



Супруги Кривошеевы Светлана (на фото справа) и Евгений – предприниматели нового поколения. Возрастив свое дело во времена куда более благоприятные, чем это было в 90-е годы, они строят бизнес на цивилизованной основе, где главное действующее лицо - покупатель. Для него и качественный товар и услужливое обхождение. На приветливую улыбку и идет покупатель.

Магазины под брендом «Триумф» зарекомендовали себя и в Пензятке, и в Масловке свежестью продукции, отменным качеством и обходительностью продавцов. Здесь вас встретят с улыбкой, предложат из большого ассортимента самое нужное, а при необходимости примут заказ, который выполняют уже на следующий день.

Владеют этими торговыми точками супруги Кривошеевы Светлана Александровна и Евгений Геннадьевич. Становлению семейного бизнеса способствовала Светлана, которая лет пятнадцать назад работала в магазине райпо в Масловке. Там приобрела опыт общения с покупателями, умение отвечать запросам посетителей. А когда райпо обанкротилось, супруги решили начать свое дело. Начали с малого: пристроили к дому тещи, Галины Гавриловны, небольшое помещение, продали Газель, на которой возил народ по маршруту Евгений, и сделали первые шаги в предпринимательстве.

— Нам не очень сложно было это сделать, — делится воспоминаниями Евгений Геннадьевич, - жена уже неплохо освоила торговую премудрость, осталось создать базу для приложения сил и возможностей. Взяли в аренду магазин на первом этаже многоэтажного дома в Пензятке... и начинание не вышло комом.

Года через четыре, встав покрепче на ноги, выкупили магазин, что стоит при дороге. Пришлось его привести в порядок, сделав капитальный ремонт, подведя к нему подъезд и соорудив остановочную площадку. Каждую копейку сэкономили, чтоб обустроиться, как следует. Сейчас супруги владеют тремя торговыми точками. Две у них в собственности, одна – в аренде.

— На днях, выступая по телевидению, председатель Союза предпринимателей России Борис Титов сказал о том, что в нынешнее кризисное время на предпринимателях сильно отражается падение покупательского спроса. Вы это ощущаете? – задаю вопрос супругам.

— Конечно, ощущаем. Но на наш бизнес влияет еще и то, что многие жители Пензятки работают в городе, там и затариваются всем необходимым в таких супермаркетах, как «Магнит», «Спар», «Пятерочка», которые предлагают куда больший ассортимент и по более приемлемой цене, - анализирует ситуацию Светлана Александровна, – наш клиент – сельский житель да проезжающие по трассе. Летом к ним прибавляются дачники. Вот они-то и помогают нам сводить концы с концами.

У Кривошеевых многодетная семья. Старшей Ангелине 12 лет, Дарине – 10, младшему Глебу – 7. Школьники, за которыми нужен догляд и уход. И тут на выручку приходят родители. У Евгения и мать и отец на пенсии. Геннадий Петрович до ухода на заслуженный отдых работал в местной котельной, мать Екатерина Матвеевна – в «Биохимике», живут в Пензятке, а вот Евгений с семьей, вложив материнский капитал и все, что имели, купили трехкомнатную квартиру в Саранске.

— Мы из рабочей семьи, - продолжает разговор Евгений, - поэтому не чураемся никакой работы. Я в роли и снабженца и грузчика. А жена за прилавком. Всего у нас четверо продавцов работают. Приличную заработную плату получают. Но очень непросто в селе найти честного, работающего, уважительного специалиста.

При магазине есть земля. Кривошеевы вынашивают мысль о пристрое, который в будущем должен нести статус праздничного зала. В Пензятке есть потребность в этом. Здесь можно будет провести новогодние праздники, справить день рождения, отметить корпоративный юбилей.

Подумывает семья и о налаживании бытовых услуг. Например, чтоб постричься, нужно ехать в Саранск, что особенно тяжело малоподвижным группам населения – об удобствах людей думают предприниматели. И свой бизнес строят на товарах местного производства. Свои еще не научились ловчить и обманывать ради удешевления изделий.

— Наши партнеры «Сладкая жизнь», «Хорошее дело», «Талина» - чья продукция известна в республике своим качеством. Органичная продукция, в основном, предлагается покупателям.

— Попробуй, продай залежалый или некачественный товар, - улыбаясь, продолжает беседу Евгений, - сразу отвалишь всех покупателей. Поэтому стараемся предлагать свежую продукцию.

Очень довольны предпринимателями и в администрации сельского поселения. Прежде всего, их безотказностью. Ни одно мероприятие не проходит в селе без их участия рублем. Например, к празднику Победы выделили средства на покупку расходных материалов на обновление памятника погибшим воинам. При первой же просьбе помогают техникой.

— Но есть у нас и проблемы, - вступает в разговор Светлана, - прежде всего, касса Onlain. На селе своя специфика. Часто люди берут товар в долг до получки или пенсии. И мы находим общий язык с населением. Но как быть при внедрении этих новшеств, не учитывающих сельских особенностей? Я свои деньги должна вносить за клиента в кассу? Иначе штраф.

Вторая проблема касается сертификатов, которые оптовики очень неохотно выдают.

Сейчас разговор идет о переводе этой документации на электронный носитель. Тогда и нам будет лучше и контролирующим органам тоже.

Кривошеевы предприниматели нового поколения. Взрастив свое дело во времена куда более благоприятные, чем это было в 90-е годы, они строят бизнес на цивилизованной основе, где главное действующее лицо, покупатель. Для него и качественный товар и услужливое обхождение. На приветливую улыбку и идет покупатель.

Николай скобликов