



Сегодня команда городской власти выстраивает конструктивный диалог с представителями малого и среднего бизнеса. Для поддержки местного производителя, развития межмуниципальных связей, торговли и туризма в Ярославле организована работа городских ярмарок. Первая открылась на площади Труда, где свои товары представили ярославские фермеры, предприниматели, ремесленники. По мнению ярославцев, цены здесь ниже магазинных, а качество выше. Следуя указу президента и поручению губернатора области, глава города Владимир Слепцов уделяет самое серьезное внимание развитию малого и среднего бизнеса в Ярославле. Он убежден, что необходимо убирать

бюрократические барьеры и сокращать бумажную волокиту для тех, кто хочет заниматься бизнесом. Сам глава города открыт для предпринимателей и каждую среду в 15.00 проводит прием. На таких встречах молодые предприниматели представляют свои бизнес-проекты: одни готовы инвестировать в развитие массового спорта, другие хотят обучать ярославцев. И это здорово, что кроме коммерческой выгоды молодежь преследует социальные цели и реализует себя в родном городе. Сегодня мы, возрождая некогда популярный спецпроект «Городских новостей» «Деловой Ярославль», рассказываем о ярких представителях ярославского предпринимательства.

БИЗНЕС С НУЛЯ

Эта девушка с нуля в одиночку за 3 года создала швейное производство с годовым оборотом в 10 миллионов рублей и сейчас планирует завалить работой ярославские колонии. В декабре прошлого года талант предпринимательницы Елены Шитовой оценила мэрия Ярославля. Ее предприятие получило бюджетную субсидию. Деньги уже поступили и будут потрачены на закупку оборудования.



Wonder Woman, или Чудо-женщина швейного дела

Не судишься — не пьешь шампанское

На комиссию мэрии по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства Елена Шитова явилась с огромным пакетом одежды собственного производства. Куртки и штаны пустили по рядам. Члены комиссии рассмотрели ровные строчки и удовлетворенно переглянулись. Качество впечатляло, как, впрочем, и рассказ Лены. Когда она вышла, кто-то осторожно бросил фразу: «Эта девушка будет биться за каждую копейку!».

Вероятно, ему были известны факты. А они в 2014 году имели место. Тогда Шитова претендовала на поддержку в 900 тысяч рублей из областного бюджета. Но в одном из договоров проверяющие нашли неточность, и субсидия уменьшилась до 90 тысяч, да и та не поступила. Елена Шитова пошла в суд. Судья постановила отдать все 900 тысяч рублей. Эти деньги тогда буквально спасли производство, за что Елена областному правительству очень благодарна.

Сейчас предприятие Елены Шитовой под названием ООО «Нью Рэй» — это три производственных цеха в Данилово, Ростове и Тутаево, 50 работ-

ников, отсутствие долгов и кредитов и больше 2 миллионов рублей платежей в бюджет за последние два года. А насчет того суда и судов вообще Елена Шитова замечает: «В нашем деле считается: кто не судится — тот не работает».

Установка на труд

Психологи говорят, что успешные топ-менеджеры получают правильные семейные установки. Елена Шитова в детстве, да и сейчас в неформальной обстановке отзывающаяся на имя Алена, в шесть лет получила от отца лыжи.

— Будешь теперь лыжником, — сказал он.

Установка была такая: трудись, покажи, на что способна.

Отец, легчик-истребитель, мама, медсестра, и старший брат были непрекаемыми авторитетами, и Алена побежала добиваться результатов. На лыжах пробегала десять лет. В школе училась хорошо. Подростком, как положено, прошла этап неуправляемости. Поступила в Ярославский педагогический. В 2007-м получила диплом преподавателя математики и информатики и пошла работать в компанию сотовой связи, известную своим желто-полосатым брендом.

— У меня была зарплата 7 тысяч рублей, — вспоми-

нает Елена. — Я работала и днем, и ночью. Росла, росла и выросла до начальника отдела продаж.

Соответственно выросла существенно и зарплата. Но наша героиня не побежала ее тратить, а стала копить.

— Два года я мониторил, чем бы хотела заняться, — говорит Елена. — Я понимала, что не сотовой связью и не торговлей. Выбор был между пищевым и швейным производством. Как бы ни было плохо, люди всегда едят и одеваются. «Швейка» перевесила. Я много ездила в Москву к известным производителям одежды, смотрела, что что может дать, что посоветовать. Мне было тяжело. Вот так влезть в одиночку в рынок, который плотно «упакован» российскими и китайскими производителями, почти нереально. Только у нас в области около 40 производств, и примерно по 10 в Костромской и Ивановской. Получилось так, что я вошла в рынок на девятом месяце беременности. Тогда я арендовала в Ярославле цех, закупила и установила оборудование.

Заметим, у нашей героини с личной жизнью все в порядке. Есть муж-полицейский и дочь Катерина. Сейчас Кате пять лет. Кроме детсада мама успевает водить ее на гимнастику,

в бассейн и театральную студию. А на вопрос, почему со стабильного большого заработка в известной компании она пустилась в штормовое море предпринимательства, Елена Шитова отвечает так:

— Хотелось развития. Сотовую связь я знала досконально, и мне было неинтересно. А «швейка» интересна. Здесь каждый день что-то новое и каждый день проблемы.

Мошенники минус деньги

Полгода цех простоял. Аренда за него была бешеная — 60 тысяч рублей в месяц. Когда дочке исполнилось полгода, одновременно нашлась бригада швей, и Паша-китаец — есть такой персонаж в Ярославле — свел Елену с первой заказчицей из Гаврилов-Яма. Заказчице шили футболки, на которых Шитова ничего не заработала. Но она все равно была счастлива: цех запущен!

Потом Елена поехала в Москву и заключила договор с крупным интернет-магазином брендовой одежды. Ему шили рубашки. Опять дешево, в убыток.

— Я тогда не знала расценок на пошив одежды. Этой информации в Интернете нет. А у нас в бизнесе все жадные, — вздыхает хозяйка завода.

В общем, когда казалось, что все хорошо, все оказалось плохо. Швейки выполняли норму, но, как ни старались, зарабатывали по 8 тысяч рублей в месяц. Хотя при правильных расценках должны бы как минимум 15 тысяч, а то и все 25. Накопленные за время предыдущей работы деньги кончились, и на Шитову набросились мошенники.

Сначала почти на миллион рублей кинула столица. Московскому заказчику шили сорочки. Первые две партии были отгружены по договорам и полностью оплачены. Третью партию Елена отгрузила «на доверии», намереваясь оформить недостающие документы задним числом. Это распространенная, но опасная практика в швей-

ном производстве. Заказчик скрылся.

Второй мошенник кинул не только Шитову, а еще и половину Москвы. Елена мечтала разработать собственный бренд одежды и нашла по Интернету некоего Грина. Несколько месяцев она вела переговоры, ездила в подмосковный загородный дом, где Грин в шикарно оборудованном кабинете показывал ей лекала. Елена отдала ему 500 тысяч рублей наличными. Грин скрылся. Как оказалось, загородный дом он снимал, паспорт подделал.

За тот прокол Елена себя не жалела: сама виновата, надо было все проверить. Просто вдруг у нее затряслись руки. Долгов накопилось больше миллиона. Заказов не было. Ночевала она в цехе, где сама паковала товар для отгрузки. От этого не сгибались пальцы. По вечерам Елена прибегала домой уложить маленькую Катюшку спать.

— Я человек азартный, — говорит Елена о том тяжелейшем времени. — Если трудиться, каждый бизнес можно раскрутить.

И она раскрутила.

Белый-белый бизнес

На офисном столе Елены Шитовой красуется красная папка с заказами. С виду она приятно пухлая. Сейчас швейное производство загружено на год вперед на все сто процентов. А могло бы и на все триста. Заказчики стоят в очередь, предприятие стало приносить доход, а у Елены Шитовой в швейном мире появилось имя.



ШТРИХ К ПОРТРЕТУ

У Елены был выбор между пищевым и швейным производством. Как бы ни было плохо, люди всегда едят и одеваются. «Швейка» перевесила, влезть в одиночку в рынок, который плотно «упакован» российскими и китайскими производителями, почти нереально. Но она влезла и выиграла!