

## **Защо да започваме нов бизнес по време на криза**

Пол Греъм – програмист, рисков инвеститор и есеист

октомври 2008

Икономическата ситуация е очевидно толкова лоша, че някои експерти се страхуват, че може да сме в момент, толкова лош, колкото и този в средата на 70те. Когато Microsoft и Apple бяха основани.

Както намекват тези примери, рецесията може би не е чак толкова лошо време да стартираме нов бизнес. Не казвам обаче, че и особено добър момент за това. Истината е по-скупна: състоянието на икономиката няма отношение към това и в двата случая.

**Ако има нещо, което сме научили от финансирането на толкова много стартиращи компании е, че те успяват или се провалят от качествата на техните основатели.** Икономиката има някакво значение, разбира се, но като индикатор на успеха, нейната роля е равна на грешка при закръглянето в сравнение с основателите.

Това означава, че това което има значение е какъв сте Вие, а не това кога го правите. **Ако сте подходящия човек, Вие ще спечелите дори и в условия на икономика в криза. А ако не сте, добрата икономика не ще Ви спаси.** Човек, който мисли "По добре да не стартирам нов бизнес сега, защото икономическата криза е толкова дълбока" прави същата грешка, каквато правят хората, които мислят по време на икономически бум "това, което трябва да направя за да стана богат е само да стартирам нов бизнес."

Така, че ако искате да подобрите Вашите шансове, трябва да помислите много повече за това кого можете да привлечете като съдружник, отколкото за състоянието на икономиката. **Ако се тревожите за заплахите за оцеляването на Вашата компания, не ги търсете в новините. Погледнете в огледалото.**

Не е ли по-разумно обаче за всеки един екип основатели да изчака да се подобри икономиката преди да предприемат скок? Ако ще отривате ресторант, може и да е така, но не и ако работите с технология. Технологията се развива повече или по-малко независимо от финансовия пазар. Така че, **за всяка една идея, възвращаемостта при бързото действие е много по-висока отколкото от изчакването.** Първия продукт на Microsoft е интерпретираща програма на Basic за компанията Altair. Това е точно това, от което света се нуждаеше през 1975 г., но ако Гейтс или Алън бяха решили да изчакат с няколко години, тогава щеше да бъде прекалено късно.

Разбира се, идеята която имате в момента няма да е последната. Винаги идват нови идеи. Но ако имате определена идея, върху която искате да действате, направете го сега.

Това разбира се не означава, че може да игнорирате икономиката. И клиенти и инвеститори ще се чувстват измъчени. В случая на клиентите това не винаги е проблем: това дори може да ви е от полза, правейки неща които спестяват пари. **Стартиращите предприятия често правят нещата по евтини, така че в това отношение те са по-добре позиционирани в условията на криза, отколкото утвърдените компании.**

В случая с инвеститорите обаче това може да се окаже проблем. Стартиращите предприятия обикновено се нуждаят от външно финансиране, и инвеститорите не са

толкова склонни да инвестират в лоши времена. Макар, че няма причина това да е така. Всеки знае че би следвало да купуваш в лоши времена и да продаваш когато времената станат добри. Но, разбира се, **това което прави инвестирането толкова противоречащо на интуицията е, че при пазарите на ценни книжа, добрите времена се определят тогава, когато всеки си мисли че е време да се купува.** Трябва да си инакомислещ, за да направиш обратното, а по дефиниция малка част от инвеститорите са.

Така, че по същия начин по който инвеститорите се спъваха един в друг през 1999 г. да купуват лоши стартиращи компании, инвеститорите през 2009 очевидно няма да са склонни да инвестират дори и в добри такива.

Ще трябва да се адаптирате към това. Но това не е новина: **стартиращите компании винаги ще трябва да се адаптират към прищевките на инвеститорите.** Попитайте който и да основател в която и да е икономика дали биха описали инвеститорите като непостоянни и вижте физиономията, която ще направят. Миналата година трябваше да сте готови да обясните как вашия стартиращ бизнес е жизнеспособен. На следващата – как може да устои в условията на рецесия.

(И двете между другото са полезни. Грешката която инвеститорите правят е не в критериите, които използват, а че са склонни да се фокусират само върху едното, изключвайки другото.)

За щастие, за да направите Вашият бизнес устойчив на рецесия е да направите точно това, което и без това трябва да се направи: да го развivate колкото се възможно по-евтино. В продължение на години казвам на основателите, че най-сигурният път към успеха е да бъдат хлебарките на корпоративния свят. **Непосредствената причина за смъртта на един проходящ бизнес е изчерпването на капитала.** Така, че колкото по-евтино може да оперира вашата компания, толкова е по-трудно тя да фалира. И за щастие става много евтино да започнеш нов бизнес. В условията на рецесия това е напълно постижимо.

Ако дойде наистина ядрена зима, е много по-сигурно да си хлебарка дори тогава за да запазите работа си. Клиентите могат да се откажат от вас поединично ако вече не могат да си позволят вашите услуги/продукт, но няма начин да ги загубите всички едновременно; пазарите не „намаляват броя на хората в тях.“

Друго предимство е, че **по време на криза има по-малко конкуренция.** Влаковете на технологията тръгват от гарата на равни интервали. Ако всички останали се крият в ъгъла, за вас може да остане цял свободен вагон.

Вие сте и инвеститор. Като основател, вие купувате акции с вашата работа: **причината Лари и Сергей да са толкова богати не е толкова в това, че работата им струва десетки милиарди долари, а в това, че те са били първите които са инвестирали в Google.** И подобно на всеки инвеститор вие трябва да купувате, когато времената са лоши.

Вероятно кимате в съгласие, мислейки си "глупавите инвеститори" няколко параграфа по-горе, когато говорех за това как инвеститорите не са склонни да влагат пари в стартиращи компании в условията на лоши пазари, при условие, че това е времето, в което те би трябвало да са най-склонни да купуват? Е, основателите не са по-добри в това отношение. **Когато времената са лоши, хакерите ходят в университети.** И без съмнение това ще се случи отново и този път. Де факто, това което прави предходния

параграф толкова верен е че повечето читатели няма изобщо да му повярват—или поне до степен в която да тръгнат да правят нещо по въпроса.

Така че, може би рецесията е добро време да се започне нов бизнес. Трудно е да се каже дали предимства като липсата на конкуренция надделяват над недостатъците като липсата на мотивирани инвеститори. Но и в двата случая няма значение. Това което има са хората. **И за определен кръг от хора, работещи върху определена технология, времето да действат е винаги сега.**