

АРМАН ГУКАСЯН: «ГЛАВНОЕ – ВОЗМОЖНОСТЬ РЕАЛИЗОВАТЬ СЕБЯ»

VIZERRA – это инновационная компания, разработавшая авторскую технологию построения 3D-миров, которая даёт уникальную возможность создавать как виртуальные копии уже существующих объектов разной сложности, так и визуальное воплощение задуманных проектов любого масштаба. Будучи российской компанией, она уже успела войти в топ-70 быстро развивающихся инновационных компаний мира, составленный по итогам конференции DEMO-2010 в силиконовой долине (США), и стать призёром конкурса «бизнес-проект 2010», проведённого Google и Forbes в России.

Сегодня история **VIZERRA** – это своего рода история успеха. О том, почему такие истории пока ещё редки в России, размышляет генеральный директор и основатель компании Арман Гукасян.

– Как формировалась команда специалистов, задействованных в проекте VIZERRA? Какими личными, профессиональными качествами должны обладать люди, работающие у вас?

– Как бы это банально ни звучало, в инновационном бизнесе ничего нельзя построить, если не будет хорошей команды. И самое главное – люди, которые в ней работают, должны искренне верить в успех, в актуальность и перспективность того, чем компания занимается. Вообще, новое в бизнесе – это всегда риск. В России – большой риск. Причём какого-то положительного результата, успеха можно добиться только через 3 года, 5 лет. Если учитывать, что мы, россияне, в последнее время в большинстве своём привыкли жить сегодняшним днём, ничего не планировать на длительную перспективу, то это, конечно, проблема.

У меня изначально была идея: создать в России стабильную инновационную компанию, результаты деятельности которой будут широко востребованы не только у нас в стране, но и во всём мире. Реакция большинства людей, которым я об этом говорил: «Ничего не получится. Это невозможно». А мне как раз очень хотелось доказать, что возможно! И самое трудное было найти людей, нужных для компании специалистов, которые тоже в это поверят. Случай для стартапов нетипичный: с первого дня работы компании у меня был HR-директор, вместе с которым мы и работали над формированием команды. Процесс этот был и долгим, и трудным, но в итоге нам удалось привлечь одних из лучших, во всяком случае в России, звёзд в программистской сфере. А это, в свою очередь, помогло нам полностью сформировать команду.

– Но, вообще-то, звёзды всегда требуют соответствующего, «звёздного» вознаграждения за свой труд. Вы могли им его обеспечить с первых дней работы?

— На первом этапе – конечно, не мог. Но тут нужно иметь в виду нашу отраслевую IT-специфику. Возможно, вы не поверите, но в этой области только для 20–25% специалистов деньги являются основным стимулом к работе. Для остальных главное – профессиональное развитие, возможность самореализации, удовольствие заниматься любимым делом, здоровое честолюбие, наконец. Авторство или участие в создании продукта, который широко и успешно применяется во всём мире, – это дорогого стоит. Я думаю, это вообще особенность людей, работающих в инновационном бизнесе.

– Тем более если речь идёт о молодых людях. Их, наверное, в компании большинство?

– Да, молодёжи много. Но главное то, что нам удалось добиться оптимального баланса молодости и опыта. Всё-таки новое поколение априори мыслит совершенно в другом формате, чем поколение, представители которого учились, закончили ВУЗы в начале 1990-х или конце 1980-х. Молодые могут мыслить нестандартно. Но у «стариков» есть опыт, что тоже очень

ценно, особенно когда появляется необходимость немного «приземлить» азартную молодёжь. Но и тех, и других объединяет вера в то, что они делают.

– Вот теперь немного об этом самом деле. Вообще, проектирование с помощью 3D – дело не такое уж новое. Ваши продукты чем-то кардинально отличаются от ранее созданных?

– Уникальность наших продуктов – не в 3D как таковом. Наша «изюминка» – в алгоритмах, которые позволяют за считанные секунды разрозненные чертежи, различные сложные данные превращать в интерактивное 3D. И при этом не терять при переносе точность. Если мы говорим об архитектуре, то уже давно есть возможности создавать красивую картинку, в той или иной степени приближённую к реальности. Возможно, этого может быть достаточно для дизайнера, но явно мало для архитектора, строителя. Им нужна максимальная точность, нужно увидеть объект таким, каким он существует на чертежах, до миллиметра, без искажений. То есть наши преимущества – быстрое действие и точность. А 3D как таковое – это сегодня, можно сказать, уже обыденность.

– В каких отраслях эти продукты используются, востребованы? Или могут быть востребованы?

– На сегодняшний день это прежде всего архитектура. Мы сделали продукт, который позволяет упростить, оптимизировать работу архитектора. Фактически мы дали ему инструмент взаимодействия с заказчиком. Почти все сервисные проекты, которые мы разработали, сделаны для архитектурных, градостроительных компаний. В готовых 3D-приложениях можно без ошибок планировать функционал зданий, включая все коммуникации, выявлять недочёты проектировщиков, рассчитывать человекопотоки, визуализировать процессы. Хотя существует интерес и со стороны других направлений бизнеса. Собственно, такой интерес уже есть. Среди наших заказчиков присутствует подразделение ОАО «Газпром», для которого мы создали трёхмерную модель установки для производства гелия, этана и ШФЛУ из природного газа.

– То есть ваши услуги и продукт пользуются спросом сегодня и за рубежом, и в России?

– Наш продукт для архитекторов разрабатывался для рынка США ввиду специфики местного спроса. А в общем, за рубежом, в США и Европе, интерес к нашим услугам всё-таки выше, чем в России.

– Почему?

– Одна из причин заключается в том, что в России при создании какого-то проекта в него закладывается очень много приблизительных, неопределённых показателей. Поэтому здесь мы пока больше сконцентрированы на оказании сервисных услуг. То есть берём у заказчиков чертежи, материалы и сами готовим под них индивидуальное решение. Причём, как правило, это касается градостроительных проектов. Например, будущий облик одного из северных городов России, инноград «Сколково». Надо ещё иметь в виду, что многие наши потенциальные заказчики в России – государственные компании или компании с большой долей государственного участия. Это применимо к большинству крупных проектов в области строительства. А с государственными структурами работать сложно. Много бюрократии, административных барьеров. Сама система очень уж неповоротлива.

За границей с этим гораздо легче. Приведу лишь один пример. Руководство компании, участвующей в конкурсе на право проектирования одного из крупнейших транспортных узлов мира – района [Ла Сагера в Барселоне](#), ознакомившись с нашими работами на [сайте](#) в Интернете, попросило разрешения предусмотреть в своей заявке наше участие в этом проекте. Почему нет? Я дал согласие, а потом и думать про это забыл. Месяца через 3 телефонный звонок: «Приезжайте подписывать договор». Компания выиграла конкурс, и мы стали

участниками очень крупного государственного проекта. Всё так просто, что кажется сказкой. Я понимаю, что это, может быть, тоже крайность. Государство априори не может быть «простым» заказчиком. Есть определённые процедуры, всё должно быть чётко, прозрачно, понятно. Иначе начнётся анархия. Но здесь главный вопрос в другом: в желании и готовности государственных служащих использовать инновационные технологии. Даже вопреки своим личным интересам.

– Это вы прозрачно на откаты намекаете?

– Мы откаты не даём никому. Принципиально. Да, могу сказать, что если бы мы заняли в этом вопросе более гибкую позицию, то количество наших заказов в России было бы куда большим. Честно говоря, сегодня успешно работать, развиваться мы можем благодаря тому, что спрос на наши продукты и услуги за рубежом – прежде всего в США – достаточно высок. Но развитие бизнеса именно у нас в стране – важнейшее направление. Мне очень хочется доказать, что малый, средний инновационный бизнес в России может успешно развиваться. Вопреки всему.

– Вопреки – чему?

– Много, конечно, препятствий, барьеров, как это принято сейчас называть. В прошлом году на форуме «ИННОПРОМ» в Екатеринбурге, выступая на пленарном заседании, полпред Президента РФ отметил, что у них есть установка «не трогать» средний и малый бизнес. Очень показательное высказывание. По сути, «не трогать» – значит, не делать ничего, чтобы этот бизнес развивался. Нельзя сказать, что совсем ничего не делается, но... Налоги – это отдельный, долгий разговор. Сама налоговая политика сейчас не благоприятствует развитию малого и среднего бизнеса. Например, инновационной фирме понадобилось программное обеспечение, которого у нас в стране нет. Нужно покупать во Франции, Японии, США. Если я вам скажу, какое количество бумаг нужно для этого собрать, начиная со справки, что ты не верблюд, вы будете поражены. Нашим зарубежным партнёрам остётся только удивляться и сочувствовать. Для них такие «бумажные страдания» – дикость. Бухгалтерская отчётность. Мы работаем в России, США, Испании. В Америке обороты компании сопоставимы с российскими. Но за океаном у меня нет бухгалтера. Все необходимые формы очень быстро и легко заполняются здесь, по электронной почте отправляются в США. Всё удовольствие – 1,5 тыс. долларов в год. И никаких хлопот. А в Москве у меня на 65 человек персонала – три бухгалтера, которые трудятся не покладая рук. Как-то всё это не очень совмещается с инновационным бизнесом. А мы продолжаем сетовать на «утечку мозгов». Да, такая утечка продолжается. Уезжают люди, способные мыслить креативно. Всё правильно: человек ищет, где лучше. В данном конкретном случае, это «лучше» не обязательно связано с какими-то материальными благами. Главное – возможность реализовать себя. А для этого нужны соответствующие условия.

– Которые создаются или не создаются опять же чиновниками?

– Да. Кстати, ещё о чиновниках. Примерно у 80% фирм, входящих в топ-70 наиболее успешно развивающихся инновационных компаний мира, руководителями и основателями являются, как правило, достаточно молодые люди из Китая, Южной Кореи, Индии. И многие, если не большинство из них, занимают сегодня достаточно ответственные государственные посты в своих странах. То есть это чиновники, изначально расположенные к инновационному бизнесу, понимающие его принципы. Своего рода «продвинутые» чиновники. Вполне логично предположить, что они будут способствовать его развитию в своих странах, создавать там соответствующие условия. И у нас, в России, нужно создавать такие условия. И начать хорошо бы, конечно, с законодательной базы, которая – самое главное – должна быть по-настоящему работающей. Плюс – соответствующая налоговая политика. Есть ещё один, на мой взгляд, очень важный момент: так называемая «обратная связь». Чтобы предприниматели, опробовав законодательные, нормативные изменения на практике, оценивали их, говорили представителям гос.органов: это работает, а вот это нет, по таким-то причинам. Чтобы сам

процесс создания условий, о которых мы говорили, можно было корректировать, оптимизировать. И тогда уже не от нас, а к нам поедут лучшие умы. У нас же всё есть: и деньги, и технические, производственные возможности. Богатая страна.

– В которой креативные люди могут добиться успеха?

– Могут! И наша компания – тому доказательство. И я очень хочу, чтобы наша история успеха подвигла бы других ступить на этот инновационный путь.

– Какие направления дальнейшего развития компании вы считаете приоритетными?

– Недавно мы стали резидентом технопарка «[Сколково](#)». Грантов не получаем, но определённые преференции – по налогам, арендной плате – нам, конечно, интересны. В плане тех самых благоприятных условий для работы, о которых мы сегодня говорили. На базе «Сколково» мы будем работать над своей корневой технологией. Сейчас вкладываем в эту разработку значительные средства, с тем чтобы потом использовать её результаты в разных продуктах. Эти продукты будем диверсифицировать и продавать по всему миру.

– Это продукты, завязанные на архитектуру, строительство

– Необязательно. Различные. Мы начинаем с самых очевидных, где есть реальный спрос. Сначала мы делали [продукт только для Autodesk Revit](#). Дальше будем делать для Sketch Up (бывший Google Sketch Up), возможно – ArchiCAD и т.д. Будем расширять линейку применимости. Есть другие интересные идеи, связанные с облачными технологиями. Но говорить об этом пока рано. Вообще, задумок много. И сегодня мы, вся команда, продолжаем работать так же, как и в самом начале пути: увлечённо и с верой в успех. Иначе просто нельзя.