

ИСТОКИ БИЗНЕСА

ОДНИ ЗАПУСКАЛИ СВОЕ ДЕЛО, ЧТОБЫ РЕШИТЬ ТРЕВОЖАЩИЕ ИХ ПРОБЛЕМЫ, ОТВЕТОВ НА КОТОРЫЕ НЕ БЫЛО НА РЫНКЕ. ДРУГИЕ РАЗВИВАЛИСЬ «ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ» ИЛИ ЧУТКО РЕАГИРОВАЛИ НА СЛОЖИВШИЕСЯ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА. ВС ДЕЛИТСЯ ИСТОРИЯМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, С КОТОРЫХ НАЧИНАЛИСЬ УСПЕШНЫЕ НЫНЕ КОМПАНИИ. ВЛАДА ГАСНИКОВА

В 2003 году Дмитрий Храпов был студентом и вместе со своими друзьями много ездил на электричках в Подмоскowie. «Расписание было неудобным и существовало только на бумаге, изменений там не было. Мы захотели сделать удобный сервис, который бы оперативно отражал все изменения и нравился бы нам самим», — вспоминает основатель сервиса путешествий «Туту.ру». Изначально ребята вручную переписывали расписание движения на станциях, но как математики решили использовать свои знания и автоматизировали процесс. «Информация стала поступать от наших пользователей, позже — от перевозчиков. Довольно скоро стало ясно, что есть потребность не только в расписании, но и в покупке билетов. Поэтому в 2006 году «Туту.ру» стал одним из первых сайтов в Рунете, продающих железнодорожные билеты», — говорит Дмитрий Храпов.

Три года назад Федор Озимов узнал, что станет отцом. Он начал изучать литературу о раннем развитии детей. «Тогда я задумался, что же у нас с футболом? Занимаются ли им в таком возрасте и возможно ли через футбол развивать своего ребенка? Я начал изучать российский и зарубежный опыт. Нашел много недочетов и по методике, и по самому ведению бизнеса. Я понял, что можно улучшить, и так родилась идея организовать школу футбола для детей от 3 до 7 лет. Почему именно школа, почему от 3 до 7 лет, почему футбол? Наверное, это связано с тем, что я сам с самого детства занимался футболом. Когда возникла идея создать бизнес, связанный с ранним развитием детей, я не думал ни о чем, кроме футбола», — рассказывает основатель школы «Футболика».

В 2009 году Федор Мурачковский в кафе обсуждал тему пиратства в России со своими друзьями Максом Лакмусом и Василием Андрищенко. «Макс — бас-гитарист группы «Би-2», Василий тогда занимался музыкальным бизнесом. Для них обоим эта тема была достаточно животрепещущей. Мы задумались о борьбе с пиратством.

**СТАРТ НОВОМУ БИЗНЕСУ
НЕРЕДКО ДАЕТСЯ
В ПОПЫТКЕ ИЗБАВИТЬСЯ
ОТ НЕУДОБСТВ, БУДУТ
ОТСУТСТВИЕ НУЖНЫХ
РЕШЕНИЙ, ДЕНЕГ
ИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ
ЗАНИМАТЬСЯ ЛЮБИМЫМ
ДЕЛОМ**

ИДЕЯ



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

- АНДРЕЙ БАЛАЦЕНКО,**
вице-президент — директор макрорегионального филиала «Северо-Запад» ПАО «Ростелеком»
- АЛЕКСАНДР КРЫЛОВ,**
генеральный директор SkyNet
- АНДРЕЙ ГУК,**
генеральный директор ООО «Обит»

СЕРГЕЙ АКСЕНОВ,
руководитель обособленного подразделения
ЗАО «Национальный телеком» (оператор Sumtel)

НИКОЛАЙ БЕЛОЗЕРОВ,
генеральный директор ООО «ПА.К.Т.»
(Петербургская ассоциация кабельного телевидения)

ДМИТРИЙ ГЛОТОВ,
региональный директор
Западного региона ПАО «Вымпелком» (бренд «Билайн»)

ЛЕРИ ГУБКИН,
директор макрорегиона Северо-Запад «ЭР-Телеком Холдинг»

ПАВЕЛ КОРОТИН,
директор филиала МТС в Санкт-Петербурге

ЗЛЬХАН МУРАДОВ,
генеральный директор управляющей организации ООО «Курорт Телеком»
(домашние сети «Эт Хоум»)

ДМИТРИЙ ПЕТРОВ,
генеральный директор компании «Комфортел»

КОНСТАНТИН РЖЕВКИН,
генеральный директор Newlink

АНДРЕЙ СУХОДОЛЬСКИЙ,
генеральный директор Smart Telecom (ООО «Смарт Телеком»)

АЛЕКСЕЙ ТИТОВ,
директор Северо-Западного филиала ПАО «Мегафон»

АЛЕКСЕЙ ХОЛОДОВ,
генеральный директор ЗАО «Национальная спутниковая компания»

ОЛЕГ ТЕЛЮКОВ,
директор макрорегиона «Северо-Запад»
и регионального филиала компании Tele2 в Санкт-Петербурге*

*Кандидатура внесена участниками проекта



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО