



АННА
МЕЛЬНИКОВА

Гусиные перья для Медведя

Финансовый аналитик из Санкт-Петербурга переквалифицировался в новгородского фермера и заработал на сувенирной продукции

Пять лет назад предприниматель из Санкт-Петербурга, в прошлом — владелец инвестиционной фирмы, занимавшейся кредитным брокерством, Дмитрий РОМАНОВ купил в Медведе усадьбу купца Михаила Гаврилова. И несмотря на то, что комплекс сильно обветшал и его покинули люди, бизнесмен прописался в нём. Строение по адресу: улица Путриса, дом 12, Дмитрий Александрович рассчитывал отремонтировать, чтобы использовать для своего нового бизнеса.

Но жизнь внесла коррективы. Сначала Романову пришлось открыть производство, специализирующееся главным образом на выпуске гусиных перьев с шариковыми стержнями. В настоящее время часть выручки идет на восстановление особняка. Так, в прошлом году перья принесли бизнесмену около 6 млн. рублей.

— Дмитрий Александрович, раскройте секрет, как гусиное перо помогло вам взлететь?

— Несколько лет назад в Маловишерском районе, в деревне Глутно, я купил заброшенные коровники и организовал там гусиную ферму. Правда, индивидуальное предприятие «КФХ Романов Д.А.» зарегистрировал в 2013 году, а сам бизнес начал спустя три года. Рассчитывали с партнёром, что фермерский продукт без химии найдёт своего покупателя в Санкт-Петербурге. Но прибыль от продажи гусиного мяса оказалась не очень высокой. Задумался, как можно использовать ещё и перья птицы. Сам вручную их заострял ножиком под чернила. В переговорах с музеями выяснил, что на сувениры больше подходят не чернильные перья, а перья с шариковыми стержнями.

— С какими музеями ваша фирма сотрудничает?

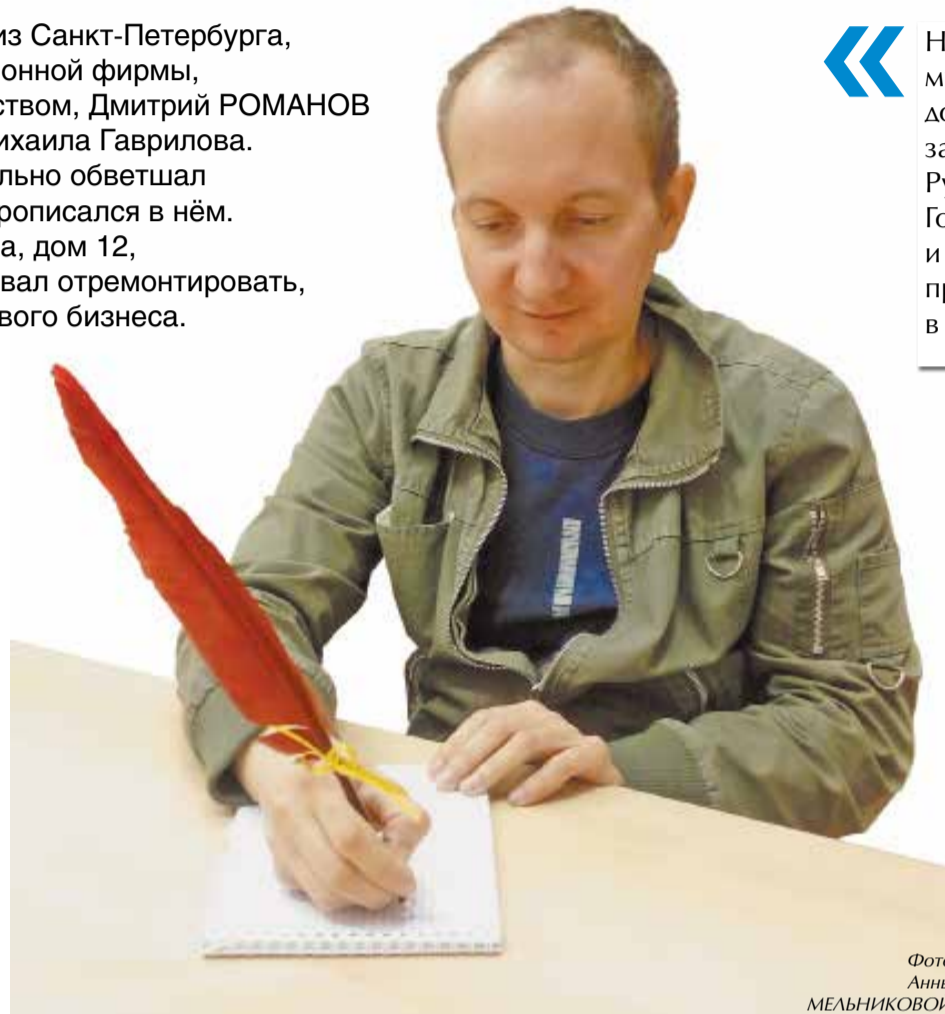
— Наше перо закупают около 150 музеев в России, от Северной столицы до Ханты-Мансийска. Крупнейшие заказчики — Третьяковская галерея, Русский музей, Московский кремль, Государственный исторический музей и другие. Наше предприятие смогло предложить продукт, который никто в России не производил.

— И кто основной его покупатель?

— Самый большой спрос у школьников. Перо отдаём по 80 рублей, а музеи выставляют их от 100 до 150 рублей за штуку. По выручке видим, что самые провальные месяцы по продажам — летние. Когда школьников начнут возить по музеям, объём продаж увеличится. А в прошлом году один из музеев нам подсказал: «Что вы одни перья поставляете, сделайте ещё что-нибудь». Поэтому в Медведе организовали также производство гипсовых барельефов, магнитов, бюстов, магнитных закладок, печать на холсте.

— Как получилось, что жизнь вас забросила в новгородское село?

— Всю жизнь я занимался предпринимательством в области финансового консультирования. Но этот бизнес нестабилен,



Наше перо закупают около 150 музеев в России, от Северной столицы до Ханты-Мансийска. Крупнейшие заказчики — Третьяковская галерея, Русский музей, Московский кремль, Государственный исторический музей и другие. Наше предприятие смогло предложить продукт, который никто в России не производил.

Фото
Анны
МЕЛЬНИКОВОЙ

Дмитрий Романов продал музеям перьев на сумму почти 6 млн. рублей

клиенты то есть, то нет, а если наступает экономический кризис, то в нём вообще полная тишина. Между тем надо постоянно содержать офис, находить деньги на зарплаты сотрудникам. В какой-то момент сделал вывод: нужно иметь такое направление в бизнесе, чтобы всегда была возможность покрывать расходы. Варианты с приобретением недвижимости я хотел найти в Санкт-Петербурге, но там она весьма дорогая. Поэтому решил поискать неиспользуемые и более дешёвые активы в Новгородской области, привести их в порядок и построить на них новый бизнес. Когда я занимался проектом создания в Шимском районе картофелехранилища, то узнал про усадьбу купца Гаврилова, которая предлагалась к продаже.

— И всё же зачем вам надо было покупать пребывавший в аварийном состоянии особняк?

— Признаюсь, это была импульсивная покупка — большой объект, 1500 квадратных метров, продавался дёшево. Сама усадьба обошлась в 500 тысяч рублей, и ещё 100 тысяч рублей — земля под ним. Особняк был в удручающем состоянии. В советские времена там находились контора колхоза, квар-

тиры, которые сдавали в социальный наём. Капитально особняк никогда не ремонтировался. Бывший директор Медведской школы Виктор Иванов рассказывал, что вода с крыши во время дождя и оттепелей текла там с 60-х годов, тазики для неё в помещениях стояли всегда. Деревянные перекрытия гнили, в результате дом довели до разрушения. Когда стало понятно, что отремонтировать его будет дорого, людей из него расселили. На момент покупки рассчитывал, что финансирование на ремонт здания найду благодаря проекту открытия в особняке частного пансионата для пожилых людей.

— Но пансионат в Медведе так и не появился.

— Эту тему пришлось закрыть. Выяснилось, что в Новгородской области спрос на данную социальную услугу отсутствует. С потребностями на неё справляются и государственные учреждения. В Санкт-Петербурге, как и в других крупных городах, частные пансионаты востребованы. Но местные власти готовы выделять субсидии на содержание проживающих только тем пансионатам, что находятся на их территории. А без дополнительной финансовой поддержки пансионат стал бы неконкурентоспособен. Дело в том, что Мшага, река, что протекает рядом с Медведем, славится своими лечебными грязями. Например, с её берегов привозили грязи для санатория, который существовал до войны в Сольцах. Есть условия и для создания водолечебницы — вода в скважинах в Приильменье минерализована. Реализация проекта с санаторием оценивалась в 100 миллионов рублей. Но поскольку основная проблема с его воплощением была связана с вопросами, где будет жить медицинский персонал, как его доставлять до места работы, банки и профильные учреждения по восстановительному лечению отказались от этой идеи.

— Однако руки вы не опустили, производство перьев с шариковыми стержнями развернули.

— Всё шло от дома Гавриловых. Поскольку инвесторов на его восстановление мне найти не удалось, то решил, чтобы он дальше не ветшал, создать производство сувенирной продукции на его территории. Понемногу вкладываю средства в ремонт, установлен

балкон, часть первого этажа приспособлена под торговлю, открыты баня и магазины.

— Как вам удается развивать сувенирный бизнес и находить средства на ремонт усадьбы?

— Конечно, это сложная задача. Банки реально никаких долгосрочных кредитов малому бизнесу не могут предложить, мне обслуживающий банк предоставил кредит от годового оборота всего 5%! Банки как были дельцами, так ими и остались. Новгородский фонд поддержки предпринимателей также отказал мне в финансировании, хотя у меня — устойчивый бизнес, я сотрудничаю с государственными учреждениями, что обеспечивает стабильный приток денежных средств. Видимо, проще предоставить кредит под ларёк в Великом Новгороде, чем помочь производству на периферии — в Медведе, где складывается печальное положение дел. Люди уезжают, и я с трудом нахожу сотрудников даже на элементарную работу — разливать гипс в формы.

— А не возникло мысли вернуться обратно в большой город?

— Не так давно один клиент из Санкт-Петербурга предложил мне организовать в банке отдел международного торгового финансирования. Возвращаться к тому, чтобы полжизни тратить в автомобильных пробках, я не хочу. Поэтому в ответ я предложил сделать удалённый офис на моих площадях в Медведе. Сейчас мы прорабатываем техническую сторону данного проекта и заняты поиском сотрудников со знанием английского языка.

— Более реалистичные планы есть?

— Через два месяца в Медведе будет запущен кондитерский цех по выпуску пирожных и тортов. По статистике в Новгородской области предпочитают тратить больше денег на сладкое, чем на мясо.

— Сладкое любим?

— Либо мясо дорого стоит. Кондитерские изделия начнём реализовывать в близлежащих к Шимскому районам — в Солецком и Старорусском.

— Вы серьёзно заняты сувенирной продукцией. А что-нибудь предпринимаете, чтобы сделать Медведь, истории которого можно только позавидовать, интересным для туриста?

— Для того чтобы привлечь туда туристов, на изготавливаемых нами магнитных закладках имеется изображение части дома Гаврилова, каким он был до революции, с приглашением: «Посетите село Медведь!». И уже появились два хороших контакта. Позвонила женщина из Новосибирска и сообщила, что их экскурсионная группа по пути в Санкт-Петербург хотела бы заехать в Медведь. А бывшая наша соотечественница из Канады, в руках которой тоже оказалась закладка, рассказала, что у неё есть желание сделать село Медведь побратимом деревни Мобу, находящейся на берегу Атлантического океана, и что делегация из Канады готова приехать в село. Однако чтобы развивать тему туристической привлекательности Медведя, для начала необходимо на дороге поставить специальную табличку с указанием главных исторических достопримечательностей села. Много людей едет в Феофилову Пустынь, и они могли бы вернуться в Медведь. В нём есть музей, в котором работник получает зарплату, а посетители туда не заходят. Погуляли бы гости по селу, проголодались и купили бы пирожок или мороженое. Уже дополнительная копеечка была бы, ведь у самих жителей Медведя покупательская способность низкая.



Фото
Анны
МЕЛЬНИКОВОЙ

Особняк купца Гаврилова восстанавливается благодаря первому бизнесу Романова