



11 марта 2010 года Школа мировой экономики и политики представляет открытый мастер-класс **Сергея Грибова** на тему **“Innovator’s Dilemma”**: когда новые технологии приводят к краху успешных компаний”. В преддверии семинара предлагаем Вашему вниманию короткое интервью.

« Этот семинар для всех интересующихся, он о «подрывных инновациях» и о том, как с их помощью стартапы зачастую обходят в конкуренции большие и уже успешные компании. В истории известен ряд случаев, когда последние, успешно действовавшие в своей индустрии, полностью пропускали подрывные инновации и в результате сходили с дистанции.

Таким образом, в действительности, эта проблема актуальна и для больших компаний, которые должны отлавливать такие инновации, и для стартапов, для которых это уникальный шанс обойти крупную корпорацию, конкуренция с которой в иных обстоятельствах была бы невозможна. Можно сказать, что подрывные инновации – это обоюдоострое оружие, позволяющее стартапам напасть, а большим компаниям – защититься. В то же время эта тема мало освещается в России, она обычно не входит и в программу MBA. Это вопрос стратегического мышления, развитие которого часто становится ключевым фактором успеха в любой сфере деятельности.

Я очень хорошо знаю, как работает индустрия стартапов, я наблюдал ее становление в Израиле, видел, как это работает в Америке, прошел достаточно много стартапов, часть из них была успешной, а часть – нет. Последнее, на мой взгляд, особенно важно: про успешные стартапы знают и слышат, про провалившиеся начинания – нет. Поэтому люди не понимают, что успешных стартапов по разным оценкам не более 3%. Для того, чтобы проект сработал, должно сложиться достаточно большое количество факторов, причем далеко не все из них зависят непосредственно от людей им занимающихся. Вот здесь, как правило, и проявляются национальные особенности.

В частности, в России гораздо труднее найти команду, которая смогла бы что-то сделать. Лучший вариант - это группа из 3-4 человек с разным бэкграундом. Оптимально, если у них уже есть реальный опыт стартапов. Вся система стартапов – это своего рода экосистема. Например, в США стартапы организуются в кластеры, такие как Силиконовая долина или Бостон. Там есть много людей, которые работают только в стартапах. Это отдельная категория людей, обладающих особой ментальностью, которых привлекает риск, непредсказуемость. В большой компании люди работают по графику с 9 до 5 и потом забывают про работу, в то время как в стартапе люди работают столько, сколько требуется.

В свое время у меня был опыт, я решил отдохнуть от стартапов и пошел работать в крупную компанию. Первые пару недель я отдыхал, потом мне стало скучно, я их пугал своими скоростями работы, а месяца через два понял, что нужно уходить. Стартап дает ощущение, что от тебя что-то зависит, там от каждого человека зависит успех или провал. Если посмотреть на проект, то чувствуешь, что принес что-то новое в жизнь, ощущаешь свою полезность. »

Экспертный взгляд:



Сергей Грибов,
выпускник
программы **MBA
Sloan Fellow**
Массачусетского
Технологического
Университета (MIT),
президент и основатель
компания **«Вебики»**, один из
руководителей **AB Systems**,
партнер **Минерва Капитал
Партнерс**, консультант ряда
стартапов как в России, так и в
США



МЭП-news

Прочсть полный
текст интервью и зарегистри-
роваться на мастер-класс
можно на сайте Школы МЭП
www.wecap.ru

*“Идти в стартап с целью
заработать много денег
неправильно. С точки
зрения теории
вероятностей, подобного
не произойдет, и
работающие в этой сфере
на Западе это понимают.
Они идут туда не ради
денег, а ради адреналина,
ради драйва.*

*Стартапы дают ощущение
собственной значимости,
возможность сделать что-
то, чем можно гордиться,
что-то невозможное в
крупной компании.”*

С.Грибов

Интересно

- ⇒ Классическим примером подрывных инноваций является индустрия компьютерных дисков, в которой за 20 лет сменилось пять волн подрывных инноваций. Сначала это были 14-ти дюймовые диски, затем 8, 5,25, 3,5 дюйма и так далее, и каждый раз переход на новый фактор был результатом подрывных инноваций небольших фирм, в результате которого появлялись новые компании и погибали старые. Из 129 компаний, которые были созданы в отрасли за это время, 107 разорились.
- ⇒ Многие венчурные капиталисты предпочитают вкладывать в первую очередь в команды, поскольку с вероятностью более 70% две трети бизнес-плана через год будут нерелевантны окружающим условиям.
- ⇒ На Западе существует практика выдачи акций всем участникам стартапа, от менеджеров до секретарш. Такие компании как Google, Microsoft, Cisco и им подобные объединяет то, что они создали тысячи миллионеров.
- ⇒ В MIT существует целый ряд курсов, обучающих технологиям создания и развития реальных проектов. Слушатели приносят проекты на стадии идеи или научной разработки, а затем создают на их основе конечный продукт. Команды по 4-5 человек готовят полный пакет документов по проекту: бизнес-план, описание, презентацию для инвесторов. Из 15 проектов в классе 3-4 часто превращаются в реальные компании.

Редактор: Екатерина Тузикова