

# Валентина Конотопенко, председатель правления ЧАО «СпортЭК»:



**Кому в Николаеве неизвестен спортивный магазин на пересечении Советской и Потемкинской? Даже местный Обломов в четвертом поколении заходил сюда хотя бы однажды, когда выбирал себе что-нибудь для будущего отпуска. Здесь все есть - от футбольного мяча до акваланга и от гантелеей до бильярдного стола. А кто из владельцев «четырех колес» не знает авторынок по улице Кирова? Разве что хозяева наикрутинейших иномарок. А мы, рядовые автолюбители, давно напоминали сюда «народную тропу». Но не все в курсе, что эти торговые предприятия объединяет одно частное акционерное общество «СпортЭК». И еще - личность руководителя - бессменного председателя общества, Валентины Александровны Конотопенко. В структуре, ранее называвшейся «Спортивары», Валентина Александровна со дня основания. Сторонники активного образа жизни не обходят стороной и «Дом спорта» на рынке «Колос». Это также предприятие «СпортЭК». В наше непростое время эти предприятия стablyно работают, предоставляя многим тысячам покупателей свои услуги, а многим сотням - воз-**

**можность заработать. О них, о людях «СпортЭК» и их делах, мы беседуем с председателем правления ЧАО «СпортЭК» Валентиной Александровной Конотопенко.**

**ИМЕНА:** - Уже недалеко до Нового года и Рождества, уже можно подводить итоги. С каким настроением Вы встречаете конец года?

**В.К.:** - Этот год, как никакой другой для предпринимателей, - какой-то... неожиданный. Каждый день ждешь подвоха от наших депутатов и правительства. Приходится как на лезвии ножа балансировать между новыми законами и постановлениями. Но, слава Богу, Президент подписал указ о «единоналожниках». Это уже какая-то стабильность.

**ИМЕНА:** - Много говорилось о налоговой реформе, а на поверку оказалось, что она просто душит малый бизнес. Но предприниматели поднялись и отстояли свои интересы.

**В.К.:** - А чего это людям стоило?.. Я в свое время получила выговор за рынок, на котором мы сейчас находимся. За то, что рынок создала. Это еще в советские времена было и получилось почти что случайно. Тогда на каждом углу пенсионеры запчастями торговали. Вот нам и пришла в голову мысль создать такой рынок, где бы можно было торговать легально и централизовано. А сейчас нас этот рынок, можно сказать, спасает. Как-никак, мы дали возможность более чем 350 предпринимателям вести свою деятельность и зарабатывать, а ведь за каждым из них - семья, как и у нас, собственно.

**ИМЕНА:** - Большое Вам спасибо от всех автомобилистов города. Место это знаменито в определенных кругах. Жаль, что его хозяйка не так широко известна. При такой инициативности и деловой хватке можно было в масштабе города много полезного сделать.

**В.К.:** - То есть, депутатом? Нет, не хочу. Хотя, иногда жалею, что я не депутат. Когда вопросы земли решаются, например, или строительства.

**ИМЕНА:** - Вы ведь не одна работаете, великий ли у Вас коллектив?

**В.К.:** - Нет, не очень. Порядка пятидесяти человек. Охранники, уборщицы, контролеры, продавцы. Очень стабильный коллектив.

**ИМЕНА:** - А ближайшие соратники?

**В.К.:** - Ближайшие соратники пришли вместе со мной. С той поры и вместе.

**ИМЕНА:** - Кто они?

**В.К.:** - Бабье (смеется). Например, главный бухгалтер - Черниенко Раиса Петровна. Когда я пришла учеником продавца, она пришла кассиром. Или Бондарь Валентина Васильевна. Она у нас и «Мать Тереза», и «строгий праведник», потому что кадрами заведует, и председатель профсоюзного комитета. Работает с 1968 года. А наше предприятие постоянно видоизменялось. То оно было государственным, арендным, теперь вот - акционерное, с 1994 года.

**ИМЕНА:** - Как ранее говорилось: «Колебались ли Вы от линии партии? Нет, колебался вместе с линией!»

**В.К.:** - Правильно, так и было (смеется). Хотя в ассортименте товаров мы немного изменились. Раньше мы сами торговали запчастями, а теперь даем торговать другим. Ну, в те времена марок автомашин было всего четыре: «Волга», «Москвич», «Жигули» и «Запорожец». А сейчас их множество. Нужна либо специализация, либо вхождение в такую сеть, в которой тебе обеспечат доставку нужной детали хоть из Нью-Йорка. Хотя общее направление мы за собой оставили.

**ИМЕНА:** - А как с товарами для спорта?

**В.К.:** - А автозапчасти входят в группу «спортивары».

**ИМЕНА:** - Да неужели!

**В.К.:** - Группа «спортивары» - это и одежда спортивная, и обувь спортивная, и рыболовные принадлежности, игры всевозможные - домино, шашки, туристические товары. И в том числе - запасные части для машин. Но если раньше мы получали товар от производителя через оптовые базы, то теперь этого нет. Многие предприятия позакрывались, ничего не производится... У нас по линии спортиваров по всему Союзу были предприятия - «Динамо» назывались. Это были трикотажные, швейные фабрики, были свои модельеры, выпускали спортивные костюмы, верхнюю одежду.

**ИМЕНА:** - И как же вы выкручиваетесь?

**В.К.:** - Выкручиваться сейчас просто - были бы деньги... Есть оптовые поставщики, которые обеспечивают полный ассортимент и никаких проблем...

**ИМЕНА:** - Когда обращаешь внимание на отличие нынешнего поколения от пре-

# «Счастье - понятие настолько ёмкое, что включает всё: и здоровье, и благополучие, и удачу, и душевный покой»

дыщущего - нашего, то бросается в глаза отношение к активному отдыху и спорту. Если нас в молодости невозможно было загнать домой, то нынешнюю молодежь не выгонишь из дома - компьютер заменяет все. На вас это обстоятельство отражается?

В.К.: - А как же! Ведь наш ассортимент - товары для физического совершенствования человека. Кроме того, появилось множество конкурентов, те же интернет-магазины. Все можно купить, не вставая с дивана.

**ИМЕНА:** - Понятно, что товаров для спорта стало относительно поменьше, а для автомашин - побольше. Просто потому, что количество машин увеличилось. А есть ли что-нибудь такое, чего раньше вообще не было?

В.К.: - Ну... (задумчиво), если раньше мы свои возможности реализовывали сами, то теперь часть торговых площадей сдаем в аренду. Надо всё использовать - без этого теперь нельзя. Обещепит у нас появился в связи с открытием рынка. Руководители работают очень давно на предприятии: один работает с 1985 года, другой - с 1989. Вообще, если у нас кто и меняется, то, так сказать, рабочий класс.

**ИМЕНА:** - Кадры - вопрос вопросов. Какая у вас динамика с кадрами?

В.К.: - Проблема есть такая, что у наших женщин возраст уже... «умудренный». Но растим смену, есть хорошие девочки.

**ИМЕНА:** - А вот такой вопрос для «умудренного» человека. Ведь Вы работаете давно и прекрасно знаете всю нашу систему. Если бы Вы вдруг стали большим, очень большим начальником национального масштаба, то чтобы Вы изменили?

В.К.: - Неожиданный вопрос... Вообще у меня складывается впечатление, что когда человек у нас в стране становится «очень большим начальником», он либо не получает нужную информацию, либо перестает замечать все вокруг и плывет себе над облаками...

**ИМЕНА:** - Здорово сказано: «плывет над облаками» - прямо представил себе... Но все же: что следует изменить «наверху»?

В.К.: - Следует расстаться с амбициями, которые никому не нужны, и служить народу и стране.

**ИМЕНА:** - У нас скорее не амбиции, а мифы вместо реальности. Конечно, можно плевать на реальность, но тогда не следует обижаться, что реальность начинает плевать на тебя тоже. Возвратясь на наш рынок, есть ли у Вас мечта, как бы все это развить, усовершенствовать до идеала?



В.К.: - Я на этом рынке, как джин в бутылке. Этот кусочек места со всех сторон стиснут между железной дорогой и другими предприятиями. Мне некуда развиваться, только вверх. Но тем не менее, боремся... несмотря на возникающих времена от времени конкурентов.

**ИМЕНА:** - Наполеон советовал обещать все и не выполнять ничего. А как Вы видите свой коллектив в будущем? Ну, скажем, через год.

В.К.: - Прежде всего я хочу, чтобы мы не потеряли друг друга. Затем хочется, чтобы все были здоровы, а семьи благополучны. А потом, учитывая «Евро 2012», Олимпиаду в Сочи и необходимость оздоровления народа, хочется, чтобы судьба повернулась лицом к спортивным товарам. Мы ведь в своем деле, знаете, как гармошка - то растягивается, то сжимается. Есть у народа лишняя копейка - он покупает спортивные товары, едет от-

дыхать со своими ластами. Падает покупательная способность - обратный процесс.

**ИМЕНА:** - По сути вы обслуживаете средний класс и сами являетесь представительницей среднего класса. Ведь средний класс - дитя хоть небольшого, но избытка. Он появляется только тогда, когда основные потребности уже удовлетворены.

В.К.: - Совершенно верно! Олигархи к нам не ходят. Мы же кровно заинтересованы, чтобы народ жил хорошо. Чтобы работали предприятия, заводы. В свое время я была главным товароведом. А что такое главный товаровед? - это как главный инженер на заводе. Мы очень активно сотрудничали с николаевскими предприятиями, которые выпускали множество товаров спортивного назначения: лодки, палатки, туристическую мебель, алюминиевую посуду и так далее. Ничего теперь этого нет. И пока не зарабатывает промышленность, настоящий средний класс не появится.

**ИМЕНА:** - Что бы Вы хотели пожелать в Новом году всем читателям журнала?

В.К.: - Я бы хотела пожелать всем счастья. Почему начала не со здоровья? Поэтому что счастье - понятие настолько ёмкое, что оно включает все: и здоровье, и благополучие, и удачу, и душевный покой. И поскольку коллектив у меня женский, особенно хочется пожелать женского счастья! Пусть в каждом доме поселится по добруму дракону, который будет исполнять любые желания!

**ИМЕНА:** Александр Карманов  
Фото - из личного архива героини публикации

