

**ЧАСТНЫЕ  
КОЛЛЕКЦИИ**  
ОТ КАРТИН ДО ВЕЛОСИПЕДОВ

**СУДЕБНАЯ  
РЕФОРМА  
АНТОНА  
ИВАНОВА**

**РАССЛЕДОВАНИЕ:  
БИЗНЕС-ИМПЕРИЯ  
ДЗЮДОИСТОВ—  
ДРУЗЕЙ ПУТИНА**

ИНСТРУМЕНТ КАПИТАЛИСТА | НОЯБРЬ, 2009

# Forbes

## МАГНАТЫ

ЧЕМ ПРОЩЕ  
ТОВАР,  
ТЕМ ЛЕГЧЕ  
В КРИЗИС?

А ТАКЖЕ

**«АЛЬФА-ГРУПП»:  
МАШИНА ПО СБОРУ  
ДОЛГОВ**

**СЕКРЕТЫ КИТАЙСКОГО  
КОНКУРЕНТА GOOGLE**

**СТРАХОВКА ЧЕРЕЗ  
ИНТЕРНЕТ:  
ЗА И ПРОТИВ**



**МАКСИМ  
ПРОТАСОВ**  
крупнейший  
производитель  
соли



4 607098 750013 >

РЕКОМЕНДОВАННАЯ ЦЕНА 120 руб.

## Работодатели

За последний год у МАКСИМА МОЖАРА и МИХАИЛА ЯКОВЛЕВА появились новые клиенты — безработные. Игорь Попов

**В**ионе в одном из столичных вузов появилась немолодая женщина с предложением, от которого администрация не смогла отказаться. Начинающий предприниматель Татьяна Давыдова арендовала квадратный метр институтской площади и установила автомат по изготовлению ксерокопий — опускаешь монету или купюру и можешь копировать. «Спрос был ажиотажный», — говорит Давыдова. — Пришлось поставить рядом еще один».

Начать свой бизнес таким, как Давыдова, помогают совладельцы компании «Лиском» Максим Можар и Михаил Яковлев. Уже два года они производят и продают по 500 копировальных аппаратов в год стоимостью от 79 500 рублей. Кризис на объемах продаж не сказался. Ушли клиенты, закупавшие аппараты по лизингу, зато пришли люди, потерявшие работу: для старта не требуется ни бизнес-навыков, ни больших инвестиций. «По автоматическим копирам рынок заполнен всего на 10%, можно еще ставить и ставить», — уверяет Михаил Яковлев.

Идея родилась три года назад, когда Максим Можар, владелец сети платежных терминалов в Санкт-Петербурге, отправился летом отдохнуть во Францию. В аэропорту «Шарль де Голль» он увидел аппарат для автоматического копирования. «Я его опробовал, пока ждал самолет, — рассказывает Можар. — Поразился несовершенству конструкции и невзрачному виду». Аппарат имел всего одну кнопку ввода и приемник оплаты для одного типа монет. Уже из России Можар свя-

зался с французским производителем и узнал стоимость аппарата. Она оказалась в два раза выше ожидаемой — €5000. Платежные терминалы Можар закупал у Михаила Яковleva, у него и решил выяснить, можно ли создать подобный аппарат в России. «Можно», — сказал тот. Предприниматели ударили по рукам, скинулись на новое дело по 1,5 млн рублей и начали разработку копира. В июне 2007 года партнеры продали первый аппарат.

«Первые два месяца люди брали один или два автомата на пробу, потом как прорвало: закупать стали десятками», — вспоминает Максим Можар. Он продал свою сеть терминалов в Питере, а его московский партнер свернул сборку терминалов и полностью сконцентрировался на производстве копиров.

Копировальный аппарат изначально проектировался куда более совершенной конструкции, чем французский аналог. «По сути, мы с нуля сделали новый автомат», — говорит Яковлев. Русский копир в базовой комплектации «одет» в антивандальный металлический корпус и способен принимать монеты и купюры разного достоинства, имеет функции двустороннего копирования, масштабирования, выдает сдачу. Его можно оснастить GSM-модулем, который извещает владельца с помощью SMS или через интернет о поломках, отсутствии бумаги в лотках.

Сердце модели — копировальный механизм Xerox. Поначалу их устанавливали в аппараты без разрешения производителя. Яковлев говорит, что партнеры запросили у



Фото Романа Шеломенцева для FORBES

Xerox разрешение, но ответа не получили. Как только началось массовое производство, представители американской компании вышли на «Лиском» сами. «Мы им показали, что внутрь копира не вторгались и ничего не нарушили. Они согласились и дали нам гарантию на все аппараты, которые мы у них закупаем», — рассказывает Михаил Яковлев.

При проектировании первого аппарата ошибок избежать не удалось, признают предприниматели. Пришлось переделать крышку экспонирования, денежный отсек, чтобы можно было устанавливать купюроприемники любых валют для продажи за пределами России. Около 80 аппаратов партнеры продали в Казахстан, большую партию закупили предприниматели из Литвы, на Украине дело дошло даже до создания сборочного производства. «К Европе у нас тоже большой интерес, мы потратили год и €10 000 на получение европейского сертификата соответствия, но пока продали там всего три десятка аппаратов», — рассказывает Максим Можар.

У «Лискома» есть клиенты, которые управляют сетями из ста копировальных аппаратов. Но, как показывает практика, зарабатывать можно и на одном-единственном. В одной из подмосковных таможен автомат взимает по 50 рублей за страницу (обычно 5–10 рублей), но клиентов это не отпугивает — выбора нет.

Предприниматели зарегистрировали торговую марку «Копиркин» и получили патент на свои аппараты, но от подражателей это не спасло. «Обойти патент несложно, достаточно переставить купю-

**В одной таможне автомат взимает по 50 рублей за страницу, клиентов это не отпугивает**

роприемник на другую сторону», — говорит Яковлев. «Лиском» собирает технику в небольшом цеху в промзоне на юге Москвы. В компании 35 человек, летом штат увеличился за счет двух конструкторов и одного программиста. «Мы решили, что топчемся на месте, идей очень много, нужны люди для их реализации», — объясняет Яковлев. В ассортименте три модели «копиркин» и один «бахилкин» — автомат по продаже бахил в лечебных учреждениях. Уже собран опытный образец автомата для автомобилистов по подкачке шин, чистке салона пылесосом и заправке омывающей жидкости. В разработке аппарат по продаже баночек для анализов.

Копировальные автоматы различной сложности в России производят четыре компании, и каждая считает себя пионером. Например, компания Viva Trade на своем сайте уверяет, что первой в России создала «вендинговый копировальный автомат» (продажи начались в 2008 году). Чей аппарат лучше? Вадим Смирнов, руководитель отдела продаж Viva Trade, считает, что это станет понятно, когда истекут 12 месяцев гарантийного срока уже проданных аппаратов и начнется их техническое обслуживание.

Автомат Viva Trade способен работать на любой модели копировальных аппаратов, «копиркины» привязаны к одной. «Что они будут делать, когда Xerox снимет эту машину с производства?» — рассуждает Смирнов. Конкурент, впрочем, признает, что у «Лискома» дела идут значительно лучше, чем у других производителей: «Они молодцы, все сделали значительно быстрее и правильно». Но есть у производителей копировальных аппаратов одна общая беда, сдерживающая рост продаж. «Лакомые» для установки места в вузах и государственных учреждениях, по выражению Татьяны Давыдовой, «давно прихвачены» администрацией — там уже сидит «свой» человек с копиром. Давыдова планировала создать сеть из десяти копиров, но нашла место пока только для двух.