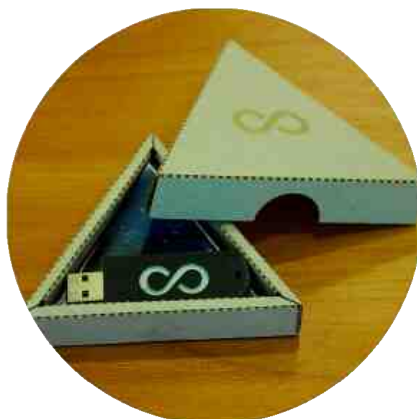


Алексей Хазбиев

Конец «бесконечной флешки»

Как перспективный интернет-стартап, заинтересовавший первых лиц нашего государства и иностранных инвесторов, растерял стартовые преимущества и был закрыт из-за цепочки ошибочных решений своего основателя





Еще несколько лет назад многим могло показаться, что молодой аспирант Самарского государственного технического университета (СамГТУ) Алексей Чуркин вот-вот поймает удачу за хвост. Его инновационный проект Flashsafe, более известный как «Бесконечная флешка», не только получил грандиозную рекламу в российских и американских СМИ, но и привлек весьма пристальное внимание первых лиц нашей страны, не говоря уже о многочисленных профильных чиновниках и институтах развития. И, в общем, понятно почему. На фоне сотен других высокотехнологических стартапов он выделялся как революционностью самой идеи, так и относительной простотой ее воплощения. И действительно, что может быть заманчивее, чем при помощи стандартного на вид USB-устройства и несложного ПО получить неограниченный доступ к «бездонному» облачному хранилищу данных, да еще и защищенному передовыми способами шифрования? И без всяких там логинов и паролей — нужен лишь доступ в интернет. Такой продукт позволит любому человеку на протяжении всей жизни закачивать и скачивать из облака десятки, сотни, тысячи гигабайт всевозможных файлов, документов, фильмов, игр и бог знает чего еще. Иными словами, привычные флешки с объемом памяти 10–20 Гб и даже больше уже будут не нужны — их должна заменить всего одна флешка, причем «бесконечная».


Но хорошая идея, как известно, всего лишь половина дела. Для того, чтобы успешно ее реализовать, нужны еще и финансовые средства, преданные своему делу высококлассные программисты, а самое главное — качественный и эффективно работающий продукт. Однако почти ничего из этого у Алексея Чуркина не было. И пока он участвовал в различных телешоу и панельных дискуссиях, раздавал многочисленные интервью и путешествовал по Америке, его коллеги-партнеры просто покинули проект, лишив основателя доступа к оборудованию и исходным кодам. Иное дело конкуренты: они, наоборот, стремительно наращивали экспансию, захватывая всё новые сегменты перспективного рынка облачного хранения данных. И хотя «бесконечные флешки» до сих пор находят своего покупателя, сам Алексей Чуркин утратил к собственному детищу всякий интерес и даже публично объявил, что закрывает Flashsafe. «Сейчас уже все пользуются другими облаками, такими как Google Drive и Dropbox, момент был упущен, — говорит Чуркин. — Надо было уделять больше внимания команде, быть скромнее и не принимать неверные кадровые решения». Но почему же так произошло? И мог ли этот проект в принципе принести сколько-нибудь значимый коммерческий результат?

Первая развилка — целевая аудитория: старшее поколение или молодежь?

Началось все с того, что преподаватель СамГТУ попросил нашего героя скинуть ему на флешку какой-то документ. Но неожиданно оказалось, что память на устройстве уже закончилась. «На мой вопрос о возможности передать файл в облаке, научный руководитель признался, что просто не умеет им пользоваться. В этой ситуации стало ясно, что многие люди не используют интернет для передачи и хранения собственных данных, — вспоминает Алексей Чуркин. — И чтобы им помочь освоить новую технологию, ее нужно “упаковать” в старую оболочку, то есть флешку». Именно так и родилась идея всего проекта Flashsafe.

«Еще в октябре 2014 года я твердо решил создать новый гаджет и вывести его на рынок. Идея была просто бомба. Я представлял себе обычную USB-флешку, которую ты вставляешь в

точном состоянии, уже демонстрировал двузначные темпы роста. Более того, по всем прогнозам, его емкость должна была увеличиться к 2017 году как минимум до 15 млрд рублей. Изначально предполагалось, что первые «бесконечные флешки» будут продаваться по одной-две тысячи рублей за штуку. И это все, что должен будет заплатить клиент. Но со временем создатель Flashsafe рассчитывал внедрить новую модель монетизации, когда владелец устройства будет платить еще и абонентскую плату в те дни, когда он пользуется флешкой, — ее ничтоже сумняшеся определили в пять рублей в день. При этом известно, что после продажи первых десяти тысяч устройств инициаторы проекта намеревались зарабатывать примерно по 500 тыс. долларов в год. Эти расчеты, собственно, и легли в основу заявки на конкурс программы «Старт», который проводил Фонд содействия инновациям. Победив в нем, Алексей Чуркин получил в общей сложности миллион рублей. Причем первую часть гранта в размере 500 тыс. рублей фонд перечислил на его прежнюю компанию — РОФН. «Мы запустили сайт, на котором была только одна кнопка — “оформить предварительный заказ”. Так было получено около 800 заявок, что продемонстрировало интерес рынка к нашей идее», — вспоминает Чуркин. Дело оставалось за малым — разра-



«Еще в октябре 2014 года я твердо решил для себя создать новый гаджет и вывести его на рынок. Идея была просто бомба. Я представлял себе обычную USB-флешку, которую ты вставляешь в компьютер, и у тебя появляется обычный диск. Но при этом память находится не на флешке, а в интернете. Причем она бесконечная»

компьютер, и у тебя появляется обычный диск. Но при этом память находится не на флешке, а в интернете. Причем она бесконечная», — говорил наш изобретатель. Правда, для того чтобы эта схема заработала, требовались еще и серверные мощности — их основатель проекта собирался наращивать по мере роста продаж и увеличения трафика. Заметим, что в то время на российском рынке ежегодно продавалось порядка 20 млн стандартных USB-накопителей на общую сумму примерно 10 млрд рублей. А вот рынок облачных технологий хранения, хоть и находился в зача-

ботать программное обеспечение и сделать саму флешку. И вот тут неожиданно выяснилось, что у Алексея Чуркина просто нет для этого подходящей команды программистов, а его собственных компетенций очевидно недостаточно.

«Я уже был знаком с людьми, которые так или иначе умели программировать или были подкованы в информационных технологиях. Но в Самаре таких немного, поэтому решил поговорить со всеми, кого знал или кого знали они, — рассказывает Чуркин. — Большинство людей были



Профиль Алексея Чуркина «ВКонтакте»

Основатель проекта Flashsafe Алексей Чуркин


в шоке от этой идеи: кто-то сразу сказал, что это нереально, а кто-то говорил, что я должен им заплатить несколько миллионов. И так продолжалось до тех пор, пока я не познакомился с Павлом Хивинцевым». Этот энтузиаст, по словам Чуркина, «имел какой-то опыт разработки электроники», но самое главное, «он был веселым» и с ним «прикольно обсуждать сумасшедшие планы по захвату международного рынка». «У Павла были еще друзья из сферы IT, которые начали нам помогать. Роли быстро распределились: Вячеслав Кузнецов рисовал дизайн-макеты, советы давали Егор Часов и Роман Синельников, SMM взял на себя Сергей Дмитриев, но его надолго не хватило, — рассказывает Алексей. — Но были и те, кто помог нам собрать что-то похожее на базе обычной флешки, — это Влад Бакаев, который придумал какую-то программу, которая очень криво превратила обычную флешку в сетевую. Это был программный костыль, он работал через раз, и это производило впечатление. Наконец, появился еще один начинающий программист — Алексей Крысин. Его я попросил создать версию, которая работала как хранилище файлов на базе Java-приложения». Что же касается корпусов для новых флешек, то их решено было распечатать на 3D-принтере и склеить вручную. Именно так и появился на свет первый вариант «бесконечной флешки». И хотя его при всем желании невозможно было назвать готовым продуктом, основатели проекта с большой помпой

презентовали это устройство премьер-министру России Дмитрию Медведеву во время его визита на конференцию Startup Village в Сколково, что, собственно, и обеспечило им внимание инновационного сообщества и СМИ. «Медведев пообещал “поглядеть на мою бесконечность” и положил флешку в карман, а на меня тут же набросились журналисты из «Би-би-си», НТВ, ТАСС, “Интерфакса” и других СМИ, — вспоминает Чуркин. — После этого случая начали приходить сообщения от людей, которые были заинтересованы в покупке или сотрудничестве».

Но несмотря на возникший ажиотаж, основатель проекта так и не смог объяснить журналистам, для кого он создает свою «бесконечную флешку» и кто ею в конечном счете будет пользоваться. Иными словами, продукт не имел четкого позиционирования, а его целевая аудитория оставалась загадкой. «“Бесконечную флешку” имело смысл рекламировать с прицелом на старшее поколение, которое привыкло к обычным носителям памяти. Но Алексей не выделял этих людей в своей маркетинговой кампании. Его усилия по продвижению были направлены скорее на молодых людей, которые уже пользовались облачными технологиями, — физический носитель им попросту не нужен. И хотя он делал акцент на шифрование и безопасность, всего этого было недостаточно для принятия решения о покупке», — вспоминала несколько лет спустя тогдашний

менеджер акселерационной программы фонда Starta Capital Елена Карева. Что же касается самого Алексея Чуркина, то он объяснял свою позицию так: «Думал, что нашим продуктом вполне могут пользоваться ученые, работники из сферы образования, доктора, адвокаты. Но фокусироваться на каких-то определенных лицах не стал,

после того, как ажиотаж создан, а идея запущена в массы, нужно собрать команду, сделать продукт и настроить продажи. Иными словами, предъявить какой-то результат. А для этого требовался уже настоящий менеджер с системным мышлением, который просчитывал бы все риски, рынки, разработал стратегию развития компании и



Несмотря на возникший ажиотаж, основатель проекта так и не смог объяснить журналистам, для кого он создает свою «бесконечную флешку» и кто ею в конечном счете будет пользоваться. Иными словами, продукт не имел четкого позиционирования, а его целевая аудитория оставалась загадкой

а решил делать все это в расчете на массовую аудиторию. То есть для каждого пользователя находить причину, почему ему может быть интересна наша флешка. Если ты пенсионер, то тебе это удобнее, чем облако. А если ты молодой, то иметь новый гаджет — это прикольно».

Звездный час и вторая развилка: новый гендиректор или новый инвестор

Подавляющее большинство из всех, кто проявлял интерес к Flashsafe, почти сразу же его теряли, как только понимали, что у компании нет реально работающего изделия. Например, Фонд развития интернет инициатив (ФРИИ) отказался взять проект Алексея Чуркина в свою программу акселерации (всего таких отказов было три). И это легко объяснимо. Во-первых, «бесконечная флешка», подаренная топ-менеджеру ФРИИ, на его компьютере не запустилась. А во-вторых, руководство фонда настаивало на смене гендиректора Flashsafe, к чему сам Чуркин, очевидно, тогда еще не был готов. «Алексей — незаменимый человек для раскрутки, он появлялся во всех телевизионных передачах и новостных сюжетах, где только мог. И отлично с этим справлялся. Но

уже четко направлял всю работу в нужное русло», — говорит Елена Карева. Но сам основатель Flashsafe относился к возможному появлению нового соучредителя-администратора весьма скептически. «Те венчурные фонды, с которыми мне приходилось общаться, говорили так: “Давай мы у тебя возьмем долю в компании, но не за деньги, а за менторство. Будем тебе помогать, найдем инвесторов, партнеров, и у тебя все получится”», — вспоминает Чуркин.

Таким образом, все шло к тому, что проект уже через год после старта прекратит свое существование. Так оно и произошло бы, если бы не молодежный форум «Территория смыслов на Клязьме», который проводился летом 2015 года. Он стал новым звездным часом Алексея Чуркина. Инноватор из Самары не только выиграл грант в размере 250 тыс. рублей, но и представил свой проект лично президенту страны Владимиру Путину. Это вызвало новую волну ажиотажа вокруг «бесконечной флешки». Ее основатель тут же получил приглашение посетить Кремль. Тогдашний глава Минсвязи Николай Никифоров выразил готовность оказать проекту всяческую поддержку, а Андрей Никитин, бывший в ту пору гендиректором Агентства стратегических инициатив (АСИ) даже заявил, что попробует вовлечь эту тему в Национальную технологическую инициативу (НТИ). И хотя со стороны могло показаться, что теперь уж Flashsafe просто обречен на успех, качественных изменений в проекте так и не произошло.

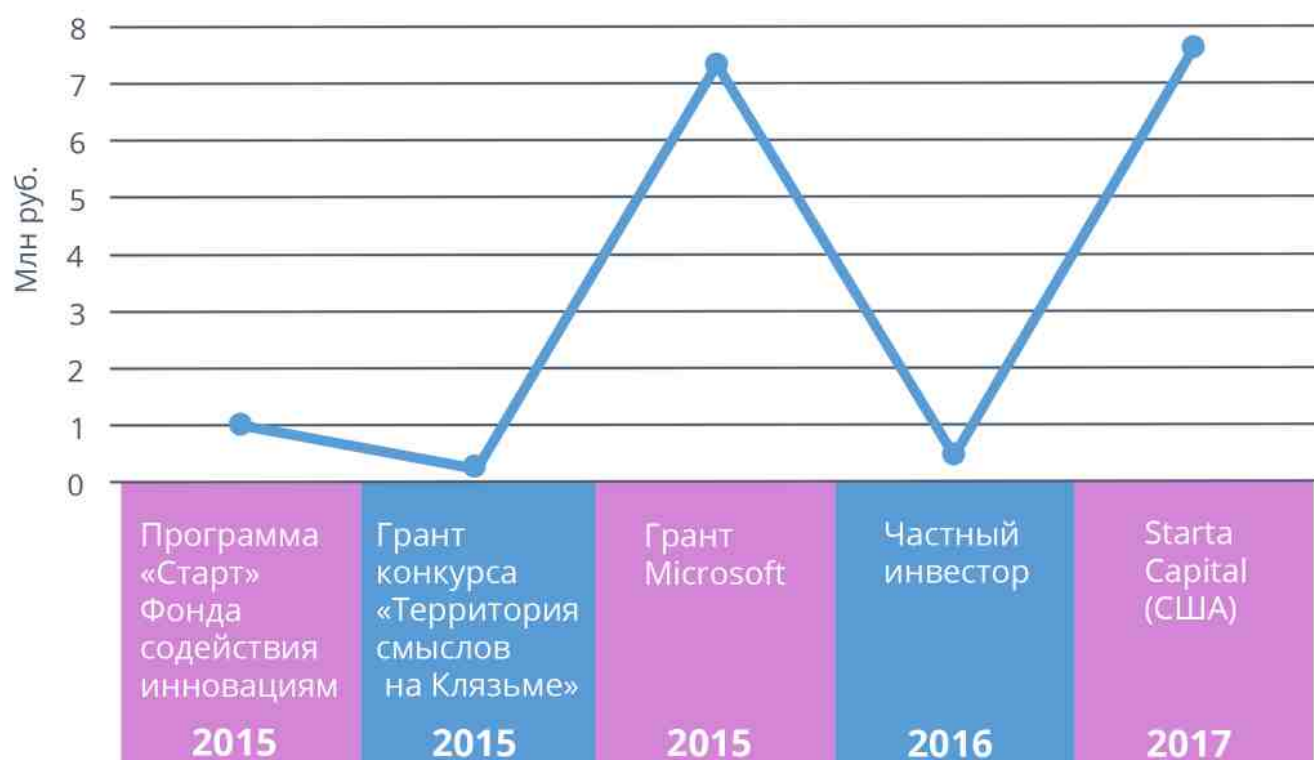
Более того, компания Чуркина испытывала явный дефицит средств. Известно, что на первых порах затраты на создание полноценного прототипа «бесконечной флешки» и его запуск в серийное производство, включая выпуск установочной партии, инициаторы проекта оценивали примерно в 15 млн рублей. Но впоследствии вроде как сократили требуемые инвестиции примерно до семи миллионов. Тем не менее им не удалось привлечь даже половины этой суммы. Так, в сентябре 2015 года команда Flashsafe дебютировала со своим проектом на краудфандинговой платформе Boomstarter, где поставила цель собрать чуть более 555 тыс. рублей, но в итоге получила лишь чуть более 72 тысяч. А вторая попытка, предпринятая через несколько месяцев на сайте Indiegogo, и вовсе оказалась провальной. Бекеры пожертвовали менее тысячи долларов, тогда как инициаторы хотели получить десять тысяч.

Едва ли не единственным крупным успехом Алексея Чуркина в этот период времени стала победа в конкурсе Microsoft в Сколково, благодаря которой он получил грант в размере 120 тыс. долларов. Но эти средства можно было использовать только для оплаты мощностей серверов Azure, на которых, собственно, и предполагалось хранить данные пользователей «бесконечных флешек». А вот денег на продолжение работ по-прежнему не хватало.

«Наш продукт все еще находился в разработке, и я вместе с командой решил посетить конференцию Kazan Startup Week, для того, чтобы наладить партнерство с технопарками в Казани и в Набережных Челнах — их акселератор как раз собирал заявки и проводил мероприятия для инвесторов в разных городах страны — в Ижевске, в Санкт-Петербурге. И так вслед за ними мы катались по всей России, — рассказывает Алексей Чуркин. — Там же, в Казани, мы познакомились с венчурным инвестором Александром Румянцевым, который не только заинтересовался нашим проектом, но и вложил пятьсот тысяч рублей в обмен на долю в десять процентов». Учредители приняли решение зарегистрировать новую компанию — ООО «Бесконечная флешка», в которой сам Алексей Чуркин получил 75%, еще по 10% достались Александру Румянцеву и Алексею Крысину, а 5% — руководителю ИТ-парка в Набережных Челнах Ленару Халикову, который одновременно еще и стал номинальным генеральным директором компании. После этого Flashsafe довольно быстро прошел программу акселерации Sabantuy CEO Camp в ИТ-парке в Набережных Челнах. «Полмиллиона, полученные от Александра Румянцева, изменили практически всё. Этих денег было достаточно, чтобы закончить разработку и выполнить свое обещание перед пользователями, которые сделали предварительные зака-



Инвестиции и гранты проекта «Бесконечная флешка» (млн руб.)



Источник: Flashsafe

зы, — говорит Чуркин. — Мы выпустили первую версию рабочего продукта и отправили флешки клиентам. Более того, нам хватило средств и на рекламную кампанию, что повлекло за собой новые продажи».


Уже в самом конце лета 2016 года первая версия серийных устройств в необычных треугольных коробках с QR-кодом и надписью Made in Russia поступила заказчикам вместе с комиксом об основателях Flashsafe. И почти сразу же вызвала шквал весьма нелестных комментариев и замечаний. «Неровный пластик с многочисленными заусенцами и дефектами — совсем не то, что показывали на картинках в презентации. Половинки склеены обычным клеем, а его излишки размазаны по всему периметру. Да и логотип в форме знака бесконечности уже через минуту начинает отваливаться. При этом внешне девайс недотягивает даже до уровня китайских флешек по папке, которыми забиты все магазины электроники», — писали пользователи нового гаджета в социальных сетях. Но это, в общем-то, мелочь по сравнению с техническими характеристиками продукта, которые тоже оказались не на высоте. Во-первых, неожиданно для всех выясни-

лось, что «бесконечная флешка» работает только на 64-битных версиях Windows и macOS, которые еще не получили широкого распространения. А, например, на 32-битных версиях этих операционных систем запустить ее не получалось — постоянно выскакивало окно с ошибкой. Во-вторых, перед началом работы с гаджетом требовалось установить специальную программу и обновить драйверы, что занимало примерно 15 минут. Но это еще не все — устройство начинало работать только после физического переподключения. И наконец, в-третьих, во время загрузки или скачивания файлов время до окончания операции не указывалось. При этом скорость выгрузки оказалась довольно низкой. Так, объем данных, загруженных за 19 минут на канале 20 Мбит/с, скачивался порядка 50 минут на канале 100 Мбит/с. Неожиданным неудобством для русскоязычных пользователей стал и полностью англоязычный интерфейс. Иными словами, устройство Flashsafe не имело никаких видимых преимуществ перед уже появившимися к тому времени стандартными облачными сервисами. Но вот цена «бесконечной флешки» выросла почти в полтора-два раза — теперь она продавалась уже по 3400 рублей. А через некоторое время и по 4199.

Утраченная возможность и третья развилка

«Мы закрыли задолженность перед пользователями, разработав продукт и отправив им устройства. Появилось ощущение, что мы как бы вышли в ноль. Люди ежедневно закачивают и скачивают гигабайты информации, поступают новые заявки, мы работаем над исправлением ошибок в программном обеспечении, создаем вторую версию продукта. Все это выглядело как маленькая победа, — вспоминает Чуркин. — Но я понимал, что необходимо двигаться дальше: нужен новый толчок, нужны люди, которым надо платить. То есть нужна еще одна инвестиция, чтобы реализовать все эти задачи и начать зарабатывать. Поэтому решено было опять обратиться в ФРИИ». Но менеджеры этого фонда уже не испытывали никакого энтузиазма по поводу Flashsafe. «Мне сказали, чтобы я выполнил несколько заданий, а именно прочитал книгу “Спроси маму” и на ее основе сформулировал вопросы и поговорил с нашими пользователями, а также записал их ответы в текстовом и аудиоформате, — рассказывает Чуркин. — Я решил поговорить с сотней

программу, что я и сделал, почти не рассчитывая на успех», — говорит Алексей Чуркин. И, как оказалось, совершенно напрасно. Уже в феврале 2017 года Starta Capital назвал Flashsafe победителем в числе десяти других таких же инновационных проектов из Восточной Европы. Все они получили по 130 тыс. долларов, включая расходы на участие в акселерационной программе и переезд в Нью-Йорк. При этом фонд выдвинул жесткое условие: победитель должен был создать дочернюю компанию в США и передать 7% ее капитала Starta Capital (капитализация Flashsafe была оценена примерно в 1,8 млн долларов). «Деньги требовались очень срочно, нужно было выпускать новую партию гаджетов, вкладываться в маркетинг и прочее, поэтому я поехал в США не раздумывая», — вспоминает Чуркин. И хотя основатель Flashsafe полностью выполнил все условия фонда, довольно быстро стало ясно, что выделенных средств недостаточно для развития проекта. Из общей суммы в 130 тыс. долларов на счета американской дочерней структуры «Бесконечной флешки» перевели лишь 20 тыс., остальные 110 тыс. долларов ушли на оплату акселерационной программы. Но самая большая проблема заключалась в том, что продажи Flashsafe на американском рынке оказались исчезающе малы. И, в общем, понятно почему. Именно в это время массовая истерика по пово-



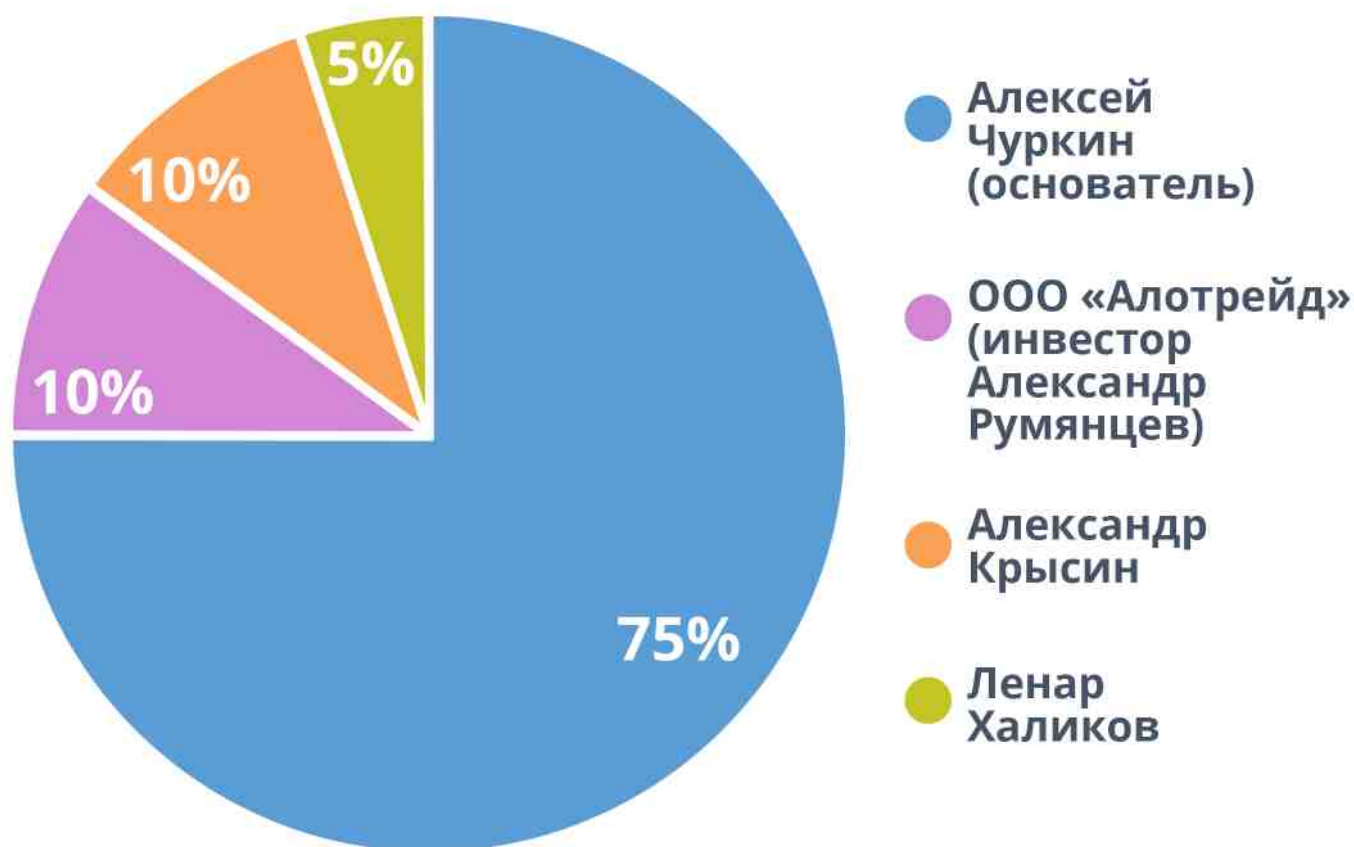
Уже в самом конце лета 2016 года первая версия серийных устройств в необычных треугольных коробках с QR-кодом и надписью Made in Russia поступила заказчикам вместе с комиксом об основателях Flashsafe. И почти сразу же вызвала шквал весьма нелестных комментариев и замечаний

клиентов, выполнил все задания. Мне ответили “круто”, “огонь” и что я молодец, после чего просто-напросто пропали. А все попытки связаться оказались безрезультатны».

Тем не менее найти нового инвестора основателю Flashsafe все-таки удалось. Правда, на этот раз уже не в России, а в США. Им стал тот самый американский венчурный фонд Starta Capital. «Его руководитель Екатерина Дорожкина предложила заполнить заявку на акселерационную

ду русских хакеров и их мнимого вмешательства в президентские выборы США охватила едва ли не все американское общество. При таком новом фоне практически любой стартап в сфере безопасности данных с российскими корнями вызывал нешуточные подозрения и, как следствие, имел очень мало шансов на успех. Здесь нельзя не сказать о том, что лицом рекламной кампании Flashsafe в Америке одно время выступала Кристина Свечинская, которую местные СМИ окрестили не иначе, как «самой сексуальной де-

Структура собственности ООО «Бесконечная флешка»



Источник: СПАРК-Интерфакс

вушкой-хакером в мире». И хотя ситуация со Свечинской довольно быстро проявилась, Flashsafe это уже не помогло. «Тот продукт, который Алексей представил на рынок США, объективно не был востребован местной аудиторией. В этой ситуации нужно было искать какой-то другой сегмент, сменить фокус, сделав, например, кошелек для криптовалют, чтобы без физического носителя никто не смог получить доступ к счету, на котором лежат биткойны. Это имело смысл, тем более что в США пока еще нет таких продуктов. Но дальше слов дело не пошло», — говорит Елена Карева. И это лишь полбеда. Как и ФРИИ, руководство акселератора Starta Capital предлагало Чуркину найти эффективного администратора, который взял бы на себя менеджерские функции и позаботился о стратегическом развитии компании. «Мы представили на его рассмотрение как минимум две кандидатуры CEO для американской дочерней структуры — Flashsafe Inc., но Алексею психологически очень сложно было

отдать бразды правления в чьи-то руки. И в итоге он отказался, — говорит экс-менеджер Starta Capital. — Глобально масштабировать проект не получилось, поскольку его основатель не был восприимчив к людям, которые его окружали в США, и к тем советам, которые они давали. Если в России он привлекал своим очарованием и внутренней энергией, то в Америке на одном шарме далеко не уедешь — там очень быстро деловой разговор переходит в конкретную плоскость. Потенциальные партнеры задают четкие вопросы: что вы предлагаете? что у вас есть и как вы это будете дорабатывать? Но Алексей не смог на них предметно ответить. А те обещания, которые он давал, по сути не выполнялись».

Сколько именно устройств удалось продать в США, так и осталось загадкой. Известно, что в общей сложности участники проекта реализовали немногим менее тысячи флешек, из них как минимум 260 штук в первые два года существова-

КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА



*Евгений Кузнецов,
генеральный директор
Orbita Capital Partners:*

— Во-первых, для меня как инвестора проект, который начинает слишком активно «светиться» без готового решения, имеющего потребительский юзер-кейс, и по которому есть фидбек, всегда выглядит подозрительно. Когда продукта еще нет, громкость всегда вызывает страшное опасение. Вообще, российские стартаперы очень злоупотребляют пиаром.

Во-вторых, в технологических проектах чиновники, какими бы они ни были симпатичными, никогда не разбираются. Это очень известная вещь, поэтому если за проект начинают агитировать чиновники, то это верный признак, что это слабый проект. Это значит, что стартапер не нашел профильного инвестора, а раз он не нашел профильного инвестора, то, скорее всего, там все плохо. Потому что за проект должны голосовать деньги.

У меня, насколько я помню, в 2014 году уже были и Dropbox, и Google Drive, и Mail.ru, и Yandex, и всё на свете. Поэтому, если бы мне тогда попался такой проект, это, скорее всего, был бы проект не столько доступа в облако, сколько секьюритизации доступа в облако с любого компьютера. Но сразу возникают вопросы: а насколько там обеспечена безопасность, насколько это вообще надежно, а что будет, если я потеряю флешку, значит ли это, что любой ею воспользуется, а если нет, то надо вводить логин и пароль, а если так, то какая разница?

То есть это довольно классический российский стартап, в котором непроверенная продуктовая идея, с непроверенной бизнес-гипотезой была вброшена в ротацию медиамашин с громкими фамилиями, после чего получила оглушительную прессу, а дальше стала поводом для того, чтобы на эту тему посудачить.

Из кейса также понятно, что основатель не выстроил отношения с командой, не взял нормальных кофаундеров. Это типичные ошибки, которые любой грамотный инвестор сразу бы зафиксировал.

Одним словом, не надо говорить о проекте до того, пока ты не проверишь бизнес-гипотезу. А лучший способ проверить бизнес-гипотезу — получить инвестиции от грамотного профильного инвестора. Лучший способ проверки бизнес-гипотезы — сделать так, чтобы в тебя поверил профессионал и дал тебе деньги. Вот тогда можно пиариться, рассказывать, ходить на ток-шоу, показывать продукт премьер-министру и так далее.

ния проекта. В конечном счете фонд Starta Capital списал свои инвестиции в Flashsafe, а его основатель вернулся в Россию, где и принял решение закрыть проект. Заметим, что к этому времени практически все партнеры Алексея Чуркина уже перестали заниматься «бесконечной флешкой». А Алексей Крысин, по словам самого Чуркина, и вовсе забрал из офиса в Набережных Челнах все оборудование, включая ноутбук, а также лишил его доступа ко всем исходным кодам, которые

ти со всеми ними основатель проекта общался главным образом по интернету, многих даже не встречал лично и не знал в лицо. А те, кого знал, не смогли сделать эффективно работающий продукт. Исключение здесь лишь программист по имени Игорь из Набережных Челнов, «который помог очень быстро выпустить стабильную версию ПО», так как «Крысин совсем недотягивал до нужного уровня и не мог закончить продукт». «Алексей Чуркин поменял



«Деньги требовались очень срочно, нужно было выпускать новую партию гаджетов, вкладываться в маркетинг и прочее, поэтому я поехал в США не раздумывая»

были разработаны за все время существования проекта. И хотя правоохранительные органы в конце концов вернули основателю Flashsafe всю технику, возобновлять проект никакого желания у него уже не было. «Я не держу зла на партнеров и считаю, что сам во всем виноват: от меня отвернулась команда, и это было заслуженно. Не нужно было выкладывать фотки “красивой жизни” в Америке и провоцировать зависть у людей. А главной ошибкой считаю неверное кадровое решение», — заявил Чуркин. Этой же точки зрения придерживается и Александр Румянцев. «Главная ошибка во всей этой истории связана с действиями основателя. Когда он только выходил на рынок, облачные хранилища Google или “Яндекса” еще не получили такого распространения, как сейчас. И, в принципе, у него была возможность создать стартап, который мог бы с ними конкурировать, именно поэтому я и решил инвестировать в проект. Ему не стоило уезжать в США, нужно было развивать свой проект в России. Но он, видимо, уже перегорел», — заявил Румянцев.

Еще одна важная проблема проекта Flashsafe — квалификация команды разработчиков и отсутствие должного менеджмента. Ни Алексей Чуркин, ни Александр Румянцев не смогли назвать фамилии ключевых программистов, работавших над «бесконечной флешкой». Поч-

несколько команд программистов, что-то делал сам, что-то поручал другим. И в целом сделал то, что обещал: выпустил продукт, обеспечил какие-то продажи. У меня претензий к нему нет. В венчурном бизнесе бывают такие промахи — это нормальная ситуация», — говорит Румянцев.

И хотя теоретически проект «Бесконечная флешка» еще может быть возобновлен, никакого экономического смысла в этом уже нет. Не секрет, что рынок облачного хранения данных во всем мире давно поделен. Львиную его долю занимают такие сервисы, как Google Drive, OneDrive, Dropbox, «Яндекс.Диск» и Mega. Причем последний предлагает своим клиентам бесплатно хранить в облаке до 50 Гб информации. И это безо всякой абонентской платы. Правда, в том случае если клиент захочет хранить гигантский для обычного пользователя объем информации в 4 Тб, ему придется заплатить порядка 30 евро, или чуть более 2100 рублей. Но это все равно существенно меньше, чем стоил последний вариант «бесконечной флешки». Если три года назад, когда проект Flashsafe только развивался, на привлечение одного клиента требовалось потратить несколько сотен рублей, то сейчас уже это будет стоить более тысячи. «То есть коммерческого смысла в этом нет» — уверен Александр Румянцев. ➡

Резюме и развилки

Идея гаджета возникла у Алексея Чуркина — основателя компании. Свой продукт он представлял как USB-флешку, память которой находится в интернете, причем объем памяти не ограничен. Планировалось не только продавать само устройство, но и взимать абонентскую плату за пользование хранилищем.

Первый грант на один миллион рублей Чуркин получил по программе «Старт» от Фонда содействия инновациям.

Благодаря пиар-компетенциям Алексея Чуркина проект получил внимание СМИ и инновационного сообщества. Основатели проекта продемонстрировали свою флешку премьер-министру России Дмитрию Медведеву, а затем и президенту Владимиру Путину. В 2015 году на «Территории смыслов» проект получил грант в размере 250 тыс. рублей.

Тем не менее продукт по-прежнему не имел четкого позиционирования. Основатель ориентировался на молодых людей, которые уже пользовались облаками. Он делал акцент на шифрование и безопасность. Однако многие эксперты считали, что необходимо было сделать иной выбор: устройство имело смысл рекламировать с прицелом на старшее поколение, которое привыкло к обычным носителям памяти.

В это же время впервые возник вопрос о сме-

не гендиректора: требовался профессионал для выстраивания регулярного менеджмента. Алексей Чуркин не решился сделать это. В июле 2016 года венчурный инвестор Александр Румянцев инвестировал в ООО «Бесконечная флешка» 500 тыс. рублей, приобретая долю в 10%. Этих денег было достаточно, чтобы закончить разработку и сделать поставки по предзаказам. Но качество флешек оказалось ниже ожидаемого.

Следующим инвестором стал американский венчурный фонд Starta Capital: в 2017 году он выделил 130 тыс. долларов, из которых 110 тыс. составляла плата за акселерационную программу в США. Фонд тоже предлагал Чуркину уступить место CEO и даже предлагал кандидатуры. Но основатель отказался. Еще в этот момент можно было сделать пивот — сменить фокус стартапа, сделав, например, кошелек для криптовалют, чтобы без физического носителя никто не смог получить доступ к счету, на котором лежат биткойны. Но этого сделано не было. Продажи в США не пошли, как не возникли и стоящие партнерства: мешала политика, личностные особенности Чуркина и отчасти культурный барьер. Это была последняя серьезная попытка добиться успеха. Но на рынке уже доминировали облачные гиганты. В 2019 году Алексей Чуркин признал поражение и закрыл проект.

