Вячеслав Николаевич Силантьев не сразу стал заниматься производственной деятельностью. Отучился, получил специальность техника-технолога, не нашел применения своим рукам по профессии. Работал в частной охранной фирме, а после ее развала остался не у дел. Вот тогда и задумался над собственным делом. Нашел себя в производстве керамзитобетонных блоков.



Некоторые наши соотечественники стали предпринимателями по воле обстоятельств. С приходом в экономику рыночного компонента старые принципы организации производственных отношений пошли под снос, и на их обломках общество пыталось создать новые. Процесс этот болезненный и непривычный для человека, когда решают дело личностные качества людей, их умение сконцентрироваться на цели, идти к ней, невзирая на сложности, рискуя остаться у разбитого корыта.

Вячеслав Николаевич Силантьев принадлежит к поколению, чье формирование пришлось на годы возрождения России. Родился он в 1994 году. Приобрел специальность техника-технолога, но работу по этому профилю не нашел. Обыкновенная история «лишних» людей, которым пришлось искать место в жизни без оглядки на невостребованную профессию. Устроился охранником на предприятие, которое вскоре развалилось. К этому времени Вячеслав уже имел семью.
— Детей надо было обуть, одеть, прокормить, и я стал искать возможность доставать средства для семьи, - вспоминает Вячеслав Николаевич. – В то время народ покупал легковые автомобили, строил для них гаражи. Народ получил такую возможность в новом общественном обустройстве. Я решил воспользоваться спросом и начать производство керамзито-бетонных блоков. Денег в заначке не было. Я продал свою легковушку, чтоб иметь начальный капитал.
Вырученных денег хватило на покупку примитивного вибро-прессовального станка. С него и началось собственное дело Силантьева. Изделия выходили не ахти какие, но и они шли влет на фоне общего дефицита строительных материалов.
Со временем возникла необходимость обновления материально-технической базы. Требования потребителей стали иными. В наполненном рынке стройматериалов люди стали выбирать то, что лучше и дешевле. Под этот изменившийся потребительский вкус

нужно было подстраиваться. Иначе дело окажется в прогаре.
Вячеслав присмотрелся к поломанному вибро-прессовальному станку, что стоял на базе знакомых ребят. Он был сломан. Оценив свои возможности по восстановлению агрегата, Силантьев купил его. Отремонтировал, настроил. Техника белорусского производства оказалась великолепной помощницей в деле. «Чудо-станок», - зовет его предприниматель. К нему приобрел смеситель московской фирмы. Сейчас на выходе получаются изделия высокого качества, которые сгодятся не только на строительство хозяйственных построек, но и на сооружение жилья. По 120-150 изделий в смену выдает «на гора» Вячеслав. Работает один. Пробовал нанимать помощников, но те выдерживали только до первой получки. На такую работу идет народ, как правило, не нашедший себя в новом экономическом оформлении общества, социально неустойчивый. А потому, получив на руки деньги, исчезал. Привлекал на лето студентов, но все это были разовые акции. Производственную лямку приходится тянуть одному.
— Сейчас сбыт происходит, фактически, с колес, - говорит Вячеслав, - зимой он падает, приходится работать на склад. Свожу концы с концами в итоге. Помогает поддерживать сбыт качество изделий. Цемент марки 500, песок, керамзит, вода – все экологически чистые ингредиенты. Геометрия блоков хорошая. Вот почему спрос на мою продукцию на приемлемом уровне.
Сейчас предприниматель арендует помещение в здании бывшей «Сельхозтехники». Имеет сертификат, выданный лабораторией строительного факультета МГУ имени Огарева. Значит, продукция официально поставлена в ряд самых качественных.
Н. ДЮЖЕВ