

Фотопроект/успех/
молодые предприниматели

Сила

возраста

Несмотря на очередной кризис, вторая половина 2000-х дала молодым бизнесменам немало возможностей для роста.

Текст:

МАРИЯ АБАКУМОВА,
ГАЛИНА ЗИНЧЕНКО,
КСЕНИЯ ДОКУКИНА,
ИВАН ПРОСВЕТОВ


Фото:

АНДРЕЙ КОВАЛЕВ
ДЛЯ FORBES

«Самый большой плюс в России — конкуренция на другом уровне [по сравнению с Западом] и огромное количество незатронутых тем», — говорил в интервью Forbes в 2009 году президент группы компаний «Связной» Максим Ноготков. С той поры у «Связного» появилось несколько новых проектов, а его основатель попал в рейтинг «200 богатейших бизнесменов» (№82, \$1,3 млрд). Помимо Ноготкова в нашем рейтинге есть еще пять предпринимателей моложе 40 лет: Вячеслав Мирилашвили — сооснователь «ВКонтакте» (№114, \$950 млн), Андрей Андреев — владелец Vadoo (№127, \$800 млн), Виталий Юсуфов — президент Nordic Yards (№153, \$700 млн), Максим Ликсутов — ныне заместитель мэра Москвы (№157, \$650 млн) и Иван Таврин — совладелец «ЮТВ Холдинга» (№200, \$500 млн). Все они приходили в бизнес совсем молодыми — кто-то начинал самостоятельно и с нуля, воспользовавшись увиденными возможностями, кому-то помогли родители.

Остаются ли еще у молодых шансы в бизнесе? Мы считаем, что да. Можно стать если не мульти-миллионером, то заметным игроком на выбранном рынке. Именно об этом и рассказывает наш фотопроект. Выбирая молодых и успешных, мы поставили возрастную планку — 33 года (среди предпринимателей до 30 лет много интересных стартаперов, но масштаб их дела пока сравнительно невелик). Они должны были основать свои компании во второй половине 2000-х и к настоящему времени достичь годовой выручки не менее 200 млн рублей или, в случае продажи доли

в своем бизнесе, капитализации не менее \$10 млн (такая унификация условий связана с тем, что для разных рынков успешность бизнеса измеряется разными цифрами). Как мы искали героев? Расспрашивали экспертов и аналитиков, задавали вопросы «Деловой России», «Опоре России» и отраслевым ассоциациям, общались с инвесторами и бизнес-ангелами, вкладывающими деньги в проекты молодых предпринимателей.

По ходу дела мы в очередной раз убедились, что российские реалии пока не отвечают ожиданиям молодых предпринимателей. Несколько владельцев достаточно крупных компаний не захотели участвовать в проекте, опасаясь привлечь внимание налоговых и иных проверяющих структур. «Боюсь», — лаконично ответил один из отказников. «Экономика у нас кривая и прямее не становится», — объяснил другой. В производственных сферах молодых успешных бизнесменов очень мало. «У нас таких нет», — стандартный ответ отраслевых ассоциаций. Наконец, третье наблюдение: преуспев в бизнесе, многие молодые держат путь в чиновники и политики. «Вы опоздали, я больше не бизнесмен, а вице-губернатор области», — разочаровал Forbes 30-летний предприниматель, сумевший наладить в своем городе высокотехнологичное производство. Но есть и те, кто не меняет курса. «Догнать нас хотя и непросто, но в принципе возможно», — заявляет 33-летний Андрей Романенко, глава совета директоров группы компаний Qiwi. — Именно это заставляет нас двигаться вперед семимильными шагами». 

Андрей Медведев

33 года

«Промышленные силовые
машины»

Выручка: **1,6** млрд руб.

Андрей Медведев и его партнер Александр Сальников — бывшие маркетологи Ярославского моторного завода («Автодизель»). В свободное плавание они ушли в 2005 году, обнаружив, что многим потребителям нужны нестандартные дизель-генераторы. Партнеры арендовали помещение, закупили комплектующие, наняли рабочих и выполнили несколько заказов на модернизацию установок «Автодизеля». Бизнес пошел. Медведев наладил сборку собственных моделей генераторов, силовых и насосных установок на базе российских и импортных двигателей. На предприятии у него работают около 300 человек. Среди клиентов — дочерние компании «Газпрома», «Транснефти» и «Лукойла».



Илья Шершнев

30 лет
Gallway Capital

Активы
под управлением:
\$100 млн

Поработав, будучи студентом Высшей школы экономики, в Penny Lane Realty, Шершнев в 2001 году основал Swiss Realty Group — компанию-посредника на рынке аренды коммерческой недвижимости. В середине 2000-х ее оборот превышал \$10 млн в год, но после кризиса и стагнации 2008-2009 годов Шершнев закрыл Swiss Realty и теперь занимается управлением средствами пайщиков трех private equity фондов (стоимость активов за два года выросла до \$100 млн) и оценочной деятельностью. Специализацию он не поменял — коммерческая недвижимость. Среди основных интересов — проблемные активы и краткосрочные сделки.



**Фотопроект/успех/
молодые предприниматели****Дмитрий Салихов**

28 лет

iWay

Выручка: 280 млн руб.

Новосибирец Дмитрий Салихов сменил семь работ, был и менеджером, и таксистом. Попав под сокращение штата весной 2009 года, он задумал свое дело — трансферные перевозки. Нанял нескольких автомобилистов, встречавших пассажиров в аэропорту, а затем, накопив нужную сумму, арендовал офис и начал сотрудничать с профессиональными водителями и службами такси. У фирмы появились корпоративные клиенты. iWay открыла офисы в Москве и Санкт-Петербурге. Сейчас компания принимает заказы более чем в 200 городах 65 стран мира и создает собственный автопарк. «Я даже не мог представить, что мы выйдем на такой уровень. Просто увидел возможности для развития», — утверждает Салихов.





Андрей Гузаиров

27 лет

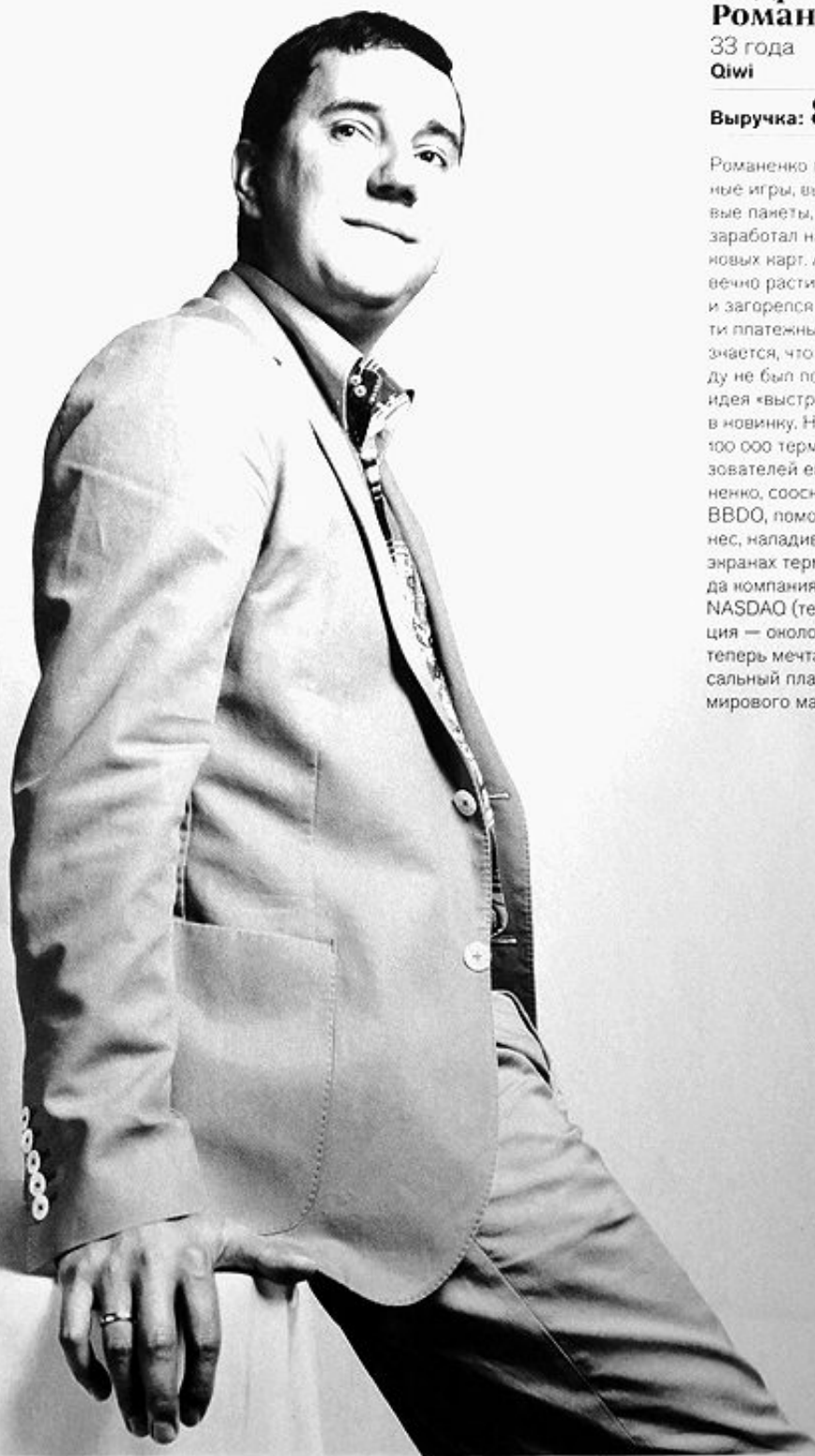
Federal Finance Group

Капитализация: \$20 млн

Интернет-бизнесом занялся в 2010 году, создав на скопленные за три года деньги компанию CreditCardsOnline (подбор и продажа кредитных карт российских банков). Идею подсмотрел в американской компании, в которой ранее работал: «Я понял, как это устроено, но тут меня уволили, и через три недели я открыл свой бизнес». В 2011 году 25% долей CreditCardsOnline купил фонд Finam Global. На следующий год Гузаиров запустил микрофинансовый бизнес Platiza.ru и первый в России сервис онлайн-идентификации ff.ru. Этой услугой, к примеру, пользуется корпорация Philip Morris, которой нужно точно знать возраст посетителей сайта.

Фотопроект/успех/
молодые предпринимателиАндрей
Романенко33 года
QiwiВыручка: **8,9** млрд руб.

Романенко продавал компьютерные игры, выпускал полистироловые панеты, но первый миллион заработал на производстве пластиковых карт. Андрей понимал, что вечно расти этот бизнес не будет, и загорелся проектом создания сети платежных терминалов. Он признается, что при запуске в 2004 году не был полностью уверен, что идея «выстрелит» — услуга была в новинку. Ныне у Qiwi более 100 000 терминалов и 65 млн пользователей ежемесячно. Отец Романенко, сооснователь российского BBDO, помог ему расширить бизнес, наладив продажу рекламы на экранах терминалов. В мае 2013 года компания провела IPO на NASDAQ (текущая капитализация — около \$1 млрд). Романенко теперь мечтает создать универсальный платежный инструмент мирового масштаба.





Всеволод Страх

25 лет
«Сотмарнет»

Выручка: **4,15** млрд руб.

«Я всегда верил, что это превратится в глобальную историю», — рассказывает о своем бизнесе Всеволод Страх. В 2005 году, будучи учеником 11-го класса, он на скопленные деньги закупил тысячу USB-набелей и начал торговать ими через собственный сайт. Позже в интернет-магазине «Сотмарнет» появились аксессуары для мобильных телефонов, а потом и сами телефоны, электроника и мелкая бытовая техника. В 2012 году венчурный фонд IQ One Holdings купил 51% долей «Сотмаркета». После сделки компания оценивалась в \$100 млн. Сейчас «Сотмарнет» принимает более 5000 заказов в день, а Всеволод до сих пор лично следит за отзывами клиентов.

**Фотопроект/успех/
молодые предприниматели****Роман
Вишневский**

26 лет

United Traders

Выручка: 200 млн руб.

United Traders Вишневский создал в 2009 году вместе с Дмитрием Белоусовым и Анатолием Радченко. Первоначальные инвестиции — \$80 000. Работая в компании Swift Trade, Вишневский разработал собственную торговую стратегию, которая получила на рынке название layering — «наслоение». Сейчас услугами United Traders (проп-трейдинг — алгоритмическая торговля) пользуются около 200 профессиональных и более 1000 начинающих трейдеров. Вишневский и его партнеры также зарабатывают на обучении трейдеров, а в этом году запустили хедж-фонд Kvadrat Black с ориентировочным объемом средств под управлением \$100 млн.



Дмитрий Кибкало

32 года
«Мосигра»

Выручка: **450** млн руб.

В 2008 году директор продюсерского центра Дмитрий Кибкало решил подарить отцу придуманную студентами МГУ в 1970-х настольную игру про пиратов «Шакал». Как оказалось, он сделал первый шаг к собственному бизнесу: минимальная партия, за которую брались производители, составила 100 экземпляров. Чтобы продать лишние, Дмитрий открыл интернет-магазин, закупив для ассортимента и другие настольные игры. За месяц он окупил все затраты, в 2009 году уволился и открыл первую «Мосигру». Сейчас сеть объединяет 17 собственных и 71 франчайзинговый магазин в России и на Украине. Компания Кибкало также разрабатывает и издает собственные игры. «Шакал» до сих пор в числе лидеров ее продаж.



**Фотопроект/успех/
молодые предприниматели****Геворк
Саркисян**

30 лет

Innova

Выручка:

1,5 млрд руб.

Экономист по образованию, Саркисян работал в Министерстве по налогам и сборам и Минфине. В 2006 году, когда он с командой единомышленников основал Innova, адаптацией иностранных онлайн-игр в основном занимались «пираты». Чтобы договориться о первой лицензионной публикации игры с ее разработчиком, пришлось, по словам Геворка, «преувеличить свои возможности». Зато сейчас у компании более 10 игровых проектов (в том числе Lineage II, Planet Side II, Aion) и еще онлайн-кинотеатр «Аййо». Игры для пользователей бесплатны, но игровые предметы в них получают за деньги — это и есть основной источник дохода Innova.

