



Алина
БЕРЯШВИЛИ

Бизнес на воде

Как приплыть к успеху всего с одним веслом

Если бывший учитель физкультуры говорит вам, что «кругом всё синее», то не спешите делать скоропалительные выводы. Потому что в данном случае этот учитель ещё и успешный предприниматель, разглядевший, что его личная страсть к спорту и «синяя», то есть водная, карта нашего региона пересекаются в точке под названием бизнес. Два года назад Никита ПАВЛОВ организовал в областном центре сообщество любителей водного туризма и каяков «Каяки. Великий Новгород» и стал предоставлять этим самым любителям каяки напрокат. Пока дело Павлова ещё очень молодое, однако стремительно развивающееся, ведь уже сейчас предприниматель уверяет, что сезонный бизнес может прокормить его в течение всего года. О том, откуда он стартовал и куда планирует приплыть, — наш разговор.

— Никита, если посмотреть вашу страничку в социальных сетях, то сразу ясно, что вся ваша жизнь связана со спортом, и началось всё задолго до каякинга.

— Верно, причём меня всегда интересовал не академический спорт, а что-то необычное: скейт, ролики, ВМХ. Я выступал на соревнованиях по фристайл-слалому — это такое фигурное катание на роликовых коньках, потом стал этому других учить. И в конце концов поступил в наш институт на учителя физкультуры. Очень этого хотел. После окончания отработал по специальности во второй гимназии почти три года. Только денег я зарабатывал мало, и друг утянул меня в техническую специальность. Неожиданно оказалось, что я разбираюсь в кондиционерах и электричестве. Но это не моё. Техника — это здорово и интересно, но в этой работе некуда было приложить мои педагогические способности. И вот пока работал в школе, денег у меня не было, а как перешел на технические работы — появились, я стал ездить в поездки, увлекся каякингом. И однажды мы с другом подумали: а не купить ли нам свои каяки? Ведь когда открываешь карту Новгородской области, видишь, что кругом — всё синее! Реки, озера, болота. И сразу хочется путешествовать, а так как ко многим объектам не подобраться иначе как по воде, то путешествовать можно на каяке и чувствовать себя буквально первооткрывателем. Пластиковый каяк — большой, его можно только на машине перевозить. И получается, что кто-то из путешествующих должен остаться на берегу, с машиной, и потом он же заберёт людей уже в другом месте, когда они наплаваются. Так родилась идея предложить людям путешествия на каяках в таком формате.

— Трудности, конечно, были?

— Само собой. Во-первых, было страшно. Я работал на хорошо оплачиваемой работе, и её надо было бросить и уйти в никуда. Конечно, мы просчитали, какой может быть спрос, сколько можно будет денег заработать, но на практике все вышло иначе. В 2017 году мы заказали семь лодок, взяли кредит, моя, на тот момент будущая, жена помогла с деньгами и организацией бизнеса, но с работы я ещё не уволился. По договору каяки должны были прийти в начале июня, но то ли китайцы сплеховали, то ли русские, которые эти лодки продают, то ли таможня, но в июне мне пришли только три лодки без весел и жилетов, и я не мог на-



Фото из архива Никиты Павлова

В следующем году Никита мечтает организовать в Новгородской области длинный заплыв на каяках

чать работать. А идут они, между прочим, с самой границы с Китаем очень долго. В итоге весь заказ пришел только 1 сентября. Сезон был упущен, но всё же в сентябре мы немного поработали.

— Как рекламировали свой бизнес?

— В Новгороде развивать такой бизнес не так сложно, потому что все друг друга знают. Кто-то выкладывает фото на каяке в соцсети, и все начинают интересоваться. Спрос растёт.

— И следующий сезон вы начали уже с определённой известностью.

— Да, начали в мае и очень бодро отработали до сентября, в октябре я водил на каяках некоммерческие походы, а в ноябре просто разведывал разные речки. Это денег не принесло, но зато я понял, что сезон катания на каяках может быть очень долгим. Ведь в каяке сидишь — как в термосе: ногам тепло, а руки гребут — им тоже тепло. Во время последнего похода мы немного не рассчитали маршрут, вместо 20 километров проплыли 30, стемнело, пошёл снег, на лодках уже сугробы образовались. Но и это было здорово. Так мы закрыли сезон каяков, а на следующие выходные я поехал открывать сезон в «Любогорье», где работаю инструктором.

— Получается, что из-за того, что бизнес у вас сезонный, прокормить вас целый год он не может.

— Может. Мне на спрос жаловаться не приходится, хотя и есть небольшая нервная составляющая, ведь нужен определённый порог клиентов, меньше которого тебе будет плохо и голодно. Но мы этот порог проходим. Три года назад я думал, что буду работать только в субботу и воскресенье, а потом оказалось, что в некоторые будни берут так же много каяков, как и в выходные. Вче-

« В Новгороде развивать такой бизнес не так сложно, потому что все друг друга знают. Кто-то выкладывает фото на каяке в соцсети, и все начинают интересоваться. Спрос растёт.

— Мы с другом снимаем большой гараж, там всё оборудование и храним. Я работаю в основном в Новгороде, здесь больше всего катаются новички, которым интересно попробовать прогулку на 3–4 часа. Я привожу им лодки или к монументу Победы на пляж, или на скит, или к Малому Волховцу. И плыть они могут куда угодно, потому что наши лодки позволяют двигаться без проблем даже против течения.

— Хотя наш Волхов — и не самая судоходная река, и теплоходы на нём можно встретить нечасто, но всё же каяк не кажется самой надёжной из лодок. Насколько безопасен этот спорт?

— Во-первых, все мои клиенты проходят инструктаж, в том числе и по технике безопасности. Корабли по Волхову идут не просто так, а по фарватеру, который отмечен буйками. И туда маленьким лодкам заплывать нельзя. Байдарки сейчас на учет ставить не надо, регистрировать номера и получать корочки судоводителя тоже не надо. Однако и в иерархии на воде мы — на самой нижней ступени. Мы можем пересекать реку, но уступать должны вообще всем. Так что нужно просто быть внимательным. Если же вы боитесь волн от кораблей и катеров, то они для каяков безопасны. Новичок на них просто покачается, а тот, кто много раз плавал, и не заметит их. К тому же каяком просто управлять, этот вид спорта доступен с точки зрения физической подготовки. Любый новичок поплывет, после того как его научат правильно гребсти и поворачивать. На сноуборде, горных лыжах, роликах так просто не поедешь. А тут сел и — вперед. Впрочем, я всегда своих клиентов, перед тем как отправить в плавание, стараюсь максимально запугать. Чтобы не баловались на каяках. А то можно и перевернуться. Конечно, жилет не даст утонуть, но всё же. К счастью, тех, кто умудрился перевернуться, у нас было очень мало, а чаще всех переворачивался именно я. Просто надоело плавать по гладкой воде, хочется сложных маршрутов. Страшного ничего, только вот телефон у меня — уже четвёртый, первые три я «утопил».

— Каким вы видите развитие своего бизнеса?

— Хочется построить свою базу около воды. Правда, пока не представляю, где это сделать. Надеюсь, когда-нибудь она появится рядом с Ильменем, потому что хоть я и готов привезти каяки в любой район области, но большая часть клиентов у меня из Великого Новгорода. Также хотелось бы организовывать длительные туристические маршруты, в которых я буду не только предоставлять каяки, но и сопровождать туристов. Такие туры организуют не только по России, но и по Италии, Сербии, Болгарии, вокруг Крыма можно будет проплыть.

И ещё мне бы хотелось провести длинную гонку на каяках. В последнее время их становится всё больше. Есть, например, Петровский гребной марафон, куда я недавно снаряжал команду. Там надо пройти большую дистанцию — 68 км — как можно быстрее. Такие марафоны проводят во Пскове, на Волге, а у нас можно провести марафон на Шелони или на Мсте. Для этого подойдут именно мои каяки, туристические, не для слалом по порогам. Но это планы уже скорее на следующий год. В этом году главное — закрыть имеющиеся кредиты и думать о новых, на развитие бизнеса.

« Хотелось бы организовывать длительные туристические маршруты, в которых я буду не только предоставлять каяки, но и сопровождать туристов. Например, вокруг Крыма.

« Было страшно. Я работал на хорошо оплачиваемой работе, и её надо было бросить и уйти в никуда. Конечно, мы просчитали, какой может быть спрос, сколько можно будет денег заработать, но на практике всё вышло иначе.

ра уже в 10 утра ребята катались, завтра на 9 утра у меня большая группа, которую я увожу за город. Так что если разбить весь наш прошлогодний доход на 12 месяцев, то получится средняя зарплата по Великому Новгороду. А в этом году сезон ещё раньше начался, в апреле.

— То есть кредит вы окупили?

— Первый. Но в прошлом году на меня вышли ребята из Карелии, у которых я раньше сам брал в прокат каяки, и рассказали, что у них знакомые продают 10 каяков по низкой цене. Пришлось опять залезть в долги. Но зато я понял, что хорошо работает именно большой парк, который можно в разных местах сдавать. Думаю, что за этот сезон с кредитом мы расплатимся.

— То есть теперь у вас 17 лодок?

— Больше, есть ещё три «двойки» — это каяки для двоих, и они пользуются большим спросом, там можно и ребёнка показать, и девушку, и не переживать, что она устанет и будет хныкать.

— А где вы храните все эти лодки?