

# **Лилия Долженко, предприниматель: “у меня такое чувство, что за меня всё делает Бог”**

Она с нуля создала свой швейный бизнес, во всем полагаясь на Бога. Не получила высшего образования, но нашла свой путь. Деньги для нее – еще одна из возможностей служения Богу. Лилия Долженко – мама и меценат, делится секретом успеха.

**Расскажите, где Вы живёте, чем занимаетесь, давно в церкви?**

Живу в любимом городе, Хмельницком. Наша семья владеет небольшим швейным производством. Мои родители были адвентистами, поэтому выросла в церкви. Конечно то, что родители дали начальные знания о Боге, это – одно. Но – с Христом нужно встретиться лично. Только тогда, когда родилась дочь, я поняла, Кто для меня – Христос.

**Вы сказали, что у Вас нет специальности. В чём причина?**

Росла в семье верующих во времена коммунистического режима. Мы соблюдали субботу, и поступить в высшее заведение не было возможности. Нужно было выбирать: учиться в субботу или вообще не учиться. Окончила курсы секретарей-машинисток, но мне специальность Господь начертал на ладони ещё в детстве: шила одежды своим куклам. А в шестом классе, когда не в чём было ходить, из маминой юбки я сшила себе обновку.. Потом – в шестнадцать сшила себе халат. С тех пор шить не переставала. Училась по журналам «Работница» и «Крестьянка». Не смотрела на вещи, которые массово выпускались, шила для себя и на продажу так, чтобы не как у других: с бантиками, рюшами, каким-то оформлением.

**Как начался Ваш бизнес?**

Меня натолкнули на эту идею друзья, когда появилась возможность. Вначале я работала у друзей закройщицей, это работа была несложная. А потом мы вместе создали бизнес по вязанию трикотажных мужских свитеров. Оборудование для работы приобретали старое, в закрывающихся швейных и трикотажных фабриках. Например, для шитья это были «убитые» машинки 22 класса. Сейчас все это вспоминается с улыбкой: удивляюсь, как все это тогда могло работать?

Через некоторое время мы разошлись в бизнесе, но остались самыми лучшими друзьями по жизни. Практика показала: мы вовремя правильно поступили, каждый должен идти своей дорогой, развиваться в своей сфере. Когда на кого-то надеешься, сам не поднимаешься, а нужно было вперед идти самой.

В 2001-2003 годах мне было тяжело, но я упорно верила, шла к цели. Вначале, не имея достаточных ресурсов работать на себя, шила на заказчика. Были сложности, которые сегодня воспринимаются как урок, который обучает доходчиво, но берет дорого. Однако, это был мой путь к личной самостоятельности. Там, где я не решалась что-то сделать, делал Бог, Он всё делал за меня. И так до сих пор.

К 2004 году начались изменения к лучшему, появилось новое оборудование. Но препятствия были всегда. На тот момент расстались с заказчиками, к этому уже все шло. Одной из причин были заниженные расценки, но я благодарна им за то, что именно они первыми сделали этот шаг. В начале это был шок, но длился он не долго. Ведь в глаза смотрели люди, которых нужно было обеспечить работой и зарплатой. Приходилось платить налоги и аренду. Надо было действовать, и при этом – быстро.

Да, были бессонные ночи, сама села за оверлок, стала за утюг, ездила на ночной базар. Оставить то, чем начал благословлять Господь, было неправильно. И далее Бог начал вести и учить как правильно. Работая на себя, стала понимать, какая именно модель понравится покупателям.

Моя дочь поехала учиться за границу, и в этом тоже была помощь Господа. Увидела, что там, даже через длительный период, можно принести товар с чеком, и его возьмут с улыбкой. Этот момент помог мне в отношениях с людьми. Если на рынке никто не возьмёт назад товар через длительный период, то я – возьму. На рынке я работаю с 2003 года, многие оптовые покупатели у меня с тех времён. Даже, если кто-то перешёл на другой товар, мы общаемся, репутация порядочного человека играет роль.

Очень важно качество, своя «изюминка» в изделии. Что делает рынок? Польша, Турция привезла – скопировали. Я никогда так не делаю. Я могу взять идею «это модно», изменю под своё видение. Конкуренты не раз пробовали копировать мою юбку, но их продажи этих моделей были для них “не радостными”. А у меня – очередь. Не всё так легко, но Господь и в малом помогает. Город Хмельницкий – один из крупных швейных центров. Тут на каждом квадрате швейные цеха, конкуренция очень большая.

### **Почему Вы остановились на юбках?**

Я пробовала всё: полупальто, костюмы, но больше получала заказов на юбки. И, вспоминая своё детство, я вижу, Божье провидение, когда я сшила себе первую юбку.

Было время, 1993 год, когда я шила юбки и возила их продавать в Москву. И основная заказчица тоже покупала их. Тем более, лекала для изделий изготавливал мой цех, мой технолог. То было мое личное имущество, которым я имела полное право воспользоваться. Одним словом, женская юбка это “мое”, и она – востребована!

### **Как же начали развивать самостоятельный бизнес?**

После ухода заказчиков купила пару рулонов ткани, и мы начали творить. С технологом обсудили, что пошьём, с какого рулона. Сшили юбки. Тогда же арендовала торговую точку для реализации товара. И дело пошло. С того момента я не закрылась ни на один день, даже сразу существенно подняла рабочим зарплату.

Когда стала работать на себя, все пошло по-другому. Решение принимаешь ты, и даже если оно не слишком удачное в плане ткани или модели, да, это – неприятно. Но главное – ты не перед кем ни виноват, тебя никто не унижает. Я стала спокойная, очень ценю своих рабочих, поощряю их расценкой, им это нравится. У меня с коллективом – семейные отношения.

Сейчас за один раз кроится до пятнадцати рулонов, за неделю может быть до сорока, а тогда один-два рулона на один крой для меня это было испытанием. Помню, в 2005 году, в феврале, когда всегда рынок стоит и продаж нет, у меня стояла очередь человек тридцать. Люди ругались между собой, чтобы купить. Другие продавцы выходили из своих киосков, наблюдали за этой сценой, говорили, что я колдую.

Бог сразу показал, что стоит производить. Один раз покроили короткие юбки для девочек 10-12 лет, но они у меня не продались. Я их продала по пять гривен цыганам. Бог показал, что выше колен юбки я не должна шить. Самая короткая юбка – за коленку, 65 сантиметров длиной. Самая длинная – 80-90.

Не сразу поняла: не продаётся то, что массово висит у всех. Когда я начала делать на своих моделях какие-то бантики, вышивки, свои «фишечки», по-своему пришивать пуговички, это начало работать. Сейчас у меня на юбках вышивка – в тон ткани.

**Вы шьёте только юбки? А если попросят пошить костюм?**

Не получится, у меня массовый пошив. Разрабатываются на одну модель лекала. Самое малое, за один крой готовится 200 юбок.

**Где Вы продаёте свою продукцию?**

У меня есть несколько оптовых точек, 80% моих оптовиков мной работают с 2003 года. Приезжают люди со всей Украины, из Молдовы и Беларуси, хотя сейчас – уже реже. В Черновцах наши юбки достаточно активно скупают оптовики из Румынии и Молдовы.

**У Вас есть вышивальная машина?**

У нас в городе есть предприниматель, который имеет современное вышивальное оборудование. Там одновременно работают двадцать головок, как будто – двадцать машинок. Мы сотрудничаем последние четырнадцать лет. Я привожу детали кроя, на которых в указанном месте располагается вышивка. Приобретение подобного оборудования могло быть возможным, но в нашем помещении нет свободного места, а значит его пришлось бы арендовать. Эти нюансы не облегчат нашу работу. Надо заниматься чем-то одним.

### **В чём состоит Ваша работа? Кто работает с Вами?**

У меня есть технолог, но модель проверяю я. Сама вымеряю, показываю, какая должна быть модель, ткань. Все отношения с рабочими, с налоговой – мое дело. Уже адаптировалась к такой работе.

Я сейчас совсем иная, нежели пятнадцать лет назад. Никогда не делаю рабочим замечаний, никогда не кричу, в цеху хорошие отношения. Примерно 40% работников – адвентисты, остальные – нет, но атмосфера – христианская. Рабочих рук в цеху не хватает, поэтому я даю работу на дом и в другой цех, работники которого, так или иначе, связаны с нашей церковью.

### **Как выбираете себе работников?**

Давая объявление в газету, пишу, что у меня два с половиной дня выходных. Многих это отпугивает: а что мы заработаем, если два с половиной дня выходных? Швейные предприятия, как правило, работают по субботам. Еще пишу «без вредных привычек». Таким образом себя «рублю на корню», ведь некурящая швея – нонсенс, я хочу какую-то фантастику. У нас тяжело найти хороших специалистов, они везде нужны, и они сами выбирают, с кем им работать.

Работницы – приятные девочки. Мы с ними обнимемся, шутим, скучаем друг за другом. Сейчас по объявлению пришёл парень закройщиком. В первую минуту сказала, что в цеху не курят. Он удивился: «Швеи и не курят?» Говорю: да, я – штунда, и у нас в

цеху не курят. На следующий день он рассказал, что его жена, тоже швея, работала в цехе, где была одна-единственная адвентистка. С его слов, она была единственным человеком, с которым можно было общаться и дружить. Не знаю, что со мной было, но в первый же день я дала ему покроить сразу три рулона. До сих пор он у меня работает – отличный закройщик, порядочный человек, аккуратист, хотя вначале не верила, что останется.

### **Где Вы берёте образцы заказов?**

Сама придумываю, нахожу ткань, делаю какие-то изделия. Всегда надо придумывать что-то новое.

Сегодня рассматривали как подойдёт новый рисунок на изделие. И мне пришла идея: мы перевернули вышивку, и это было красиво.

Работает у меня девочка-художница, делаем рисунки на заказы. Но, бывает, рисунок красивый, а на изделии – не смотрится. Преимущество в том, что не используем рисунки из Интернета, создаем индивидуальность. Это очень важно.

### **Вы постоянно шьёте юбки, и они неизменно пользуются спросом? Почему?**

Как ни странно, да. Они не для юных модниц, а для женщин от сорока лет и старше. Благодаря удачным лекалам, изделие удачно смотрится на любой фигуре, за это нас хвалят. Загляните в магазины: не каждая женщина может позволить себе купить юбку за полторы тысячи гривен. У нас – в разы дешевле. Мои юбки востребованы, ведь контингент женщин “за сорок” немного подзабыт. С 2003 года я шью юбки, и они продаются. За меня всё делает Бог.

### **Какое служение вы несете в Церкви?**

Несколько. Я – руководитель отдела здоровья, секретарь общины и просто – инициативный член церкви. Служение в отделе здоровья, это то, чем я живу и дышу. У нас в Хмельницком

отличная команда медиков-миссионеров. Мы – единое целое, я рада, что с ними в одном ряду.

Кроме того, моя работа – моё служение. Стараюсь делиться с Богом своими благословениями не по возможности, а – с благодарностью. Именно благодаря своему бизнесу я могу что-то делать для Бога, помогать бедным. А так же – быть благословением для общины, чтобы у нас было тепло и уютно. Обожаю цветы, клумбы возле Церкви – мое хобби, на них я забываю о юбках. И возле подъезда у меня тоже клумбы с цветами, это тоже – служение.

Но, конечно, самое главное моё служение – согреть детей в неблагополучных семьях, чтоб не были голодные, раздетые. В одной семье двое детей, а родителей пару лет назад хотели лишиться родительских прав. Мы сделали им ремонт в квартире. Родители не изменились, но дети ходят в школу, отлично учатся, играют на музыкальных инструментах.

Бог часто мне навстречу посылает онкобольных. Мы с моей близкой подругой в церкви кормим бабушек-пенсионеров. Я не понимаю, как можно закрыть глаза и пройти мимо нуждающихся.

Правда, к добру относятся по-всякому. Бывает больно, но переболеешь и идешь дальше. Нужда делать добро бесконечна, она не оканчивается. Каждый раз, когда я вижу нужду, понимаю, что это ко мне обращается Бог. У меня деньги не лишние, нужно оплачивать налоги, работу людям, иногда подходит время, а – нечем. Господь всё даёт вовремя.

### **Что в Вас изменил бизнес?**

Не скажу, что добилась сверхуспеха. Я не знаю, как выдержала в самом начале. Стала самостоятельной, но деньги голову мне не кружат. Я помню своё детство и молодость, и это держит в тонусе. Мы с мужем живём в двухкомнатной квартире и нашей машине двенадцать лет.

