



Предпринимательство – среда, подверженная постоянной ротации. Надолго в ней не задерживаются бесталанные. Успех сопутствует трудолюбивым, ищущим, творческим, тем, кто живет и работает в режиме постоянного совершенствования. К таким предпринимателям современного толка относится Сергей Николаевич Бочкарев, сумевший за счет своих качеств характера выстроить модель добропорядочного предпринимателя, живущего не только собственными, но и общественными интересами.

ПО ЗОВУ СЕРДЦА

Предприниматель – это не профессия, это призвание. Далеко не каждый может основать собственное дело и развивать его в не вполне благоприятных условиях. Сергей Николаевич Бочкарев – из семьи рабочих. Отец, Николай Сергеевич, водитель, мама, Валентина Васильевна, рабочая агрофирмы «Октябрьская». Казалось бы, неоткуда у сына взяться предпринимательскому началу, да и стартового капитала у студента Саранского машиностроительного техникума было ноль. Переход экономики страны на рыночные рельсы пробудил, прежде всего, у молодых людей потребность заявить о себе. Не только желание улучшить свое материальное положение подталкивало к кипучей активности, но и стремление стать личностью, органично вписаться в новое социально-экономическое пространство.

Четверо ребят, среди которых самым младшим был Сергей, решили обуздать еще дикого, норовистого коня под непривычным названием бизнес. Год до самого призыва в армию ходил в «пристяжных» Бочкарев у старших товарищей. Стал ориентироваться в торговле. А когда отслужил в Вооруженных Силах страны, уже твердо знал, кем быть. Денег у дембеля не было, опять оперся на дружеские плечи, закладывая начало собственному делу.

Впоследствии Олег Моисеев и другие ребята воротилами бизнеса не стали. Для них это была ступенька познания новых реалий в обществе, двигал молодыми сердцами интерес

личного обустройства в кипящей страстями и событиями стране. В бизнесе остался один Бочкарев, остальных разметала по жизни изменчивая вздорная судьба. Некоторые оседлали Москву с ее масштабными возможностями, но так и не стали предпринимателями.

Сергей организовал свой первый магазин «Продукты» в Большой Елховке. Мать с отцом с опаской смотрели на сыновние хлопоты. Непривычное было для них дело, да и тревожные мысли селились в голове. Хотя лихие 90-е были в прошлом, но память они о себе оставили рэкетом, обилием крестов над могилами совсем еще молодых людей. Не вернется ли эпоха беспредела? Бог миловал. Тиски правоохранительных органов постепенно выдавили из экономики бесшабашных поборщиков.

Постепенно Бочкарев постигал непростую рыночную науку. Обзавелся вторым магазином. Затем третьим. Последний появился под давлением обстоятельств. Базу строительных материалов в Саранске пришлось закрыть в виду нерентабельности, а куда деть приличный запас товара? Родилась идея продать все через собственный магазин. Расширение сферы деятельности заставило дополнить разнообразием ассортимента продукции. Осваивать новое направление пришлось по ходу дела. Сейчас у Бочкарева бизнес приобрел черты семейного. Жена, Наталья Дмитриевна, врач, специалист высокой квалификации. Но когда детскую поликлинику на Химмаше закрыли, осталась не у дел. Влилась в бизнес мужа.

— Не жируем, - говорит Сергей Николаевич, - но стартовую площадку в жизнь двум дочерям 17 и 9 лет обеспечить, средств, думаю, достанет. По большому счету, мелкое предпринимательство находится под постоянным давлением сетевиков, таких, как, например, «Магнит». Они освоили городское пространство, теперь лезут в село. Появись они в Большой Елховке, сразу несколько точек розничной торговли закроются. Обидно то, что эта сеть магазинов везет в Мордовию краснодарскую продукцию, и деньги из региона уплывают на юг. Трудно малому бизнесу противостоять большой сети магазинов. В условиях жесткой конкуренции приходится выживать малому бизнесу. Свежим и качественным продуктом пытается удержать покупателя.

РАБОЧИЕ МЕСТА ДЛЯ СЕЛЯН

У Бочкарева 24 наемных работника. Среди них такие «зубры», как Надежда Александровна Волкова и Ирина Ивановна Маскинскова, которые «носом чуют» какой товар пойдет в народ, от которого следует отказаться. Исходя из качества и цены, составляют заявки. Берут малыми дозами в расчете на то, чтоб продукт на прилавке всегда был свежим. Покупательский спрос выступает в качестве компаса. Практически не бывает проколов в этом важном для торговли деле.

— Большой спрос на Саранскую сгущенку, мясомолочную продукцию из Ичалок и Атяшева, - информирует Бочкарев, - Шубинские колбасы очень хорошие. Значительная часть изделий на наших прилавках – плоды рук местных производителей. Для экономики республики это благо. Предприниматели это понимают и стараются вести дела с мордовскими предприятиями.

Предприниматель сетует на то, что оптовики, сетевая торговля и малый бизнес поставлены в одинаковые условия. Сносные для одних, трудные – для других. Например, лицензию за одну и ту же цену приобретает и могучий оптовик, и разветвленная сетевая компания, и худосочный малый бизнес. Для первых несколько

десятков тысяч ничего не составляют, для последнего - тяжелое бремя. Как вписать в анатомию рынка: «выживает сильнейший» - этот аспект? Весовые категории очень разные, а груз одинаков.

СВОЕ ДЕЛО - НЕ В ТЯГОСТЬ

— И все равно сейчас малому бизнесу стало дышаться вольготней, - утверждает Бочкарев, - все стало четче и понятней. Оформляй бумаги, а товар поставщики привезут. Но, чтобы не остаться в накладе, нужно постоянно развиваться. Остановка — смерть делу.

Нервнозатратное это дело — бизнес. «Дамоклов меч» банкротства всегда висит над головой. Чтоб приводить себя в порядок, расслабляться от суетных дел, Бочкарев разводит фазанов. Для души, чтоб она радовалась и успокаивалась среди птичьего великолепия. И на рыбалку пристрастился ездить, чтобы стресс снимать, глядя на водную гладь.

Современный бизнесмен образован, начитан и коммуникабелен, активен и настойчив в достижении цели. Охотно откликается на благотворительные запросы. Сергей Николаевич, хотя и не имеет лишних средств, всегда старается участвовать в добрых начинаниях. Недавно в Большой Елховке отмечали День пожилых людей, так главным спонсором праздника выступил Бочкарев. И таких примеров десятки ежегодно.

— Помогать детям и старикам, - наша святая обязанность, - считает предприниматель и стремится исполнять сказанное.

НИКОЛАЙ СКОБЛИКОВ.