

# Фермер – продавец – покупатель.

**Такую цепочку в торговле свежим мясом выстроила Светлана БАТАРЕЕВА**

**Одним из самых популярных продуктов питания во всем мире является свинина, являющаяся прекрасным источником многих питательных веществ. В последние годы мясной рынок нашей республики значительно расширился за счет продукции, завозимой не только из российских регионов, но и со всех концов земного шара. Между тем искушенные потребители мяса отдают предпочтение продукции местных производителей.**

Всё большую популярность в Сыктывкаре приобретает сеть магазинов «Свежее мясо от Светланы». Секрет популярности кроется не только в разнообразии и высоком качестве предлагаемой продукции и доступных ценах, но и в высокой культуре обслуживания покупателей. Продавцами терпеливо и профессионально обслуживается самый капризный покупатель. А таковых среди нас встречается немало.

На первый взгляд, несколько нелогичным представляется присутствие в названии магазина женского имени, поскольку сам процесс производства свежего мяса предполагает преобладание грубой мужской силы. Встреча с обаятельнейшей хозяйкой торговой сети Светланой Витальевной Батареевой изменила это представление.

**- Светлана Витальевна, что вас привело в этот бизнес?**

- Если бы много лет назад мне сказали, что я стану мясником, наверняка приняла бы это за неумную шутку. Мне хотелось стать продавцом. Но родители не одобрили такой выбор, и я поступила в Чувашский педагогический институт. С дипломом учителя физики-математики некоторое время преподавала в школе. В 1989 году с мужем приехали в Сыктывкар. Не простое это было время. Годы перестройки, пустые полки в магазинах, талонная система, очереди за куском мыла и бутылкой растительного масла. К тому же снимали неблагоустро-

енное жилье. А тут дети пошли. Устроилась педагогом в Кочпонский детский дом, но средств на жизнь катастрофически не хватало, приходилось подрабатывать. Поздно вечером, бывало, падаешь на подушку, усталая, с одной сверлящей в голове мыслью: как выжить? Решили мы с мужем купить поросенка, благо, рядом с домом стоял перекосившийся дровяник. Купить то порося купили, а как его выкормить? И снова повезло: обнаружила совхозное поле с заброшенным урожаем турнепса. Выкопала, помню, весь урожай. Так зиму и пережили. Затем построили небольшой гараж, на втором этаже устроили курятник из 30 голов, затем приобрели десять поросят, правда, некоторые погибли. Осенью их забили, и возле магазина с тележки я торговала мясом. Было ли стыдно? Да, было. Но дома ждали дети, и нужно было думать о завтрашнем дне. Когда второму ребенку исполнилось восемь месяцев, пошла на работу на городской рынок. Торговала всем, что предлагали хозяева. Со временем с мужем решили перейти на торговлю мясом. Закупали его у частников, налаживая связи со всеми районами республики. Годы и трудности всему научили. В течение 15 лет работала без выходных.

**- Легко ли было выдержать конкуренцию?**

- Моим основным принципом было и остается: не обманывать покупателей.



Предлагать товар только хорошего качества. Научилась разделять мясо. Ведь и в этом процессе есть свои секреты. Со временем жители Сыктывкара оценили это, и у меня появились постоянные покупатели. Возможно, это сыграло свою роль в конкурентной борьбе. И коллеги по торговле уважали меня.

Четыре года назад появилась возможность приобрести магазин в местечке Давлон. Это была моя первая собственная торговая точка. Только дела с торговлей не пошли. Выручка была копеечная, и я решила закрыть точку. Но не успела: меня нашли мои постоянные еще по городскому рынку покупатели. Оказывается, с моим уходом с торговых рядов они меня потеряли, долго искали и нашли-таки. Вот они-то и посоветовали сделать вывеску «Свежее мясо от Светланы». Мол, это – верный пароль для твоих покупателей. И что вы думаете? Как только поменяла вывеску, покупатель вернулся ко мне!

Сегодня у Светланы Батареевой целая сеть магазинов. Она завоевала авторитет не только среди покупателей, но и у руководства отраслью. Объективно оценивая профессиональные и личные качества Светланы Витальевны, ее приглашают в свои магазины директора крупных торговых центров и комплексов столицы республики.

**- Ваш бизнес ориентирован на реализацию свежего мяса. Женское ли это дело?**

- Я уже говорила, что в этом бизнесе научилась всему. При необходимости могу самостоятельно проделать всю процедуру заготовки товара до реализации. Такова моя работа! Свинину закупаем в живом весе. Почему? Потому что торгуем свежим мясом, потому что на прилавок магазина должна поступать продукция, соответствующая бренду. У нас налажены контакты почти со всеми фермерами республиками, работаем со многими частниками из районов. Зачастую они сами выходят на меня и завозят скот на наш убойный пункт, где работают пять бойщиков. Работа здесь действительно специфическая. И психологически далеко не каждый выдерживает. Поэтому при подборе кадров с каждым работником приходится проводить психологическую работу. Текущести в кадрах почти нет.

**- Торгуете только свининой?**

- Кроме свинины у нас есть телятина и говядина.



**Постоянный покупатель Р. Хачатрян.**

**- Светлана Витальевна, помощники в вашем нелегком бизнесе являются...**

- ... мой муж Виталий Иванович. Он главный помощник, поддержка и соратник. С ним мы с первых дней в Сыктывкаре преодолевали жизненные невзгоды. Он и первый руководитель в бизнесе, и водитель. Младший сын тоже пошел по нашим стопам. А старший учится на юриста. А я нынче большей частью занимаюсь документацией.

Наверняка ни один состоявшийся предприниматель не может похвастаться легким стартом в бизнес-гору. И у Батареевых удача чередовалась неудачами, случались и проколы в торговле. Словом, все как у людей. Но жесткая школа выживания 90-х годов, чувство родительской ответственности за будущее детей научили их не опускать рук, не поддаваться эмоциям, когда хотелось все бросить, а руководствоваться холодным разумом. Они никогда не рассчитывали на поддержку государства

и не ждали помощи от доброго дяди. И не привыкли жаловаться на судьбу. Они прошли все испытание трудностями, выстояли и вынесли из всего пережитого главный урок: надо быть добрым к людям, помогать им.

- Мне очень везло на добрых людей. Приехала в чужую республику, чужой город, где никто нас не ждал, не встречал. Но рядом со мной всегда оказывались хорошие люди. У нас

Бумажной волокиты в последнее времяой как много. Осложняет работу множество проверок различных инстанций, горы отчетности. Но самое большое, что тормозит бизнес, – это слабое знание законодательных документов, которые постоянно меняются. Несмотря на всепоглощающую работу, чтобы «догнать» время, приходится заниматься самообразованием.

На днях Светлана Батареева первая среди индивидуальных предпринимателей республики получает «Декларацию о соответствии мяса» – это сертификат гарантии качества и безопасности выпускаемой продукции.

были замечательные соседи, понимающие хозяева, у которых долгие годы снимали жилье, которые, несмотря на трудные годы, во многом нам помогали. В налаживании добрососедских отношений мне очень помог совет моей мамы, которая часто повторяла: «Всегда уважай соседей». Сейчас я уже сама стараюсь оказывать посильную помощь, особенно спортсменам, детям, начальной школе поселка Птицефабрика. Ведь если Бог дал тебе что-то, это добро надо возвращать людям.

**Светлана МУРАВЬЕВА.  
Фото Сергея СУХОРУКОВА.**

