Вытаскивание себя из долгового болота произошло в 2015 году во многом благодаря областной субсидии. Ну и благодаря правильной стратегии развития. Во-первых, производство ушло из Ярославля в малые города области. Там ниже аренда на цеховые помещения и благодарные работники. Местные жители гораздо «голоднее» ярославцев, стабильной работой не избалованы и держатся за хороший заработок. Елена Шитова берет на работу только местных. Среди ее швей много матерей-одиночек. Есть даже глухонемая женщина.

– Конечно, выгоднее взять швеями нелегалов: украинцев или узбеков, – рассуждает Елена. – Производительность труда у них выше, так как они приехали зарабатывать.

Но – и это второй пункт верной стратегии – бизнес Шитовой «белый». Конечно, на налоги так уходит гораздо больше денег, но в среднесрочной перспективе это себя окупает.

Елене Шитовой всего 32 года, и она могла бы уже почивать на лаврах. Но вундеркинд швейного дела бежит вперед. Бизнес требует развития. Сейчас идут переговоры с УФСИН Ярославской области, и в перспективе, возможно, заключенные начнут шить чехлы для крупнейшей сети магазинов России. Наконец Елена приблизилась к мечте и занялась разработкой своего бренда одежды под названием «Рублевка».

– Мне нужно движение в жизни, – говорит Шитова. – Как только становится скучно, я «умираю» и начинаю двигать мебель. В офисе все боятся, когда приходит момент двигать шкафы.

Законодатели мод

За три года работы Елена Шитова изучила швейный бизнес от «а» до «я» и уже обладает собственным его видением. Возможно, оно не оригинально, но для постороннего человека вроде меня является почти откровением. Например, Китай – законодатель мод! Наверняка большинство людей убеждены, что законодатель мод – Париж.

– Система простая, – объясняет Елена. – Допустим, в 2015 году в Париже или Милане прошел показ новых коллекций. Китайцы обязательно едут туда. У них глаз алмаз, и они точно угадывают тренды сезона. Они сами конструируют слегка модернизированные лекала и шьют коллекцию. Через год она появляется на Алиэкспресс. А если что-то там появилось, то российскому предпринимателю уже не надо беспокоиться: можно брать, все будет распродано. Уж если на Али появилась полоска, то через два года в полоске будет ходить вся Россия.

Но если продавцы одежды до сих пор закупаются в Китае, то крупные российские бренды – производители одежды оттуда уходят и начинают шить в России. Причина не только в росте курса доллара, но и в том, что Китай перестал шить дешево. Для российских предпринимателей вроде нашей героини это хорошо.

– Но бренд надо правильно раскрутить, – убеждена Елена, – иначе можно пойти по пути ивановских производителей.

Елена считает, что некоторые ивановские фирмы выбрали неправильный путь бизнеса: они шьют одежду низкого качества из плохих тканей. Их изделия расползаются после первой стирки. Это путь к гибели. Правильный путь – качественная ткань и безупречный пошив.

Тетушка Скрудж

Вероятнее всего, о Елене Шитовой мы услышим еще не раз. Если позволительно подобрать образ, то я бы сравнила ее с уважаемым мной дядюшкой Скруджем из «Утиных историй». Как Скрудж она бережлива, азартна, коммуникабельна и не боится любой работы. И так же как утиный предприниматель добросердечна и щедра со слабыми. Ей ничего не стоит подарить куртку или пальто нуждающемуся в них человеку. Ее предприятие просто так шьет школьную одежду для детских домов Ярославля и раздает ее первого сентября. И как бы плохо ни шли дела, она считает себя обязанной дарить новогодние подарки своим швеям и их детям. Деньги приходят и уходят от нее легко. Потому что она не мелочна, но умеет просчитывать собственную выгоду и может быть беспощадна с равными.

– Если где-то можно заработать деньги, я их заработаю, – говорит Елена, – а в нашем деле их заработать можно.

Возможно, только такие люди и могут выживать в жестком мире современного бизнеса, и именно они – подлинная экономическая опора страны.

Елена СОЛОНДАЕВА

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА

Владимир Слепцов продолжает вести еженедельный прием представителей малого и среднего бизнеса. Одним из тех, кто пообщался с исполняющим полномочия мэра, стал Артем Квасов – победитель всероссийского конкурса «Предприниматель года».

Гарантия знаний Артема Квасова

В свои 22 года Артем не только создал учебно-методический центр «Гарантия знаний», но и сумел благодаря этому проекту стать победителем седьмого всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России» в номинации «Социальный бизнес года». Этот конкурс был организован федеральным агентством по делам молодежи – в нем приняли участие более 2 тысяч бизнесменов из 56 субъектов Российской Федерации.

По мнению Артема Квасова, его проект «Гарантия знаний» уникален: уже после нескольких занятий в учебно-методическом центре ребенок в состоянии своими руками собрать робота, сделать схему его управления и написать программу, которая обеспечивает работу этого механизма. По словам предпринимателя, родители готовы серьезно вкладываться в такого рода образование. Получается, что создателю проекта – а «Гарантия знаний» имеет 18 филиалов, 12 из которых располагаются в Москве и 6 в Ярославле – удалось не просто воплотить свою идею в жизнь, но и на деле доказать: его услуги востребованы и люди готовы за них платить.

На встречу с Владимиром Слепцовым Артем Квасов пришел с очередной идеей. На этот раз предприниматель хочет создать инновационную площадку, на которой могли бы воплощать свои идеи не только школьники, но и студенты. Кроме того, по мнению Квасова, воспитанникам «Гарантии знаний» пора выходить на международную арену. А это требует вложений. Для побед и на российских, и на международных конкурсах работы должны быть выполнены на современном оборудовании – на новых 3D-принтерах, лазерных установках резки металлов. Для этого сети образовательных центров «Гарантия знаний» необходимы 1 миллион 100 тысяч рублей.

Глава Ярославля заинтересовался опытом молодого предпринимателя.

По мнению Владимира Слепцова помогать финансами частной структуре мэрия может только в одном случае – если эти вложения приведут к социально значимому результату. И тут дело даже не в том, какие трудности с наполнением бюджета испытывает сегодня город. Каждый рубль – это деньги налогоплательщиков. Они вправе знать, на что эти деньги расходуются.

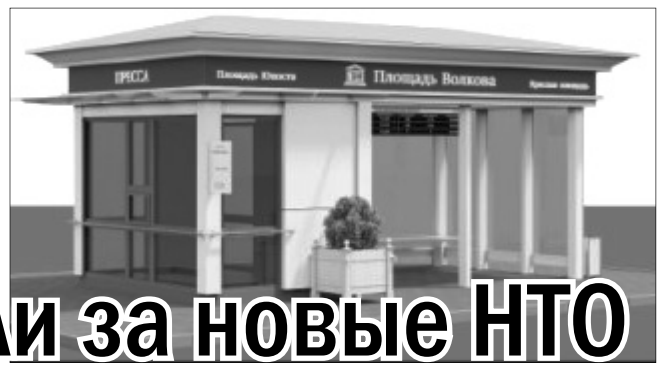
По итогам встречи Владимир Слепцов поручил провести экспертную оценку предложения Артема Квасова. При этом исполняющий полномочия мэра отметил уникальность проекта и его инновационность.

Анатолий КОНОНЕЦ

Фото с сайта city-yaroslavl.ru

ОБСУДИЛИ

Мэрия Ярославля организует встречи с предпринимателями, которые уже заключили договор на размещение НТО, воспользовавшись своим приоритетным правом.



Предприниматели за новые НТО

Приоритетное право означает, что торговые объекты этих предпринимателей уже вошли в схему размещения НТО, и они не нарушают правила благоустройства. Встречи с бизнес-сообществом организуют по поручению исполняющего полномочия мэра Владимира Слепцова. Первая прошла на прошлой неделе, 26 января, в администрации Кировского и Ленинского районов. И на нее соответственно пригласили тех, кто ведет свою предпринимательскую деятельность в центре города.

– В настоящее время прием обращений предпринимателей на осуществление деятельности в нестационарных торговых объектах по приоритетному праву завершен. Все заявления рассмотрены, договоры заключены. И на встречу мы пригласили именно тех, кто заключил такие договоры с мэрией, – сказала начальник управления потребительского рынка, предпринимательства и туризма мэрии Наталия Скорюкова. – До 1 июня необходимо привести внешний вид каждого НТО в соответствие с требованиями благоустройства.

Как уже рассказывали «Городские новости», все объекты подразделяются на два типа – киоски и павильоны. Первые предназначены для торговли печатной продукцией и цветами. Вторые – для всего остального. И те, и другие соответствуют главным критериям: они гармонично вписываются в городскую среду, максимально комфортны для продавцов и покупателей. В НТО нового типа – единые принципы архитектурных решений. Это обязательное наличие карнизов, односкатные крыши, рольставни, остекление, подсветка.

Предприниматели в ходе встречи согласились с тем, что необходимо упорядочить внешний вид нестационарных торговых объектов, и они готовы заменить свои старые изношенные ларьки и павильоны. Но им необходимо прояснить ряд вопросов: это и процессы согласования новых объектов, и готовность производителей выпускать новые НТО в массовом порядке – не затянут ли эти два фактора сроки и успеют ли предприниматели до 1 июня установить объекты нового дизайна?

Наталия Скорюкова отметила, что все эти вопросы действительно очень важны, поэтому сейчас, когда до 1 июня еще есть время, и начали проводить собрания, чтобы заранее выявить все «подводные камни» большой работы по замене НТО и совместно найти приемлемые пути решения в случае возникновения проблем.

Подобные обсуждения пройдут во всех районах города. В понедельник, 30 января, была организована встреча с предпринимателями Заволжского района.

Ольга СКРОБИНА