



***Андрей Мальцев привлек к своему бизнесу брата Сергея и отца, Сергея Геннадьевича. Можно сказать, что это семейный бизнес, в котором умеют не только изготавливать бетонные кольца, но и ремонтировать и модернизировать оборудование, которое позволяет производить высочайшие по качеству изделия.***

Редакция газеты в последнее время сосредотачивает свое внимание на предпринимателях, занятых в реальном секторе производства. А их немало на территории района. Наряду с такими, зарекомендовавшими себя инициативными людьми, успешно ведущими собственное дело, как, например, Данис Казаев, в сфере предпринимательства находят себя и братья Мальцевы. Они занимаются производством элементов для монтажа колодцев для питьевой воды, в системах магистралей ЖКХ.

ООО «Стройцентр М» братья Мальцевы не без помощи отца, Сергея Геннадьевича, основали в 2013 году.

— Это был серьезный и рискованный шаг, - так охарактеризовал свое намерение один из братьев Андрей Сергеевич, - можно сказать, вынужденный. И самое печальное в том, что производство оказалось низкорентабельным. Работать приходится на энтузиазме и от безысходности. Но обстоятельства сложились так, что иного выхода нет.

В наличии у Мальцевых кран-балка, сварочные, токарные приспособления, бетоносмеситель, станок по изготовлению колец, днищ крышек, то есть, здесь производят полный набор элементов для монтажа колодцев для воды, канализации и прочих хозяйственных нужд. Бизнес можно назвать семейным. В настоящее время только один работник со стороны.

— Не желает нынешняя молодежь трудиться в таком затратном деле, - говорит Андрей Сергеевич, - им бы меньше работать, но больше получать. Принимал я не одного человека, не задерживаются долго.

Андрей Сергеевич - инженер по образованию. Создавая бизнес, он еще работал на пивзаводе, где выполнял обязанности котельщика, слесаря, лаборанта. Тогда и появилось в душе сомнение в перспективности пребывания на предприятии, и начал готовить площадку для отступления. Сняли с братом на ТЭЦ-2 полуразваленный сарай,

повесили цепную таль, купили у лямбирского предпринимателя станок, форму за 16 тысяч рублей, бетономешалку и вдвоем начали дело. 6-8 штук колец в день производили на этом примитивном оборудовании на ручной тяге.

Дальнейшие шаги продиктовал спрос. Взяли помещение в бывшей «Сельхозтехнике», кредиты приличные, закупили новое оборудование и стали работать. Погашение кредита не давало поводов для расслабления. До сих пор еще за плечами долг в триста тысяч рублей. Выручают инженерная подготовка, пылкий ум, способность реконструировать оборудование под требования времени.

Например, паровой котел использовался для стерилизации медицинских инструментов, братья сумели его переделать и приспособить для пропаривания изделий. До 15 колец в день пропаривали. Отличная вещь получилась.

— Творческий элемент присутствует в работе каждый день, - продолжает разговор Андрей Сергеевич, - поэтому и продукция получается высококачественной.

На качество работает и выбор поставщиков сырья. Раньше отдавали предпочтение Ульяновскому, Пензенскому цементу, теперь свой, мордовский, стал очень хорош. А вот с Пензой из-за снижения качественных характеристик пришлось прекратить сотрудничество.

Керамзит - из Лукоянова. Все нацелено на прочность и точную геометрию изделий. Если 2016 год был натуженным, то прошлый и этот вдохнули уверенность в будущее. А в этом засушливом спрос увеличился, возросло и предложение. До 30 изделий в смену выработывала бригада из четырех человек. Порой, и этот рубеж значительно превышали, при точном соблюдении технологических требований.

— Мы используем полусухую смесь, которая позволяет увеличить производительность и сократить сроки затвердевания изделий, - раскрывает свое ноу-хау предприниматель.

— Качество зависит и от настройки оборудования. В этом каждый из нас мастер. В результате, продукция уже на следующий день готова к работе.

Чтоб придать изделиям выверенную геометрию, очень много было проведено пуско-наладочных работ. Сейчас все оборудование стоит идеально ровно. Только на центровку формы ушло 120 тысяч рублей. Сейчас ООО «Стройцентр М» работает с небольшим плюсом.

— Но нам нужно развивать бизнес. Остановка смерти подобна, - анализирует ситуацию Андрей Сергеевич, - продумываем вопрос о предоставлении услуг по прокладке магистралей, копке колодцев и монтажу наших изделий. С приходом зимы товарооборот упадет. Будем работать на склад.

Сбыт продукции предприятия производится через дилеров. Если перекупщики платят за кольцо 1600 рублей, то продают уже по две тысячи.

— Вам бы напрямую выходить на потребителя, может, и сбыт, и доходность пошли бы по возрастающей.

— Пока мы на этот уровень не смогли подняться, но стоять на месте мы не имеем права, будем думать над тем, как разнообразить наш бизнес, делать его более жизнеспособным и прибыльным.

Н. ДЮЖЕВ