

Павел Морозов: от идеи к прибыльному бизнесу

РЕЗЮМЕ

Родился в 1982 году в Новосибирске, вырос в Краснодаре. Вернулся в Сибирь получать высшее образование. Женат.

Родители: папа — инженер, начальник лаборатории наладочного участка, мама — домохозяйка.

Образование: НГТУ, АВТФ, специальность «комплексное обеспечение информационной безопасности».

Дополнительное образование:

— курсы школы B2You (за счет правительства НСО, приглашение от Городского центра развития предпринимательства);

— MBA-Region.ru

Зарождение идеи, или Стечение обстоятельств

В моей жизни было несколько проблем, решение которых и привело меня к этому бизнесу. Первая трудность, с которой столкнулся на предпринимательском пути, — здоровье: в определенный момент не смог работать и уделять должного внимания своему делу. Тогда и решил заняться автоматами — копировальными машинами, которые не требовали полного рабочего дня: написал бизнес-план, закупил, загрузил бумагу.

В марте 2009-го произошло еще одно событие — ДТП, ремонт семейной машины обошелся бы в 150 тысяч рублей, а страховая компания затягивала выплаты. Недолго думая, мы с женой продали авто. Так появились свободные средства. А у предпринимателя деньги всегда должны работать, а не лежать мертвым грузом, поэтому решил купить еще несколько автоматов и расширить бизнес.

При вроде бы удачном развитии дела росло внутреннее недовольство: копировальные машины надоели, хотелось чего-нибудь новенького. Идея «новень-



кого» пришла неожиданно. В мае 2009-го с женой в аэропорту встречали бабушку. Естественно, решили купить цветы. Не тут-то было. Рейс вечерний, киоск закрыт: перед тобой за стеклом стоят букеты, а продать их некому, рабочий день продавца закончился. Так появилась мысль про цветочный автомат, который бы «продал» подарок в любое время суток.

Так как в России такие машины не производили, изучал предложения в Интернете. Выяснил, что интересующие меня механизмы не только достаточно дороги (порядка 20 тысяч евро, 900 тыс. рублей по курсу на тот период), но и имеют в конструкции массу недостатков. К тому же в случае поломки ремонт возможен только за границей. Все эти составляющие сложил и сделал вывод: либо отказываюсь от своей идеи, либо ищу пути решения.

От идеи к прибыльному бизнесу

Подумал: а почему бы фломат («фло» — от «цветка» и «мат» — от «автомата») не создать самому? Продукт, конечно, сложный (конструкция, электроника, система охлаждения, программная часть), одному человеку осилить нереально. Поэтому разделил задачу на части, составил техничес-



кие задания, исполнителей искал на обычных сайтах вакансий.

Столкнулся с проблемой нехватки инженерных кадров и научных сотрудников, тяжело найти всех в одном городе... Например, систему охлаждения рассчитывала научный сотрудник при Институте МЧС в Москве. Возникли трудности и с подрядчиками для изготовления небольших деталей, на которые специалисты не хотят размениваться.

Спецы над автоматом работали не параллельно, а последовательно. Временами я делал перерывы, чтобы подкорректировать план действий. Отмечу, что сохранить собственность — авторское право на изобретение — помогли юристы. Для меня ответ однозначный:

их услуги окупаются и действительно важны и необходимы. Мое предприятие зарегистрировано как ООО «ВендЭко», в штате три человека: я, технический директор, радиотехник. Сейчас для выполнения отдельных видов работ привлекаю подрядчиков.

Когда появились первые результаты, понял, что хочу заниматься именно производством, а не торговлей цветами. Решил создать конструктор, который можно продать предпринимателю, и тот подкорректирует автомат под себя. То есть обычно в подобных машинах все нормировано: столько-то полок, столько-то товаров. А в моем фломате можно, как из кубиков лего, из удобного количества ячеек создать стойки и размещать в них хоть девять лю-

бых товаров, хоть один большой букет. Планирую выпустить порядка 60 таких устройств.

Один в поле не воин

У меня не было возможности сказать: «Отец, дай миллион, я свой бизнес построю». Родители, естественно, помогли, чем могли. Папа, например, давал советы по чертежам, что-то за меня рисовал. Больше всего поддерживало и ободряло осознание, что если мне нечего будет есть, родители помогут!

Что касается поддержки «извне», то уже в этом году участвовал в программе «Молодежный бизнес России», которую организуют в сотрудничестве Междуна-

родный форум лидеров бизнеса (IBLF), правительство Новосибирской области в лице министерства промышленности, торговли и предпринимательства НСО, Новосибирского областного фонда микрофинансирования малого и среднего предпринимательства и Новосибирской Торгово-промышленной палаты при поддержке The Prince's Youth Business International (YBI), Агентства США по международному развитию (USAID), Британской неправительственной некоммерческой организации OXFAM, Credit Suisse EMEA Foundation и КПМГ. Их цель — дать молодым людям возможность открыть собственный бизнес.

Я получил кредит в размере 150 тысяч рублей. Просто показал им свой бизнес-план, даже не весь, а только часть, и мне одобрили заявку. Пока ждал перевода денег из Великобритании, заем в 70 тысяч предложили взять в Фонде микрофинансирования. Итого: 220 тысяч рублей плюс свои, и — дело близится к завершению.

Помимо финансовой поддержки, существенно помогли и образовательные программы. Например, Городской центр развития предпринимательства пригласил на курсы школы B2You, благодаря которым я стал лучше понимать принципы организации производства. А усовершенствовать свой бизнес-план и нанять нужных специалистов помогли знания, полученные по программе MBA-Region.ru. Следовал и советам друзей, например, подал заявку в бизнес-инкубатор и стал их резидентом, впоследствии это мне во многом помогло.

Я считаю, что молодые люди обязательно должны пробовать себя в бизнесе. В Новосибирске есть инфраструктура в виде образовательной и материальной поддержки. Мне удалось воспользоваться такой помощью, так что сказать, что у нас плохая среда для бизнеса, я не могу. Да, конечно, в ней есть проблемы, но они решаемы. Главное, чтобы была идея и желание ее воплотить.

Анастасия ПЕРОВА