

Если хочешь достичь амбициозной цели, надо плыть по течению. Всё должно происходить естественным образом. Я довольно долго экспериментировал, и вдруг — время пришло. Два года назад. Раньше, когда я пытался кому-то объяснить свою идею, никто меня не понимал. Мне говорили: «Ричард, пожалуйста, отстань!» И вдруг два года назад всё изменилось. Когда появилась Lykke, люди поняли, в чём идея проекта, и с гордостью могу сказать, что в нашем городе Lykke сейчас 65 жителей и 15 граждан (так мы называем тех, кто активно участвует в проекте, вносит в него свой вклад) со всего мира. Это начало, стартуем отсюда!

**?** Какое ключевое изменение сделало это возможным, новая технология?

— Так или иначе, наступило подходящее время. Вот у вас есть семечко, но вам нужна хорошая почва. И эта почва должна быть подготовлена для посадки. Имея хорошее семя, вы не будете высаживать его среди зимы. Сегодня пришло

## РАНЬШЕ, КОГДА Я ПЫТАЛСЯ КОМУ-ТО ОБЪЯСНИТЬ СВОЮ ИДЕЮ, НИКТО МЕНЯ НЕ ПОНИМАЛ. МНЕ ГОВОРИЛИ: «РИЧАРД, ПОЖАЛУЙСТА, ОТСТАНЬ!»

осознание того, что многие вещи нужно менять, они уже не работают. Надеюсь, 2008 год дал стимул для перемен. Каждый тогда думал, что знает решение проблемы. Люди не хотели ничего слышать. И только теперь они осознают, что идеи, методы, которые они хотели реализовать, не работают, и только теперь начинают слушать. Вот почему я говорю, что пришло время Lykke.

**?** Вы прислушиваетесь к другим, воплощая свою мечту?

— О да! Это ключевая идея Lykke — быть не закрытой компанией, а платформой для всех желающих. Мы приглашаем каждого из вас стать жителем города Lykke — вы можете отдать свой голос за какую-то идею, предложить свою. Это сущность проекта — быть местом, где тебя слышат.

**?** Что дальше? Есть ли план, как Lykke будет развиваться?

— Есть два измерения. Во-первых, есть мечта создать глобальную торговую площадку, которая бесшовно интегрируется с существующей банковской системой и на которой могут продаваться любые активы. В буквальном смысле трансформировать мир в электронную торговую площадку. С другой стороны, я ориентирован на краткосрочную перспективу. В первом квартале 2016 года наша торговая платформа начнёт работу. Я хочу создать такую площадку, где любой человек или организация смогли бы выпустить собственные акции и использовать их для своих целей.

**?** Кто уже присоединился к Lykke?

— Я поражён тем, насколько разные и насколько профессиональные люди к нам присоединяются! Это настоящее откровение — такие замечательные люди приходят и говорят: «Мы хотим сотрудничать». И ведь так всегда: когда ты выходишь в мир, то встречаешь невероятно много хороших людей. Про-

блема сегодняшнего дня — это слишком большое количество преград. Если ты создашь платформу, где не существует препятствий, все будут преуспевать. Lykke — это практически политическое движение. Именно поэтому у проекта такой огромный потенциал.

**?** Когда вы говорите «политическое движение», что имеете в виду?

— Это движение людей, которые заинтересованы в развитии общества, и Lykke даёт им возможность менять его. Существуют две работающие системы. Одна из них — экономическая, вторая — политическая. Экономическая система имеет намного больший потенциал для изменения общества, но исторически так сложилось, что мы полагались только на политическую систему. Идея заключается в том, чтобы задействовать экономическую систему как инструмент трансформации общества.

**?** Меня очень заинтересовало сообщество Lykke, надо бы заглянуть к вам.

— Это только начало! Один парень, который стал членом нашего сообщества, в ответ на моё электронное письмо предложил встретиться. И я пришёл в гости. Это было так душевно! Так интересно! Он — швед, его жена из Швейцарии, они вместе живут в Цюрихе, и сейчас она реализует несколько интересных проектов с украинцами. На обед пришёл их сын. Или, например, к Lykke присоединился 21-летний парень из Малайзии. Где бы я ещё встретил такую компанию?! Создание сообщества — большое удовольствие!

**?** По данным ресурса betalist.com, российские стартапы не столь успешны, как американские и европейские. У вас есть идеи, почему так происходит?

— Аналогичная ситуация сложилась в Швейцарии, и я думаю на то есть несколько причин. Главная из них — недружественная по отношению к стартапам экономическая среда. Ведь почему стартапы успешно реализуются в США, несмотря на наличие огромного количества настоящих акул? Потому что там есть развитая культура поддержки проектов на ранней стадии. В Европе таковой не существует, и в России, полагаю, тоже.

Lykke — идеальная среда для стартапов. Предприниматели смогут размещать свои активы на нашей торговой площадке, получать ликвидность по ним там, где захотят, и выйти на международный уровень. Есть одна проблема со стартапами, о которой никто не говорит: молодые предприниматели вынуждены складывать все «яйца в одну корзину», идя тем самым на серьёзные риски. Поэтому они становятся лёгкой «добычей» для шантажа. Имея же свои активы на глобальной торговой площадке, вы находитесь в открытой системе, где шантаж становится намного более затруднительным делом.

Конечно, нужно при этом всё сделать правильно: быть профессионалом, тщательно собирать данные. Но вы можете заманить инвестора из Малайзии или Китая, кого-то из Южной Африки или Европы. И ваш сосед не сможет выдавить вас из бизнеса. Наша площадка откроет перед стартапами большие возможности.