



- Все было интересно. Сложности заключались в том, что мы не знали, как правильно всё организовать. Поэтому бизнес строили "по образу и подобию" потребкооперации - база плюс магазины, - рассказывает Анатолий Николаевич.

Кстати, название для своего предприятия - "Купец и К" - Анатолий Спорыш выбрал целенаправленно: ведь купец - это посредник между производством и рынком, а купечество - социальный слой, занимавшийся торговлей.

- Я много читал о купцах, и мне казался очень важным тот факт, что купеческое слово ценилось больше, чем любой документ с печатью. Купеческая честность, доверие к купцам - это стало главным аргументом при выборе названия, - говорит Анатолий Спорыш. - К тому же казалось возможным возродить старинный дух и лучшие традиции дореволюционного купечества: ведь многие из купцов были меценатами...

#### ОТ "ЮБИЛЕЙНОГО" К "КУПЕЧЕСКОМУ ДВОРУ"

В 1992 году, когда муниципальные торговые предприятия пошли "с молотка", фирма "Купец и К" выкупила на аукционе магазин "Юбилейный".

шесть лет. А старшие сыновья - Алексей и Евгений - пошли по стопам отца, занялись бизнесом. Причем Алексей возглавляет торговый комплекс "Купеческий двор", а у Евгения свой чайный магазин. Евгений занялся бизнесом еще во время учебы в институте: сдавал в прокат велосипеды. Кстати, оба сына окончили Полтавский университет экономики и торговли - бывший Полтавский кооперативный институт, который в свое время окончили их отец.

Анатолий Николаевич говорит, что, возможно, ему нужно было выбирать не торговлю, а дизайн и строительство. Впрочем, возможность заниматься этим у него есть и сейчас. Дизайн кафе "Кантри", ювелирного магазина "Ларец", да и вообще всего, что можно увидеть сегодня в "Купеческом дворе" - это воплощение творческих идей Анатолия Спорыша.

Анатолий Николаевич своими руками делает мебель - это его хобби. В доме, построенном в стиле "прованс", почти 70 процентов всей мебели - ручная работа: либо это сделано им самим, либо по его эскизам. Но баня, зона барбекю - это исключительно его творчество.

- Мне нравится работать с деревом, - говорит он. - Это у меня

материальную поддержку. В их числе Благодарственные письма от организаторов Международного музыкального фестиваля в Италии, где участвовали мегионские дети, из Германии - от организаторов фестиваля "3D: дари добро детям", Архиерейская грамота от митрополита Ханты-Мансийского и Сургутского Павла и множество других.

В 2005 году производственно-торговая коммерческая фирма удостоена диплома "Лидер бизнеса Мегиона" в сфере торговой деятельности. В том же году за благотворительную деятельность компания награждена золотой медалью "Национальное достояние России" Международного благотворительного фонда "Меценаты Столетия".

В 2010 году президент ООО ПТКФ "Купец и К" Анатолий Спорыш за вклад в развитие малого и среднего бизнеса в Ханты-Мансийском автономном округе был награжден Благодарственным письмом губернатора ХМАО-Югры Натальи Комаровой.

Если собрать все Благодарственные письма, которые получил Анатолий Николаевич за эти годы, то на стенах его кабинета просто не хватит места, чтобы все их разместить.

О том, насколько доверяют ему мегионцы, говорит тот факт, что Анатолий Николаевич дважды избирался депутатом: до 1993 года он был в составе последнего городского Совета народных депутатов, а затем - в городской Думе первого созыва.

В текущем году имя Анатолия Спорыша занесено на городскую Доску почета.

#### В БУДУЩЕЕ - С ОПТИМИЗМОМ

Сегодня в обществе с ограниченной ответственностью "Производственно-торговая коммерческая фирма "Купец и К" трудятся 53 человека. Когда-то численность коллектива доходила до 90 человек, но экономические трудности оказали влияние на сокращение штата.

- До прошлого года предприятие занималось, в основном, розничной торговлей продовольственных товаров. На сегодняшний день основной вид нашей деятельности - это сдача площадей в аренду. Поэтому и численность работников меньше. Раньше у нас только в "Юбилейном" работало 22 человека (это продавцы и грузчики). Хотя до сих пор у нас есть люди, которые трудились в "Юбилейном" еще до 1992 года, до его покупки. Ровно вдвое сократился и аппарат управления: вместо четырнадцати человек теперь семь. Но костяк коллектива достаточно стабильный: от нас люди уходят, в основном, на пенсию, - говорит Анатолий Николаевич.

Свои юбилеи - 15, 20 лет - фирма всегда отмечала с поистине купеческим размахом: праздновали в ресторане с друзьями и партнерами, которые приезжали из разных уголков страны и даже из-за границы с богатыми подарками. В этом году пышного праздника не планируется, поскольку сегодня все финансы фирмы направлены на строительство торгового комплекса. ("Вот окончим строительство в следующем году, тогда и отпразднуем", - говорит Анатолий Николаевич).

Но своих сотрудников Анатолий Спорыш обязательно поздравит с 30-летним юбилеем, а самые достойные из них получат денежные премии.

- В преддверии нашего юбилея и Нового года я хочу пожелать всем своим сотрудникам и всем мегионцам здоровья, счастья, спокойствия! Пожелать, чтобы они не теряли близких и родных, а только приобретали новых друзей и пополняли семью, - говорит Анатолий Николаевич. - И пусть у каждого в Новом году сбудутся заветные мечты и желания!

**Нина КУПАЛЬЦЕВА**

# С купеческим размахом и щедростью

**18 декабря исполняется тридцать лет торговой фирме "Купец и К", которую в 1991 году создал и возглавляет Анатолий Николаевич Спорыш - человек хорошо известный в Мегионе как бизнесмен, меценат и общественный деятель.**

**СТАТЬ** успешным бизнесменом может каждый, считает Анатолий Спорыш, но при условии, если в человеке это заложено на генетическом уровне и если он сумел оказаться в нужное время и в нужном месте.

Что касается "предпринимательской жилки", то у него она проявилась еще в детстве. Анатолий вырос в селе Бесарабка Сумской области. В семье было трое детей. Мама не работала - у нее была инвалидность, поэтому жили на зарплату отца-лесника.

Свои первые деньги Анатолий заработал в 14 лет на разведении кроликов, которыми он занимался лет с семи. А все началось... с бельчонка.

- Этого бельчонка принесли старшие мальчишки из леса. Он был совсем крошечный и очень слабый. Я пытался его выхаживать. Про это узнали соседи и попросили отдать бельчонка им, предложили взамен кроликов. Я не хотел его отдавать, но мама убедилась, что бельчонку нужно молоко, а у соседней дойной корова: они его спасут, а у нас он погибнет. И я скрепя сердце согласился обменять бельчонка на пару кроликов, - рассказывает Анатолий Николаевич.

За ушастыми пушистиком, которые расплодился затем до 120 особей, он сам ухаживал. Заготавливал для них траву, кормил-поил, лечил, сам мастерил им клетки. А потом сдал их в заготконтору, получив сразу 120 рублей. В то время это были большие деньги, особенно, если учесть, что зарплата отца составляла 80 рублей. Деньги Анатолий отдал матери, а себе оставил немного на импортную жвачку.

Когда пришло время выбирать профессию, Анатолий решил стать юристом. Но тут вмешался Его Величество Случай: перед самыми выпускными экза-

менами парень сломал руку, и ему не выдали необходимую для поступления на юрфак медсправку по форме № 286. И тогда он выбрал торговлю. Из прагматических соображений. Поступил в Полтавский кооперативный институт, который окончил по специальности "Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами".

#### В НУЖНОЕ ВРЕМЯ И В НУЖНОМ МЕСТЕ

Анатолий Спорыш приехал в Мегион сразу по окончании вуза, в июле 1989 года, по направлению Нижневартовского райрыболов-потребсоюза. К тому времени у него уже была семья - жена и сын, а в Нижневартовске жили родители супруги. Так что он не просто имел представление о том, куда едет работать, но и добился, чтобы его направили именно на Север. В райпотребсоюзе ему предложили на выбор три места: Радужный, Нижневартовск и Мегион. Он выбрал Мегион. Тем более, что начальство пообещало помочь с жильем.

Свои первые шаги в бизнесе Анатолий Спорыш начинал в эпоху "перестройки", когда стали появляться различные кооперативы, и его мечта завести своё собственное дело стала реальной возможностью. Для этого у него имелись и соответствующее образование, и молодая энергия (парню было 24 года), и предприимчивость, столь необходимая бизнесмену. Да и опыт работы в торговле уже имелся: три года он возглавлял правление Мегионского рыбокооператива Нижневартовского райрыболовпотребсоюза.

В торговой фирме, созданной им в 1991 году, первоначально было три человека. И начали они с того, что открыли небольшой отдел в магазине "Луиза", где торговали товарами, полученными под реализацию от продажи дикоросов.

- Тогда было два "Юбилейных" магазина - промышленный и продовольственный, и на продажу они были выставлены отдельными лотами, хотя находились в одном здании. В этот магазин вложено тридцать лет моей жизни, - говорит Анатолий Николаевич.

Эти слова, пожалуй, могут понять только мегионцы, которые помнят, как в начале 90-х выглядел старый "Юбилейный": это был одноэтажный магазинчик с битым шифером на крыше. Проезд мимо него - прямо по глине, мимо общепита, окруженного сваями, септиками, погребями... Сегодня, глядя на "Юбилейный", на его добротное, красивое здание из красного кирпича и на благоустроенную территорию вокруг, в это трудно поверить.

Помимо "Юбилейного", ПТКФ "Купец и К" сегодня владеет уютным торговым комплексом "Купеческий двор", который построила самостоятельно, а после строительных работ и реконструкции, которые сейчас идут полным ходом, эти два здания будут объединены в современный торговый центр, где планируются и новые магазинчики, и даже фонтаны - внутри здания и на площади.

- В "Юбилейный" будут сделаны проходы, а все остальное составит единое пространство торгового комплекса. Первоначально мы планировали, что здание будет четырехэтажным. Но сегодня по причине нехватки финансов и резкого роста цен на стройматериалы, мы не укладываемся в ту сумму, на которую рассчитывали, поэтому пока будем возводить два этажа, но с таким заделом, чтобы потом, когда заработаем деньги, можно было бы достроить третий этаж. В любом случае мы сделаем здание современным и постараемся, чтобы арендаторы, с которыми мы уже ведем переговоры, были интересны нашим покупателям.

#### СВЯЗЬ ПОКОЛЕНИЙ

Анатолий Спорыш - отец четверых сыновей и дедушка четырех внуков. Матвей и Илья еще достаточно малы - младшему только

от дедов - они оба много чего умели мастерить своими руками. В детстве я делал деревянные ружья и пистолеты, очень любил выжигать по дереву: над картиной "Три богатыря", где нужно было передать три оттенка окраса лошадей, трудился несколько ночей. Сейчас эта картина хранится у мамы.

#### "НУЖНО ОСТАВАТЬСЯ ЧЕЛОВЕКОМ..."

Уже сложилась добрая традиция, когда бизнесмены занимаются благотворительностью. Многие не всегда афишируют свою деятельность, помогая людям в тех сферах, где финансовая помощь необходима. Анатолий Спорыш относится именно к этой категории благотворителей, которые предпочитают делать добрые дела, скромно оставаясь при этом в тени. Выделить деньги на лечение больного ребенка, профинансировать поездку коллектива школы искусств на фестиваль, помочь ветеранам Великой Отечественной войны в приобретении бытовой техники, проведении ремонта или покупке подарков к юбилеям и праздникам - сколько раз фирма "Купец и К" откликнулась на такие просьбы, в том числе используя возможности Благотворительного фонда "Меценат"! Кто-то сказал, что благотворительность - это, в первую очередь, культура самих людей, а не собранные ими деньги. Не важно, сколько вы отдали на добрые дела, важнее то, что вы внутренне понимаете необходимость этого.

- Главное в бизнесе - это, конечно, получение прибыли. Но при этом нужно оставаться человеком, - считает Анатолий Николаевич. - Если мне в жизни повезло оказаться в нужном месте в нужное время, чтобы стать бизнесменом, значит, я должен помогать тем, у кого это не случилось.

У Анатолия Спорыша - десятки наград за его вклад в развитие города и благотворительную деятельность. Среди них - Почётные грамоты и Благодарственные письма главы Мегиона, областной, окружной и городской Дум, а также от организаций и предприятий, которым Анатолий Николаевич оказал