

## Интервью

### У нас мозгов хватает. И это надо развивать

Интервью с Егором Власовым, основателем и управляющим бизнесом по производству и продаже масштабных конструкторов ([www.bigo.land](http://www.bigo.land) и [www.bigowood.ru](http://www.bigowood.ru))

— Егор, расскажите, пожалуйста, про ваш бизнес.

— Глобально наша идея — разработка конструктора, позволяющего собирать транспортные средства и другие устройства в натуральную величину. И главное — это реально работающая техника. Собрал самокат — можешь на нем поехать. Что-нибудь из моделей с электрическим мотором — выходи во двор или в парк — и катайся. Есть вариации для зимы — на лыжах и бездорожья — на шинах низкого давления, а можно собрать катамаран — и на воду.

Сейчас у нас два направления: алюминиевый и деревянный конструкторы. Алюминиевый конструктор технологически более сложен, а деревянный более простой, но при этом он тоже позволяет освоить реальные технические навыки, познакомиться с принципами работы разных механизмов — рычаги, шестеренчатый привод, руль и получить опыт конструирования. Несмотря на все особенности, в основе — именно конструктор. То есть кроме придуманных нами моделей можно собирать свои — творить, воплощать свои инженерные задумки.

Например, из алюминиевого мы собирали и разный транспорт, и катапульты, и подъемные краны, столы и стулья. У меня дочка спит в собранной из этого конструктора кровати, на даче большая двуспальная кровать из этого конструктора. В деревянном тоже много всего на колесах, но есть и такие вещи, как катапульта, качели, можно собрать шалаш, домик, детскую кроватку и т.д.

У меня в детстве была книжка «От идеи до модели», ее в 1988 году последний раз переиздавали. И там было много классных идей, но собрать я мог далеко не все: я постоянно упирался в то, что мне чего-то не хватало. Или деталей, или мотора, или инструмента. А о создании реального транспорта я и мечтать не мог! Где мне достать мотор? Или как в 10 лет напилить болгаркой трубы, а потом соединить их сваркой? То есть, чтобы реализовать идеи, надо было много очень специфичных вещей, оборудования и навыков. BIGO дает возможность «набить руку», собирая по инструкции. И это тоже интересно, потому что каждый набор позволяет построить десятки разных моделей. Ну а потом создавать то, что хочется.

— То есть вы подготовили наборы деталей, которые легко совмещаются друг с другом, из которых можно собрать и различные виды транспорта, и чего-нибудь еще...

— Да. И по возможности все, что можно сделать универсально, мы делаем универсально. Допустим, мы берем «сидушку». Без мягкого чехла она же у нас — площадка под ноги. Она же — защита/крыло от брызг. Она же — гребная лопасть катамарана. Понятно, что ряд деталей приходится делать очень специализированными. Но если можно сделать деталь универсальной — делаем именно такой.

— Каковы обороты вашего бизнеса?

— Мы начали в 2019-м с алюминиевого конструктора. Хотя сами идеи витали давно, мы не знали, как к ним подступиться... Вообще изначально подсмотрели идею у голландцев, но они не соглашались работать с дилерами или представителями. Других аналогов не было. И поэтому идея была, были мысли, как это делать лучше, но не получалось. А потом мы нашли китайцев, которые

сделали нечто похожее. Хотя значительно хуже, но это хотя бы можно было взять за основу и дальше активно развивать.

В 2020–2021 годах обороты были небольшие, в 2022-м — около 33 миллионов рублей. В этом, надеюсь, выйдем на 50+ миллионов. Сейчас разброс от 2 до 8 миллионов рублей в месяц — это продажи от 20 до 60 штук в месяц, в среднем 35 алюминиевых конструкторов продается, но мы постоянно растем. Есть пики: Новый год, начало лета... Иногда приходит кванториум и забирает сразу 15 штук. Но это отдельная история, не про розницу.

Деревянные конструкторы мы совсем недавно запустили. Когда в феврале — марте 2022 года доллар очень быстро стал по 150 рублей, а у нас все-таки вся электроника и часть пластика из Китая, я засомневался, что у проекта останется рынок. Но у меня давно были наработки по дереву, даже раньше, чем по алюминиевому конструктору. Мы вернулись к ним и, по сути, целый год разрабатывали деревянный конструктор: придумали ряд интересных решений, даже получили патенты на изобретения.



И в начале 2023-го мы его запустили и сейчас потихонечку раскручиваем «деревянную» историю.

**— Кто клиент ваш? Кто покупатель?**

— На текущий момент преобладающая часть — это частники. Просто семьи. Например, родители, зная, что ребенок увлекается конструированием, покупают ему, инвестируя в его развитие, в его будущее. Есть у нас такая показательная история: ребенок за год собрал из нашего конструктора практически все, нами предложенное. И на следующий год родители ему на день рождения (на 11 лет!) подарили б/ушную «Ниву». Теперь он «созрел», чтобы разбирать-собрать настоящую машину.

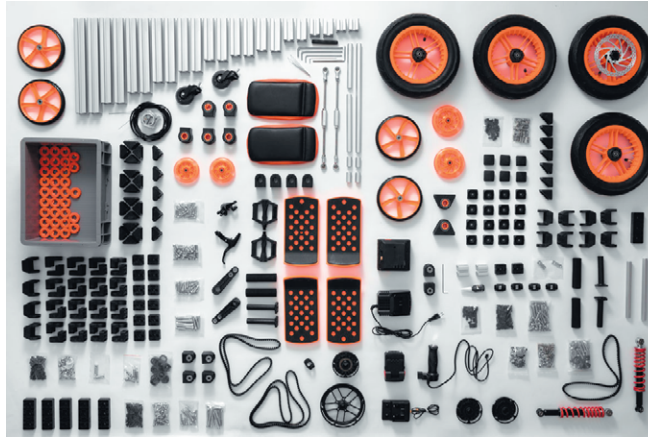
Иногда это просто развлечение всей семьи. Покупатели скидывают классные видео, где и дедушка, и папа, и двое сыновей, и племянники летом в гараже собирают, например, катамаран, и потом его 10 раз еще переделывают, и, в конце концов, вообще вешают на него настоящий лодочный мотор... Дедушки часто в восторге: «Мне бы такое в мое детство...» При этом дети не всегда так сразу реагируют, — кто-то не хочет конструировать, кому-то «лучше бы купили айфон или дрон...». Если ребенок любит танцевать, петь, заниматься актерским мастерством — конечно, не надо его заставлять конструировать. Хотя практически всем, кто сталкивается с BIGO, так или иначе интересно: либо кататься, либо собирать, либо собирать и кататься.

Есть истории, когда планировали покупать детский квадроцикл или какую-то технику развлекательную и решили взять наш конструктор. Но, когда речь заходит о реальном транспорте, переспрашиваю много раз, для чего берут, — чтобы не было завышенных ожиданий. Наш квадроцикл, — если сравнивать с какой-нибудь детской машинкой, — конечно, намного круче, интереснее. Но в сравнении с реальным квадроциклом как транспорт, конечно, уступает — он по серьезному бездорожью не будет ездить. Если нужен именно транспорт, — например, каждый день ездить в школу или куда-то из пункта А в пункт Б, — мы советуем взять настоящий электросамокат, потому что конструктор будет не так удобен.

Второй крупный тип заказчика — это госзаказы, школы (государственные и частные), кванториумы, инженерные кружки. Их пока не так много, как физлиц, но мы движемся, сил туда вложено много. Может, там и не будет больше денег, но там мы можем принести общественную пользу — сформировать интерес к инженерному творчеству. Взять тот же набор для программирования, который мы сейчас делаем для вузов на базе конструктора. Он подойдет для создания роботов, автодронов с возможностью радиоуправления. Коммерческого эффекта я практически не вижу: на разработку ушло и уйдет столько сил и времени, что хорошо бы оно когда-нибудь просто окупилось. Но я все равно вижу в этом смысл: мы вкладываемся в будущее страны, в бу-

дущих инженеров! Наверное, с этой точки зрения я социальный предприниматель.

Еще у нас берут сразу несколько конструкторов как корпоративный подарок — дарят ключевым партнерам, суперклиентам. Конструктор выдерживает нагрузку до 110 кг, и — мы это знаем доподлинно — взрослым тоже интересно создавать что-то своими руками.



**— А как вы привлекаете клиентов? Откуда про вас узнают?**

— Сайт, реклама в Яндекс и ВКонтакте, выставки в России и с недавнего времени в СНГ. НТВ про нас делала большой репортаж.

Наша аудитория — это бизнесмены, инженеры, топ-менеджмент, айтишники. Люди с достатком выше среднего. Это если говорить про алюминиевый конструктор.

У деревянного более массовая аудитория. С ним мы на маркетплейсы вышли недавно. Его в садики стали брать. На завод недавно несколько штук взяли, там на них каракури проходят — собирают сложные механизмы по японской системе обучения.

**— Ваша компания — это сколько человек?**

— Долгое время я был один, с помощником. Сейчас основной костяк команды в офисе — 10 человек и планируем расширяться. Но в производстве я действую по принципу кооперации: у меня взаимодействие больше, чем с 30-ю различными контрагентами. Если что-то можно отдать на сторону, я все отдаю на сторону и выстраиваю там партнерские отношения. Например, по деревянному конструктору: мы партнерам проплатили, люди купили оборудование, взяли дополнительно персонал. И получается, это их оборудование, их люди, но работают они целиком и полностью под наши задачи. У них производство, а с нас чертежи и логика, все интеллектуальные вещи за нами. Я стараюсь не вкладываться в оборудование.

**— А разработки — ваши личные? Чертежи ваши?**

— Я сам руками сейчас не черчу. Но идеи, те патенты, которые получены, — это мое. Есть талантливые инженеры, которые постоянно работают, — они как раз чертят, собирают. Еще мы не отдаем на сторону комплектацию, делаем все на складе 70 метров. Комплектация наша полностью, потому что все свозится с множества разных мест: что-то приезжает готовое, а что-то нуждается в доработке. Допустим, металлические детали мы в Перми делаем. Сначала в одном месте закупаются листы металла, потом везем в другое место, где их режут лазером и гнут прессом. Потом мы их сами перевозим в третье место, там они шлифуются. И потом четвертым этапом мы везем это к себе и из нескольких кусочков уже собираем итоговую деталь. Профиль алюминиевый делается в Смоленске по нашей матрице. Мы заплатили несколько тысяч евро за матрицу, изготовили ее, там на большом заводе делается наш профиль, потом он едет сюда, здесь все это пилится, шлифуется, наносятся размеры и так далее.

**— И отдельная тема — инструкции, наверное? Это же все-таки не LEGO, где интуитивно все понятно.**

— Инструкции — это очень сложная тема. Туда уже несколько миллионов рублей вбухано, а конца и края не видно. Постоянно кто-нибудь жалуется, что мало инструкций. У нас большое количество моделей, и пока не ко всем они отрисованы. У нас позиция: «К алюминиевому конструктору прилагается 50 инструкций. Когда вы соберете 3-4-5 моделей, дальше инструкции особо и не нужны». Но бывает, что люди тыкают в конкретную модель: «Вот у вас фотография. Вот к этому мне нужна инструкция». И если не удастся «переубедить», приходится из-за конкретного клиента садиться рисовать инструкцию, потому что у него уже начинается негатив...

Но в целом очень много восторженных отзывов. И про деревянные конструкторы отзывы практически без исключений положительные, хотя в технологическом плане он проще. Но там сумасшедшая идея. Она очень неожиданная, она вызывает восхищение, потому что, казалось бы, все на поверхности... Была пара фирм, которые пытались сделать масштабный деревянный конструктор, но он больше про статику и воображение. То есть ты собираешь машинку, она у тебя не едет — она без привода, какие-нибудь фанерные колеса для «завершения образа», и дальше играй на своем воображении. Или собираешь лодку в гостиной — надевай костюм пирата и играй. А здесь все «живое» — реально работает. Было несколько ключевых инженерных моментов, про которые мы долго думали, как решить. По ним как раз патенты и получили — очень простые, но очень нетривиальные решения.

А еще у деревянных конструкторов исполнение крутое. Реализовать это производственно оказалось безумно трудно, потому что объемы небольшие, а требуется высочайшая точность... Недавно мы часть сырья возвращали: подсунили нам вперемешку с березой столлярной сушки и часть недосушенного материала. Мы обнаружили, что пошла погрешность при высыхании — на 0,2 мм. И из-за этих 0,2 мм все везде поехало, пришлось часть материала возвращать и пересверливать. Никто не хочет работать с такими сложными штуками... Поэтому мы с партнерами очень предметно договаривались, как работаем. Я им проплатил вперед большой заказ. Они везли из другого региона старые советские станки, дорабатывали их. Мы даже сверла специально перетачиваем, потому что нет нужных размеров в продаже. Цекровку (инструмент) пришлось полностью на заказ изготавливать. И это не единственная история...

Мы добились стабильного качества, насколько это возможно в дереве. Обычная фанера нам не подходит. Мы присоединились к людям, которые для себя фурами возят экспортную фанеру высочайшего качества из другого региона и нам десятую часть фуры отдают. И это был целый квест — соединить огромное количество пазлов, чтобы это было возможно изготовить.

Еще приходится тратить ресурсы на многократную перепроверку, чтобы все было точно. На каждом этапе. За такое мало кто берется. И это не так просто повторить.

**— Егор, бизнес у вас, мягко говоря, непростой. А почему именно такой? Как вы к этому пришли? Что вас греет?**

— Мне захотелось создать что-то свое. У меня до этого были проекты, в которые я тоже вкладывал душу... Например, мы с партнером были одним из крупнейших дилеров GoPro-камер в России, запустили свой бренд аксессуаров к ним. У нас покупал Первый канал, футбольные клубы, всякие звезды. Но GoPro не мы производим. Со временем сам рынок немного изменился — телефоны стали вытеснять камеры, и экшн-камеры стали интересны только спортсменам. Плюс появился серый рынок, когда ввозят все нелегально. Делать хорошо стало не выгодно.

Кроме того, мне всегда хотелось что-то именно создавать. Даже те проекты, которые были построены на перепродаже, они всегда были с огромным креативом, творчеством. Каждый раз, когда мы заходили в какую-то нишу, — нас, наш сайт, разбирали на цитаты, все копировали именно у нас. Творческий момент все время присутствовал. BIGO — сложный проект, но дает мне творчества, сколько хочешь.

И еще. В бизнес-тусовке полно ребят, которые три месяца назад начали и уже на Wildberries делают обороты в несколько раз больше, чем я. И процент прибыли тоже выше, чем у меня. А у меня эта история не про деньги. Мне попадалась цифра, что с 80-х годов ушло более 200 тысяч технических кружков. Раньше это был целый культ. Научно-техническое творчество — оно такое же творчество, как живопись, музыка и пр. Но в последнее время оно у нас не развивалось. И у меня есть мечта, чтобы конструкторы были в каждой школе, чтобы это было массово доступно, чтобы дети независимо от социального статуса и достатка родителей могли это попробовать, и если им понравится, то они могли дальше связать свою жизнь с инженерным творчеством.

Сейчас в стране катастрофически не хватает инженеров. В основном инженеры — это либо люди уже за 60, либо студенты, которые только-только еще начинают. В советские времена это был целый конвейер — от школы и Дома пионеров до техникума и института, и в городах, и в сельской местности это было развито. Говорят, государство на конкурсах инноваторов по-

лучало миллиардные прибыли (в тех еще рублях) за счет того, что какой-нибудь мальчик изобретал какой-нибудь мост/тип моста, а это оказывалось свежим решением, которого никто до него не делал. Я считаю, что мозгов у нас и сейчас хватает, но это надо как-то развивать.

Но при этом проект, конечно, не может не зарабатывать, потому что если бизнес не зарабатывает — он не развивается. А у меня есть несколько исписанных страниц A4 — список того, что надо сделать, что еще



можно улучшить, собрать, что надо попробовать... Сейчас только на эксперименты и разработки каждый месяц уходит от 300 до 800 т.р.

Пока из коммерческих проектов сейчас основной — конструкторы. А так у меня еще есть проекты-эксперименты, которые со временем могут стать (или не стать) коммерческими.

**— С вашей точки зрения, какие перспективы у вашего бизнеса? И как вы вообще планируете развиваться?**

— Деревянный конструктор мне кажется суперуникальной штукой. И я думаю, что с ней надо выходить на мир, у нее нет аналогов. Сначала наш рынок завоевать. И потихонечку пробовать и идти туда дальше.

С алюминиевым на мир тоже можно выходить — после деревянного. Там есть голландцы, которые делают его тоже хорошо. Но они как придумали его в 2016-м, больше практически ничего не делали. А у нас в плане разработок очень много идей. Что-то запатентовано, что-то нет. А параллельно — хочется выйти в каждую школу или хотя бы в каждую техническую школу, в вузы. Главное, что мы не стоим на месте, количество идей все время опережает то, что мы успеваем собрать, сделать. ✨

*Беседовала Любовь Горбунова*

*Полный текст интервью читайте в онлайн-версии бюллетеня (см. QR-код на последней странице)*

## **Бизнес-Гrabли Клуб**

# Стать компанией №1 — не меньше!

*Бизнес-Гrabли Клуб — площадка, где начинающие предприниматели представляют свои бизнес-кейсы, а эксперты с большим опытом в бизнесе ведут обсуждение в зале «Если бы это был мой бизнес, я бы...»*



На сорок четвертой встрече Бизнес-Гrabли Клуба свой проект представил предприниматель из Санкт-Петербурга Максим Веревкин.

### **Планов громадье**

Этот бизнес вырос из хобби. Максим увидел в этом направлении большой перспективный рынок. «Мне нравятся большие амбициозные задачи, нравится заниматься производством, да и продукт замечательный, — говорит он. — Мне неинтересно быть третьим или вторым, наша цель — стать цветочной компанией №1 в России. Обеспечить рынок свежими тюльпанами и посадочным материалом местного производства, выстроить цепочку от производителя до потребителя. Производить 90 млн стеблей в год, захватив 20% российского рынка. И затем выходить на зарубежные рынки. Целевой показатель на 2027 год — 40 млн стеблей».

### **История проекта**

В 2018 году Максим взял в аренду три теплицы по 150 м<sup>2</sup>. Пробовал сажать разные культуры. Неплохо получалось с клубникой, и через год была построена первая круглогодичная теплица на 980 м<sup>2</sup>. Агроном из крупной компании, приехавший в гости, посоветовал сажать тюльпаны, чтобы теплица не простаивала зимой. Максим

изучил спрос, посчитал экономику — выходило неплохо. И, ничего не понимая в теме, заказал в Голландии луковицы и в 2020 году посадил первые 250 тысяч тюльпанов. В первый же год компания получила прибыль! Скромную, но почти сразу и без затрат на маркетинг!

В 2021 году взяли в аренду тепличный комплекс, тюльпанов уже больше 1 млн, прибыль — 11,4 млн рублей. Прекрасный результат, если учесть ошибки, допущенные по неопытности. В 2022 году продолжили держать высокий темп: вырастили 2,3 млн тюльпанов и продали больше 1,4 млн луковиц. В тот год начались санкции, и многие цветочные компании не смогли перестроить логистику. А «Веревкин Хутор» смог: Максим сразу поехал в Голландию, договорился с поставщиками, определились с новыми маршрутами. Многие конкуренты, даже более крупные, стали заказывать луковицу у «Веревкин Хутор». Компания открыла производство в Москве. По объемам выросли в 2022 году в 2,5 раза, а прибыль — всего на 19,3%. Почему?

На этапе высадки, выращивания все шло хорошо. Пока не пришло время сбора тюльпанов, когда нагрузки вырастают в десятки раз и производство работает 24 часа в сутки. Пришлось набирать много людей, до 120–130 рабочих на каждый день. Обучать их можно было только теоретически, но реальная работа с цветами — это совсем другое. На производствах было 3 конвейерных линии, но от капризов человеческого фактора это не спасло: поломки цветка при сборке, неправильная фасовка. Не хватало бригадиров, которые могли бы быстро обучать людей и следить за их работой. В результате на этапе отгрузки столкнулись с сумасшедшим пересортом.

Отдельная боль — складская логистика. Одна из целей компании — убрать посредников из цепочки продаж, поэтому продавали не только по 10 тысяч стеблей цветочным магазинам, но и по 1–2 коробки мелким клиентам. Еще проблема — междугородняя логистика. Производство не успевало собирать заказы под заранее забронированные фуры, поэтому фуры иногда уезжали в Питер полупустые

и на цветок падали не расчетные 1 рубль 20 копеек, а все 2 рубля 40 копеек. Клиентам же, чтобы забрать свои цветки, приходилось приезжать по нескольку раз. Заказанные фуры ломались по дороге, задерживались в пути. В результате некоторые клиенты вынуждены были приезжать на склад по 4 раза!

### «Веревкин Хутор» сегодня

В настоящее время компания располагает собственными теплицами общей площадью 1200 м<sup>2</sup> и 18 га открытого грунта в Ленинградской области. Налажено круглогодичное производство. Команда менеджеров и специалистов стала работать на удаленке еще до того, как это стало мейнстримом. Это позволяет искать классных специалистов по всей России и СНГ. Сейчас в компании работает порядка 16 человек и до 120 человек набирается в сезонные пики на производстве.

На 2023–2024 годы запланировано продать 4 млн тюльпанов с прибылью 40 млн рублей, по 10 рублей со стебля. Плюс 10 млн луковиц с прибылью 15 млн руб. Общая прогнозная прибыль на текущий сезон — 55 млн руб. По итогам прошлого года проводится основательная работа над ошибками по операционным процессам.

### Главный вопрос к экспертам

У Максима был один вопрос к экспертам: как лучше строить отношения с инвесторами, какую долю им можно отдать, не рискуя растерять и разбазарить компанию? Бизнес капиталоемкий: компания строит новые производства, пока пользуясь для этого сезонными кредитками. Банки кредитуют неохотно, максимальная кредитная линия — 3,5 млн рублей, а максимум, который добивали

частными займами — около 10 млн. А хотелось бы расти кратно и как можно быстрее забрать свою долю рынка.

Мозговой штурм от экспертов на тему: «Как бы я решил проблему, если бы это был мой бизнес?» был продолжительным и интенсивным. Приведем некоторые из высказанных идей и рекомендаций:

- Подумать над выбором юридической формы отношений с инвесторами. Например, товарищество на вере допускает разные статусы участников: некоторые могут получать долю прибыли пропорционально вложениям, но без участия в принятии решений.

- Полезно посредничество инвестиционных консультантов: они могут свести с инвесторами, помогут скорректировать бизнес-планы, составить инвестиционный контракт.

- Глубже изучить все существующие инструменты привлечения денег, в том числе длинные облигации, инвестиционные и краудфандинговые платформы.

- Был бы полезен операционный партнер с опытом, который помог бы отладить процессы и выстроить компанию до готовности к быстрому масштабированию. Другой путь — нанять более сильных людей и создать команду, которая вела бы операционную деятельность самостоятельно. Разгрузив себя от операционной работы, можно плотнее заняться привлечением средств.

В завершение Максим сердечно поблагодарил экспертов. Особо отметил вдохновившую его идею изучения всех существующих на рынке инструментов привлечения средств без продажи доли. ✨

Записала Елена Кисель

## Деловое обозрение

# XIII профессиональная конференция АСКОНКО — серьезные темы не могут обойтись без шуток

*Конференции АСКОНКО (Ассоциация российских консалтинговых компаний) — это встречи консалтинговых компаний без клиентов и журналистов, уникальная возможность обсудить достижения и проблемы консалтинга, поделиться опытом, задать вопросы коллегам*

8 сентября 2023 года в Санкт-Петербурге прошла очередная конференция АСКОНКО — первая после некоторого перерыва и вернувшаяся в «гибридный» формат: участники могли подключиться онлайн к мероприятию, проходившему офлайн.

Главная особенность современного мира — это колоссальные возможности в области сбора, хранения и передачи информации. Инструментарий, с помощью которого данные могут быть проанализированы и превращены в полезные знания, помогающие оценивать ситуацию и принимать решения, в настоящее время объединяется понятием «искусственный интеллект». Этот инструментариий содержит большие возможности и одновременно представляет значительные угрозы. Об этом поговорили участники встречи «Бизнес и консалтинг в обществе с искусственным интеллектом: в ожидании прорывов и катастроф».

Одни выступления были более «глобальными, философскими», например: «Заменит ли ИИ консультантов? Основные вопросы консалтинга в эпоху ИИ» (Елена Скриптунова, генеральный директор компании «АКСИМА: Консультирование, Исследования, Тренинги» (Москва), Член правления АСКОНКО). Другие выступления были более «заземленными», например: «Цифровая платформа инвестиционных проектов: история создания, достижения и возможности сегодня, развитие и перспективы. Изменения для бизнеса и государства» (Даниил Новицкий, генеральный директор Инвестиционной Группы «Профессиональные Комплексные Решения» (СПб.).



АССОЦИАЦИЯ КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Всех порадовал президент АСКОНКО Владимир Сократилин (компания «Решение» (СПб.). Готовясь к своему докладу, на просторах интернета в обзоре «11 лучших примеров ChatGPT, которые вас вдохновят в 2023 году» (<https://chatgptsai.us/ru/best-chatgpt-examples>) он встретил такое утверждение: «В качестве помощника по написанию ChatGPT оказался бесценным инструментом для писателей, стремящихся улучшить качество и точность своей работы. Благодаря передовым алгоритмам обработки естественного языка (NLP) и обширной базе данных ChatGPT может генерировать актуальные и содержательные предложения по улучшению письменного контента». И Владимир вспомнил предтечу ChatGPT — аж из 1931 года: «Писать, конечно, очень трудно. Я, как старый передовик и ваш собрат по перу, могу это засвидетельствовать. Но я изобрел такую штуку, которая избавляет от необходимости ждать, куда вас охватит потный вал вдохновенья. Вот. Извольте посмотреть» (И. Ильф, Е. Петров «Золотой теленок». Глава 28 «Потный вал вдохновенья»). Напомним и вам этот труд гениального Остапа Бендера:



### «Торжественный комплект

Незаменимое пособие для сочинения юбилейных статей, табельных фельетонов, а также парадных стихотворений, од и тропарей

#### Раздел I. Словарь Существительные

1. Клики 2. Трудящиеся 3. Заря 4. Жизнь 5. Маяк 6. Ошибки 7. Стяг (флаг) 8. Ваал 9. Молох 10. Прислуж-

ник 11. Час 12. Враг 13. Поступь 14. Вал 15. Пески 16. Скок 17. Конь 18. Сердце 19. Прошлое

#### Прилагательные

1. Империалистический 2. Капиталистический 3. Исторический 4. Последний 5. Индустриальный 6. Стальной 7. Железный

#### Глаголы

1. Пылать 2. Взметать(ся) 3. Выявлять 4. Рдеть 5. Взвивать(ся) 6. Вершить(ся) 7. Петь 8. Клеветать 9. Скрежетать 10. Грозить

#### Художеств. эпитеты

1. Злобный 2. Зубовный

#### Прочие части речи

1. Девятый 2. Двенадцатый 3. Пусть! 4. Пускай! 5. Вперед!

[Междометия, предлоги, союзы, запятые, многоточия, восклицательные знаки, кавычки и т.п.]

Примеч. Запятые ставить перед «что», «который» и «если». Точку с запятой — перед «но». Многоточия, восклиц. знаки и кавычки — где только возможно».

Из этих слов Бендер составил «передовую статью», «художеств. очерк-фельетон», два «художеств. стихотворения», — можете сами перечитать их в романе. И добавил: «При помощи материалов ... сочиняются также: романы, повести, поэмы в прозе, рассказы, бытовые зарисовки, художеств. репортаж, хроника, эпопеи, пьесы, политобозрения, игра в политфанты, радиооратории и т.д.»

Все (или не все?) идеи ИИ уже были когда-то? ✨

## История российского бизнеса

# Морозовы-Викуловичи

*История семьи старшего сына основоположника рода Морозовых — Саввы Васильевича*

У основателя одного из известнейших купеческих кланов Морозовых — Саввы Васильевича — было пятеро сыновей: Елисей, Захар, Абрам, Иван и Тимофей. Четверо из них стали основателями четырех главных морозовских мануфактур и родоначальниками четырех основных ветвей морозовского рода: Елисеевичей-Викуловичей, Захаровичей, Абрамовичей и Тимофеевичей. Елисей и его сын Викула стояли во главе мануфактуры Викулы Морозова; Захар — Богородской-Глуховской, Абрам — Тверской, а Тимофей — во главе Никольской мануфактуры, основанной его отцом. Все мануфактуры были самостоятельными независимыми бизнесами.

Елисей Саввич (1798–1868), старший сын, первым стал помогать отцу в семейном деле. Однако после женитьбы и рождения детей он решил выйти из семейного бизнеса и в 1838-м попросил отца выделить землю и капитал для создания собственного дела. 22 апреля он подал прошение губернатору, а 31 октября получил

положительное заключение о строительстве и открыл небольшую мануфактуру с раздаточной конторой и красивой рядом с отцовской фабрикой в местечке Никольском (в настоящее время входит в состав города Орехово-Зуево). А два года спустя он купил усадьбу в Москве во Введенском переулке и устроил там сбытовую контору.

Елисей Саввич вел дела скромно, основное внимание уделял не расширению производства, а улучшению качества продукции. Изделия из льна и пеньки, изготовленные на его фабрике, пользовались большим спросом у покупателей. На Парижской выставке Елисей Морозов получил медаль за усовершенствование окраски ситца. Однако основным его увлечением были исследования в области богословия и религии. Он собрал много материалов и даже написал обширный трактат «Об антихристе», коллекционировал старинные иконы и предметы церковной утвари. Делами производства преимущественно занималась его супруга — Евдокия Диомидов-

на (1797–1899), позже ей стал помогать подросший сын Викула (1829–1894). В 1847 году семья открыла ткацкую фабрику, а вскоре Елисей Саввич совсем отошел от дел, передав управление мануфактурой Викуле.

Тот постоянно расширял дело, и в 1872 году там же, в местечке Никольском, открыл бумагопрядильную фабрику. Еще две фабрики он построил в селе Саввино Богородского уезда — прядильную и ткацкую. А спустя 10 лет в Никольском основал «Товарищество мануфактур Викулы Морозова с сыновьями», став его первым директором и председателем правления. Правление и главная контора мануфактуры находились в Москве, а непосредственное управление фабриками осуществляла контора в Никольском. При мануфактуре были построены училище, больница, церковь, богадельня.

Викула Елисеевич был хорошо известен в Москве не только коммерческими, но и благотворительными делами. Он внес значительный вклад в строительство Александровского коммерческого училища на Старой Басманной, основанного Московским биржевым обществом в 1880 году «для приготовления к творческой деятельности юношей из купеческих, мещанских и крестьянских семей». Позже здесь учились в том числе новые поколения Морозовых. 463 тысячи рублей было пожертвовано Московскому городскому общественному управлению. Часть этой суммы предназначалась для содержания и лечения душевнобольных, другая стала вкладом в строительство психиатрической лечебницы, сбор средств на которую организовал московский городской голова Н.А. Алексеев. 400 тысяч рублей В.Е. Морозов завещал на строительство детской больницы. Память о себе он оставил не только в Орехово-Зуево и в Москве. В 1892 году на свои средства Викула Морозов построил храм в старообрядческой общине Нижнего Новгорода. На его средства построена также единственная легальная старообрядческая школа в России в селе Ионово Покровского уезда Владимирской губернии.

У Викулы Морозова и его жены Евдокии было 10 детей: пятеро сыновей и пять дочерей. Старший сын, Алексей Викулович (1857–1934), учился в реальном училище. Также он посещал лекции по истории искусств в Московском университете. С двадцати лет работал на семейном предприятии, а после смерти отца возглавил дело, заняв должность директора правления. Однако вскоре, как и его дед Елисей, он охладил к коммерческим делам и увлекся коллекционированием фарфора. Ему удалось собрать одну из лучших коллекций, в которой были представлены практически все образцы российского производства, начиная с екатерининских времен.

\*\*\*

В 1898 году, согласно воле отца, Алексей предложил городу помощь в устройстве детской больницы. Как отмечалось в докладе Комиссии общественного здоровья,

«в больших городах для удовлетворения помощи детям необходимо иметь 10 больничных кроватей на 10 000 населения, чтобы на них могло перебивать до 70 больных детей». То есть потребность Москвы в конце XIX века составляла около 800 больничных кроватей, а в наличии было только 466.

Предложение Алексея Морозова, распорядившись капиталом умершего отца, было следующим: больница должна носить имя Викулы Елисеевича Морозова. Половина жертвуемого капитала, 200 000 рублей, предназначалась на возведение зданий и оборудование больницы. Землю город должен был выделить безвозмездно. Вторая половина капитала, 200 000 рублей, составляла неприкосновенный капитал, на проценты от которого содержалось максимально возможное количество коек. Вся больница должна была быть устроена на 150 коек, которые, помимо процентов от капитала, должны содержать на средства города или других меценатов. Больница должна служить для удовлетворения нужд бедных жителей Москвы, а потому лечение в ней должно было быть бесплатным.

Московская городская дума ответила согласием на предложение Алексея Морозова. Было принято решение, что новая больница должна вмещать 250 кроватей. Место было выбрано: Калужская улица, напротив Нескучного сада. Была разработана и структура будущей больницы. «На первое время должны быть устроены следующие отделения: 1) для внутренних болезней;

2) для хирургических; 3) для разных с подразделением согласно действительной необходимости на отделения для скарлатины, для дифтерита, для кори; 4) смешанное отделение с подразделениями для больных скарлатиной и дифтеритом, скарлатиной и корью, дифтеритом и корью и 5) для сомнительных больных, т. е. для таких, характер болезни которых еще не выяснен... Само собой разумеется, что в первую же очередь должна быть устроена амбулатория с отделением при ней для приема заразных больных».

В 1902 году были открыты административный корпус и амбулатория, в январе 1903 года — три инфекционных корпуса на 100 коек. К 1906 году, времени окончания строительства, было возведено еще шесть корпусов для больных с заразными и незаразными заболеваниями, хирургический

корпус, кухня, складские помещения, часовни, секционная, а также жилой корпус для руководителей клиники. Вместо предполагавшихся 250 койко-мест Морозовская больница располагала 340 кроватями для больных детей. Главной же особенностью больницы стала детская неотложная помощь. Прежде в Москве такой услуги не было в принципе.

Закончив хлопоты по исполнению завещаний и делам благотворительности, А.В. Морозов в 1900 году оставил дела в Товариществе на младшего брата Ива-



**Алексей Викулович Морозов**

на и, по его собственным словам, «с увлечением долго сдерживаемой страсти предался коллекционерству, составлению систематических собраний русской старины исторического и художественного значения».

Иван Викулович Морозов (1865–1933) окончил юридический факультет в Московском университете. Был выборным Московского биржевого общества, фактически управлявшего делами столичного купечества. При Иване Викуловиче Никольская мануфактура Викулы Морозова приобрела особую славу. Число рабочих на ней возросло до 13 тысяч. Хлопок закупали в Америке, Египте, Персии и Средней Азии. Оптовые склады располагались в Москве, Петербурге, Харькове, Одессе, Ташкенте, Омске, Нижнем Новгороде. За высокое качество выпускаемой продукции Товарищество было трижды награждено правом размещать изображение Государственного герба на своей продукции, получило Гран-при на Всемирной выставке в Париже в 1900 году. Продукция (ткани, нитки, пряжа) была отмечена медалями на всероссийских и всемирных выставках, продавалась в фирменных розничных магазинах в Москве, Санкт-Петербурге и Риге. Ежегодный доход мануфактуры достигал 9 миллионов рублей. Для рабочих Иван Викулович Морозов построил в Никольском новые казармы, больницу, училище, два стадиона.

Большой страстью Ивана Морозова были лошади. В приобретенном имении Иславское Звенигородского уезда Иван Викулович планировал создать современную конную ферму, которая даст стране новую русскую породу, и делал все, чтобы возродить славу рысистого спорта. Созданный И.В. Морозовым конный завод продолжал работать после революции и давал призовых лошадей еще 80 лет.

\*\*\*

Еще со времен Саввы Васильевича Морозова на морозовских мануфактурах инженерами и управляющими работали англичане. Директором прядильной мануфактуры Викулы Морозова был Джеймс Чарнок. Похоже, именно его брат Климентий Чарнок стал инициатором появления на фабрике футбольной команды КСО «Клуб-Спорт «Орехово» («морозовцы»): он подсказал дать объявление в английских газетах о том, что для Никольской мануфактуры требуются инженеры, механики и служащие, «умеющие хорошо играть в футбол». Иван Морозов на свои средства содержал созданную футбольную команду, которая стала чемпионом Московской фут-

больной лиги. КСО имел свою печать, билеты и значки. Значки носились на часовой цепочке в виде брелка или на головном уборе. В 1908 году на местной площадке впервые в спортивной борьбе встретились команды местных футболистов и англичан, служивших на Никольской мануфактуре. Победу одержали иностранцы, однако уже через год хозяева взяли реванш, выиграв матч со счетом 3 : 2 у выходцев из страны, которая была родиной и мировым лидером в этом виде спорта.

В течение нескольких лет Иван Викулович Морозов был гласным Московской городской думы. Вместе со старшим братом Алексеем участвовал в строительстве Морозовской детской больницы.

Такими были наиболее яркие представители Морозовых-Викуловичей. Три поколения этой морозовской ветви делами и жизнью своей утверждали и продолжали лучшие традиции московского купечества. Их предпринимательский талант сочетался и с общественным служением. Весомые вклады в экономическую мощь страны шли рука об руку с деятельной заботой о бедствующих и незащищенных. След Викуловичей в истории заметен и в наши дни. Сегодня Морозовская больница известна каждому москвичу, ценители прекрасного хорошо знают Музей фарфора в Кусково, а историки российского футбола гордятся памятью о непобедимых «морозовцах». ✨

Елена Кисель

### Заметки консультанта

Управляющий: «*Всем, кто предоставил мне свои планы на квартал, — спасибо! Тем, кто не предоставил, — пожалуйста!..*»

\*\*\*

Директор по e-сom: «*Какая коллекция у нас самая маржинальная? Давайте только ею будем торговать*». Директор по закупкам: «*Развиваю идею коллеги. Какая неделя у нас самая маржинальная? Только в эту неделю и будем торговать*».

\*\*\*

Генеральный директор: «*Наши топы-старожилы — это практически Церковь Свидетельства EBITDA*».

Учредитель — ООО «Консалтинг-Центр «ШАГ»

Выпускающий редактор номера: Екатерина Денисова

Ответственный секретарь: Екатерина Денисова

Адрес: 123001, Москва, ул. Спиридоновка, д. 20, стр. 2

Адрес типографии: 107241, Москва, Черницынский проезд, д. 3, к. 3

Тираж 100 экз. Бесплатно. Издание не подлежит обязательной регистрации в реестре СМИ

© ШАГ Консалтинг 2023 <http://www.stepconsulting.ru>, тел. (495) 258-25-02, e-mail: [step@stepconsulting.ru](mailto:step@stepconsulting.ru)

Электронная  
версия  
буллетеня:

ШАГ  
КОНСАЛТИНГ

