

Надежда - только на себя

Современные реалии определили выбор будущей профессии для Михаила СВЕТЛАКОВА:

- Все быстро меняется: сегодня предприятие работает, а завтра нет. Сегодня ты успешный сотрудник, а завтра остался без работы. Поэтому я решил: буду рассчитывать только на собственные силы.

Заманчивое предложение

Вот так по-взрослому рассуждал выпускник одной из асбестовских школ Михаил Светлаков. Вуз и специальность выбирал с прицелом на будущее: учился в Уральском государственном лесотехническом институте на экономиста.

Студентам, которые в 2005 году поступили в вузы, не позавидуешь. Все институты и университеты перешедшие на новую систему получения высшего образования: бакалавриат и магистратура. И уже на первых курсах Михаил решил, что учиться будет, что называется, до конца. Лишние знания еще никому не мешали.

После четвертого курса Михаил Светлаков проходил преддипломную практику в отделе организации расчетов ОАО "Газпром". Он был уверен, что несколько месяцев работы в такой крупной компании будут бесценным опытом, пусть даже практика никак не оплачивалась.

- Компания готовилась к крупной аудиторской проверке, - вспоминает Михаил. - Поэтому на меня как практиканта сложили всю черновую работу с бумагами. Задания старались выполнить качественно и в срок. Понимал, что подвести компанию нельзя.

Руководитель отдела не могла не отметить активного и целеустремленного практиканта. Спустя два месяца Михаила пригласили на беседу с заместителем генерального директора и предложили поработать еще месяц. Михаил согласился. Тем более, что диплом хотел писать на тему "Внедрение системы бюджетирования" на примере "Газпромтрансгаза" (г. Екатеринбург).

Спустя месяц М. Светлакову вновь предстояла встреча с руководителями. На этот раз они предлагали ему постоянное место работы. Офисный стол и приличный оклад уже ждали молодого специалиста.

- Предложение, конечно, было заманчивым, - признается Михаил. - Но я понимал, что не готов целый день сидеть в офисе и заниматься бумажной работой. Мне казалось, что по темпераменту мне подходит другое. И взвесив все "за" и "против", я отказался от должности.

К такому осознанному решению руководители крупной компании отнеслись с пониманием. За добровольственный труд в течение трех месяцев выписали премию, отметили Благодарственным письмом и обещали дать хорошие рекомендации при устройстве на другое предприятие.

Есть идея!

Учась в магистратуре, Михаил Светлаков столкнулся с банальной проблемой: в Асбесте оказалось непросто купить качественные колеса для автомобиля по приемлемой цене.

- Если что-то подходящее и было в наших магазинах, то по заоблачным ценам, - рассказывает М. Светлаков. - Я мог сравнить: сколько аналогичный товар стоит в Екатеринбурге, где зарплаты в разы выше. И сравнение это было не в пользу асбестовских магазинов. Да и ассортимент оставлял желать лучшего.

Тогда Михаил начал предлагать свои услуги друзьям и знакомым. На учебу он практически каждый день ездил в Екатеринбург, поэтому мог привезти необходимый товар по более низкой цене. Со време-



Михаил СВЕТЛАКОВ привык рассчитывать только на себя. Это позволило ему не только открыть свое дело, но и успешно его развивать, несмотря на трудности.

Три вопроса предпринимателю

- Почему свое дело решили открыть именно в родном городе, а не в Екатеринбурге, где гораздо больше перспектив?

- В большом городе и конкуренция больше. Да и как говорят - лучше быть большим человеком в маленьком городе, чем маленьким человеком в большом городе. А еще "где родился, там и пригодился". У нас не самый плохой город. И в Асбесте можно быть успешным, работать и развиваться. Было бы желание.

- Почему именно Интернет-магазин, а не просто торговая точка?

- Во-первых, в Интернет-магазине можно представить более широкий ассортимент. Не нужны склады. Вместо витрины - страница в сети Интернет.

Во-вторых, за этим будущее. Процесс покупки с каждым годом становится удобнее и автоматизированнее. Сейчас даже саморезы заказывают через Интернет, потому что это дешевле. Да что там, в век современных технологий можно делать практически все, не выходя из дома. Нужны только компьютер и выход во всемирную сеть. Ну, или телефон.

- Какими качествами надо обладать, чтобы стать успешным предпринимателем?

- Целеустремленность, упорство, желание развиваться. В любом деле бывают взлеты, и падения. Надо уметь не опускать руки при первой неудаче и двигаться к своей цели.

менем такая услуга стала пользоваться заслуженной популярностью. Особенно в сезон - осенью и весной, когда многие автомобилисты задумываются о замене резины.

- Был конец 2010 года. Я понимал, что учиться осталось буквально несколько месяцев и надо определяться с трудоустройством, - вспоминает Михаил. - Тогда и появилась идея зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель и открыть свой Интернет-магазин.

Сказано - сделано. В январе 2011 года Михаил Светлаков оформил все необходимые документы. Собственные накопления ушли на оплату услуг программиста, который создал Интернет-сайт. Правда, назвать магазином его можно было только отчасти. Он, скорее, выполнял роль витрины, на которой выбирали колеса и заказывали их.

И дело пошло. Люди звонили, интересовались, заказывали. Оборотных средств на большие заказы у начинающего предпринимателя не было, поэтому за товаром он ездил к поставщикам буквально каждый день. Оплачивал покупки из собственного кармана. Не опускать руки позволяло понимание того, что заказчик мог сэкономить. Стоимость покупки была в разы ниже,

чем в профильных асбестовских магазинах.

Вердикт

На начальном этапе своей деятельности Михаил узнал о курсах, которые проводили в Асбестовском фонде поддержки предпринимательства. Три этапа обучения растянулись на три месяца. За это время молодые предприниматели узнали много полезного и интересного о ведении бизнеса, привлечении клиентов.

Финальным этапом обучения стала защита проектов. Опираясь на свой опыт, Михаил Светлаков доказывал необходимость создания Интернет-магазина бытовой техники. На тот момент в Асбесте еще не было такого количества торговых центров и супермаркетов, поэтому за бытовой техникой асбестовцы ездили в Екатеринбург. Но это дало не всем было по карману.

- В розничном магазине электрочайник стоит, например, три тысячи рублей. А в Интернет-магазине его можно купить всего за тысячу, - так аргументировал свою позицию Михаил Светлаков перед комиссией.

Однако комиссия посчитала, что такой проект не нужен, и в Асбесте он навряд ли приживется. В гранте

начинающему предпринимателю отказали.

"Не надо и не надо", - рассудил Михаил, но рук не опустил. Пусть и без государственной поддержки, но он решил дальше развивать свой бизнес. Вскоре сайт-витрину модернизировали в настоящий Интернет-магазин, появился офис, постоянные клиенты. Сегодня это уже не один, а два Интернет-магазина, которые работают на нашей территории.

- Все, чему нас учили на курсах, в Асбесте не действует, - разводит руками предприниматель. - Хоть какие проводят акции, давай скидки - если у людей нет денег, то товар они не купят и за полцены. Неэффективна и реклама. Гораздо больше асбестовцы доверяют "сарафанному радио". Один заказал - посоветовал другому. Так и появляются постоянные клиенты.

Именно для этого и был открыт офис, который, по сути, не нужен Интернет-магазину. Асбестовцы еще не привыкли оплачивать покупку до того, как убедятся в ее наличии и качестве. Офис же дает определенную гарантию того, что виртуальный магазин не обманет и не пропадет.

Мечта

- Если честно, у меня возникала идея нанять людей и "самоустроиться". Процесс наложен, можно обойтись и без моего непосредственного участия, - признается индивидуальный предприниматель. - А потом понял, что если не развивать свое дело, то рано или поздно все угаснет.

Поэтому в своем офисе Михаил - шесть дней в неделю. Его рабочий день начинается в 10 часов утра, а закончиться может далеко за полночь. А надо еще найти время для решения организационных вопросов. Максимальный отпуск, который он может себе позволить, - не более двух недель в год. Это при том, что сфера деятельности подразумевает постоянное общение. Причем общение с совершенно разными клиентами, к каждому из которых надо найти свой подход.

"Разнообразие" в деятельность индивидуального предпринимателя вносят и постоянные изменения в законодательство. Например, значительное увеличение отчислений в Пенсионный фонд от предпринимателей, которые активно обсуждали еще совсем недавно.

- Изначально это были просто заоблачные суммы, - считает М. Светлаков. - Для меня так и остается загадкой, откуда взялась сумма таких бешеных отчислений. Исходя из каких расчетов? Ведь у старшего поколения пенсии не такие уж большие.

Еще одна проблема - бюрократизм. Утверждение "без бумажки ты букашка" актуально до сих пор и, на верное, еще не скоро канет в лету. Согласовывать приходится буквально каждый шаг и каждое решение.

- Нет, конечно, не все так плохо и печально, - улыбается М. Светлаков. - Что-то и упрощается в нашей работе. Например, теперь не надо вести кассовую книгу, можно упразднить кассовый аппарат..

Михаил строит планы на будущее. Он намерен и дальше развивать свое дело, расширяться. Например, открыть шиномонтаж, разработать и внедрить карточки постоянных клиентов. Тем более, что проходимость у офиса большая и определенная клиентская база уже наработана.

Е. ЛОБОВА.