

Творческий конкурс в рамках XVIII краевого фестиваля «Журналистская весна – 2025»

В номинации «Экономика и бизнес» представлен старший корреспондент газеты «Новости Кунгурского края» и газеты «Верный путь» **Светлана ПЕРМИНОВА**.

Светлана Перминова работала на кунгурском телевидении, радио, в газетах. Она одинаково профессионально пишет, снимает, ведет радиозэфиры и телерепортажи. Журналистский стаж 20 лет.

На конкурс представлены материалы автора:

- «Мечта с продолжением», газета «Верный путь» от 2 мая 2024 года, № 18
- «Сшить – не все равно что создать», газета «Верный путь» от 19 декабря 2024 года, № 51
- «Бизнес из стали», газета «Верный путь» от 27 февраля 2025 года, № 8

«БИЗНЕС-СРЕДА». Совместный проект управления экономического развития и сельского хозяйства Ординского округа и газеты «Верный путь». Реализуется в рамках муниципальной программы «Экономическое развитие Ординского округа. Куратор проекта - начальник управления Е.Г. Старкова.

БИЗНЕС-СРЕДА

Мечта с продолжением

Когда в основе бизнеса лежит желание не разбогатеть, а вырасти, дело обречено на успех



Супруги Иван и Лариса Алексеевы.

Светлана Перминова

Месяц назад в Орде, что называется, без шума и пыли открылась первая лицензированная ветеринарная аптека. Её владельцы скромно назвали «ВетАптечкой». Вроде как типичная домашняя аптечка, а пользы от неё в нужном момент – немерено.

СДЕЛАТЬ ПЕРВЫЙ ШАГ

Супруги Лариса и Иван Алексеевы прекрасны знакомы жителям округа, у кого есть домашние питомцы.

Лариса – ветеринарный врач. Её корни в Октябрьском округе, но родиной она давно считает Орду. Маленькая Лариса с детства была влюблена во всё живое и тащила в дом найденных больных и искалеченных кошечек-собачек, птичек. Поэтому вопрос, куда поступать после школы, перед Ларисой не стоял.

Сейчас у Алексеевых живут семь кошек, собака и курицы.

– Этой зимой к нам от мороза прибилась кот, – рассказывает Иван. – Неопрятный, грязный. Кот есть кот. Но так у нас и прижился. Порядок знает.

Имена всем кошкам даёт глава семьи. Иван по специальности водитель, слесарь-ремонтник и никогда бы не подумал, что в один прекрасный день заразится от жены её любовью к животинкам.

– Я не люблю город, не люблю суету. Я люблю деревню. И всегда хотела лечить кошечек-собачек. Но вышло так, что всю жизнь я лечила коровок, – смеётся Лариса. – Посоветовалась с мужем, и вместе мы решили открыть аптеку, чтобы в дальнейшем открыть ветеринарный кабинет и вести приём.

Сделать первый шаг к мечте было просто и непросто. Женщина признаётся, что мысль открыть в Орде ветеринарную аптеку нет-нет да кру-

тилась в голове. Лариса отмахивалась от соблазнительной идеи, уговаривая себя, что когда-нибудь потом. Это потом наступило внезапно. После Нового года освободилось подходящее помещение для ветаптеки, и Иван стал убеждать супругу попробовать.

25 марта «ВетАптечка» приняла первых посетителей. Разумеется, перед тем как открыть бизнес, Алексеевы изучили спрос и даже провели опрос в соцсетях, а нужна ли ветеринарная аптека вообще. Пообщались с владельцами подобного бизнеса в Кунгуре и Перми.

– Мы приятно удивились, что по большей части к нам относились доброжелательно. Если кто-то поначалу настораживался, то, узнав, откуда мы, успокаивался: «Вы нам не конкуренты», – рассказывает Иван. – Владельцы аптек, магазинов для животных и зообаз советовали, какой товар определённо пойдёт, а какой залежится.

ЧЕЛОВЕК ПРЕДПОЛАГАЕТ, А СПРОС РАСПОЛАГАЕТ

В витринах ординской «ВетАптечки» поблёскивают стеклянные пузырьки, аккуратными рядами белеют коробочки с препаратами. На полках замысловатые приспособления для поения и кормления телят, куриц. Есть даже уголок для пчеловодов – здесь расположены препараты для лечения и подкормки медоносов.

– Хорошим спросом пользуются противопаразитарные препараты, ошейники от блох и клещей, витаминно-минеральные комплексы для курочек и порослят, заменитель натурального молока для телят, – перечисляет Лариса Николаевна. – Активно идут послеоперационные попоны, различные лакомства для кошек и собак, игрушки, аксессуары – ошейники и поводки.

С ошейниками, вообще, отдельная история. Придётся, на-

Предположить, что будет пользоваться спросом, можно, но угадать до конца невозможно.

пример, прекрасное юное создание и требует ярко-розовый ошейник для любимого котика. При этом подчёркивает, что в следующий раз непременно нужно привезти голубой. Иван вздыхает и записывает заказ в тетрадь. Желание клиента – закон.

Или вот привезли комплект собачьих ошейников. Разных – сдержанно-брутальных, легкомысленно-цветных и даже со стразами.

– Я про себя подумал: «Кто же такое купит?». А их с руками разобрали первыми, – недоумевает мужчина.

ДВЕ СТОРОНЫ ОДНОЙ МЕДАЛИ

Профессия Ларисы Алексеевой, с одной стороны, – хорошее подспорье в аптечной работе, с другой – определённого рода помеха. Ветеринарная аптека, по большому счёту, мало чем отличается от обычной, человеческой. Так же приходят в «ВетАптечку» хозяева кошечек-собачек и просят подобрать для питомца какое-нибудь лекарство. Вот тут в Ларисе просыпается доктор.

– Спрашиваю, что случилось с животным, когда заболел, какие симптомы. Если удаётся установить причину, рекомендую лечение. Но это когда дело касается несерьёзных заболеваний, – говорит Лариса. – Также, если нужно, я могу ввести вакцину или сделать укол. Как ветврач я зарегистрирована в ветеринарии Пермского края, поэтому имею разрешение на частную ветеринарную деятельность.

Очень часто к Ларисе Николаевне обращаются за помощью

полечить питомца. Телефон обычно звонит поздно вечером, и какая бы ни была ночь-полночь, доктор собирается и едет. Нередко за десятки километров.

Но есть и обратная сторона медали.

– Часто бывают случаи, когда хозяева обращаются за помощью, начинаю спрашивать, как давно животное болеет, и выясняется, что прошло уже много дней. Приезжаю и вижу, что оно уже погибает... Ведь у животных все процессы протекают быстрее. О чём люди думают? – негодует доктор. – Сейчас я стала отказываться от таких вызовов и отправлять в клинику, где, возможно, животному сумеют оперативно помочь.

А вот от одного случая отказываться не стала, посчитав его, видимо, профессиональным вызовом.

В Малом Ашапе у пса загнойлась лапа до такой степени, что в ране начали жить личинки опарышей. Лариса несколько дней подряд ездила в село и своими руками вычищала рану, спасая собаку.

– Я сделала это! – не скрывая гордости говорит женщина.

Прошлой субботой в «ВетАптечку» пришёл кот. По-хозяйски вошёл внутрь, ознакомился с интерьерами и вольготно разлёгся посреди зала. Потом испил водички, сходил на улицу по своим кошачьим делам и вернулся. Иван и Лариса в это время судорожно искали в сетях хозяев красавца в ошейнике. Шерстяной гость провёл с Алексеевыми весь день, возвращался и в воскресенье. Объявившиеся хозяева пояснили, что, как все коты, их питомец гуляет сам по себе.

Случай с котом – это история про то, что Алексеевы угадали с местом для ветеринарной аптеки.

– Место, действительно, удачное, – соглашается Лариса. – В двух шагах сетевой магазин, рядом проходит региональная трасса. Был случай: накануне открытия аптеки мы допоздна задержались – раскладывали товар. И тут вбегает молодой человек – нужна когтерезка. Он проезжал мимо и увидел в дверях свет. Эту денежку от первой покупки мы бережно храним, – смеётся Лариса.

Супруги Алексеевы только ступили на нелёгкий путь семейного бизнеса. При этом оба они заняты по основному месту работы – Лариса Николаевна руководит ООО «Агровет» в Кунгуре, а Иван Михайлович работает там водителем, плюс занимается резкой копыт в хозяйствах и закупает товар в ветаптеку. Устают зверски. Но в голосах у них дрожит радостное волнение, когда они делятся мечтами о настоящей лечебнице для животных с современным оборудованием. И как будут ездить сюда лечиться четвероногие из других районов. Ну, а что? Ведь ездят же к ним в «ВетАптечку».

НУЖНЫЙ АДРЕС

Ветеринарная аптека «ВетАптечка»:

село Орда, ул. Тракторная, 1

Лукошко, а в нем пряники, пироги, мармелад

В Перми пройдет тематическая ярмарка к Пасхе, где будут представлены товары местных производителей.

3, 4 и 5 мая с 10:00 до 20:00 на минус первом этаже торгово-развлекательного комплекса «iMall Эспланада» (ул. Петропавловская, 73а) покупатели попробуют и приобретут прикамские продукты и блюда, купят сувенирную продукцию, товары для дома, подарки ручной работы от мастеров народных художественных промыслов.

Губернатор Прикамья Дмитрий Махонин неоднократно отмечал, что краевые власти готовы поддерживать местных производителей и представителей малого бизнеса, в том числе за счет организации подобных площадок. «Ярмарки помогают производителям повысить узнаваемость бренда, а также найти своего клиента. В наших же интересах, чтобы местный бизнес мог развиваться и радовать нас своей продукцией», – акцентировал глава региона.

На ярмарке в «iMall Эспланада» также можно будет приобрести подарки и сувениры от мастеров народных художественных промыслов – свечи и фигурки из натурального пчелиного воска ручной работы, лукошки, текстиль, керамику, мыло, аксессуары для детей, браслеты из натуральных камней, шоперы, украшения из чешского бисера, деревянные формы для печатного пряника, вязаные игрушки, свечи, столовые приборы.

Местные производители готовят на продажу сладости пасхальной тематики: куличи, шоколад, пряники, пироги с ягодами, леденцы, мармелад, мед и продукцию пчеловодства. На прилавках и в витринах продавцы выложат масло, урбеч, хлеб, мясные деликатесы. Участники ярмарки – компании и фермеры Пермского края под такими брендами, как «Бардымский продукт», «Промед», «Пермские пчелы», «Индеек от Банювых», «Медовое раздолье», «Маслолад», «Чистомам», Chokolateria kr, MarvinFlowers, а также Нытвенский металлургический завод и Пермский дом народного творчества «Губерния».

Напомним, поддержка местных производителей в Прикамье осуществляется по проекту «Покупай пермское», возрожденном в 2017 году. В нем участвует более 450 местных компаний, как крупные предприятия, так и представители малого и среднего бизнеса.

Ольга Климова

СШИТЬ – НЕ ВСЁ РАВНО, ЧТО СОЗДАТЬ

Творчество – справедливо про любую работу, если любимая

Светлана Перминова, фото автора

Профессиональная швея Светлана Хабибулина – человек в Ординском округе пришлый. За короткое время своим мастерством она заслужила любовь и уважение жителей. И получила государственную поддержку.

ШИТЬ ЛЮБИТЬ

В торговом центре «Мираж» в Орде работает ателье. В небольшом салоне светло и уютно. Нарядные шторы на окнах, изящное кресло для посетителя – мелочи, которые говорят о тонком вкусе хозяйки ателье Светланы Геннадьевны.

Мастер переехала из Перми в Орду сравнительно недавно. Родилась и выросла Светлана в Октябрьском.

– Я шью с детства, со школьных лет. У меня в комнате было мини-ателье, приходили с подружками из школы и что-то всё время шили, – рассказывает Светлана. – Бабушка передала мне эту любовь к шитью. Она шила себе наряды, а остатками тканей делилась со мной.

После школы Светлана вместе с закадычными подружками отправилась поступать в Сарапульский торгово-технологический техникум. Подруги вступительные экзамены завалили, ну, и Светлана больше из чувства солидарности не стала прилагать усилий.

Учиться, однако ж, было надо, и девушка рассудила, что лучший выбор – учиться тому, к чему душа лежала с детства.

ВЫЗОВЫ ДЛЯ ПЕРФЕКЦИОНИСТКИ

Выйдя замуж, Светлана переехала в Пермь, устроилась в ателье. Искусную швею определили мастером в бригаду ремонтников (одежды – прим. авт.). Уже тогда Светлана вынашивала мечту открыть собственное ателье.

– Я понимала, что для того чтобы работать самостоятельно, мне не хватает знаний кройщика. В училище этого не давали, – вспоминает Светлана Геннадьевна. – И я поступила в частную школу мод Ирины Феличкиной. Это был филиал немецкой академии «Muller & Sohn» (Мюллер и сын – нем.). Выбрала курс конструирования и моделирования. Помню, это было очень дорого.

По окончании курсов слушателям выдали сертификаты европейского образца. И Светлана, наконец, смогла работать самостоятельно. Сначала на дому, потом открыла ателье в центре Перми. А тут и новые вызовы не заставили себя ждать.

– У меня работали девочки-скорняжки, ремонтники, на пошиве и кройке хороший профессионал работал. Но рабочий процесс такой – кто-то заболел, кому-то нужно уехать, кто-то пошёл в отпуск. Поэтому я должна была уметь заместить каждого из работников. Обучалась всему. Брала, например, частные уроки скорняжного дела. В Перми тогда таких школ не было, только в Питере, – рассказывает мастер.

МАШИНА ДЛЯ КАЖДОЙ СТРОЧКИ

Проработав 20 лет в краевой столице, Светлана поселилась в Орде.



Мастер-универсал Светлана Хабибулина профессионально управляет и за раскройным столом, и за швейной машинкой.

« Я считаю, если что-то делать, то это нужно делать профессионально. Чтобы было идеально. А как попало – лучше вообще не делать.

– Может, возраст такой наступил, что я устала от мегаполиса, захотелось в деревеньку. Двоюродная сестра, которая живёт в Орде, давно приглашала. Говорила, что здесь не хватает швей, – рассказывает Светлана. – Сын с невесткой меня поначалу не отпускали, зато потом, когда приехали сюда с детишками, согласились: «Как хорошо здесь!».

Светлана сестра не преувеличила: действительно, услуга по пошиву и ремонту одежды оказалась в Орде очень востребована.

Светлана приехала сюда со своим оборудованием. Современным, промышленным, что важно. Но едва начав работать, обнаружила, что ей необходимы специальные машины для пошива изделий из кожи и меха. А запрос между тем на это есть.

– Оказался очень востребованным ремонт меховых изделий, поскольку с мехом здесь никто не работает профессионально. Также выяснилось, что нужны петельные пошивы. У швей же как? Для каждой строчки нужна отдельная машина, – объясняет Светлана.

Тогда женщина обратилась с заявлением в отдел соцзащиты на получение соцконтракта. Средства господдержки пошли на приобретение оборудования. Каждая машинка – удовольствие немалое. Стоимость начинается от полусотни тысяч рублей. Часть средств пошла на оплату аренды. Для работы с мехом пришлось снять

отдельное помещение, потому что натуральный мех – плохой сосед для любой другой ткани.

КОМБИНЕЗОН ДЛЯ ШУРУПОВЁРТА

Ателье принимает клиентов с июня прошлого года. За полтора года Светлана проанализировала спрос, или, говоря «швейным» языком, «примерила» провинциальную глубинку и «подогнала», чтоб селó идеально селó.

Мастер отмечает, что в работе в сельской местности есть свои нюансы.

– Я понимала, что здесь доходы у людей ниже, чем в Перми, поэтому скорректировала цены. В ателье приносят больше вещей из масс-маркета, с маркетплейсов, – перечисляет Светлана. – С другой стороны, совершенно не нужны расходы на рекламу – сарафанное радио справляется прекрасно. В ателье идут не только ординские клиенты, едут из Красного Ясыла, Ашапа, Медянки... Плюс само расположение салона тоже выгодно – в торговом центре приличный трафик.

Чаще всего в ателье обращаются с ремонтами, подгонкой по размеру.

– Хотя есть и заказы на пошивы. В последнее время от индивидуальных пошивов приходится отказываться, хотя это, безусловно, интересней. Но это, в первую очередь, большой объём работы. Во-вторых, занимает много времени, а руки у меня всего две, – с сожалением улыбается Светлана. – Встал выбор: либо ремонт, либо пошивы. И индивидуальные пошивы пришлось отодвинуть на второй план. Причём это ещё и достаточно дорогое удовольствие.

Поэтому своим клиентам швея рекомендует оптимальный вариант – покупать готовое изделие и в ателье подогнать его по фигуре.

Но на интересные, нестандартные пожелания клиентов Светлана откликается. Любопытство

– тоже показатель профессионализма. Доводилось мастеру шить «комбинезон для шуруповёрта», так условно Светлана назвала чехол для рыбацкого ледобура.

НАДО ДЕЛАТЬ ИДЕАЛЬНО

В канун праздников в ателье всегда много заказов. То же – в преддверии смены сезона. В октябре-ноябре, например, Светлана уже готова к массовой замене молний. Расходные материалы для работы – отдельная статья. Нитки, фурнитуру мастер покупает у проверенных годами поставщиков.

– Санкции на материалы для шитья влияния не оказали, но стоимость их выросла в разы. Какое-то, знаете, иногда слишком большое несоответствие: молния стоит на порядок дороже, чем её замена, – рассуждает мастер.

За расходниками Светлана выезжает в Пермь.

– Мне хватает дня, чтобы закончить рабочие дела, провести детей, и всё, мне хочется уже обратно. Мне очень по душе этот спокойный, размеренный ритм жизни. Такой в хорошем смысле открытый, деревенский стиль общения, – признаётся Светлана. – Ещё хочу отметить, что здесь клиенты благодарны. Искренне. Все хорошие у меня заказчики, – смеётся женщина.

Как правило, на небольшой территории конкуренция ощущается особенно остро. А если ты человек пришлый, должно быть, вдвойне тяжело.

– Я бы не стала говорить о конкуренции как о таковой. Да, безусловно, здесь работают мастера. Но конкуренции нет, просто у каждого свои клиенты. Это, на-

верное, особенность сельской местности – некая преданность своему мастеру, – размышляет Светлана.

Можно ли в швейном деле достичь крайнего мастерства?

– Нет предела совершенству, – смеётся мастер. – В любой профессии. Не скажу, что я умею всё. Парадокс: чем больше ты узнаёшь, чему-то учишься, тем явственней понимаешь, что ты ничего не умеешь и ничего не знаешь...

– Мало овладеть технологической цепочкой, в пошиве каждого изделия есть свои нюансы. Например, для пошива нижнего белья, купальников нужно специальное оборудование, обучаться отдельно. Или пошить корсетное свадебное платье – тоже своя специфика. Этому нужно обучаться, – объясняет Светлана. – Я считаю, если что-то делать, то это нужно делать профессионально. Чтобы было идеально. А как попало – лучше вообще не делать.

РОЖДАЕТСЯ ВЕЩЬ

При всём своём профессионализме Светлана никогда не станет навязывать заказчику свою точку зрения. Когда просьба клиента спорная и может навредить его образу, мастер может только посоветовать, предложить лучший вариант, оставив последнее слово за заказчиком.

– Видение красивого всегда субъективно, – убеждена Светлана. – Я обратила внимание, что ординские женщины любят определённую длину юбочек и платьев.

Массовые предпочтения создают тренды. Похоже, ординские красотки задают местную моду.

А Светлана чётко понимает, что ей по душе и куда расти. Во времена пандемии освоила новые навыки в онлайн-школе кожевеного ремесла «I love craft» в Санкт-Петербурге.

– Научилась шить кожгалантерею: портмоне, сумки, ремни. Сейчас некогда, убрала всё в корбочки. Здесь, в Орде, изделия из натуральной кожи ручной работы не особо пользуются спросом, – рассказывает Светлана. – Тем более здесь уже есть молодой перспективный мастер Илья. Он делает идеально. Настолько аккуратно, прочно, он волшебник просто. Я была очень рада с ним познакомиться. Иной раз забегу к нему, повдыхаю запах кожи – вдохновлюсь.

– Работа с натуральной кожей мне очень нравится. Это касается и тканей: натуральная ткань или синтетическая – имеет очень большое значение, – продолжает мастер. – Процесс шитья для меня – это музыка, релакс. Это творчество, в которое ты уходишь с головой. Мне нравится создавать. Шить одежду – это не всё равно, что создать одежду. Сначала подбираешь модель, ткань, цвет. Затем идёшь конструирование, создание выкройки, несколько примерок, подгонка и – рождается вещь. А ремонт – это, конечно, рутина. Но именно она и позволяет зарабатывать.

СПРАВКА. Соцконтракт представляет собой государственную социальную помощь в виде единовременной денежной выплаты. Размер выплаты – от 200 тыс. до 350 тыс. рублей, срок заключения соцконтракта – до 12 месяцев. Выплаты производятся за счет средств федерального и краевого бюджета. Подать заявление на получение соцконтракта можно через отдел соцзащиты, территориальный МФЦ и портал госуслуг.

«БИЗНЕС-СРЕДА». Совместный проект управления экономического развития и сельского хозяйства администрации Ординского округа и газеты «Верный путь». Реализуется в рамках муниципальной программы «Экономическое развитие Ординского округа». Куратор проекта – начальник управления Е.Г. Старкова.

БИЗНЕС-СРЕДА

Бизнес из стали

Артём Новицкий выбрал проверенную тактику успеха – двигаться к своей цели последовательно и планомерно



Процесс упаковки готовой продукции.

Светлана Перминова
ФОТО АВТОРА

Два года назад в Орде открылось производство барабанных гвоздей для монтажных пневмопистолетов. Нехарактерный для сельской глубинки бизнес рискнул затеять молодой и дерзкий предприниматель Артём Новицкий.

ГВОЗДИ-ПУЛИ

Пневматические гвоздезабивные пистолеты всё чаще используются в самых разных отраслях: в мебельном и столярном производстве, в строительных, монтажных и отделочных работах.

– Мы узнали, что производители катушек для ближайшего крупного предприятия – кабельного завода «Кабэкс» – используют пневмопистолеты. Сам инструмент купить несложно, а вот гвозди для него, как выяснилось, в нашем регионе не производят, – рассказывает Артём Новицкий.

Словом, молодой предприниматель решил освоить принципиально новый вид деятельности. В небольшом цехе установил производственную линию по изготовлению барабанных гвоздей.

Этапов производства несколько. На первом этапе формируется «тело» гвоздя: стальная проволока с бухты подаётся на станок, который нарубает заготовки по заданным размерам, «плющит» шляпку и затачивает острит.

– Изначально у нас не было этого станка. Заготовки мы закупали в Челябинске и прогоняли через два станка. Это новое обо-

рудование из Китая. Чтобы научиться на нём работать, мы приглашали мастера из Москвы, – говорит предприниматель. – На этих станках на гвозди наносили резьбу, скручивали в бобины. Заработали денег и приобрели старенький станок советских времён для рубки гвоздей. Сейчас цель – приобрести взамен него новый и ускорить цикл производства.

КРЕПКИЙ ВИНТОВОЙ УРАЛЬСКИЙ

Гвозди, прошедшие первый этап обработки, выглядят как обычные строительные. Их рабочие засыпают в виброчашу второго станка. Ровной вереницей они проходят по рампе, где на гвозди наносится резьба. Так они приобретают качества самореза. А стоят существенно дешевле.

Проволоку для китайского станка также приходится закупать в Китае, потому что в России найти не удалось. Зато сталь для гвоздей самая что ни на есть уральская, из-под Екатеринбурга.

– Вообще у барабанных гвоздей есть два типа накатки – винтовая и кольцевая. Мы пока производим винтовую. Если делать оба вида

накатки, нужно в два раза больше складских помещений, – объясняет Артём.

Гвозди с резьбой рабочие насыпают в бункер третьего станка. Здесь продукция проходит покраску и сушку. Затем гвозди обвариваются обмеднённой проволокой и скручиваются в бобины.

Проволоку для китайского станка также приходится закупать в Китае, потому что в России найти не удалось. Зато сталь для гвоздей самая что ни на есть уральская, из-под Екатеринбурга.

Линия настраивается на несколько размеров гвоздей: от 25 мм в диаметре и 50 мм длиной до 31 мм в диаметре и 90 мм в длину. Артём планирует добавить в линейку гвозди 40 мм в диаметре и 120 мм длиной. Они используются в каркасном строительстве

и для производства катушек для «Кабэкса». Но для этого нужен ещё один станок.

КОНТРОЛЬ И РАСЧЁТ

– Как видите, процесс не окончательно автоматизирован, но такая возможность есть. Наладим весь цикл производства, соответственно, вырастут объёмы продукции. Сейчас мы пока налаживаем все стадии, – объясняет Артём. – На данном этапе мы производим 400 гвоздей в минуту. Когда закупим новый станок для рубки, производительность линии вырастет как минимум в два раза. Это при идеальных условиях. Надо понимать, что процесс производства нужно постоянно контролировать.

На производстве заняты пять сотрудников. Мастера Дмитрий Мисюрёв и Андрей Гагилев пришли в один день. Всем тонкостям процесса их обучил Дмитрий Лобанов, который, в свою очередь, учился у москвичей. Оба по образованию водители, работали на разных предприятиях, в том числе вахтами. Сейчас довольны, что зарабатывать можно, не уезжая далеко от дома.

– Поначалу было тяжело вникнуть в процесс. А вот когда своими руками попробуешь, быстрее доходит, – делится Андрей Гагилев.

Готовый продукт пакуют в коробки. Со склада в Перми гвозди отгружают на маркетплейсы. Но там стоимость ординских гвоздей для пневмопистолетов существенно вырастает.

– «Озон», например, забирает 44% от цены, «Вайлдберриз» – 24%. Выгоднее купить у нас в розницу. Кто ближе – приезжают, покупают. Если поступает запрос, отправляем по России авито-доставкой или почтой, – рассказывает Артём. – Есть куда расти, и то, что мы производим, это ничтожно малая часть того, что мы можем делать. Сейчас мы производим ориентировочно 10-12 тонн в месяц. Вырасти можно и до 200-400 тонн. Здесь вопрос в деньгах. Я принципиально не беру оборудование в кредит или в лизинг, чтобы избежать возможных рисков. Пока так, потихоньку, планомерно работаем.

КУПИТЬ БАРАБАННЫЕ ГВОЗДИ:

Село Орда, улица Заречная, 1а.
Телефон: 8-912-49-01-615



Гвозди обвариваются обмеднённой проволокой и скручиваются в бобины.



Мастер и упаковщик подписывают размерность гвоздя перед упаковкой.