# «Когда увлечение становится бизнесом?»

**На прошлой неделе в Арамили начала свою работу дискуссионная площадка ремесленников Свердловской области – в рамках проекта по созданию кластера мастеров различных направлений**

Участие в первой встрече приняли те народные умельцы, что уже входят в его состав и активно позиционируют себя: Эльвира Таранова и Анастасия Лаптева. Организатор проекта «Ремесленный кластер 50 + Свердловской области» Лидия Кузнецова предложила им обменяться своим мнением по различным вопросам.

Для беседы выбрали атмосферное место – бывший ткацкий цех арамильской суконной фабрики, уютно расположившись для неспешного разговора.

***– Наш проект как будто бы ограничивает ремесленников, ведь есть цифра «50+». Как вы думаете, отличаются ли мастера молодого и зрелого возраста, и в чем проявляется это отличие?*** – спросила у присутствующих Лидия.

*– Опыт рукоделия у нас большой – в связи с возрастом, – объясняет Эльвира, – я, например, прясть начала в 20 лет, вязать – еще раньше, а сейчас еще и ткачество осваиваю. В разные годы прикладное творчество имело большое значение: когда дети росли, это все помогало одевать их, а молодежи, мне кажется, сейчас больше интересно декоративное рукоделие, потому что купить сейчас можно все, что угодно. Но есть часть молодежи, которая на всякое самобытное, натуральное и этническое обращает внимание – в качестве элементов к одежде, например. Если интерес начинается, то он обязательно разовьется дальше. По крайней мере, возможность такая имеется – в частности, в рамках участия в «Ремесленном кластере».*

*– Я думаю, что и утилитарные вещи с удовольствием молодежь создает: например, сшить или связать какую-то сумочку или подушку, или даже платье, как и многое другое сделать своими руками, – считает Анастасия. – Конечно, что постарше, имеет больший жизненный опыт и навыки, умения. Но уникальные вещи ручной работы не купить: ты либо сам учишься их делать или платишь мастеру за их создание. Молодёжь сейчас очень интересуется и рукоделием в том числе.*

***– Бытует такое мнение, что отличие ремесленников старшего возраста от мастеров молодого поколения состоит в том, что первые делают красивые вещи поддерживая традиции, а вторые – видят, что делается в мире и выбирают создание того, что точно можно продать.***

*– Не знаю, как раньше, но мне кажется, что сейчас продается то, что выделяется из общей массы – то есть, уникальные продукты,* – сказала Эльвира. *– Это – нечто непохоже на то, что продают в магазинах или таковое вообще там отсутствует. Покупателей привлекает то, что вещь создана в единственном экземпляре в своеобразной технике или с использованием редких материалов.*

***– Как продать вещь, которая «залежалась» у ремесленника? Ведь бывает же такое?***

*– Безусловно. Но можно сделать скидку или использовать ее в качестве подарка своим друзьям, родным или близким, которым она очень понравилась, например. Ведь все зависит от восприятия человека. А я еще верю в то, что каждая вещь несет в себе определённую энергетику: одно и то же изделие кому-то кардинально не нравится, а другому – просто в душу запало,* – поделилась своим мнением Анастасия.

***– Ремесленники получают постоянный регулярный доход от своего умения?***

*– Все должно быть по сезону: например, летом в ходу браслеты, а осенью – они уже не продаются также. Сейчас к сентябрю я готовлю «паутинки»: тонкие платки из оренбургского персюка и вязаные шапки. Понимаешь, что приблизительно пойдет: к Новому году, 14 февраля и 8 Марта – что будут покупать люди в подарок,* – рассказала Эльвира.

***– Вы зарегистрировались как самозанятый ремесленник. Мы считаем, что мастерам комфортнее работать в правовом поле. Когда увлечение становится бизнесом – в какой момент?***

*– Я убедилась уже в том, что то, что я делаю, нравится другим: люди видят что-то у меня в изделиях или на мне и говорят, что им нужно такое же. И, когда появляются уже такие навыки, чтобы делать эти вещи качественными, то тогда я делаю на заказ,* – поясняет Эльвира. *– а вообще доходная часть от продажи изделий хенд-мейд зависит от многого. Нельзя четко в цифрах сказать, сколько и чего продается каждый месяц.*

*– А я сама по себе больше рукодельник, чем ремесленник. В настоящее время это для меня – больше удовольствие, увлечение и не более того. Продаю я свои изделия неохотно. Мне интересно делать что-то своими руками – сам творческий процесс, нежели делать что-то на продажу,* – призналась Анастасия. *– У меня был период, когда я, например, много на заказ шила рюкзаков. Но сейчас мне интереснее найти новые виды рукоделия и совершенствоваться в том, что я уже умею. И передавать свои знания, делиться опытом.*

***– Спасибо вам за высказанное мнение. Я думаю, что впереди у нас – еще много интересных встреч – в том числе, с ремесленниками других территорий, помимо Арамильского городского округа,*** – подытожила дискуссионную программу Лидия Кузнецова, – ***и эти мастера будут также рассказывать о том, что их волнует и как по-разному они смотрят на важные для них вопросы.***