

Руслан Аббясов начал свое дело в разгар кризиса, который поразил экономику страны с особой жестокостью. Специалисты сравнивают обвал экономической активности с 1998 годом. В таких условиях делать ставку на собственный бизнес очень рискованно. В хорошие-то времена редкий человек осмеливался строить свое будущее на основе собственной инициативы.

Даже родной брат отказался вместе строить собственное дело. Подтолкнул в какой-то степени к такому шагу кризис, в результате которого Руслан оказался за воротами предприятия. А работал в торговле продавцом-консультантом, потом торговым представителем. В общем, знал предмет не понаслышке. Даже пытался организовать услуги по предоставлению клиентам цветной печати. Первый блин оказался комом. Но он же и научил: не можешь – не берись.

Оказавшись безработным, Руслан решил взяться за то, что мог делать. Вместе с отцом Растямом, своими руками начали строить магазин. Оказалось, что построить помещение – это полдела. Главным преткновением для начинающего предпринимателя явилось оформление бумаг. И вот в начале этого года магазин «Бяхетле» распахнул перед покупателями двери. Продукты первой необходимости повседневного спроса сразу привлекли внимание людей приемлемой ценой и качеством продукции.

Со дня открытия прошло совсем немного времени, но черемишевцы уже проторили к нему дорогу.

- Почему Вы предпочитаете именно эту торговую точку? – спрашиваю покупательницу Тамару Ягудину.

— Продукты здесь всегда свежие, цены очень приемлемые. Обслуживание хорошее, в магазине чистота и порядок. Просто побыть и то приятно. Нам здесь очень нравится. Поначалу Руслан сомневался: пойдет дело или не пойдет? Оказалось, что сомнения были напрасны. Покупатели в основном те, кто живет в районе магазина. Но бывают и исключения.

— Я вот с другого конца улицы сюда хожу, - говорит одна из покупательниц, - все потому, что залежалого товара здесь нет, и мне, пенсионерке, очень цены подходят. Варьировать ценами предпринимателю позволяют некоторые обстоятельства. Во-первых, за аренду платить не надо, во-вторых, зарплату платить продавцу тоже не надо – сам за прилавком стоит. Экономия на этих аспектах и позволяет держать цену на приемлемом для покупателей уровне.

Хотя электрическое отопление до 9 тысяч в месяц зимой обходилось, расходы почти не повлияли на ценообразование. Подумывает предприниматель на газ перевести производство тепла. Останавливает мороза с оформлением документов. А время для предпринимателей – категория очень ценная.

Бизнес имеет одну весьма важную особенность – он притягивает людей тем, что предоставляет свободу действий. Работать не надо на «дядю», как выразился Руслан, очень много значит. Увлекает процесс познания, перспектива... Аббясовы только - только встают на путь свободного предпринимательства, а уже строят планы на будущее. И уже младший брат присматривается, как идут дела у Руслана. Может стать, и он бросит инженерить и пустится в бизнес.

Н. ДЮЖЕВ.