



Визинги Михаил Тарасов.

Почти треть своей жизни человек проводит на рабочем месте. А признайтесь честно, многие ли из нас идут туда с большой охотой и кипучей энергией сделать что-то полезное и для себя, и для общества? Процент таких, в полном смысле слова счастливых людей, наверное, не так уж высок. Герой нашей публикации как раз из той категории работников, которым нравится то, чем он занимается. Причём говорит он это с подкупающей искренностью, в которую нельзя не поверить. Знакомьтесь: индивидуальный предприниматель из

- Михаил Анатольевич, для начала поделитесь фактами вашей жизненной и трудовой биографии.

- Родился я в Визинге в 1983 году. Родители: отец Анатолий Михайлович до выхода на пенсию работал плотником, мама Фаина Васильевна трудилась на различных должностях в разных структурах. А сейчас, хоть уже на пенсии, её во второй раз пригласили на освобожденную должность руководителя исполкома местного отделения партии «Единая Россия».

В 2000 году я окончил 9 классов Визингской школы и получил профессию машиниста строительных и дорожных машин в ПУ№21 (в настоящее время Визингский филиал ГАОУСПО РК «Коми Республиканский агропромышленный техникум» — авт.). И сразу же после окончания профучилища в 2003 году поступил на учёбу в Санкт-Петербургскую государственную лесотехническую академию им. С.М. Кирова по специальности «Механизация сельского хозяйства». В 2008 году окончил её с получением диплома инженера-механика. Ещё в период учёбы в академии практику проходил на базе подсобного хозяйства детского дома-школы №1 им. А.А. Католикова. И поскольку в районе трудно найти подходящую работу, временно занял имеющуюся там вакансию. Но проработал меньше трёх месяцев, и дальше был принят в качестве слесаря и водителя в ООО «Визингская МТС». Меньше чем через год здесь же был переведён на должность главного механика. Далее с год поработал на одной из станций техобслуживания автомобилей в райцентре, после чего и решил открыть своё дело — мастерскую по ремонту автомобильной техники.

- А почему выбрали именно эту сферу деятельности?

- Тяга ко всякого рода железкам у меня проявилась рано: в школьные годы с удовольствием возился целыми днями со своим велосипедом — чинил, что-то придумывал, чтобы он стал круче выглядеть, и т.д. А когда подрос, понял, что техника — это моё. А раз так, то и решил получить соответствующие навыки и образование. Тем более, что и родители были не против, наоборот, всячески поддерживали меня в этом стремлении. А что касается выбора сферы деятельности в качестве ИП, то я, конечно, прежде всего прикинул, каким конкретно бизнесом мог бы реально заняться. И знаете, никакой другой альтернативы, как начать деятельность по автосервису, для себя не увидел.

- Есть люди, которые тоже хотели бы стать предпринимателем, но не решаются открывать свой бизнес. А вдруг не получится, и деньги потратятся впустую? Особо такие мысли приходят в начальный, организационный период. Ведь нужно иметь стартовый капитал, необходимо пройти и «марафон» по оформлению различных разрешительных документов, регистраций в различные фонды, налоговый орган и т.д. А вы как начинали?

- Во-первых, как вы правильно отметили, необходимо иметь какие-то деньги, чтобы начать собственное дело. И здесь я очень благодарен своим родителям, которые поверили в меня, в то, что я смогу воплотить задуманное в жизнь. Они взяли ссуду в банке, которая и стала моим стартовым капиталом.

Второй проблемный момент, это помещение, пригодное для реализации проекта. Вначале предполагал построить свой собственный бокс. К сожалению, в силу обстоятельств я не смог получить то место, где планировал его возвести. Поэтому решил подыскать для своей станции уже имеющееся помещение, пусть и требующее основательного ремонта. Такое место, в принципе, уже и раньше было у меня на примете: ещё когда работал в ООО «Визингская МТС», прикидывал, что одно из полуразвалившихся конструкций гаража можно было бы после ремонта превратить в неплохую автомастерскую. Вот я и решил этот шанс использовать. Обратился к директору МТС А.А. Дурневу с просьбой предоставить мне данное помещение, он согласился. Вообще-то, помещением его можно было назвать, конечно, условно: просто бетонная крыша и две стены. Стены сделал заново из досок, профнастила и утеплителя: получилось вполне добротно и функционально. Полезная площадь при этом — порядка 140 кв. метров. Она меня пока устраивает, поскольку позволила более или менее свободно загнать и авто, и разместить имеющееся в наличии оборудование: два подъёмника, столько же сверлильных станков и прессов, токарный станок, кран, трансмиссионную стойку. Это всё даёт возможность работать самостоятельно одному. А если бывает, что требуется какая-то помощь, то тут всегда выручают друзья.

- Оборудование у вас новое?

- Что-то уже б/у, что-то новое. Бывшее в эксплуатации купил по приемлемой цене, сам его восстановил, и оно теперь нормально работает. Из нового — подъёмники, компрессор. Всё приобретено самостоятельно, и это всё из категории необходимых средств труда, то, без чего успешная работа невозможна — именно специализированное оборудование для ремонта и диагностики хороших авто. И здесь опять же хочется поблагодарить нашу районную администрацию, которая в 2013 году выделила мне субсидию (грант) на начало предпринимательской деятельности в размере 300 тысяч рублей. Это была хорошая и своевременная помощь на начальном этапе развития бизнеса.

- Ещё людей, мечтающих заняться бизнесом, отпугивает засилье бумажной волокиты и отчётности при ведении дела.

- Ведение дела по бухгалтерскому сопровождению и оформлению всего документооборота взяла на себя моя супруга. Поэтому в эти вопросы стараюсь не вдаваться. Но, на мой взгляд, так уж опасаться какой-то чрезмерной бумажной перегруженности не стоит. Во всяком случае, какого-то невыносимого прессинга в этом плане пока не испытываю. Хотя, конечно, существующие законы и правила, поддержка в отношении малого бизнеса со стороны государства могли бы быть более позитивными, да и налоговое бремя легче.

- Некоторые граждане, которые и хотели бы организовать свой бизнес, насмотревшись криминальных сериалов, опасаются встретиться с такими негативными явлениями как наезды братков, крышевание и откаты.

- Вы знаете, это всё же больше понятия из 1990-х или же начала 2000-х. Я же, слава богу, со всем этим пока не сталкивался. А потом, моя маленькая станция — это не тот в финансовом отношении бизнес, который мог бы представлять интерес для каких-то других структур.

- А как вы нашли своих клиентов?

- Люди приходят сами: никаких объявлений и рекламы никуда не давал и в дальнейшем не собираюсь. Мне вполне хватает того объёма работы, который есть. Узнают о моём автосервисе, наверное, от моих друзей или передают информацию друг другу.

- Какие виды услуг вы оказываете?

- Пытаюсь заниматься всем, что касается диагностики и ремонта автомобилей, кроме шиномонтажа, кузовных и сварочных работ. В принципе, могу принять на ремонт и отечественные авто, но всё же предпочитаю иномарки. У наших авто настолько всё «прикипает» или прихвачено ржавчиной, что всё снимается очень трудно, а запчасти к ним, кажется, что просто делаются в каком-то подвале. В этом плане, кстати, я предлагаю подъезжать на ремонт со своими запчастями: выбор их сейчас очень широк, качество и цены разные. А потом, много идёт и контрафакта. Поэтому, чтобы не было каких-то претензий в этом отношении, пусть едут лучше со своими запчастями.

- Дорого ли у вас стоит ремонт?

- Есть какие-то виды работ, у которых стоимость фиксированная. Но чаще всего и в большинстве случаев получается другая цена. Причин тут несколько: к примеру, замену я предполагал сделать за два часа, а дело затянулось на целый день. Или начал ремонт, а там всплывает: и то надо сделать, и здесь заменить. Вот вам и разная цена вопроса. А потом, скажем, клиент рассчитывал на замену части какого-то агрегата, а сегодня очень много узлов и агрегатов идут неразборными, то есть запчасть надо менять полностью. Вплоть даже до неремонтируемых двигателей, которые только полностью меняются.

И здесь же пару слов по моделям и маркам авто: я берусь за все модификации. Как-никак уже пять лет в этом деле, и определённый опыт уже наработан. Это во-первых. Во-вторых, я никогда не начинаю ремонт незнакомых мне марок авто, если прежде досконально не ознакомлюсь со всеми нюансами предстоящей работы через интернет или прочитав соответствующую литературу. Ведь иной раз, чтобы заменить ту или иную деталь, прежде всего надо запастись съёмниками: их тоже часто изготавливаю сам. Всё это примерно выглядит так: человек заезжает, доводит до меня план предполагаемых работ. Я прикидываю, какие инструменты понадобятся: раскладываю рядом необходимые ключи, съёмники. Если последних нет, стараюсь сразу же изготовить. Ну и потом пошла работа.

Причём стараюсь всё сделать на качественном уровне, потому что здесь палка о двух концах: ляпов быть не должно принципиально, потому как может получиться так, что недовольный работой клиент в другой раз уже и не придёт.

- Вот вы сказали о гибкой системе оплаты. А какой у вас режим работы?

- Стараюсь идти навстречу заказчику: если есть на то необходимость, чтобы ускорить ремонт, могу задержаться и до позднего вечера, чтобы только отпустить человека побыстрее.

- А какие условия труда вы создали себе?

- В боксе тепло: установил для этого дровяной котёл. Так что можно даже и в футболке работать. Есть уголок, где можно чай попить и перекусить. Есть где руки помыть. В общем, с удобствами всё нормально.

- Интересно также, насколько прибылен ваш бизнес?

- Скажу так, что заработанного, чтобы обеспечить семью всем необходимым для жизни и отдыха, хватает. Дом новый построили, в нём пять жилых комнат. Сейчас (хоть мебель основная уже и стоит) продолжаем обставлять его. Сруб, правда, подняла приглашённая бригада, а вот внутри уже всё сам делал. Так что свободного времени практически у меня не бывает.

- Жизнь предпринимателя, наверное, не сахар? И желающим открыть своё дело это тоже надо иметь в виду?

- Ну, конечно, не всякий раз я приезжаю домой в 9-10 вечера. Бывают дни, если нет клиентов и срочного ремонта, рабочий день заканчиваю и пораньше. Можно бы теоретически и в лес тогда съездить, и на речку отдохнуть и порыбачить. Но честно, пока некогда: семья, дети (у меня школьного возраста дочь и сын, который, кстати, увлекается лыжным спортом, и уже стал чемпионом района в своей возрастной группе), хозяйственные дела. Дом опять же надо до ума доводить. Времени в сутках определённо не хватает.

- Вы удовлетворены своей работой, нашли то, что искали?

- Даже больше скажу: это не просто я нашёл какую-то работу. Совсем нет. У меня такое чувство внутри, что вот это моё, что это родилось вместе со мной. И знаете, пусть даже есть иногда и чувство усталости, но это приятная усталость, от того, что ты что-то смог, сделал, был полезен и оказал нужную помощь другому человеку.