

УЧИТЕЛЬНИЦА ИСТОРИИ МЕЧТАЕТ СТАТЬ ОЛИГАРХОМ

Тапки для Европы

RENTV АРГУМЕНТЫ И ФАКТЫ ДЕЛОВАЯ РОССИЯ
СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ
«РУССКИЙ МИЛЛИОН»

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК «Аргументы и факты» совместно с телекомпанией Ren TV и общественной организацией «Деловая Россия» начинают проект «Русский миллион». Мы расскажем о предпринимателях, с нуля создавших свой бизнес. Они не олигархи и не торгуют нефтью. Это люди дела, которые зарабатывают сами и дают работу другим.

В СКАЗКЕ хрустальная туфелька сделала из Золушки принцессу. А в жизни простенькие одноразовые тапочки для гостиниц превратили учительницу истории из Брянска почти что в местную миллионершу.

«Я не олигарх, но мечтаю им стать», - затягивая сигаретой в стильной серебристой «Мазде», мечтает Марина Александрова. Однако до этого еще далеко.

В начале 90-х Марину уволили из мелочливца по сокращению штатов. Она оказалась без работы, с дочкой на руках. Проведя несколько месяцев в оцепенении, бывшая учительница решила с государством больше не связываться и подалась в торговлю. «Мы продавали все, что можно: от банок с вареньем до башенных кранов», - вспоминает она. Дела шли в гору, но грянул 1998 год. Тогда бывшая учительница поняла: торговля - дело ненадежное. Нужно открывать производство. А какое - подсказал случай...

Отправившись однажды в командировку в столицу, она забыла взять

тапочки. И вдруг в гостинице обнаружил одноразовые шлепки китайского производства. Правда, они быстро намочили и вышли из строя. Но почему бы не попробовать сделать отечественные: дешевле и прочнее?

На кухне Марина с дочкой принялись вырезать тапочки: вырезали их из бумаги и опробовали. Наконец вышло!

С образцами Марина отправилась к директорам брянских гостиниц. Те очень удивились, но ударили по рукам. Теперь нужны были деньги. Ни в банке, ни в администрации кредит не дали. Но Марина не сдавалась: она уговорила владельца частной обувной фабрики передать ей в аренду цех в обмен на десятую часть изготовленного товара.

Дело пошло. Сперва тапочки покупали только брянские отели, но вскоре подключились и московские. «Идея показалась нам очень свежей.



Вроде мелочь - а клиенту приятно», - говорит директор МУП «Гостиничное хозяйство» Брянска Александр Самохвалов. - Некоторые поначалу даже с собой тапки забирали».

Однажды предпринимательнице поступил заказ от одной авиакомпания.

«При полете свыше 4 часов пола-

гаются тапочки», - рассказывает Марина. - Однако пассажиры за весь полет так и не собрали несложную конструкцию. Пришлось придумать спецмодель: видите, обычно мы просто вставляем одну перепонку в другую, а тут сделали кнопку. В шутку окрестили - «тапочки для чукчей».

Бизнес рос. Вскоре потребова-

лись деньги на обновление оборудования. «Но теперь-то мне должны дать кредит: у меня заказы по стране», - думала предпринимательница. Но банки опять отказали: в залог требовалась недвижимость. И тут вдруг местная администрация предложила льготный кредит - по ставке втрое ниже банковской.

«Во-первых, пришлось собирать кипу документов, перечень на 2 листах», - злится Марина. - Во-вторых, в качестве гарантии по кредиту пришлось поставить городской гостинице годовую запас тапочек. И, в-третьих, ждали денег полгода».

Впрочем, Марина не унывает. Простые и дешевые брянские тапки быстро вытеснили китайский ширпотреб. А молва о необычном товаре оказалась лучшей рекламой для Мариной фирмы. Тапочки она продает уже в Голландию, Испанию, Болгарию, Израиль. А американский профессор, пораженный элегантностью идеи, включил ее историю в учебник по маркетингу.

Алексей КРАШАКОВ,
Брянск - Москва
Фото автора