

НОВАЯ ЭКОНОМИКА

ПЕРСПЕКТИВЫ

Дмитрий Сутормин: Мы смогли сделать продукт мирового уровня

Венчурный инвестор — о включении в рейтинг бизнес-ангелов России, прибыльности своего инвестпортфеля, а также пермской IT-мафии

Дина Полина

— Дмитрий, поясните, кто такие бизнес-ангелы?

— Бизнес-ангелы — это частные инвесторы, которые инвестируют в стартапы на самых ранних стадиях. В отличие от венчурных фондов и других инвесторов они оперируют собственными средствами и чаще всего действуют в одиночку.

— По итогам прошлого года вы заняли шестую строчку в топе бизнес-ангелов России (всего в рейтинге 22 человека). Как оцениваете свой результат?

— Мне приятно признание. Но считаю себя одним из лучших в стране, поэтому шестое место в этом рейтинге — для меня не самая вдохновляющая позиция. Думаю, что результат может быть лучше. Мои реальные позиции гораздо выше шестого места просто потому, что я успешен.

— Составители рейтинга исходили из количества закрытых публичных сделок. А как ещё можно оценивать работу бизнес-ангела?

— По количеству успешных сделок. У меня этот показатель на уровне 50 на 50. Для венчурного рынка это очень хорошо. Обычно это 1 к 10: то есть только одна сделка из 10 является успешной.

— Расскажите о проектах, которые вы закрыли.

— В прошлом году были проведены сделки по продаже двух компаний. Первая — Skypark CDN (сетевая инфраструктура, позволяющая оптимизировать доставку контента), которую приобрела G-Core, дочерняя организация разработчика игр World of Tanks. Покупатель посчитал разработанное нами решение лучшим в мире и решил с его помощью усилить свои позиции. Это суперрезультат: мы смогли сделать продукт мирового уровня.

Вторая компания — Enaza (платформа для дистрибуции цифровых ключей, в основном антивирусов), которая была продана компании-стратегу Softline. Это лидер российского рынка цифровой дистрибуции ПО. И Skypark CDN, и Enaza продолжают работать в Перми.

— Какие проекты входят в ваш инвестиционный портфель?

— В большинстве случаев это технологические и IT-стартапы. В портфеле несколько звёздных компаний, таких как Playkey, которая развивает облачную игровую платформу, позволяющую играть на любом компьютере, планшете, телевизоре в любые самые современные игры. Игра запускается на удалённом сервере, а пользователь получает качественный видеопоток. Это очень дина-



ФОТО СЕРГЕЙ ФЕДОСЕЕВ

мичный проект, который в прошлом году показал хороший результат: привлечены инвестиции Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) в размере \$2,8 млн, проведённое ICO (Initial Coin Offering — первичное размещение токенов) собрало \$10,5 млн. Сервис доступен на рынках России и Европы, а с марта апреля этого года — в США.

Другой звёздный проект — компания RCML (Robot Control Meta Language) с технологией, представляющей собой контроллер и средство управления промышленными роботами. Её цель — облегчение установки ПО и координация роботов на производстве. В прошлом году проект победил в треке TechNet акселератора GenerationS, также был презентован президенту Владимиру Путину.

В моём портфеле остаётся ещё семь компаний, которые работают на разных стадиях. Среди них есть и звёздные. Надеюсь, мы продолжим показывать высокие результаты.

— Каков объём ваших инвестиций в эти компании?

— Это \$6–7 млн. Средний темп инвестирования — \$1 млн в год. В один проект я стараюсь вкладывать не менее \$250 тыс., потому что считаю, что за меньшие деньги реализовать проект

практически невозможно. Хотя, конечно, есть компании, в которые инвестирую меньше, например \$100 тыс. Самый дорогой проект — Playkey, в который я и мой партнёр вложили по \$2 млн.

— Какую прибыль приносят эти проекты?

— Общую сумму называть не буду. Приведу пример. Последняя компания, которую мы продали, принесла доход 24Х, то есть мы вложили X, а получили в 24 раза больше. Это очень хороший результат. Больше, чем приносят другие инструменты.

— На основе каких критериев вы принимаете решение об инвестировании?

— Я не фонд, а частное лицо, поэтому гибко подхожу к рассмотрению проектов. Но существует несколько критериев, которые лежат в основе выбора. Первый — наличие инновационной, даже революционной технологии, которую можно масштабировать на весь мир. Для меня важно, чтобы проект не был локальным и мог прижиться не только в России, а был интересен всему миру. Это должна быть глобальная история, которую можно продавать где угодно.

Второй критерий — «стальные яйца» у команды, присутствие здорово-

вых амбиций. Главная проблема любого инвестора — компании-зомби, которые достигают точки безубыточности и останавливаются в своём развитии. Мне как инвестору такая компания становится неинтересной: она не приносит прибыли, не увеличивает капитализацию, её невозможно продать, но она требует внимания. Поэтому я инвестирую в команды, которые готовы далеко и быстро двигаться.

— Сколько компаний в вашем инвестпортфеле имеют пермскую прописку?

— Порядка 80% всех проектов — из Перми. Я здесь родился, прожил 40 лет, поэтому хорошо знаю наш город. Здесь живут очень талантливые и перспективные люди. В Перми сильная IT-школа, которую необходимо поддерживать и развивать. В обществе нас даже прозвали «пермская IT-мафия». Во ФРИИ сложился стереотип, что все проекты с пермской пропиской, которые они рассматривают, исходят от меня. Но это не так.

— Пермская IT-мафия?..

— Можно считать сложившимся понятием. Это когорта предпринимателей, бизнесменов, венчурных инвесторов, которые выросли в Перми. Мы поддерживаем друг друга в работе.