никто не послушал. И неудивительно, ведь такая договоренность устраивала обе стороны. Покупатель получал гарантию, что основатели компании изо всех постараются достичь желательных показателей, а интересы инвесторов его нисколько не интересовали. Хорошо и основателям — им доставалась 95% «большого пирога», а не те крохи, что гарантировались нам.

Трудно понять, что делать акционерам, оказавшимся в нашем положении. Если бы мы уперлись, стартаперы могли бы отказаться от сделки и мы бы остались ни с чем. Можно сказать, что это сопутствующий игре риск. Вероятно. Но мне бы не хотелось, чтобы подобное поведение сказало на экономическом

росте. Ведь кто станет вкладывать венчурный капитал, если приходится полагаться на эмоции — внутренние обязательства стартаперов или их чувство вины, так и денег обратно не получишь!

Автор: Роджер Мартин, консультант по вопросам эффективности и конкурентоспособности



Иван Вислов, сооснователь сервиса для изучения английского языка Turbo English: стартап без инвестиций — есть ли шансы на успех

10 сентября 2015, Россия, Москва, *facto.ru*



Иван Вислов, сооснователь сервиса Turbo English

Сооснователь сервиса для изучения английского языка Turbo English Иван Вислов написал для колонки о плюсах и минусах стартапов без инвестиций, а также дал несколько советов проектам, которые отказались от венчурных денег.

Если вы делали свой проект, то в начале пути обязательно мечтали о том, как привлечете кучу инвестиций и станете известными и богатыми. Не так ли? Но в жизни, как правило, получается по-другому, о чем я и хотел бы рассказать.

Я являюсь сооснователем проекта по бесплатному изучению английского Turbo English. Мы делаем проект без инвестиций и ни разу не пожалели об этом. Я очень надеюсь, что после прочтения статьи вы избежите многих наших ошибок или хотя бы задумаетесь о них.

Наша история началась в 2009 году на кухне одной замечательной консалтинговой компании, где мы решили создать первую в России онлайн-школу по изучению английского языка через Skype.

С тех пор мы наломали много дров, совершили много ошибок, проверили сотни гипотез, создали и закрыли несколько проектов и эволюционным путем родился текущий проект.

Забегая вперед, в данной статье на нашем опыте я отвечу на ряд важных вопросов:

- Нужно ли привлекать инвестиции? Какие «за» и «против»?

- Можно ли сделать стартап, который будет приносить хорошую прибыль

без сторонних инвестиций?

- Каковы «золотые правила» стартапа без инвестиций?

НУЖНО ЛИ ПРИВЛЕКАТЬ ИНВЕСТИЦИИ

Решение о привлечении инвестиций — это как выбор «синица в руках или журавль в небе». Чтобы сделать выбор, нужно понять — вы хотите создать большую многомиллионную компанию (но шансы на это не очень велики), либо сделать бизнес, который приносит достаточный доход и которым вам интересно заниматься.

В первом случае вы втягиваетесь в непрерывную «гонку за инвестициями» — seed, round A, B и так далее, и важнейшая компетенция фаундеров — поиск инвесторов, презентация проекта и проведение переговоров. Во втором случае — в гораздо большей степени фокус направлен на создание продукта или сервиса.

Для «молодых» стартаперов хотел бы сразу развеять пару популярных иллюзий, в которые я сам когда-то верил.

Во-первых, получение инвестиций не является попаданием в «стартаперский рай» с большой зарплатой, новым авто, шикарным офисом вместо коворкинга и, конечно же, реками смузи. Вполне логично с точки зрения инвестора платить вам ниже рынка — ведь у вас есть доля в компании, и вы должны в первую очередь растить стоимость компании, а не получать высокую зарплату.

Во-вторых, получить инвестиции — ещё не значит стать успешным проектом. На самом деле — это только начало пути. Дальше вас, скорее всего, ждёт поиск следующих раундов инвестиций и, самое главное, — возможности для «экзита» (выход из проекта).

В последние годы успешных «выходов» на российском рынке практически нет, а инвестору интересно только это. Только в этом случае ваша история станет успешной.

Все наши проекты, начиная со Skype-школы английского и заканчивая последним проектом turboenglish.ru, мы делали без привлечения инвесторов. У такого подхода есть свои плюсы и минусы, которыми я хотел бы с вами поделиться.

Плюсы:

- Вечная нехватка денег делает вас более «голодными», а значит замотивированными. Вы верите, что 24/7 — это не предел и находите 25-й час в сутках. Проверено опытом!

- Вы стараетесь как можно быстрее начать продавать свой продукт, что очень важно для проверки модели монетизации.

- Вы учитесь делать как можно меньше лишних задач и перестаете запихивать в свой продукт все, что только можно. Да-да, телефон для хипстеров с функцией бритвы — это круто, но лучше не делать.

Минусы:

- Часто вместо того, чтобы тратить время на улучшение продукта, вам придется думать, как заработать на том, что есть.

- Вам придется самому выполнять многие рутинные задачи — начиная от налоговых отчетов и заканчивая перепиской с клиентами, так как вы не сможете позволить себе нанять сотрудника на каждую задачу.

- Вы не сможете развивать свой проект с той скоростью, с которой вам хотелось бы, так как вам будет постоянно не хватать ресурсов (как денежных, так и человеческих) на различные задачи.

В итоге, если вас устраивает «синица в руках», а мы ведь не все рождены Цукербергами, то стартап без инвестиций — вполне разумный выбор. Просто при этом будьте морально готовы к минусам, которые описаны выше.

«ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА» СТАРТАПА БЕЗ ИНВЕСТИЦИ

Итак, если всё же вы делаете стартап без инвестиций, то необходимо придерживаться нескольких «золотых правил».

Как показывает опыт, практически все стартаперы наступают на одни и те же грабли. Мы не были исключением. Чтобы не повторять этих ошибок, стоит внимательно отнестись к следующим очень важным правилам запуска стартапа:

«...Решение о привлечении инвестиций — это как выбор «синица в руках или журавль в небе»...»

- Выберите нишу и делайте MVP (minimum viable product — минимальный продукт, достаточный для вывода на рынок). Иначе вам не хватит денег, чтобы запустить продукт.

- Продукт или сервис должен быть «близким к деньгам» — то есть должен монетизироваться сразу после запуска.

- Максимально быстро запускайте и тестируйте продукт. Есть даже такой афоризм: «Если вы запустили проект, и вам за него не стыдно — вы запустились поздно».

- Минимальная команда проекта — каждый член команды должен быть универсален и должен обладать целым набором навыков («узкие» специалисты в такую команду не впишутся), чтобы закрывать различные задачи проекта.

В нашем первом проекте основной ошибкой стало желание сразу сделать большой сервис, включающий всё и вся. Мы смотрели на мировых гигантов онлайн-рынка изучения английского, таких как Rosetta Stone, Open English, Englishtown, и, конечно же, хотели сделать в своем продукте не меньше возможностей, чем у них.

Было запланировано создать кучу функций — от самостоятельного обучения до обучения с преподавателями в вебинарах. Кроме того, было желание сразу создать контент для всех уровней владения языком и многое другое. В итоге получилось много, но всё сыро. Первые стартаперы на русской земле говорили: «За двумя зайцами погонишься — ни одного не поймаешь».

В последнем проекте (turboenglish.ru) мы решили выбрать нишу и сфокусироваться именно на ней. Задачей было сделать для этой ниши самый лучший продукт из того, что есть на рынке.

Во-первых, мы решили делать сервис для самостоятельного обучения (без преподавателей). Во-вторых, выбрали аудиторию, которая либо не знает язык совсем, либо владеет им довольно плохо — так называемые уровни Starter, Beginner и Elementary.

Мы отказались от различных многочисленных опций, которые не особо нужны — типа супер развернутой статистики обучения, которая будет понятна только выпускнику Мехмата или Физтеха, и так далее.

В итоге мы запустили проект всего через два месяца после появления идеи, и практически сразу получили положительную обратную связь от пользователей и неплохой денежный поток.

Если вы делаете (или планируете) делать стартап, не привлекая инвестиции, очень советую вам всегда держать в голове вышеуказанные «золотые правила», и проверять любое принимаемое решение на соответствие этим правилам.

НА ЧТО МОЖЕТ РАССЧИТЫВАТЬ СТАРТАП БЕЗ ИНВЕСТИЦИЙ И КАКОВЫ ШАНСЫ НА УСПЕХ

Выполнение «золотых правил» — жизненно необходимо для стартапа, так как сильно увеличивает шансы не погибнуть в так называемой «долине смерти» (период, пока стартап не вышел на самоокупаемость).

В среднем «долину смерти» проходят 1 из 5 стартапов, а 4 «погибших» стартапа погибают не из-за плохой команды или идеи, а именно из-за того, что не следуют «золотым правилам». Поэтому вы легко можете увеличить шансы вашего проекта на «выживаемость».

Когда вы прошли «долину смерти», можно ли считать ваш проект успешным? На мой взгляд, минимальный критерий «успешности» — это когда фаундеры проекта могут обеспечить себе достойное существование.

Мы знаем много примеров, когда проект через 1-1,5 года после запуска, пройдя «долину смерти», начинает генерировать приемлемую выручку (от 1 млн рублей и более).

Что дальше, после того, как проект «встал на рельсы»? Дальше — оптимизация и эксперименты с бизнес-моделью и продуктом для увеличения выручки и прибыли. Кроме того, это подходящий этап, чтобы снова подумать над вопросом о том, стоит ли привлекать инвестиции. Возможно, для дальнейшего развития проекта на данном этапе это будет оптимальным вариантом.

В заключение, хочу сказать, что, на мой взгляд, «стартап без инвестиций» — это абсолютно реально. Конечно, в технологической сфере без инвестиций нельзя создать миллиардную компанию (по крайней мере, мне такие примеры не известны), но вырастить компанию, которая делает интересный продукт и которая зарабатывает, обеспечивая себя и фаундеров, — это абсолютно достижимая цель.



IT стартап: выбираем идею

15 сентября 2015, Россия, Москва, novostiit.net



Любой бизнесмен, который только раздумывает над тем, как начать бизнес с нуля, сразу же сталкивается с множеством проблем: откуда взять деньги на свое дело, чем выгоднее заниматься и как восполните необходимый минимум знаний и навыков, который так необходим для этого бизнеса?

Каждый из данных вопросов может поставить в тупик, ведь в самом начале, когда совершенно нет опыта, достаточно сложно найти решение даже на одну из этих задач. Благо есть люди, которые готовы поделиться своим опытом, чтобы остальным, идущим по той же дорожке, было хотя бы не-

много проще и легче.

Знание того, что рядом есть люди, которым пришлось пройти той же дорогой, уже само по себе немного снимает напряжение. Есть категория людей, которые напротив уверены, что начать свое дело — это вообще не проблема. Можно организовать свою компанию, открыть ресторан или ночной клуб за пять минут, если есть деньги или хорошая задумка. Но все важно делать вовремя, и любая идея, даже самая хорошая, со временем устаревает, и любая сумма денег постепенно обесценивается, так как мы не можем заранее знать, что нас ждет завтра.

Не стоит откладывать свой бизнес на потом, особенно, если вы давно хотели это сделать. Энтузиазм так же со временем может угаснуть, и хотя вы можете просмотреть все стартапы и снова зажечься какой-нибудь хорошей идеей, начните работу над своим проектом уже сегодня, чтобы через год вы смогли гордиться собой и своими достижениями.

Некоторые люди особо не заморачиваются над идеей бизнеса, а выбирают что-то уже известное и популярное, чтобы уж точно не прогадать. Выкупается патент на какую-нибудь идею или производство, например, открытие Маккональса или небольшой завод по производству киндеров, вот таким образом и зарабатывают люди неплохие деньги особо даже и не напрягаясь. Это личный выбор каждого, но гораздо большего добиваются люди, которые привнесли нечто новое, именно свое в этот мир, чья идея интересна и необычна.

От того, каков ваш план, зависит практически все — успех, прибыль и развитие бизнеса, поэтому так важно продумать все до мелочей, что касается идеи. Чтобы ваша идея потянула ваш бизнес наверх, важно соблюдать несколько правил. Во-первых, реализуя что-либо, вы должны убедиться, что ваша идея будет интересна множеству людей, и чем большую категорию вы захватите, тем будет лучше.



Мандела Шумахер-Ходж, основатель ресурса The Startup Couch: чем стартап отличается от малого бизнеса?

16 сентября 2015, Бразилия, rusbase.com



Почему каждый ИП норовит назвать себя стартапом? Где грань между стартап-компанией и просто малым бизнесом? Пришла пора разобраться. Основатель ресурса The Startup Couch Мандела Шумахер-Ходж объясняет разницу.

Стартапы вошли в моду. Мы повсюду слышим истории о том, как университетский ботаник заперся у себя в гараже, придумал там сумасшедшую технологию, которая затем перевернула мир. А благодаря сериалу «Кремниевая долина» и реалити-шоу SharkTank, фильмам «Социальная сеть» и «Джобс», все больше офисных работников бросают свои компании, меняют свои костюмы и портфели на свитера и рюкзаки и отправляются первым поездом в Стартапландию, чтобы тоже создать какую-нибудь крутую вещь.

Тем больше становится очевидно, что стартапы — занятие не для каждого. Мой опыт работы в качестве наставника для сотен стартап-основателей за последние два года показывает, что многие из них толком не понимают, чем запуск стартапа отличается от открытия малого бизнеса. А ведь очень важно уметь

отличать одно от другого. Это важно потому, что уже на начальном этапе нужно выбрать стратегию развития, которая напрямую зависит от того, каковы перспективы роста компании, как быстро она может развиваться, и какую роль основатель отводит себе в будущем. И это не обязательно будет стратегия развития стартапа.



Мандела Шумахер-Ходж
(Mandela Schumacher-Hodge),
основатель ресурса The
Startup Couch

В этой статье мы постараемся внести ясность в то, чем отличается запуск стартапа от открытия малого бизнеса. Надеемся, что это поможет вам разобраться в основных отличиях и принять для себя решение, какая их стратегий вам больше подходит.

Кстати, следует сделать одну существенную ремарку. В некоторых кругах под словом «стартап» понимают не особый тип бизнеса, но скорее одну из стадий развития компании (например, «каждая компания проходит через стадию стартапа»). Но в рамках данной статьи мы понимаем «стартап» именно как особый тип бизнеса, который отличается от малого бизнеса. Такое определение стартапа не в последнюю очередь обусловлено фактором «намерения основателя». То есть, человек, который запускает стартап, намерен развивать бизнес как можно быстрее и в неограниченном масштабе. В то время как основатель малого бизнеса намерен развивать свою компанию в пределах комфортного для себя масштаба (небольшой магазин, малое производство и т.п.).

10 отличий между стартапом и малым бизнесом:

1) Инновации

Малый бизнес не претендует на уникальность. Ваше дело — одно из многих подобных предприятий (например, парикмахерская, ресторан, юридическая фирма, блог/видеоблог и т.п.). Открывая бизнес, вы легко можете следовать готовым решениям.

Для стартапа инновации — это главное. Стартапы обязаны создавать что-то новое или улучшать уже существующее. Например, можно разработать совершенно новую категорию товаров (носимые устройства), новую бизнес-модель (Airbnb) или неизвестную доселе технологию (3D-печать).

2) Масштабы

До каких размеров дорастет ваш бизнес?

Малый бизнес развивается в рамках границ, установленных самим бизнесменом. Другими словами, вы сами ограничиваете рост компании и сосредотачиваетесь на обслуживании определенного круга клиентов.

Стартап, как правило, не ограничивает масштабы своего роста и нацелен на завоевание как можно большей доли рынка. Вы готовы наращивать свое влияние до тех пор, пока не станете лидером отрасли.

3) Темпы роста

Как быстро будет расти ваш бизнес?

Малый бизнес, разумеется, должен расти быстро, но приоритетная задача все же — извлечение прибыли. Когда бизнес выходит в плюс, его рост происходит только по мере необходимости.

Стартап должен расти всегда и как можно быстрее, создавая воспроизводимую бизнес-модель. Вы должны уметь воспроизвести успех компании в масштабах всего мира.

4) Прибыль

Как скоро бизнес станет окупаемым, и сколько на нем можно заработать?

Малый бизнес нацелен на получение выручки, и, по возможности, прибыли с первого дня. Конечная прибыль компании зависит от аппетитов руководителя, а также от планов по расширению бизнеса.

У стартапа могут уйти месяцы и годы на то, чтобы выручить первые копейки. Приоритетная цель — создать продукт, который понравится потребителям и завоеует рынок. Если эта цель будет достигнута, то в конечном счете прибыль компании составит астрономические цифры. (Например, нынешняя оценка компании Uber — 50 миллиардов долларов).

5) Финансирование

Какие средства вам нужно привлечь?

Малый бизнес. Чтобы открыть свое дело, как правило, достаточно личных сбережений, вложений со стороны семьи, друзей, банковских кредитов и/или средств инвестора. Однако ваша цель — быть самодостаточным, поэтому вы внимательно следите за тем, сколько вы берете в долг, так как все эти деньги когда-то нужно будет возвращать с процентами.

Стартап. Многие проекты сначала финансируются из личных средств или при помощи родных и близких. Все более популярным становится краудфандинг. Но наиболее распространенным вариантом финансирования остается привлечение средств от бизнес-ангелов, венчурных фондов и инвесторов. Стартап должен быстро достичь стадии развития и поэтому нуждается в дополнительном капитале, прежде чем компания начнет приносить прибыль. Следует помнить, что инвесторы ждут от стартапа повышенной финансовой отдачи, что создает дополнительное давление на компанию. (Существует также мн-

ние, что стартапам можно не полагаться на привлечение финансирования со стороны венчурных фондов).

6) Технологии

Используются ли технологии для ведения бизнеса?

Малый бизнес. Никаких особых технологий не требуется. Есть множество готовых технологических решений, которые можно иногда применять для достижения основных бизнес-целей. К ним относятся технологии в сфере маркетинга, бухгалтерские решения и т.п.

Стартап. Технологии зачастую составляют основной продукт стартапа. Но даже если это не так, стартап не может обойтись без постоянного использования новейших технологий для достижения быстрого роста и масштабирования.

7) Жизненный цикл

Как долго просуществует ваш бизнес?

Малый бизнес. 32% предприятий малого бизнеса закрываются в первые три года. Неплохо по сравнению со стартапами...

Стартапы. 92% предприятий закрываются в первые три года.

8) Команда и руководство

Сколько сотрудников вы должны нанять?

Малый бизнес обычно нанимает столько сотрудников, сколько необходимо для того, чтобы предприятие работало в рамках установленных лимитов роста.

Стартап-руководитель с самого начала должен развивать лидерские и управленческие качества, так как стартап должен расти как можно быстрее. По мере развития предприятия вам придется работать со все возрастающим штатом сотрудников, инвесторов, директоров и других заинтересованных лиц.

9) Образ жизни

Как будут сочетаться ваша работа и личная жизнь?

Малый бизнес, по сравнению со стартапами, связан с меньшими рисками и обязательствами. Поэтому возможно, вам удастся приемлемо сочетать работу и личную жизнь. Но в то же время жизнь бизнесмена полна вызовов, которые незнакомы тем, кто работает «с 9:00 до 18:00». Так что на первоначальном этапе любой бизнес будет требовать больших усилий, но со временем соотношение работы и личной жизни можно привести в баланс.

Стартап. Если в деле задействованы средства инвесторов, то компания как можно раньше должна прийти к тому, чтобы начать приносить прибыль. Учитывая это, времени на раскачку не остается. За вами стоит толпа людей, которые ждут, когда вы создадите невозможное. Так что ни о каком балансе работы и личной жизни речи и быть не может — только работа, работа и еще раз работа.

10) стратегия выхода

Чем закончится ваше предприятие?

Малый бизнес. Здесь возможны два варианта: передать свое дело детям или кому-нибудь его продать.

Стартап обычно переходит на следующий этап путем крупной сделки по продаже или проведением IPO.

Возможно ли такое, что малый бизнес становится стартапом или наоборот — стартап превращается в обычный малый бизнес? Да, возможно, и все зависит от решения руководителя компании. Иногда этот переход зависит от намерения основателя (то есть от желания видеть свою компанию в другом амплуа), иногда — обусловлен внешними факторами (изменился спрос на продукт, рыночная конъюнктура).

В любом случае очень важно разбираться в отличительных чертах стартапа и малого бизнеса и понимать, что вам лучше подходит. Эта способность позволит вам соотнести свои возможности и ожидания, а также выбрать наилучший план для достижения поставленных целей.



Startup.Network: как организовать собственный стартап?

17 сентября 2015, Россия, Москва, novostiit.net



Стартап можно смело назвать полноценным бизнесом, поэтому его организация – это дело не самое простое. Причем самой организации мало, чтобы ваше дело было по-настоящему успешным и приносило какую-то прибыль, нужно придумать стоящую идею, которую вы будете в состоянии правильно реализовать. В этом и заключается основной успех любого дела, это касается и стартапов в том числе.

Допустим, стоящая идея есть, к чему приступать далее? Процесс организации стартапа всегда связан с целым рядом трудностей и их нужно как-то решать. Первое на что при-

дется обратить внимание – это финансирование. Все же продвижение вашей идеи в массы, разработка самого продукта и другие детали – это процесс, которым должны заниматься разные люди, конечно же, как они сами, так и сам процесс продвижения идеи требует вложения каких-то финансовых средств.

Однако где эти деньги взять? Вообще, можно найти инвесторов легко на startupnetwork.ru, если у вас есть действительно стоящая идея, вы продумали все до мелочей и способны четко сформировать свой бизнес план, то найти инвестора, который будет готов вложиться в ваш стартап будет не сложно.

Единственное что от вас требуется – это не подвести инвестора и сделать все, что от вас требуется. Если уж вы решились на запуск собственного стартапа, то нужно заранее просчитать все возможные последствия. Конечно, в самом начале пути всегда сложно, возникают какие-то трудности, команда сталкивается с новыми для себя задачами и решать их нужно не отрываясь от основного рабочего процесса.

Четко следуйте заранее подготовленному плану, анализируйте рынок постоянно и выявляйте все недостатки, которые стоит своевременно устранять. Совершенствовать свой продукт можно прямо в процессе его развития, это нормальная практика, ведь с опытом вы получаете больше информации и знаете точно, что нужно целевой аудитории. Если не бояться проблем и всегда двигаться вперед, то все получится. Успех же не заставит себя ждать, если идея стоящая, то донести её до людей будет не сложно.

Никогда не будет лишним консультироваться с более опытными людьми, которые уже давно вертятся в подобном бизнесе, перенимайте у них опыт, это поможет сделать свой продукт ещё более успешным.



Дмитрий Калаев, Фондр развития интернет-инициатив: об особенностях уральского стартапа

18 сентября 2015, Россия, Москва, urbc.ru



Дмитрий Калаев, директор акселерационных и образовательных программ в Фондре развития интернет-инициатив

С приходом кризиса российские стартапы ощутимо не изменились. Как и прежде, до 80% новых проектов приходится на сферу информационных технологий. Не произошло также изменений по количеству и составу людей. Это те же компании, что и раньше, которые хотят и могут расти.

При этом, если сравнивать стартап в Москве и Екатеринбурге, то при очевидной схожести, они могут иметь абсолютно разные судьбы.

Концептуально екатеринбургский и московский стартап ничем особенным не отличаются. Однако с объективной точки зрения, в Москве проще стартовать, поскольку рынок Екатеринбурга меньше, чем столичный. Хотя в Екатеринбурге можно нанять хороших специалистов за меньшие деньги, чем в столице, это не играет большой роли. Для компании на старте не столь важен объем операционных затрат, сколько возможность найти покупателей на рынке, а также перспективы роста и развития.

Впрочем, есть и другой аспект — в Москве труднее конкурировать. Если в Екатеринбурге твой стартап может оказаться уникальным продуктом, то в Москве у тебя будет хотя бы один конкурент, который делает то же самое. Это в первую очередь сказывается на скорости реализации проекта. Екатеринбургские стартаперы неторопливы. Они думают: «Мы

всегда все успеем». На самом деле это не так. Пока они окапываются в Екатеринбурге, их конкуренты захватывают рынки в других регионах.

Еще одним фактором является уровень профессионального сообщества, который в Москве заметно выше. Так, например, найти для стартапа высококвалифицированного специалиста в сфере маркетинга в Екатеринбурге будет на порядок сложнее, чем в Москве.

Что касается инвестиций, понятно, что в Москве найти инвестора легче. Экономика в России устроена таким образом, что 80% денег заказчиков находятся в столице. Даже принятие решений по поводу наших локальных заводов по большинству вопросов происходит не в Екатеринбурге, а в московской управляющей компании. Если смотреть рынок физических лиц, то и здесь Москва опережает столицу Урала. Там находится более 100 тыс. человек которые имеют годовой доход более 1 млн долл. США. Это премиум-аудитория, на которой можно зарабатывать. В Екатеринбурге таких людей как минимум в два раза меньше чем в столице.

Отмечу, что инвестор хочет вкладываться в тот стартап, до которого он готов дойти пешком. Тот стартап, ради которого придется преодолевать большие расстояния, инвестору будет труднее поднимать.

Впрочем, в целом на рынке сейчас стало сложнее найти инвестора. Связано это в первую очередь с валютными колебаниями. Причем инвестор не отказался полностью от планов по вложению средств, он просто притормозил и хочет прояснения ситуации. Тех же, кто продолжает инвестировать, можно условно разделить на две группы. Первая — это те, кто имеет инвестиции в рублях, к примеру, государственные фонды. Вторая группа — это инвесторы-стратеги. Они выступают не в роли финансовых инвесторов. Их основной целью является развитие своего бизнеса.

**Гэбриел Вайнберг, основатель безопасного поисковика DuckDuckGo: как сватать стартап**22 сентября 2015, США, rusbase.com

Гэбриел Вайнберг, основатель безопасного поисковика DuckDuckGo

Основатель безопасного поисковика DuckDuckGo Гэбриел Вайнберг рассказал от том, как он «выдавал замуж» свой стартап. Публикуем перевод этого материала.

У меня небольшой опыт общения и работы с венчурными фондами. Так получилось, что лишь однажды мне пришлось привлечь для финансирования стартапа венчурный капитал. В общении с такими фондами многое похоже на сватовство: ты рассказываешь всем о достоинствах своего любимого проекта, чтобы с трепетом ждать ответа — да или нет.

В данной статье я расскажу о своем опыте — как я «выдавал замуж» свой стартап.

ПРЕДЫСТОРИЯ

Наша компания DuckDuckGo провела первый раунд финансирования и привлекла средства от фонда Union Square Ventures и еще целого ряда бизнес-ангелов. До этого мы вели переговоры примерно с тридцатью другими венчурными фирмами, и тем не менее наш опыт оказался относительно безболезненным, а деньги нам удалось найти сравнительно быстро. Поэтому я прекрасно понимаю тех, кто в данный момент находится на этапе поиска инвесторов.

ПРОЦЕСС ПОИСКА ИНВЕСТОРОВ НЕ СТОИТ ПРИНИМАТЬ ВСЕРЬЕЗ

Хотя наш раунд финансирования прошел относительно гладко, на него у нас ушло очень много времени. Четыре месяца я не мог думать ни о чем другом. То есть какое-то время приходится заниматься только вопросами поиска финансов и ничем другим.

Такой подход неверен по двум взаимосвязанным причинам. Во-первых, поиск средств отвлекает от основной работы, в итоге страдает бизнес. Во-вторых, каждый венчурный инвестор считает, что вы должны постоянно демонстрировать прогресс в делах, но так не бывает.

ПРИБЕРЕГИТЕ ХОРОШИЕ НОВОСТИ НА ПОТОМ

Мы об этом не подумали, но в конце концов так и получилось. Я начал поиски инвесторов сразу после запуска сайта dontbubble.us, который показал некоторый рост. Затем, в самый разгар процесса финансирования мы попали в рейтинг Топ-50 лучших сайтов 2011 года, по версии журнала TIME. Это признание оказалось очень своевременным — оно привлекло большой трафик на сайт и внимание со стороны инвесторов.

Примерно то же самое случилось с другой моей компанией. В процессе привлечения финансирования мы выпустили новую фичу, которая просто взорвала трафик. Хотя с другой стороны, мне кажется, такие вещи происходят не совсем случайно. Ведь я по жизни стараюсь действовать так, чтобы увеличить процент везения.

С ВАМИ БУДУТ РАЗГОВАРИВАТЬ, ТОЛЬКО ЕСЛИ ВЫ ЧЕГО-ТО ДОБИЛИСЬ

Я ждал три с половиной года, прежде чем начать искать источники финансирования — больше, чем большинство других предпринимателей. Я ждал, пока мы не достигнем значительного положения на рынке. Как говорится, успех оправдывает всё.

Я не говорю, что все должны ждать. Многие в силу разных причин просто не могут ждать так же долго. Я просто хочу отметить, что нам пришлось сначала кое-чего добиться, чтобы венчурные капиталисты обратили на нас внимание и стали с нами разговаривать.

ВОЗМОЖНО, О ФИНАНСИРОВАНИИ НУЖНО БЫЛО ПОДУМАТЬ РАНЬШЕ

Если попытаться привлечь инвесторов до достижения значительного показателя, то есть риск быть недооцененным (или недополучить финансирование, на которые рассчитывали), поскольку инвесторам непонятны ваши перспективы. И наоборот, как только вы достигаете сколько-нибудь значимого показателя, люди склонны толковать эти цифры в вашу пользу и больше доверять вашему бизнесу.

ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ МНОГО

Давайте рассмотрим кое-какие цифры. Я вел переговоры с 31 венчурной фирмой, 5 фондами посевных инвестиций и 14 бизнес-ангелами. Сюда не входят те фирмы и люди, с которыми я не общался лично по телефону, по Skype или вживую. Есть еще бесчисленное количество других, к которым я просто не обращался или которые не попали в поле моего зрения.

В конце концов нам выделила финансирование одна очень известная компания, но мы встречались с представителями менее известных фирм, от работы с которыми тоже не отказались бы.

ВЕНЧУРНАЯ ФИРМА СТАНОВИТСЯ ПОЛНОЦЕННЫМ СОВЛАДЕЛЬЦЕМ КОМПАНИИ

Вы хотите себе никудышного совладельца? Добровольно, конечно, нет. Это главная причина, по которой стартапы закрываются.

Я выбирал венчурный фонд, исходя из этих соображений. Мне с ними еще долго вместе жить. В обмен на финансирование они требуют значительную долю в бизнесе и выставляют другие существенные условия.

«...после того, как вы получили официальные предложения, начинайте усиленно форсировать процесс оформления документов...»

Но все не так уж плохо. В качестве совладельцев они могут в нужный момент прийти на помощь.

Многие думают, что венчурные фонды не оставляют им выбора, но это заблуждение. У вас всегда есть выбор, с кем начинать переговоры и вести дела.

ЛУЧШЕ ИМЕТЬ ДАВНИЕ ЗНАКОМСТВА

Я лично знаю единицы венчурных фондов, которые вникают в то, как идут дела у компаний. Хотя это очень важно.

В блогосфере дают разные советы по поводу того, устраивать ли с венчурными фондами «ознакомительные переговоры» или нет. Но с моей точки зрения, люди воспринимают вас гораздо более серьезно, если они что-то о вас знают. Ведь все мы знаем, что одни и те же компании снова и снова получают финансирование из разных источников. Как это у них получается? Возможно, причина в том, что многие предпочитают инвестировать в давние отношения, а не в случайные.

СТОИТ ЛИ РАСПЫЛЯТЬ УСИЛИЯ

По поводу обращения к разным венчурным фондам тоже существуют диаметрально противоположные мнения: 1) можно искать подходящий фонд, постепенно расширяя круг поисков (обращений) — от наилучших и ниже; 2) можно сразу обратиться в как можно большее количество организаций.

«...Еще одна причина, по которой мы провалили наши первые презентации, в том, что я слишком хорошо знал людей, перед которыми выступал...»

В пользу первого подхода говорит то, что вы как бы даете понять венчурным фондам, что они — избранные, раз вы обратились только к ним. Это может повысить шансы на то, что вас выслушают и подумают о перспективах финансирования. Во втором же случае компания предстает как эдакий «горячий пирожок», который идет на расхват и нужно успеть его заполучить.

ЕСЛИ ВЫ НАШЛИ ИДЕАЛЬНОГО ИНВЕСТОРА, ОСТАВЬТЕ ЕГО НА ПОТОМ

В конце концов мы рассредоточили усилия и обратились во все возможные фонды. Но настоящую презентацию мы решили провести только для избранных — тех, с кем нам хотелось работать.

Честно говоря, у нас сначала даже не было презентации как таковой. Лучше провести переговоры с несколькими венчурными фондами и посмотреть, на что они клюнут, а на что не обратят внимания, и лишь затем идти на крупную рыбу.

БУДЬТЕ КОНКРЕТНЫ

Другая причина, по которой мы провалили наши первые переговоры, была в том, что я не мог конкретно сформулировать, какой объем финансирования нам нужен и на что мы собираемся потратить полученные средства. Люди хотят слышать конкретику. И это — еще один аргумент за проведение пробных переговоров-разведок без официальной презентации, когда можно просто пообщаться с инвестором без серьезных выводов и обязательств.

ВЫСТУПАТЬ С ПРЕЗЕНТАЦИЕЙ ПЕРЕД ЗНАКОМЫМИ НЕУДОБНО, НО ЭТО НЕ ДОЛЖНО МЕШАТЬ

Еще одна причина, по которой мы провалили наши первые презентации, в том, что я слишком хорошо знал людей, перед которыми выступал. Я должен был провести полноценную презентацию, а вместо этого устроил дружеские посиделки, давая тем самым понять, что меня можно не воспринимать всерьез. Вот они и не стали.

ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ РЕСУРСОМ AngelList

Мне весьма помог ресурс AngelList. Самое главное, что мы получили несколько ценных откликов от таких людей, с которыми при других условиях мы бы никогда не смогли пообщаться.

Кроме того, на венчурные фонды, возможно, произвел впечатление тот ажиотаж, который возник вокруг нашего стартапа. На AngelList у проекта появилось много фолловеров и поклонников, о нем стали говорить, и это стало для нас дополнительной рекламой.

РАЗДЕЛИТЕ ВОЗМОЖНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА КАТЕГОРИИ

Все возможные источники финансирования я разделил на категории в зависимости от того, каким образом был установлен первый контакт:

- Я знал их лично и обратился в: 4 венчурных фонда, 2 посевных фонда, 4 бизнес-ангела.
- Узнал через знакомых: 14 венчурных фондов, 2 посевных фонда, 5 бизнес-ангелов.
- Входящие обращения на AngelList: 9 венчурных фондов, 1 посевной фонд, 5 бизнес-ангелов.
- Исходящие обращения на AngelList: 2 венчурных фонда.
- Холодные звонки: 2 венчурных фонда.

Далее я разделил венчурные фонды на группы в зависимости от того, как далеко зашли наши с ними отношения:

- Разговаривал с рядовыми представителями: 9
- Разговаривал с партнерами: 12
- Разговаривал с несколькими партнерами: 7
- Получил список условий: 3

Венчурные фонды, отношения с которыми зашли до последних двух стадий («Разговаривал с несколькими партнерами — НП» и «Получил список условий — СУ»), я распределил по категориям из первого списка, и вот что получилось:

- Я знал их лично и обратился: 2 НП, 1 СУ.
- Узнал через знакомых: 3 НП, 1 СУ.
- Входящие обращения на AngelList: 1 НП, 1 СУ.
- Исходящие обращения на AngelList: 0.
- Холодные звонки: 1 НП.

ОЧЕНЬ ВАЖНО ВЫЙТИ НА ПРАВИЛЬНОГО ЧЕЛОВЕКА ВНУТРИ ФИРМЫ

Довольно скоро после первого знакомства вам необходимо найти такого человека внутри фирмы, который убедит остальных, что с вами стоит иметь дело. Это может быть партнер венчурного фонда или один из тех, кто принимает решения. Поэтому очень важно заранее определить, кого из партнеров фонда может заинтересовать ваш проект. Иначе все может закончиться просто отказом.

ИНОГДА ЧТОБЫ НАЙТИ ПРАВИЛЬНОГО ЧЕЛОВЕКА, НУЖНО ПООБЩАТЬСЯ СО МНОГИМИ

Как я уже сказал, в начале поисков я лично был знаком руководителями лишь нескольких венчурных фондов, и мне казалось, что они не захотят нас финансировать или вообще связываться с таким проектом, как DuckDuckGo. Конечно, в то время на слуху было много венчурных фирм, и я заглядывал на их сайты в раздел «Контакты» и даже узнавал в лицо некоторых из их партнеров-основателей. Мне же нужно было выбрать среди них тех, кто сможет нас порекомендовать. И вот что я решил сделать:

- Пospрашивать у руководителей венчурных фондов, которых я знаю лично.
- Пospрашивать у бизнес-ангелов, которых я знаю лично.
- Узнать о других инвестиционных проектах, с которыми они связаны.

ВАЖНО ИМЕТЬ ХОРОШИЕ СВЯЗИ

Как видно из классификации источников финансирования, которая приведена выше, больше всего контактов у нас было по пунктам 1 и 2. Если бы я не был лично знаком с этими людьми, мне бы пришлось гораздо тяжелее. Было бы трудно не только выйти на контакт с нужными людьми, но и вообще определить, к кому обращаться.

ТЕПЛЫЕ КОНТАКТЫ ЛУЧШЕ ХОЛОДНЫХ КОНТАКТОВ

По-моему, очевидно.

ЕСЛИ НЕТ ВЫХОДОВ НА ПАРТНЕРА ФОНДА, ОБЩАЙТЕСЬ С НАЧАЛЬНИКАМИ ОТДЕЛОВ

Это уже менее очевидно, и на этот счет тоже много противоречивых советов. Некоторые считают, что ничего страшного, если не удалось выйти напрямую на тех, кто принимает решения.

Если трактовать этот совет более широко, то пытайтесь заинтересовать вашим проектом всех — начальников отделов, младших специалистов, аналитиков, раз уж не удалось установить контакт с одним из партнеров фонда. А они, в свою очередь, помогут: а) выйти на нужное вам лицо; б) подготовят своих начальников/коллег к встрече с вами.

«...Вы хотите себе никудышного совладельца? Добро-вольно, конечно, нет. Это главная причина, по которой стар-тапы закрываются...»

Я НИ РАЗУ НЕ ИСПОЛЬЗОВАЛ СЛАЙДЫ В ПРЕЗЕНТАЦИИ

Я не знаю, чем мое поведение или манера презентации отличается от тысяч других, которые проводятся в венчурных фондах. Я знаю лишь то, как я проводил свою презентацию. У меня был набор из шести слайдов, которые я отправлял заранее. А потом все время презентации у меня уходило на рассказ — об истории создания DuckDuckGo (кратко), о том, чего мы уже добились и почему нам сейчас нужно финансирование, а также о том, чем мы планируем заняться в будущем.

МНЕ ПОЧТИ НЕ ОТКАЗЫВАЛИ

В большинстве случаев со мной просто прекращали переписку. Не говорили «нет», просто замолкали. Но я и не навязывался. После первой встречи и презентации я писал только одно письмо с формальным выражением благодарности — и все. Если бы нами заинтересовались, они бы нашли способ связаться.

Однако некоторые компании все же давали конкретный обоснованный отказ, и я благодарен им за это.

СОБИРАЙТЕ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ С УСЛОВИЯМИ ОТ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ

Понятно, что многим компаниям венчурные фирмы просто не делают предложений. Но если есть такая возможность, нужно собирать как можно больше таких официальных бумаг, где указаны условия финансирования и прочее. Список фондов, которые уже заинтересовались вами, станет дополнительным стимулом для привлечения инвесторов.

Хотя это палка о двух концах. Некоторые, увидев повышенный интерес к вашему проекту, могут поспешить сказать «да», а некоторые могут, наоборот, поспешить отказать.

ФОРСИРУЙТЕ ОТНОШЕНИЯ

Весь процесс поиска инвесторов занимает много времени. Но после того, как вы получили официальные предложения, начинайте усиленно форсировать процесс оформления отношений.

У нас это не получилось по двум причинам. Во-первых, мы получали предложения постепенно, то от одних, то от других. Во-вторых, дело было летом, когда все в отпусках.

ДА, СОТРУДНИКИ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ БЕРУТ ОТПУСКА

Некоторые наши встречи и переговоры приходилось откладывать на месяц и более из-за сезона отпусков. В конце концов на наши планы это почти не повлияло, но этот фактор стоит учитывать, если вы думаете о сроках.

С НЕКОТОРЫМИ ИНВЕСТОРАМИ РАБОТАТЬ БЫЛО ОДНО УДОВОЛЬСТВИЕ

В процессе поиска и общения с инвесторами я встретил много людей, которые мне по-человечески понравились. И вот некоторые из них: Антонио Родригез из Matrix, Гилман Луи из Alsop Louie, Тодд Хиксон из NAV.

«...Я начал поиски инвесторов сразу после запуска сайта dontbubble.us, который показал

Я НЕ СТАЛ ПРОВОЦИРОВАТЬ КОНКУРЕНТНУЮ ВОЙНУ

некоторый рост...»

В одно и то же время у меня на руках было несколько предложений от разных фондов, и они действовали как стимул для других инвесторов. Но я не пользовался своим положением, чтобы разжигать конкуренцию между претендентами. Вместо этого я постарался отобрать наиболее выгодные для нас условия и придерживаться их.

Я ПРИКИНУЛ, КАКУЮ ПОЛЬЗУ ПРИНЕСЕТ НАМ ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД

Я действительно постарался привлечь к финансированию подходящий венчурный фонд. Для этого я прикинул, какую конкретную выгоду проекту DuckDuckGo принесут те или иные люди и компании.

Я СДЕЛАЛ КОНТРОЛЬНУЮ ПРОВЕРКУ

Я общался с руководителями тех компаний, которые уже были в портфеле венчурного фонда, задавал им вопросы о том, как им работает с конкретным партнером или с фондом в целом. Полученная информация оказалась очень интересной. Предприниматели все-таки солидарны друг с другом и многие говорили со мной весьма откровенно, даже если я не был с ними хорошо знаком.

ОБЯЗАТЕЛЬНО ДОЛЖЕН БЫТЬ НАСТАВНИК

Очень важно, чтобы был человек, на которого можно всегда положиться. В процессе я общался со многими людьми и пользовался их коллективным опытом, но по-настоящему неоценимую помощь оказал мой дядя.

Об авторе: Гэбриел Вайнберг — основатель и CEO поисковой системы DuckDuckGo, соавтор (вместе с Джастином Мейерсом) книги «Сила притяжения: как обеспечить стартапу взрывной рост клиентской базы».



Startup.Network: что нужно знать что бы организовать свой стартап

22 сентября 2015, Россия, Омская обл., omskpress.ru



Первый стартап сравнил с первой любовью. Увидев идею, вы стараетесь развить ее, вкладываете в нее все свои силы, средства. С каждым днем вы влюбляетесь все сильнее и сильнее.

Конечно, бывает непонимание, неудачи, но новый день приносит новые силы и желание воплощать задуманное в жизнь. Иногда случается, что ваша любовь становится неразделенной и уникальная задумка уходит к другому бизнесмену, в его руках она разворачивается всей красотой и полнотой возможности. Почему так происходит, где вы допустили ошибку, что не учли или не просчитали наперед попробуем разобраться. Почти все проходят через провал первого стартапа. Недостаточность опыта, проблемы с поставщиками или другие причины приводят к закрытию бизнеса.

Найти ответ на этот и другие вопросы вам поможет сайт startupnetwork.ru

Этапы создания стартапа:

- Самое главное перед созданием следует задать себе вопрос не «Сколько я заработаю за месяц?», а «Зачем я открываю свое дело?». Ответив на правильно сформулированный вопрос, вы на 50% уже выиграли. Именно перед созданием проекта следует определить его цель. Что он принесет покупателям? Какую проблему поможет решить? Если он будет нужен людям, то люди сами будут приносить вам деньги в обмен на ваш «продукт».

- Определяем цель создаваемого предприятия. Если цель будет глобальна, всеобщая и товар соответствовать заявленной цене, дело раскрутки не займет много сил и средств. Привлечение клиентов пойдет по стандартной схеме через интернет, тв, газеты и т.д.

- Просчитаем потенциал. Следует узнать, выгодно ли вложить деньги в данный стартап через какой промежуток времени он оработает вложенное и начнет приносить доход.

Три пункта: «Зачем», «Цель» и «Потенциал» взаимосвязаны и дополняют друг друга. Учтя их все, вы сможете создать стартап, который принесет вам стабильную прибыль.

Пример из реальности

Часто в реалиях жизни предприниматель сначала создает свой, например ларек со всевозможной забавной мишурой. Она должна приносить людям счастье, дарить улыбки, и в мечтах бизнесмен уже открывает сеть магазинов по всему миру. В реальности в серых буднях люди не готовы платить тройную цену за шарик с гелем или цветные парики. Вот здесь и приходит понимание, что такой магазин можно

открыть только на центральной площади города, где он будет способен окупаться по праздникам. А это требует еще большего вложения средств. Итог: закрытие бизнеса или поиск дополнительного финансирования. Итак, прежде чем открыть свое дело составьте бизнес-план. Проанализируйте все конкурентные преимущества вашего проекта и трудности, с которыми придется столкнуться. Рассчитайте затраты и прибыль. Поставьте временные рамки, за какой период должен окупиться проект. Изучите рынок и ваших конкурентов.

Изучив все это, вы сможете успешно выстоять против всех невзгод, которые встанут у вас на пути. Преодолев трудности, окрепнув у вас появятся новые навыки и возможности для расширения своего дела и получения дополнительной прибыли.



Startup.Network: раздаем советы новичкам стартапов

22 сентября 2015, Россия, Москва, penza-press.ru



Кто поможет вашей реализации?

Стартапы поддерживаются множеством организаций, в том числе и государственных. Это могут быть университеты, бизнес-школы, фондовые сообщества и т.д. Однако каждому стартаперу нужно обязательно ознакомиться с опытом своих предшественников. Все это и не только легко просматривается на сайте startupnetwork.ru, что является платформой для любого стартапа, а также сообщество профессионалов данного дела.

Площадка Startup.Network поможет любому оригинальному и талантливному предпринимателю реализоваться. Если у вас нет нужной суммы для своего проекта – не беда. Startup.Network помогает найти инвестиции, нужно лишь показать себя и убедить инвесторов в том, что вы стоите своих денег. Специалисты Startup.Network дают невероятное количество ценных и действенных советов и вот некоторые из них.

На что следует обратить внимание?

Каждый начинающий стартапер нуждается в том, чтобы получить достаточные инвестиции для претворения своих идей в жизнь. Однако существует определенный свод правил, с которыми стоит ознакомиться любому новичку. Для начала поймите, что не нужно скупиться на рекламу своих проектов – это позволит заметить вас и ваш бизнес. Привлеките людей какой-нибудь бесплатной мелочью, вроде значков или футболок и спустя какое-то время вы поймете, что наконец-то стали «на слуху».

Техническая поддержка – вот, что важно

Если вы уже нашли вкладчика, что поддержал ваши начинания – не останавливайтесь. В ваших же интересах, дабы бизнес ширился, принося все больший доход и популярность. А для того, чтобы обеспечить своему замыслу грамотную и надежную программу дальнейшего роста, вам необходимо заручиться так называемой технической поддержкой. Пусть высококлассные специалисты займутся созданием и наполнением вашего личного интернет-сайта, посвященного проекту. Во-первых, мастера сделают это лучше вас, а во-вторых, вы не будете тратить своего времени. Разработка и дальнейшее поддержание вашего веб-ресурса – это действительно хорошее вложение, которое окупиться довольно скоро.



Пол Грэм, американский программист и предприниматель: 18 фатальных ошибок для стартапа

22 сентября 2015, США, rusbase.com



Пол Грэм (Paul Graham), венчурный капиталист

Известный программист и успешный венчурный капиталист Пол Грэм перечисляет факторы, которые с большой вероятностью погубят ваш стартап.

1) У стартапа один основатель.

Вам нужны коллеги, с которыми можно проводить мозговые штурмы, которые отговорят вас от глупых решений и которые поддержат вас в трудную минуту.

2) Неправильное местонахождение

Хорошие специалисты, необходимая инфраструктура и многие другие условия сильно зависят от географического положения.

3) Маргинальная идея

У вас не будет конкурентов, но не будет и клиентов.

4) Скопированная идея

Не стоит копировать Facebook, добавляя несколько новых функций, которых нет в оригинале. Ищите идеи по-другому. Вместо того чтобы брать компании и смотреть, как они решили ту или иную проблему, найдите проблему и придумайте компанию, которая бы ее решила.

5) Упрямство

Большинство стартапов преуспели не в том, чем занимались изначально. Будьте готовы воспринимать новые и лучшие идеи. Но и переключаться каждую неделю на новый проект — ни чем не лучше. Хорошо, если все последующие идеи складываются в некую прогрессию. Если многое из ваших прежних работ можно использовать для реализации новой идеи, то вы на верном пути. Если вы раздумываете над сменой направления деятельности, а ваши пользователи вас поддерживают, то это бесприкрытый вариант.

6) Плохие программисты

Бизнесмены обычно плохо разбираются в способностях программистов.

7) Плохая платформа

Как выбрать подходящую платформу для работы? Для этого нужно нанять хороших программистов, и пусть они выбирают. Но есть способ выбрать платформу самостоятельно, не привлекая опытного программиста: сходите на любой продвинутый технический факультет и спросите, какую платформу там используют для проведения научных работ.

«...Вы не сможете создавать вещи, которые нравятся пользователям, не понимая их потребностей...»

8) Промедление с запуском

Ваша идея должна получить немедленный отклик пользователей, чтобы можно было понять, куда дальше двигаться.

9) Слишком ранний запуск

Представьте себе конечную цель всего проекта и начните с реализации необходимого минимума. Ведь если это программа-минимум, то ее в любом случае придется выполнять, а значит вы, по крайней мере, ничего не теряете. Самые первые пользователи продукта, как правило, очень толерантны. Они не ждут от него чудес. Главное — чтобы он что-нибудь делал.

10) Непонимание пользователя

Вы не сможете создавать вещи, которые нравятся пользователям, не понимая их потребностей.

11) Скучное финансирование

Если вы получаете деньги от инвесторов, средств должно хватить для следующего шага. А следующий шаг подразумевает достижение некоего видимого результата. Если у вас есть идея, то следующий шаг — это создание рабочего прототипа. Если есть прототип, следующим шагом должен стать запуск. Когда произошел запуск, следующим шагом будет начало быстрого роста.

12) Чрезмерные затраты

Классический способ разбазарить фонды — это нанять побольше людей. По возможности избегайте этого. Платите людям зарплату долей в бизнесе — не только для того, чтобы сэкономить деньги, но и для того, чтобы у сотрудников был стимул развивать компанию. Нанимайте только тех людей, кто либо пишет код, либо привлекает клиентов — на раннем этапе вам больше никто не нужен.

13) Чрезмерное финансирование

Получив много денег однажды, вы уже не сможете довольствоваться малым. А чем больше у вас сотрудников, тем труднее будет отказаться от излишков.

14) Недостаточный контроль со стороны инвестора

Не стоит игнорировать возможности инвесторов — у них могут быть полезные связи и сведения. Но нельзя также позволять инвесторам управлять компанией.

15) Жертвовать клиентами ради (возможной) прибыли

Ваши бизнес-планы можно отложить на потом, поскольку завоевать доверие клиентов гораздо сложнее, чем заработать на этом денег.

16) Нежелание замарать руки

Если вы хотите привлечь пользователей, придется встать из-за компьютера и пойти самостоятельно искать клиентов.

«...Вам нужны коллеги, с которыми можно проводить мозговые штурмы, которые отговорят вас от глупых решений и которые поддержат вас в трудную минуту...»

17) Конфликты между основателями

Лучший способ — это разделить обязанности между основателями, чтобы в случае конфликта кто-то мог безболезненно покинуть компанию. Причина большинства ссор — в самих людях, а не в возникающих ситуациях. А люди — самый ценный ресурс любого стартапа, так что стоит иногда идти на уступки.

18) Работа вполсилы

Оказывается, большинство основателей провалившихся стартапов продолжали работать на основной работе. А большинство основателей успешных стартапов посвящали им все свое время.

**Александр Изотов: инкубатор для бизнесменов - как выгодно стартовать?**22 сентября 2015, Россия, Новосибирская обл., nsk.aif.ru**БИЗНЕС ИНКУБАТОР**

Резидентство в бизнес-инкубаторе открывает новые горизонты. Александр Изотов стал одним из первых его резидентов. «О новом бизнес-инкубаторе узнали из СМИ, – вспоминает Александр Изотов. – Составили бизнес-план, подали заявку, прошли собеседование. Нам сказали, что мы прошли по конкурсу».

Компания Изотова занимается производством тренажёров для детей с нарушениями опорно-двигательного аппарата. Конструкция совмещает функции лечебного тренажёра и велосипеда. Главное достоинство – модульность: тренажёр растёт вместе с ребёнком. Ну и, пожалуй, ещё важнее то, что новосибирский тренажёр стоит почти в 6,5 раз меньше зарубежного аналога.

«Резидентство в бизнес-инкубаторе даст нам хорошие производственные помещения, – продолжает Изотов. – Для наших покупателей важно то, что инкубатор предоставляет юридические услуги. Значит, они на месте смогут получить консультации по льготам, кредитам и прочим вопросам. Также здесь есть возможности проводить выставки, презентации».

Прорвёмся!

Новому бизнес-инкубатору на ул. Троллейной помогают три бюджета: федеральный, областной и городской. «Поддержка малого и среднего бизнеса – одно из самых актуальных направлений деятельности власти, – объяснил Владимир ГОРОДЕЦКИЙ, губернатор НСО. Мы понимаем, что без развития этого сегмента экономики трудно достичь прорывных показателей».

Бизнес-инкубатор на Троллейной рассчитан на 250 рабочих мест. Здесь есть офисный корпус с конференц-залом, переговорными комнатами, оборудованными оргтехникой и прочими опциями, необходимыми для ведения бизнеса. Два корпуса – производственно-складские помещения со станками, грузоподъёмными механизмами, системами хранения. Сейчас в инкубаторе 20 резидентов. Есть места ещё для десяти.

Поддержат «реальных»

Как подчеркнул губернатор, и этот, и уже действующий с 2010 года бизнес-инкубатор на ул. Есенина рассчитаны на резидентов, работающих в реальном секторе экономики. Компания Наталья Авдеевой занимается производством энергоэффективных отопительных приборов из композитных наноматериалов. Они имеют электронную начинку, позволяющую прибору вырабатывать максимальное количество тепловой энергии при минимальном потреблении электрической. «Для нас большой проблемой была дорогая аренда производственных помещений, – говорит Наталья Авдеева. – В статусе резидентов бизнес-инкубатора мы будем платить за аренду всего 40% рыночной стоимости».

Механизм «попадания» в резиденты таков: нужно представить бизнес-план в региональное минэкономразвития, защитить его и затем выполнять не менее чем на 75%. При соблюдении этих условий компания-резидент в первый год платит 40% арендной ставки, во второй год – 60%. Плюс услуги: почтовые, юридические, маркетинговые и другие. Договор действует три года. «Давать льготы просто так, не требуя достижения каких-либо показателей, – неправильно. В бизнес-инкубаторе мы создаём молодым бизнесменам мотивацию добиваться успеха, – продолжил Владимир Городецкий. – Опыт работы первого бизнес-инкубатора на Есенина показал, что через три года 80% резидентов становятся самостоятельными, конкурентоспособными компаниями. Однако в период становления бизнеса очень важно обеспечить молодым предпринимателям разностороннюю поддержку».

По планам областных и городских властей, бизнес-инкубаторы должны быть в каждом районе Новосибирска.

**Что такое due diligence для стартапа и зачем его проводят: мастер-класс Евгения Сысова**24 сентября 2015, Украина, ain.ua

Евгений Сысов, украинский инвестор из AVentures Capital

За суровым и таинственным словосочетанием due diligence стоит вполне обычная процедура проверки (аудита) компании. В случае со стартапами эта проверка часто проводится в процессе обсуждения и заключения сделки по инвестированию. Так что начинающим (да и опытным) предпринимателям полезно будет узнать о юридических нюансах такой процедуры, и о том, кто, для чего и как ее проводит.

На эту тему известный украинский инвестор Евгений Сысов из AVentures Capital недавно провел трехчасовой мастер-класс в Digital Future. Предлагаем ознакомиться с основными тезисами его выступления. Полное видео мастер-класса, а также текст презентации можно будет найти в тексте ниже.

Зачем проводят?

По данным AVentures, ведущий инвестор в сделке проводит аудит в

абсолютном большинстве случаев. Если это — профессиональный фонд — то в 100% сделок. Если же в сделке участвует несколько инвесторов, соинвесторы, ангелы, непрофессиональные инвесторы либо проводят поверхностный аудит, либо доверяются лид-инвестору.

Инвестору нужен Due Diligence, чтобы:

- понять компетенцию предпринимателей, в чем они сильны, и в чем совсем не разбираются
- оценить способности основателей и команды руководителей
- глубже понять, насколько реалистичен бизнес-план на ближайшее будущее, насколько конкурентен рынок и в каком состоянии сейчас экосистема отрасли, в которой работает стартап
- оценить, насколько ранее преподнесенные факты соотносятся с реальным положением вещей, насколько основатели были честны с инвестором.

Иногда такая проверка приводит к срыву сделки, а ниже приведен перечень тех условий — deal breakers — которые могут «разрыву отношений» поспособствовать:

- умышленно скрыты важные факты по бизнесу
- искажена реальность (предприниматель «замечтался», «оторвался от реальности» и т.д.)
- искажены факты и цифры (к примеру, выдаваемое за факт оказалось планом)
- основатели имеют низкую компетенцию в ключевых для этого бизнеса сферах
- основатели ведут несколько стартапов и недостаточно мотивированы/расфокусированы
- у продукта — низкий adoption (даже если у него есть платящие клиенты) и т.д.

«...По данным A Ventures, ведущий инвестор в сделке проводит аудит в абсолютном большинстве случаев. Если это — профессиональный фонд — то в 100% сделок...»

Как себя вести стартапу?

Сложность для стартапа, которому предстоит аудит или который его уже проходит — в так называемом distorted reality field. Именно это «поле искаженной реальности» создавал вокруг себя Джобс, своей харизмой и непреклонной убежденностью заставляя всех людей вокруг себя верить в то, что верил он. В процессе питча стартапер может представлять продукт, которого еще нет, просто чтобы убедить инвестора. Более того, на начальной стадии бизнеса его показатели — часто весьма скромные, и простая экстраполяция текущих результатов может казаться нереалистичной.

«А как основатель, вы так верите в свой проект, что вам сложно быть объективным самому с собой, а тут еще и люди из окружения говорят «какая классная идея», — объясняет Сысоев. Но «слона-то надо продать», в смысле — провести аудит и закрыть сделку. «Продавая» стартап инвестору, предприниматели, как на первом свидании, хотят показаться лучше, чем есть. Как «продать слона» инвестору, оставаясь честным и корректным? Вот несколько советов:

- честность и прозрачность с первой встречи
- разделение фактов и прогнозов — не только в финансовой отчетности, но во всех аспектах
- разделение доказанных и недоказанных гипотез
- хорошая подготовка в том, что касается бизнеса: анализ рынка, конкурентов, продуктов
- выделение основных предположений о том, как будет развиваться бизнес, регулярное донесение их до инвестора
- регулярные апдейты инвестора о развитии проекта, о достижении каких-то вех.

Интересно, что не только инвесторы проводят аудит стартаперов. Иногда случается наоборот: стартап проверяет фонд. Для этого можно, к примеру, пообщаться с CEO портфельных компаний фонда. Если инвестор даст список из пяти таких контактов, не полнитесь, и позвоните также тем, кого не было в списке.

В процессе обсуждения условий сделки можно провести «собеседование» инвестору, как будто вы берете его на работу. «Мой любимый hack — послушайте, что больше всего обещает инвестор из того, что он может сделать после сделки, и начните просить его помогать с этим ДО подписания терм-шита», — советует Сысоев.

Как подготовиться?

Около 80% вопросов по аудиту — стандартные и повторяются. И чтобы ускорить процесс подготовки документов, можно начать заранее. Для этого:

- нужные документы группировать в пронумерованные блоки и подблоки с указанием названия блока и содержания файлов
- для удобства папку с документами можно создать на Google Drive или на Dropbox
- в Excel можно вести статус по отвеченным и открытым вопросам — этот файл можно открыть для коллег и распределить между ними ответственность по подготовке информации.

НОВЫЕ ИЗДАНИЯ 2016 ГОДА:

- БЕЗОПАСНОСТЬ В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ
- ВЕСТНИК КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ
- ВЕСТНИК ОПК. СОВРЕМЕННОЕ ОРУЖИЕ
- ВЕСТНИК СТАРТАПОВ (START UP)
- ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ: ИТ + ЭЛЕКТРОНИКА
- МИР БОЛЬШИХ ДАННЫХ (BIG DATA)
- МИР ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ/ INTERNET OF THINGS WORLD

«Мы всегда переоцениваем изменения, которые произойдут в ближай
и недооцениваем тех изменений, которые произойдут в ближайшие д
ше два года
есть лет.
Не позволяйте себе успокаиваться бездействием»

Билл Гейтс, Microsoft

НОВИНКИ * ОБЗОРЫ * АНАЛИТИКА * РЕЙТИНГИ * ТРЕНДЫ * ЭКСПЕРТИЗА

ТРЕНДЫ * ЭКСПЕРТИЗА * НОВИНКИ * ОБЗОРЫ

НОВИНКИ * ОБЗОРЫ * АНАЛИТИКА * РЕЙТИНГИ

ТРЕНДЫ * ЭКСПЕРТИЗА * НОВИНКИ * ОБЗОРЫ * АНАЛИТИКА * РЕЙТИНГИ

Периодичность выхода Ежемесячно
Учредитель ООО «Гротек»
Генеральный директор Андрей Мирошкин
Издатель Информационное агентство «Монитор»
Руководитель агентства Татьяна Никонова
Свидетельство о регистрации СМИ ИА № 77-1095
Тираж Менее 1000 экз.

**Подписка по каталогам в отделениях Почты России:
Газеты и журналы индекс 80351**

Почта: 123007, Москва, а/я 82
Телефон: (495) 647-0442 Факс: (495) 221-0862
Подписка: monitor@groteck.ru www.icenter.ru
Редакционное сотрудничество: monitor@groteck.ru

Copyright © «ГРОТЕК»

Copyright © дизайна компания «ГРОТЕК»

Перепечатка и копирование не допускаются без письменного согласия правообладателя.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

В бюллетене используются материалы открытых источников информации.

iCENTER.ru