



с физической активностью. Смысла в том, чтобы посещать спортзал для занятий на тренажёрах, я не вижу. Люблю экстремальные виды спорта: скалолазание, вейкбординг, виндсёрфинг.

Draper University как «ускоритель человеческого роста»

Давно хотел поехать за рубеж, чтобы получить образование в сфере финансов и управления. До сих пор всё делал по наитию. И недавно такой шанс выдался. Мы участвовали в акселерационной программе Skolkovo Super League, попали в число победителей, и нам была предоставлена возможность на семь недель поехать учиться в Draper University. «Сколково» очень многие критикуют, мы же рассматриваем его как набор ресурсов, которыми можно

эффективно пользоваться. Быть резидентом — значит пользоваться льготным налоговым режимом (освобождение от уплаты налога на прибыль, НДС, налога на имущество), иметь возможность доступа к экспертизе, в том числе международной, принимать участие в международных выставках, пользоваться услугами центра интеллектуальной собственности. У нас были сложности с регистрацией товарного знака, поскольку он имеет мало отличительных особенностей, центр нам помог решить эту задачу.

Draper University позиционирует себя как «ускоритель человеческого роста». Там учат предпринимателей смотреть в будущее. Первая неделя обучения проходила под вывеской Future and Vision. Учёные-фундаменталисты рассказывали, куда движется мир с точки зрения технологий. Одним из

спикеров был основатель компании, которая производит атомные батарейки — устройства размером с небольшой бочонок, внутри которых размещён ядерный реактор.

Кроме того, в американском университете учат переживать испытания. Была целая неделя выживания, когда нас отправили на лесную ферму, где давали ограниченное количество еды, серьёзные физические и психологические нагрузки. Одну ночь пришлось спать на холодной земле, и многие участники находились на грани отчаяния. В другой день нам показали на кучу строительного мусора и сказали, что из этого нужно сконструировать лодку, посадить в неё всю команду и переплыть озеро. Победители оценивались по степени «мокрости» тела. Многие шли ко дну. В качестве задания предлагалось выйти на улицу Сан-Франциско и продать прохожим нечто (не буду говорить, что именно, очень специфический продукт). Наша команда его продала. Ну и так далее.

Последний день был pitch day, и студенты представляли свои проекты 30 венчурным капиталистам Кремниевой долины. Проект Macroscop был признан лучшим.

Мы находимся на этапе экспансии

Оборот компании Macroscop составляет сейчас несколько миллионов долларов в год. Более 150 тыс. камер в более чем 20 тыс. систем наблюдения разных компаний управляются нашим продуктом. Инвестор вышел из проекта, зафиксировав прибыль в размере более 1000%. Мы сумели стать лидером в России, и теперь наша задача — международная экспансия. Это значит — с лидерской позиции в России перейти на роль ключевого игрока глобального рынка, а в течение трёх-четырёх лет и на роль лидера глобального рынка. Мы планируем проверить модель продаж на зарубежных рынках, используя собственные ресурсы, а потом привлечь инвестиции для более быстрого тиражирования этой модели.