Предприниматель Евгений Бухаркин в своей работе делает ставку на продукцию местных производителей. При выборе поставщиков придерживается правила: сначала пробная закупка, а при спросе предложения – договор на поставки оптовых партий.

В бизнесе Евгений Иванович оказался случайно. Младшая сестра его, Мария, вышла замуж за директора магазина Владимира Владимировича Дьякова. Потом они надумали уехать в Абхазию и предложили Евгению взять магазин в аренду.

— Я после девятого класса поступил в торговое училище, которое закончил в 2003 году, - вспоминает Бухаркин, - но работать по специальности не пришлось, на стройке лет 12 отделывал объекты. Вот и подумал, раз такое дело, то надо поменять место работы. Тем более, что с торговлей я с раннего детства дружу.
Судьба заставила Евгения заниматься торговлей с малых лет. Отец, Иван Алексеевич Бухаркин, работал в здешнем хозяйстве Совхоз «Коммунар» агрономом. В 25 лет попал в автокатастрофу около хуторского леса, оставив на руках молодой жены двух ребят: старшего Сашу и младшего Евгения. Две коровы, бычки, четыре свиньи, птица оказались на плечах женщины с малыми помощниками. До обеда, прежде, чем идти на работу в школу обучать ребят начальных классов, она за обширным поголовьем следила, а после обеда эта обязанность отходила детям. Чтоб жить не хуже, чем другие, приходилось матери из молока производить масло, творог, сметану – и все это шло на продажу. На рынок отправляли яблоки, яйца, молоко.
Потом Анна Алексеевна вышла замуж. От второго брака родилось еще двое детей: мальчик и девочка. Саша с Женей научились продавать домашние изделия. Так что предложение зятя упало на подготовленную почву. В тридцать лет он уже не сомневался в том, что дело получится.
Бухаркина мы застали за прилавком.
— Вы и предприниматель, и продавец? - спросил я его.

— Продавец у меня на выходных, пять дней работает, два отдыхает, и вот эти два дня я стою за прилавком, - ответил Евгений.
— А кто вам поставляет продукты питания? – продолжаю расспрос.
— С чамзинской организации «Хорошее дело», с саранской «Сладкая жизнь», с тольятинского мясокомбината «Лада» и из других мест везем продукты, - ответил Бухаркин, - я к выбору партнеров отношусь скрупулезно. Вначале заказываю пробную партию, понравится продукт потребителю, заключаю договор поставок. Цена и качество определяют спрос. Народ в селе небогатый, поэтому тщательно отбираю товар по этой формуле. Нередко просят люди выдать нужное с оплатой до получки или до пенсии. Все на селе знают друг друга, поэтому имеем представление, кому доверять, кому нет. Магазин работает без выходных. Этот график позволяет идти на равных с конкурентами, два магазина которых расположены рядом.
Еще у предпринимателя гектар земли под Еремеевым. На нем семья растит корма для скота. Анна Алексеевна еще не бросила давнюю привычку возиться с подворьем. Ее переняли у мамы и дети, у Евгения и жены, Марии Александровны, двое детей. Младшая только родилась. Маша в декретном отпуске.
— Позволяет бизнес сводить концы с концами? - продолжаю расспрашивать Бухаркина. - Все расходы разом не восполнить, мы квартиру в Саранске купили, машину. Пришлось брать кредит. Расплачиваемся потихоньку.
Наш разговор прервала покупательница Татьяна Казачкова, местная жительница.
— Вы предпочитаете делать покупки в этом магазине, почему? – задал я ей вопрос, молодая женщина улыбнулась и ответила:
— Потому, что в этом магазине приветливо встречают, обхождение такое, о каком мы раньше только мечтали. И продукция здесь свежая и высокого качества. Вот поэтому я сюда и хожу.
Н. ДЮЖЕВ