

## Рейтинг молодых и успешных предпринимателей России: 2014

*The Village* продолжает неделю предпринимательства. В течение пяти дней мы будем рассказывать о том, какие изменения произошли в жизни бизнесменов за последнее время. Перед вами главный материал этой недели — рейтинг российских предпринимателей в возрасте до 35 лет (включительно).

Изменения есть в конце списка. В этом году увеличился минимальный порог для прохождения в рейтинг. Теперь он составляет 13 миллионов долларов вместо прошлогодних 10.

При составлении рейтинга мы учитывали несколько критериев. Всем участникам — до 35 лет (включительно), у всех есть российское гражданство, все построили собственные компании с нуля. Мы узнавали данные у аналитиков, самих предпринимателей и их конкурентов. Место в рейтинге определялось стоимостью активов участника. Таким образом, в финальную цифру не вошли деньги, полученные, например, от продажи предыдущего бизнеса или от дедушки по наследству. Наша цель — не выяснить, кто богаче, а узнать, кому удаётся строить успешный бизнес, несмотря на кризис и другие многочисленные препятствия. К слову, многие участники списка начали строить или существенно развили свой бизнес в кризис 2008-го.



Павел Дуров

30 лет, женат (по некоторым данным)

[Telegram](#)  
\$400 млн

**ЗА ГОД ЖИЗНЬ** Павла Дурова резко изменилась. В конце 2013-го он управлял «ВКонтакте» из петербургского Дома Зингера, держал оборону от госорганов, стремившихся его руками закрыть оппозиционные группы во «ВКонтакте», завершал сделку по продаже доли в компании. В конце 2014-го человек в чёрном живёт чёрт знает где (видимо, в самолёте и отелях W), навещает команду *Telegram* в Берлине; в стратегии его публичного поведения царит частица «не» — непубличен, неуловим, не даёт интервью.

**КАК ТОЛЬКО ДУРОВ** уволился из «ВКонтакте» и перестал намекать на политическую подоплёку перехвата контроля компании, два других акционера договорились. Фонд *UCSP* продал

Алишеру Усманову свой пакет акций и заработал около полумиллиарда долларов. Правда, Дурова при таком раскладе трудно назвать жертвой: аккумулировав более 300 миллионов долларов на счетах, он стал свободен от обязательств и сосредоточился на *Telegram*.

**ДУРОВ НЕОДНОКРАТНО** заявлял, что хочет создать новое мобильное приложение, социальную сеть, но затем отложил эту идею. «Мы не начинали активную работу над новыми проектами, так как на повестке остаются серьёзные задачи в рамках *Telegram*», — сказал Дуров *TJournal* в июле. Недавно на наш вопрос о датах релизов он ответил: «Без планов».



Андрей Романенко

35 лет, женат

[Qiwi](#), [Run Capital](#)

\$185 млн



**ИСТОРИЯ ГЛАВНОГО БИЗНЕСА** Романенко началась в 2004 году, когда он зарегистрировал компанию «ОСМП». Спустя три года совместно с предпринимателем Борисом Кимом Романенко создал бренд *Qiwi* — с терминалами для оплаты услуг. Несколько лет спустя Романенко стал соучредителем венчурных фондов *iTech Capital* и *AddVentureIII*, а бренд *Qiwi* разместил свои акции на нью-йоркской бирже *NASDAQ*.

**РАЗМЕЩЕНИЕ АКЦИЙ QIWI** успешно стартовало: капитализация компании превышала два миллиарда долларов. В этом году из-за финансовой ситуации в России и закона «О национальной платёжной системе» капитализация снизилась почти в половину. Но часть своих акций Романенко успел продать, когда оценка была пиковой.

**ТАКЖЕ В ЭТОМ ГОДУ**, заручившись партнёрством отца и акционеров *Qiwi* Игоря Михайлова, Андрея Муравьева и Сергея Федюченко, Романенко создал фонд *Run Capital*, чтобы инвестировать в проекты на посевной и предпосевной стадии. При этом Романенко будет ежедневно общаться с основателями отобранных стартапов и помогать им не только деньгами, но и советами. Размер фонда оценивается в 30 миллионов долларов.



Александр Агапитов

30 лет, женат

[Xsolla](#), [Capsidea](#)

\$120 млн



**В СЕРЕДИНЕ 2000-Х** студент пермского мехмата бросил учёбу ради бизнеса. Он написал алгоритм, анализирующий сайты спортивных пари и делающий выигрышные ставки, а также запустил сервис оплаты онлайн-игр. Первый скоро стал давать сбои, и проект пришлось свернуть, а на базе сервиса выросла компания *Xsolla*. В 2009 году предприниматель перевёз семью и компанию в Калифорнию. Несмотря на это, к 2012 году 70 % оборота приходилось на платежи из России.

**XSOLLA РАБОТАЕТ** с 500 способами оплаты, платить за игры можно почти из любой страны мира. Офисы компании работают в Лос-Анджелесе, Сеуле, Сан-Паулу и Перми, годовая выручка компании составляет почти 10 миллионов долларов. В этом году Агапитов планировал половину денег получить с международного рынка. И, кажется, у него есть все шансы выполнить план. На днях компания объявила о партнёрстве ещё с одним издателем игр — *Crytek* из Франкфурта. Теперь она будет принимать платежи в его многопользовательской стрелялке *Warface*, в которую играют почти 20 миллионов человек.

**ТАКЖЕ В ЭТОМ ГОДУ** Агапитов [запустил](#) [Capsidea](#) — краудсорсинговую платформу для анализа *Big Data*.



Владимир Виноградов

34 года, женат

Biglion

\$117 млн



Ирина Савцова

33 года, замужем

Biglion

\$117 млн



**ВЛАДИМИР ВИНОГРАДОВ** и семейная пара Олега и **ИРИНЫ САВЦОВЫХ**, бросив топ-менеджерские посты в «РБК», запустили купонный сервис в марте 2010 года. Виноградов прежде руководил платёжным сервисом *RBK Money*, Савцовы, имевшие опыт работы с программами лояльности, запускали платёжно-дисконтную систему *IntellectMoney*, но *Biglion* всё равно выглядел аналогом западных проектов.

**ОТСУТСТВИЕ НА ПЕРВЫХ ПОРАХ** отечественных конкурентов предопределило лидерство сервиса во время купонного бума трёхлетней давности. Однако уже в скором времени интерес российских пользователей к групповым скидкам стал падать, и создателям пришлось переформатировать сайт. С 2012 года *Biglion* продаёт не только купоны, но и одежду, товары для дома и электронику со скидками. Шаг оказался успешным: в прошлом году выручка компании выросла с 175 до 334 миллионов долларов, а доля торговли превысила 50 %.

**В НОЯБРЕ 2014 ГОДА** стало известно о сотрудничестве *Biglion* с «Почтой России». Федеральное предприятие намеревается выйти на рынок электронной коммерции и запустить российский аналог онлайн-аукциона *eBay*. Создатели *Biglion* рассчитывают, что сотрудничество с «Почтой России» позволит привлечь новую аудиторию, не имеющую доступа в интернет: приём

заказов на торговой площадке будет вестись не только в интернете, но и через печатные каталоги в почтовых отделениях.



Николай Евдокимов

32 года, женат

[SeoPult](#), [Lovetime](#), [Appintop](#)

\$110 млн



**ПОИСКОВОЙ ОПТИМИЗАЦИЕЙ** Николай Евдокимов занимается со студенческой скамьи, в результате сейчас его сервис *Seopult* стал лидером рынка. Безоговорочная успешность затеи стала ощущаться в 2008 году, когда спустя два года после запуска у компании было 600 клиентов, а объём продаж в месяц превышал 500 тысяч долларов. Дальше было только лучше.

**В ПРОШЛОМ ФИНАНСОВОМ ГОДУ** выручка компании выросла на 84 % и составила 53 миллиона долларов. С текущего финансового года компания не раскрывает показателей, но известно, что темпы роста сократились. Сам Евдокимов связывает это с колебаниями на рынке валют. Но у этого могут быть и другие причины. Недавно «Яндекс» изменил поисковый алгоритм — перестали учитываться ссылки в ранжировании по коммерческим запросам. Пока изменения коснулись только Москвы и области, но поисковик обещает постепенно внедрять новшество шире.

**ОДИН ИЗ САМЫХ ПЕРСПЕКТИВНЫХ** проектов Евдокимова, помимо *Seopult*, — сервис *AppInTop*, который специализируется на мобильной рекламе в приложениях *iOS* и *Android*. «С *AppInTop* мы работаем на глобальном рынке, да ещё и на самом быстрорастущем», — делится Евдокимов своим оптимистичным настроем с *The Village*.



Всеволод Страх

26 лет, не женат

«Сотмаркет»

\$88 млн



**ВСЕВОЛОД СТРАХ** создал интернет-магазин «Сотмаркет», ещё учась в одиннадцатом классе московской школы № 15, где над ним, естественно, подшучивали из-за его фамилии.

В дальнейшем «Сотмаркет» сделал ставку на развитие региональной дистрибуции, открыл около тысячи пунктов выдачи по всей стране (их можно найти даже на Камчатке). Предприниматель покупал технику у столичных дистрибьюторов и отправлял её по почте в регионы России.

**НЕСМОТРЯ НА НЕВЕРОЯТНЫЙ** рост в первые годы существования, в 2012-м рост замедлился, а 2013 год компания завершила с убытками. Российский рынок онлайн-торговли стал расти медленнее, а содержать многочисленные пункты выдачи стало накладно. Летом 2012 года компания привлекла инвестиции фонда *IQ One* интернет-миллиардера Ульви Касимова. Тогда Страх продал 51 % «Сотмаркета», по внешним оценкам, за 50 миллионов долларов. Осенью 2013-го Касимов объединил свои активы — интернет-магазины «Сотмаркет», «Ютинет» и E96 на базе «Ютинета», объединение завершилось только в этом сентябре.

**В 2014 ГОДУ** Всеволод Страх перестал быть генеральным директором «Сотмаркета» и стал исполнительным директором объединённой «Платформы Ютинет.ру», обменяв свою долю в «Сотмаркете» на 18,6 % акций объединённой компании. Сам «Сотмаркет» после объединения потерял около 30 % своего штата.

**В СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ** Всеволод катается на роликах по Лужнецкой набережной, на аквабайке в Строгине и на квадроцикле в Подмосковье. Недавно в своём

[Facebook](#)

выказал желание найти себе жену.

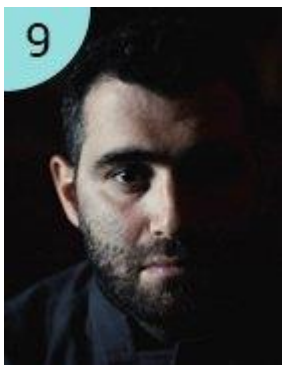


Вячеслав Мирилашвили

30 лет, женат

[Vaizra Capital](#), [Selectel](#)

\$61 млн



Лев Левиев

30 лет, женат

[Vaizra Capital](#), [Selectel](#)

\$46 млн



**СООСНОВАТЕЛИ «ВКОНТАКТЕ»** после продажи своих долей в социальной сети сосредоточились на инвестициях в стартапы. Их фонд *Vaizra Capital* вложился в видеосервис *Coub*, в издательский дом «Комитет» (*Tjournal* и «Цукерберг позвонит»), а также в сервис бронирования отелей *Ostrovok.ru*. Последняя инвестиция — самая крупная для фонда, она составила 12 миллионов долларов. Не факт, что это была удачная идея. Через пару месяцев после сделки состав инвесторов поредел: из «Островка» вышел фонд *General Catalyst Partners*, причём он даже не стал искать покупателя на свою долю.

**СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС** Левиева и Мирилашвили — это сеть дата-центров *Selectel*, расположенных в Москве, Санкт-Петербурге и Ленинградской области. По собственным данным основателей, эта компания — крупнейшая на рынке.

**ТАКЖЕ** Вячеславу Мирилашвили принадлежит «Первое популярное телевидение» — рекламный телеканал, который транслируется в наземном общественном транспорте. Его совокупная аудитория — 500 тысяч человек ежедневно.



Борис Лепинских

31 год, женат

[e96.ru](http://e96.ru)

\$44 млн



Дмитрий Пивоваров

31 год, женат

[e96.ru](http://e96.ru)

\$44 млн

**В 2006 ГОДУ** студенты Уральского технического университета Борис Лепинских, Дмитрий Пивоваров и Никита Чёрный запустили интернет-магазин электроники [E96](http://e96.ru). Через полгода Чёрный вышел из бизнеса, а два других предпринимателя остались и не пожалели. В кризис люди начали больше экономить и перестали бояться покупать технику онлайн. За пару лет количество заказов выросло в 19 раз, появились филиалы в Тюмени, Перми и Новосибирске.



**В 2011 ГОДУ** партнёры продали 51 % магазина фонду *IQ One* Ульви Касимова. После этого у компании появилось 20 филиалов по всей стране, годовой оборот в прошлом году составил 4,6 миллиарда рублей, а число сотрудников достигло 700 человек. Этим летом E96 начал слияние с интернет-магазинами, принадлежащими фонду, — *Sotmarket* и *Utinet*. Сайты продолжают работать под своими доменными именами, но кол-центры и другие дублирующие друг друга департаменты объединятся.



Антон Белов

31 год, женат

Mobirate

\$42 млн



**УЛЬЯНОВСКАЯ** игровая компания *Mobirate* первого успеха достигла в 2009-м, когда перешла на создание игр для *iOS*. Количество скачиваний их симулятора парковки *Parking Mania* с момента появления игры исчисляется десятками миллионов раз. Число скачиваний прошлогоднего хита компании — восьмибитного зомби-боевика *Dead Ahead* — также приближается к этим показателям.

**В 2014-М КОМПАНИЯ** Антона Белова выпустила игру *RoverCraft Racing* — это гонки на джипе, который пользователь собирает сам. В случае с этой игрой *Mobirate* отказались от обычной практики совместного выпуска с мировым гигантом *Chillingo*, решив, что приобретённого опыта хватит, чтобы на этот раз сделать всё самостоятельно. Проект оказался успешным: несмотря на то, что минимальный платёж повысился с 33 до 66 рублей, за два месяца игру скачали 150 тысяч раз. Антон Белов хвалится, игра стартовала лучше, чем *Parking Mania*.



Андрей Пряхин

29 лет, женат

«Кефир!»

\$38 млн



**АНДРЕЙ ПРЯХИН** создал студию «Кефир!» в 2009 году на волне успеха своей первой флеш-игры «Миссия Саакашвили», которая появилась вскоре после конфликта в Южной Осетии. После выпуска двух игр средней успешности («Неделя моды» и «Линии») «Кефир!» разродились двумя бомбами. Ими стали игры «Тюряга» и «В окопе». Обе входят в пятёрку самых скачиваемых игр в социальной сети «ВКонтакте».

**В АВГУСТЕ 2014 ГОДА** «Кефир!» вывели на рынок новый продукт — игру *Lords & Swords*. Приложение «ВКонтакте» скачали 654 тысячи человек, что существенно меньше, чем число скачиваний двух хитов студии (5 643 061 — у «В окопе»). Но и тема фэнтези, видимо, менее популярна, чем блатняк и война.

**ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЗА ГОД** «Кефиру!» удалось увеличить выручку на 40 % — за счёт *Lords & Swords*, поддержки уже существующих проектов и выхода на новый рынок. Компания адаптировала игру «В окопе» для *Facebook*. В этой соцсети она называется *Red Army*.

**ТАКЖЕ «КЕФИР!»** расширяют продажу сувенирной продукции, посвящённой знаковым играм компании. В 2014 году компания впервые провела конкурс для создателей коллекционных товаров. Участникам предложили разработать идею и дизайн продукта для продажи в супермаркетах. Победитель получил приз в размере 100 тысяч рублей.



Ефим Войнов

32 года, не женат

[Zeptolab](#)

\$34 млн





Семён Войнов

32 года, не женат

[Zeptolab](#)

\$34 млн



**В ЭТОМ ГОДУ** компания *Zeptolab* начала экспериментировать с моделью монетизации своего бестселлера — игры *Cut The Rope*. Раньше скачать игру на мобильный можно было только платно, теперь можно сделать выбор в пользу *freemium*-модели, то есть сама игра бесплатная, но вот за дополнительные фишки придётся заплатить.

**ТАКЖЕ В МАРТЕ** была выпущена *Cut The Rope 2*, где существенно изменились графика и сюжет — главный герой Ам-Ням спасает свои леденцы от пауков.

**ОСОБЕННО УСПЕШНО** сейчас дела у Ам-Няма в ретейле. По данным *Zeptolab*, до конца этого года под брендом *Cut The Rope* появится более 300 наименований самых разных продуктов. Например, российский интернет-магазин *Trends Brands* в этом году выпустил [коллекцию](#) одежды, посвящённую игре. Всё уже раскуплено, но обещают привезти ещё. Также в *McDonald's* продаётся брендированный «Хэппи мил».

**СОЗДАТЕЛИ ВСЕГО ЭТОГО** — двойняшки Войновы — по-прежнему предпочитают оставаться в тени: избегают интервью и появлений на публике.



Михаил Уколов

32 года, женат

«Ютинет», «Мегаплан»

\$30 млн



**КРИЗИС 2008** года чуть не стал последним для компании «Ютинет», которая к тому времени существовала четыре года и успела стать лидером на рынке онлайн-продаж ноутбуков. Но потом она привлекла инвестиции от фонда *IQ One* Ульви Касимова, выкупившего 51 %, и дела пошли на лад. Выручка увеличилась в три раза, и компания успешно дожила до кризиса 2014-го. Но для самого Уколова всё было не так уж гладко. В прошлом году его сняли с поста генерального директора «Ютинета», а его место занял ставленник *IQ One*.

**В ЭТОМ ГОДУ** *IQ One* объединил активы в онлайн-ритейле под крылом «Ютинета», и в результате Уколову досталась миноритарная доля.

**ТАКЖЕ УКОЛОВ** — сооснователь сервиса «Мегаплан», который разрабатывает софт для автоматизации бизнеса. Инвестором компании также был фонд *IQ One*. У представителей компании с ним были недопонимания.



Кирилл Махаринский

29 лет, не женат

«Островок»

\$25 млн



**ЗА ГОД** компания бронирования отелей изменила свою стратегию. Если раньше Сергей Фаге провоцировал скандалы, то заявляя о том, что «Островку» завидуют, то продвигая патриотизм в массы, сейчас он ведёт себя менее уверенно. Игроки рынка онлайн-путешествий смирились с баснословными инвестициями в 50 миллионов долларов и потеряли интерес к обсуждению «Островка» (только глава *Aviasales* публично сводит личные счёты с Фаге).

**ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ ГОДА** — уход сооснователя Кирилла Махаринского из компании с сохранением доли и потеря первого инвестора — *General Catalyst Partners*. По словам Фаге, фонд не следовал своим договорённостям и ожидал от компании лучших показателей. При этом «Островок» растит пользовательскую базу (сейчас на сайт заходят 2 миллиона пользователей ежемесячно). В этом году компания подняла ещё один раунд в 12 миллионов долларов от фонда Вячеслава Мирилашвили и Льва Левиева, бывших акционеров «ВКонтакте».

**НА ФОНЕ КОНЬЮНКТУРЫ** рынка, когда туристические компании терпят убытки, а государство всё жёстче регулирует интернет, «Островку» ещё сложнее бороться с основным конкурентом, *Booking.com*, и выходить на международные рынки. Аналитики пессимистично оценивают последнюю заявленную выручку в 5 миллионов долларов в месяц компании со штатом в 180 человек и большими вливаниями денег.



Андрей Медведев

34 года, женат

«ПСМ»

\$25 млн



**АНДРЕЙ МЕДВЕДЕВ** работал маркетологом на ярославском заводе «Автодизель». В 2005 году они вместе с коллегой Александром Сальниковым уволились, чтобы организовать своё производство. Собрав команду из 12 человек и заняв здание бывшего коровника, они начали производить нестандартные дизель-генераторы. К 2012 году выручка компании составила 1,6 миллиарда рублей, а количество сотрудников превысило двести человек. Сейчас «Промышленные силовые машины» собирают больше 2 тысяч дизельных установок в год, в том числе для дочек «Газпрома», «Транснефти», «Лукойла», компании «Новатэк» и других промышленных гигантов.

**ПОКА НЕСТАБИЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ** обстановка в стране не сказывается на компании: «У нас есть немалый склад комплектующих импортного производства, поэтому для нас падение рубля — один из плюсов. Кроме того, как и всегда во время девальвации, в определённой мере повышается конкурентоспособность отечественного производителя», — рассказал Медведев в [интервью The Village](#).



Фёдор Овчинников

33 года, женат

«Додо пицца»

\$18 млн



**ЭТИМ ЛЕТОМ** о компании «Додо пицца» слышали многие. Основатель сети Фёдор Овчинников придумал рекламный ход: его компания впервые в мире [доставила](#) пиццу с помощью

дрона. Удалось привлечь внимание не только клиентов, но и Госавианадзора. Овчинникову даже пригрозили штрафом в 200 тысяч рублей за нарушение правил использования воздушного пространства. Но до этого так и не дошло, так как правила передвижения дронов пока не закреплены в законе. Правда, рекламная акция так и не стала реальностью: доставлять пиццу дронами в бизнес-масштабах пока невозможно.

**С НАЧАЛА 2014** года «Додо пицца» привлекают деньги небольших частных инвесторов. По признанию Овчинникова, эксперимент проходит успешно, но недавно из-за колебаний на валютном рынке сорвалось несколько сделок. Предприниматель говорит, что поводов для беспокойства нет, такой бизнес живёт даже в кризис. В этом году выручка должна составить 450 миллионов рублей, в следующем — превысить миллиард.



Андрей Гузаиров

28 лет, женат

Federal Finance Group

\$15 млн



**СЕРВИСУ ДЛЯ ПОДБОРА** кредитных карт [CreditCardsOnline.rub](http://CreditCardsOnline.rub) этом месяце исполнилось четыре года. За это время он успел дважды привлечь инвестиции. Второй раунд был закрыт год назад — тогда фонды *Flint Capital*, *Prostor Capital* и компания «Финам Глобал» вложили в компанию Андрея Гузаирова 3 миллиона долларов. Главное событие этого года — запуск сервиса «Займы», позволяющего оперативно и без предоставления документов получить кредит до 30 тысяч рублей. Деньги переводятся на карту или электронный кошелек заёмщика, но ему надо быть готовым к существенным размерам ставки (минимальная составляет 1 % в день).

**ЕЩЁ ОДИН СЕРВИС** Гузаирова — [Platiza.ru](http://Platiza.ru) — работает в том же поле: выдаёт микрозаймы, позволяет узнать кредитный рейтинг и рассказывает, как исправить кредитную историю.



Дмитрий Кибкало

33 года, женат

«Мосигра»

\$15 млн



**В ПРОШЛОМ ДИРЕКТОР** event-агентства, Дмитрий Кибкало зарабатывает на настольных играх уже шесть лет — он открыл онлайн-магазин «Мосигра» в ноябре кризисного 2008 года, и через год в Москве было пять торговых точек компании.

**ЦЕННЫЕ БИЗНЕС-ИДЕИ** Кибкало — сотрудничество с большими фестивалями в диапазоне от «Нашествия» и форума «Селигер» до Пикника «Афиши», а также продажа эксклюзивных игр, которые выпускает собственный цех в Подольске. Их доля в ассортименте магазинов — около 30 %.

**СЕЙЧАС У «МОСИГРЫ»** 72 магазина в России, на Украине, в Беларуси и Казахстане. В ближайших планах Кибкало — магазин в Европе и франчайзинговый охват всех российских городов с населением от 400 тысяч человек. В 2013 году выручка компании увеличилась почти на 15 % и составила 17 миллионов долларов.





Дмитрий Салихов

30 лет, не женат

i'way

\$15 млн



**НОВОСИБИРЦЫ** Дмитрий Салихов и Дмитрий Сарайкин свою компанию *i'way* противопоставляют службам такси и называют её трансферной компанией. Сервис позволяет заранее вызвать такси в аэропорты более чем четырёхсот городов России, Европы, Америки, Азии. Водители одеты в рубашки и встречают пассажиров с табличкой с именем. Стоимость услуги клиент знает до начала поездки.

**ОЖИДАЕТСЯ**, что в этом году выручка составит до 570 миллионов рублей. Укрепить финансовое положение в этом году помогло развитие отношений с уже имеющимися клиентами и развитие автопарка — на него потратили 50 миллионов рублей. Также усилия команды были направлены на повышение автоматизации бизнеса.

**ДМИТРИЮ САРАЙКИНУ** в этом году не удалось попасть в рейтинг: оценка его доли в *i'way* ниже порога в 13 миллионов долларов.



Сергей Фаге

28 лет, не женат

«Островок»

\$15 млн



**ЗА ГОД** компания бронирования отелей изменила свою стратегию. Если раньше Сергей Фаге провоцировал скандалы, то заявляя о том, что «Островку» завидуют, то продвигая патриотизм в массы, сейчас он ведёт себя менее уверенно. Игроки рынка онлайн-путешествий смирились с баснословными инвестициями в 50 миллионов долларов и потеряли интерес к обсуждению «Островка» (только глава *Aviasales* публично сводит личные счёты с Фаге).

**ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ ГОДА** — выход сооснователя Кирилла Махаринского из бизнеса с сохранением доли и потеря первого инвестора — *General Catalyst Partners*. По словам Фаге, фонд не следовал своим договорённостям и ожидал от компании лучших показателей. При этом «Островок» растит пользовательскую базу (сейчас на сайт заходят 2 миллиона пользователей ежемесячно). В этом году компания подняла ещё один раунд в 12 миллионов долларов от фонда Вячеслава Мирилашвили и Льва Левиева, бывших акционеров «ВКонтакте».

**НА ФОНЕ КОНЬЮНКТУРЫ** рынка, когда туристические компании терпят убытки, а государство всё жёстче регулирует интернет, «Островку» ещё сложнее бороться с основным конкурентом, *Booking.com*, и выходить на международные рынки. Аналитики пессимистично оценивают последнюю заявленную выручку в 5 миллионов долларов в месяц компании со штатом в 180 человек и большими вливаниями денег.



Антон Гладкобородов

34 года, не женат

Coub

\$13 млн



**У АНТОНА ГЛАДКОБОРОДОВА** за плечами большой опыт создания успешных интернет-проектов. Он открыл небольшую дизайн-студию *Nimble*, а затем участвовал в запуске сайтов *Look At Me* и «Теории и практики». В 2011 году он загорелся идеей, которая затем выросла в *Coub* — сайт с короткими заикленными видеороликами. По словам Гладкобородова, он сразу понял, что у его идеи огромный потенциал роста, ведь «кобы» — это виральный контент, который продвигает сам себя. Компания была создана на деньги, полученные от продажи доли в «Теориях и практиках», — около 100 тысяч долларов. Запущенный в апреле 2012 года, сайт *Coub* не сразу стал популярен. Прорыв произошёл через полгода благодаря внезапно выстрелившему ролику с танцем Михалкова.

**В 2013 ГОДУ** компания получила инвестиции общим объёмом один миллион долларов от венчурных фондов с российскими корнями: *Brothers Ventures* и *Phenomen Ventures*. В 2014 году *Coub* открыл офис в Нью-Йорке и поднял ещё 2,5 миллиона долларов от фонда *Vaizra Capital*. Сейчас аудитория сервиса превышает 50 миллионов человек, большинство из которых — это жители России, Беларуси и Украины. Гладкобородов рассчитывает, что в ближайшее время *Coub* ждёт новый прорыв — уже среди американской аудитории.



Руслан Фазлыев

34 года, женат

[Eswid, «Креативные технологии»](#)

\$13 млн



**ОСНОВАТЕЛЬ ПЛАТФОРМЫ** для создания интернет-магазинов *Eswid* Руслан Фазлыев весной провёл второй раунд инвестиций. Венчурные фонды *iTech Capital* и *Runa Capital* вложили в компанию 5 миллионов долларов. Деньги пошли на расширение клиентской базы и развитие технологий социальной и мобильной коммерции. Сейчас у *Eswid* более 600 тысяч пользователей в 175 странах. Среди них, например, [Simon Carter](#) и [Mama Maria](#). Офисы компании по-прежнему находятся в двух городах — в Сан-Диего и в родном Фазлыеву Ульяновске.

**ПЕРВЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РАУНД** компания провела в 2011 году, когда Runa Capital вложили в неё 1,5 миллиона долларов. Тогда настроения инвесторов были очень оптимистичными. Они рассчитывали, что в течение пяти лет стоимость компании составит сто миллионов долларов. Пока до такой оценки далеко.

**ТАКЖЕ РУСЛАНУ ФАЗЛЫЕВУ** принадлежит доля в компании «Креативные технологии», которая занимается программным обеспечением для ведения электронного бизнеса.