Сергей Астахов, генеральный директор, один из основателей и совладелец компании «Кармитт»

**Ведущий:** Давайте для начала познакомимся с Вашей деятельностью. Расскажите о своей компании, когда появились и чем занимаетесь.

**Сергей:** Компания «Кармитт», а точнее сервис, мобильное приложение «Кармитт» – это приложение, разработанное на обеих платформах (IOS, Android), более того, у нас есть и WEB-версия, для того чтобы решать экологические проблемы, а именно перезагруженность, захламление квартир, ведь чем больше вещей валяется на наших полках, в наших гаражах, на наших антресолях не используется, и не могут быть переданы во вторичное использование, тем нам же с вами хуже, тем больше наша планета испытывает нагрузку. На площадке нашего приложения люди находят те вещи, которые готовы отдать другие люди, и соответственно происходит некая передача вещей для вторичного использования.

**Ведущий:** О каких вещах конкретно идёт речь?

**Сергей:** Абсолютно любые вещи. Это могут быть товары для дома, это могут быть детские вещи, это могут быть товары для хобби, абсолютно любые,
те, которые, не запрещены к обороту законами Российской Федерации.

**Ведущий:** Мне интересно именно когда пришла эта идея и что сподвигло заниматься полезным делом?

**Сергей:** История достаточно интересная, я считаю. Идея зародилась три года назад. Практически ровно три года назад, мы с партнёром по этому проекту
с Сашей Огановым отдыхали семьями на пляже. Был морской отдых,
и я говорю: «Саша, сколько за это время ты потратил денег всю эту утварь: зонтики, матрасы, шезлонги, брызгалки?». На всю эту атрибутику детскую
и не очень, которая требуется для пляжного отдыха, особенно если
ты отдыхаешь дикарём, а не в гостиничном комплексе. Он говорит: «Примерно столько-то». А я говорю: «Примерно столько-то. Слушай, а было бы классно сделать такое вот приложение, где бы туристы могли обмениваться такими вещами, точнее, передавать их следующим отдыхающим. Купил надувной матрас, две недели им попользовался, разместил
в приложении, следующий турист забрал, и вот этот матрас, соответственно, не будет выброшен после двух недель использования. Ему будет продлена жизнь, да будет дана вторая жизнь, а может быть, третья.

То есть, прежде всего, мы не загрязняем курортную зону и морское побережье. Что обычно происходит, матрас оставили в съёмной квартире
или в номере гостиницы – всё. Что с ним происходит, одному Богу известно. Скорее всего, он будет либо выброшен, либо не совсем грамотно утилизирован. Саша сказал: «Серёжа, всё, будем делать!». И мы начали плясать вокруг этой истории. Потом ковид, двадцатый год, туристические направления немножко, скажем так, как и IKEA сегодня, поэтому мы просто посмотрели вокруг и сказали друг другу: «Слушай, у нас же столько дома всего лежит ненужного, а эти вещи могут быть кому-то нужны». Во-первых, опять же вещь не выброшенная, она не загрязняет окружающую среду. Если вещь передана кому-то, то этот кто-то не спровоцирует производителя
на воспроизведение этой вещи, то есть здесь на самом деле задумка-то гениальная и простая, то есть если вещь не выброшена и она передана кому
во вторичное пользование, она может быть и в третий раз использована – соответственно, какой огромной вклад мы можем сделать для нашей планеты, и соответственно, сэкономить средства. Вот как-то так эта идея тогда зародилась, лёжа на шезлонгах, а сегодня мы уже имеем немалое покрытие
на наших просторах, нашей страны.

**Ведущий:** То есть три года вы этим занимаетесь?

**Сергей:** В том виде, в котором приложение сегодня существует, меньше года. То есть да, были итерации, мы начали с пляжной истории, потом, соответственно, перешли к нам в кладовки, к нам в гаражи, добавляли какое-то количество новых категорий, то есть то, как выглядит приложение сегодня, чуть меньше года.

**Ведущий:** Я просто хочу понять, вы просто исключительно держите приложение, отслеживаете его работу, то есть люди там сами между собой обмениваются вещами? Как это - продажа даром, то есть в таком формате?

**Сергей:** Мы, естественно, организовываем модерацию. Во-первых, потому что надо следить за тем, чтобы люди, действительно, отдавали те вещи, которые разрешены законом. Во-вторых, чтобы люди вещи не продавали. Объясню почему, потому что отсутствие цены за вещь – это одна из основных идей нашего приложения, нашего сервиса.

Цена, это всегда стоп-фактор. Стоп-фактор, как для покупателя, так и для продавца. Если у человека дома лежат, например, коньки младшего ребёнка, которые уже точно не будут использованы, он не знает, сколько они стоят.
Они могут стоить двести рублей, они могут стоить полторы тысячи рублей.
У всех разные границы понимания, когда можно отдать бесплатно.
Да, понятно, у всех разный достаток, и для кого-то, может быть, триста-четыреста рублей, это не те деньги, за которые надо идти на известные всем барахолки, там связываться с возможным мошенничеством, каким-то торгом. То есть, многие этой истории боятся. Соответственно, мы даём возможность просто эти коньки выложить на нашей площадке. Найдётся по соседству человек, почему по соседству, это очень важно. У нас все товары позиционируются по мере удалённости от пользователя, то есть вы разрешаете использовать геопозицию в нашем приложении, и вы видите максимально приближенные к вам товары. Это очень важно, мы хотим добиться того, чтобы вообще люди не выходили за пределы своего микрорайона, а может быть, даже дома. Окрыли, посмотрели, а сосед там, судя по всему, из нашего же дома отдаёт, например, пенни борд детский или школьную форму, вот сейчас накануне первого сентября. У нас очень много предложений, например, детской формы. Люди действительно стараются, отдают. Просто молодцы.

**Ведущий:** Если, например, взять школьную форму, Вы говорите,
что в определённом круге локации идёт обмен, а если на другом конце Подмосковья, допустим, нашлась форма для моего ребёнка по размеру,
то есть, я не смогу её увидеть или как?

**Сергей:** Нет, почему, Вы её увидите. Просто, во-первых, вы можете использовать фильтр, например, одежда, у вас, соответственно, уйдут все
те объявления, которые вам не нужны и не интересны. Во-вторых, вы можете использовать поиск просто по самому названию. Наберите «форма детская», например, и вы её увидите. Да, это может быть от вас, в тридцати-сорока километрах, но здесь уже вам решать – ехать за ней или, например, оформлять доставку, попросить человека отдающего, пройти на почту или на какой-нибудь пункт приёма посылок. Здесь уже, конечно, надо договариваться.
Но наша идея, наша мечта, чтобы Вы открыли приложение и увидели детскую форму не далеко от себя.

Вопрос стоит как раз в том, чтобы популяризировать вообще это направление фрисайклинг, достучаться до людей. Проблема есть, её надо решать. То есть, у большинства всё захламлено – это точно абсолютно. Зайдите к себе домой, откройте гардероб, и вы поймёте, что, например, эти рубашки вы уже просто не носите. Продавать вы их точно не будете, а если вы выложите их у нас
в приложении «Кармитт», вполне возможно, кто-то из ближайших соседей или, из соседнего посёлка заберёт их, потому что они ему нужнее. Я не знаю, мы ещё будем с Вами про наши баллы говорить?

**Ведущий:** Да, мы обязательно об этом с Вами поговорим. Просто вот ещё хотел задать вопрос, если Вы сказали перед началом первого сентября, учебного года, уже много пожеланий от родителей, чтобы найти в приложении форму. Вы наверняка проводите какую-то статистику, как приложение за это время работает, сколько народа удалось привлечь к программе.

**Сергей:** Да, конечно, естественно, статистика – это наше всё, потому что чем больше пользователей, чем больше товаров выкладывается, тем мы больше радуемся, скажем так, реализации нашей идеи. Естественно, сейчас идёт прирост, достаточно уверенный прирост благодаря опять же стараниям правительства Московской области, Министерства жилищно-коммунального хозяйства Московской области, спасибо вам огромное! Популяризация приложения идёт достаточно успешно. За последние, недели три только
по Московской области несколько сот новых товаров выложено, то есть люди мало того, что скачивают приложение, люди мало того, что смотрят,
кто что отдаёт, и сами же делятся. Это очень приятно. Могу сказать,
что с начала лета мы по количеству пользователей выросли в два с лишним раза.

**Ведущий:** Сергей, чтобы подытожить выше сказанное, то, о чём
мы говорили, хочется выделить удобства Вашей платформы. Самое главное, наверное, топ-три, скажем так.

**Сергей:** Топ-три. Первое, давайте начнём с того, что уже говорили,
мы разработали наше приложение для обеих платформ (IOS, Android) и есть web-версия для тех, кто испытывает некие трудности со свободной памятью на своём мобильном устройстве, могут воспользоваться нашей мобильной версией, web-версией для того, чтобы протестировать нашу платформу. Второе, мы максимально упростили интерфейс и использование.

То есть, мы очень долго работали над интерфейсом, над так называемым user experience. Думали о том, чтобы делиться товарами было максимально просто, чтобы людей это не раздражало и было всё действительно в три-четыре клика можете разместить товар или какую-то вещь, которой вы готовы поделиться. Номер три, это идея позиционирования предложений по геопозиции,
по удалённости. Я считаю за этим будущее и, может быть, сегодня, как Вы уже сказали, увидели детскую форму на противоположней стороне Московской области, а послезавтра вы увидите её уже рядом с собой.
Вы поймёте, что вам не надо никуда ни ехать, ни идти далеко. Скажем
так, просто пройти буквально полквартала, и получить желаемую детскую форму.

**Ведущий:** Я подумал о том, что вот приложение, которое привлечёт к себе ещё и доставщиков. У Вас не было такой мысли? Может быть, как раз
с противоположной стороны поедет курьер, у которого будет рюкзачок «Karmitt».

**Сергей:** Вы здесь зрите в корень. Это отдельное направление, которое
мы обязательно будем развивать, а именно будем развивать партнёрство
со службами доставки. Соответственно, они будут выступать оператором,
они также будут выступать гарантом сделки.

**Ведущий:** Но это пока в будущем, а хочется затронуть вопрос мотивации скачивания приложений для пользователей. Что можете сказать по этому поводу?

**Сергей:** Самая главная мотивация сегодня такая, давайте посмотрим
на то место, где мы живём, сколько мусора, грязи и ненужных вещей
нас окружает, как мы бесконтрольно потребляем всё. Мода, быстрая мода диктует сегодня нам спонтанные, неплановые покупки. Сегодня сарафан надела девушка. Завтра уже он не модный, и вот он лежит. Наверное, это самая главная мотивация должна быть сегодня. Да, можно говорить очень долго,
но надо думать о том, где мы живём, и смотреть, где будут жить наши дети, внуки – короче говоря, следующие поколения. Если говорить о меркантильной стороне мотивации у нас предусмотрены некие опции, а именно баллы «Karmitt».

Такие баллы, нельзя ни купить, нельзя ни продать, говорю сразу, чтобы предвосхитить возможные вопросы. Баллы лишь только для того, чтобы,
во-первых, контролировать тоже самое потребление внутри приложения.
У вас при регистрации даётся десять баллов. Что Вы можете с этими десятью баллами сделать? Вы можете на эти десять баллов взять любую вещь
из списка. Номинальная стоимость любой вещи – один балл
вне зависимости от её условной реальной стоимости. Это могут быть носки, это может быть скейт, это может быть велосипед, но он будет стоить один балл. Почему один балл? Почему один балл «Karmitt». Одно доброе дело, один балл, и мы оцениваем это только так. Ещё один момент опять же про мотивацию. Вы можете на эти баллы приобретать и получать какие-то скидки и специальные предложения наших эко-партнёров. Мы в наше приложение привлекаем малый и средний бизнес. Предложения точно также позиционируются как товары в ленте, либо в режиме карты, то есть условно говоря, вы можете увидеть, что кофейня Николая Николаевича за углом предлагает вам круассан за два или три балла, или чашку кофе за балл,
или скидка в каком-то винном баре в центре Москвы, например. То есть здесь такая лёгкая мотивация делать добрые дела, а за это бизнес уже вас соответственно поощряет какими-то скидками или подарками.

**Ведущий:** Вот Вы сказали про эко-партнёров, тогда, может, Вы ещё с кем-то сотрудничаете?

**Сергей:** У нас список сегодня состоит примерно из двадцати партнёров. Я всех так точно сейчас назвать не смогу. Это салоны красоты, кафетерии,
это розничная торговля, это шинные сервисы, это винные бары, барбершопы, то есть тот бизнес, который хочет заявить о своей повестке. Ведь не у каждого бизнеса есть возможность делать это, потому что это, во-первых, дорого, во-вторых, долго, а мы говорим: «Ребят, вот смотрите, давайте с нами сотрудничать!». Мы о вас размещаем информацию в нашей ленте. Пользователь, во-первых, узнаёт о вашем предприятии, предприятии, которое находится рядом за углом, потому что он видит эту карточку партнёра максимально близко приближённую к себе.

Во-вторых, пользователь понимает, что Ваш бизнес не просто так здесь размещён, а он действительно поддерживает экологические инициативы.

**Ведущий:** Я ещё раз вернусь к началу нашего разговора. Вот Вы говорили
про закон. Я, может быть, не совсем про этот закон понимаю, как сейчас
по вещам в плане того, чтобы можно было бы их кому-то отдать, но ты уже носил эти вещи на себе.

**Сергей:** Нет, я имел в виду вещи, которые просто запрещены к обороту действующим законодательством, оружие, наркотики. Да, естественно, такие вещи контролируются. Славу Богу, у нас не было таких прецендентов. Медикаменты тоже нельзя отдавать, например. То есть я имел в виду конкретно это, а так список вещей абсолютно обширен. Повторюсь, у нас целое направление по игрушкам, вещи для детей. Детишки растут,
это понятно, я не открыл ничего нового. Два-три месяца прошли – всё. Пинетки малы, шапочка мала, у нас очень много предложений от мам,
от добрых мам и пап, которые понимают, что вещи их ребёнку больше
не пригодятся. Они могут пригодится тем, у кого малыш скоро достигнет возраста их ребёнка.

**Ведущий:** Почему я спросил. Интересно, насколько можно свободно вещи сейчас отдавать, потому что раньше можно было в детский дом отдавать
все свои вещи, которые у тебя есть, а с какого-то момента времени стали строже за этим следить, то есть, вещи должны быть исключительно новые.

**Сергей:** Я даже не уверен, что это законодательная инициатива. Действительно сейчас у нас с детскими домами, насколько мне известно,
всё более или менее достойно. Многие детские дома хорошо спонсируются. Наверное, это просто связано с тем, что действительно огромное количество предложений и они, слава Богу, могут выбирать, какие брать детские вещи.
Но здесь я могу ошибаться, я в этом направлении не эксперт.

**Ведущий:** Современное слово «донаты» есть в системе платформы.
Это пожертвования, насколько мне известно. Расскажите поподробнее.

**Сергей:** Это ещё одна функция нашего приложения, и это ещё один вариант,
как можно раздобыть наши баллы «Кармитт», осуществить пожертвования
в благотворительный фонд. Сегодня мы сотрудничаем с Всемирным фондом дикой природы (WWF), за каждые пожертвованные
сто рублей Вы можете получить один балл. Ваш балл виртуальный, соответственно с этим баллом вы дальше можете поступать, как угодно.
Мы очень долго развиваем партнёрство с ребятами из WWF. Им наша идея тоже очень понравилась. Они тоже за животных, за экологию, за сохранение лесов, то есть мы очень близки к друг другу по духу. Поэтому сегодня действительно вы можете зайти к нам и увидеть иконку со всем известной пандой и осуществить пожертвования.

**Ведущий:** Немного поговорим о Московской области. Для начала, Министерство жилищно-коммунального Московской области подписало соглашение об информационном взаимодействии с вами. Что входит в это соглашение?

**Сергей:** Я хочу выразить в первую очередь огромное уважение
и благодарность. Вы знаете, честно, мы когда пришли
в Московскую область с просьбой помочь нам, я испытал культурно-корпоративный шок. Вы знаете, как ребята работают, далеко не каждый бизнес так может и умеет. Мы когда пришли с просьбой: «Ребят, помогите, у вас есть отходы – у нас есть возможность эти отходы сократить, хоть мало-мальски,
но сократить». Зацепились, и когда мы с Министром жилищно-коммунального хозяйства Московской области Велиховским Антоном Алексеевичем встречались, он взял, приложение скачал, прямо при мне, и говорит:
«Супер! Мне идея нравится». После этого всё завертелось. А что касается информационной поддержки. Ну, во-первых, о нас рассказали, разместив объявления по всем многоквартирным домам. Насколько мне известно, размещается о нас информация на остановках общественного транспорта,
на информационных стендах. Отдельно хочу сказать про проект «Мегабак». Это пункты сбора вторсырья, которых сегодня несколько десятков точек
по всей Московской области. Там точно так же размещена информация о нас, а мы сейчас в процессе размещения площадок «Мегабак» на нашей карте.

То есть идея такая, пользователь листает ленту, точно так же, основываясь
на геопозиции пользователь видит, что у него по соседству есть пункт приёма «Мегабак», и он понимает, что у него есть какие-то вещи, которые
уже невозможно передать новому владельцу. Возможно, где-то старая резина
в гараже завалялась или совсем разбитый велосипед или шкаф, соответственно, он может туда отнести вещь и грамотно, правильно
её утилизировать. В дальнейшем есть ещё планы, что «Мегабак» будет начислять наши баллы. Это требует определённого времени с точки зрения разработки, мы это делаем, и это будет. С точки зрения информационной поддержки со стороны Министерства жилищно-коммунального хозяйства Московской области, спасибо огромное, действительно очень приятно, действительно очень сильно приятно удивлены.

**Ведущий:** Сергей, если начали говорить про будущие планы, мы их сейчас чуть-чуть обсудим. Просто хочется понять, самое важное, что мы могли
не сказать ещё сказать об этой платформе. В принципе, мы разобрали,
как работает это приложение, всю суть его мы людям объяснили. Я думаю,
что сейчас, в принципе, все начнут в любом случае активно пользоваться, потому что не знаю, ноу-хау это или не ноу-хау, но всё равно сейчас многих это может зацепить, учитывая, что даже я свой шкаф открываю и понимаю, что я буду делать с вещами, которые мне малы, а выкидывать жалко, а тут можно сделать кому-то приятно.

**Сергей:** Знаете, я ещё вот, что хотел сказать, про кайф от добрых дел, потому что это вот ни с чем не сравнить абсолютно. Рублями это не оценить. Я вот как сооснователь и как человек, который, естественно, первый тестировал нашу платформу, я, наверное, рекордсмен пока внутри платформы по количеству отданных вещей. Ты выкладываешь там эти вещи, например, я выкладываю детские вещи. У меня старший ребёнок, ему тринадцать лет. Он вырос
уже давно из своих рубашек, естественно, почему бы эти рубашки хорошие брендовые, не высокого уровня цен, которые сейчас все убежали не выложить. Мне пишет товарищ: «Можно приеду и заберу».

Я ему подготовил целый пакет. Конечно, приезжайте. И он приезжает, забирает, и он не верит сначала, что это бесплатно. Он смотрит тебе в глаза: «Правда, бесплатно?» Ты говоришь: «Правда, бесплатно». Он говорит: «Спасибо огромное! Спасибо Вам! У меня младшие братья, младшие сёстры». Он из Средней Азии, понятно, ребятам тяжеловато приходится, а у меня потом нимб над головой ещё полтора-два часа светится. И ты думаешь. ты ходишь, немножко такой, знаете, отрешённый. Это, никак не оценить рублями.
То есть вот это реально кайф от добрых дел. Вы вот когда в переходе даёте, скажем так, подаяние, и вот идёте, и вы же обернётесь, посмотрите, а вот
он взял или посмотрел, сколько вы ему положили, здесь тоже самое. То есть, здесь этот шлейф ещё долго тянется. Очень круто! Ещё о чём не сказали,
ну коль уж мы говорим про мобильную платформу, про мобильное приложение, то как нас найти.

**Ведущий:** Да, Сергей, хотел Вас перебить, уточнить по названию. «Отдать даром», это название приложения? Или всё-таки приложение как-то
по-другому называется?

**Сергей:** Приложение называется «Кармитт»», так же, как и компания.
От слова «карма». Наверное, всем понятно. Больше вещей отдал, в карму больше заработал. Да, чтобы нас найти в сторах, в магазинах, достаточно вбить «Отдай даром». Мы будем там буквально первые, вторые, третьи,
ну уж точно в топ-пять. Либо набрать просто латиницей «Karmitt». Вы нас найдёте. Либо воспользоваться обыкновенным поисковиком в любой поисковой машине, и, соответственно, она выдаст Вам web-версию, откуда
вы точно также сможете перейти.

**Ведущий:** Там есть момент с регистрации какой-то?

**Сергей:** Момент регистрации обязательно присутствует. Вы можете зарегистрироваться через ID своих платформ, так и через электронную почту, так что здесь да, конечно.

**Ведущий:** Ну теперь о планах на будущее по развитию и огласке данной проблематики с точки зрения экологии.

**Сергей:** Да, знаете, достучаться до сердец, до умов, сами знаете, огромная проблема. Опять же, выражаю огромную благодарность ребятам
из Министерства жилищно-коммунального хозяйства Московской области. Стараются, и я так понимаю, дальше нам будут помогать популяризировать эту историю в Московской области.

Наши планы – развиваться и развиваться. Идея такая, и мечта такая, чтобы перед тем, как пойти в магазин или на всем известные барахолки, где люди продают вещи, где можно столкнуться с каким-то мошенничеством,
ещё с какими-то вопросами торга, многие этого бояться.

 Идея такая, и такая мечта, чтобы человек перед тем, как выше озвученные действия произвести, взял, зашёл в наше приложение, посмотрел, а вдруг
кто-то что-то отдаёт, а перед этим сначала выложил все те вещи, которые ему не нужны. Глядишь, может быть, через два-три года сознание людей начнёт понемножечку меняться. Это важно, это очень важно.

Знаете, экологично не всегда экономично. Да, потому что эта технология,
это надолго, результат может быть через несколько пятилетий
или десятилетий, а вот экономично, это, в принципе, практически всегда экологично, если мы говорим про домохозяйство. Не экономьте на себе,
а просто экономьте, не надо делать лишних покупок, осмотритесь вокруг, посмотрите, у вас столько дома барахла, которое наверняка нужно кому-то,
и вот дай Бог, через несколько лет у нас будет огромное количество пользователей, которым мы поменяем сознание.