

«Беседка в коробке»

Шаг к успеху. Как 24-летний инженер из Томаровки построил бизнес на беседках

Ольга Казакова

В эпоху, когда успех часто измеряется количеством подписчиков в социальных сетях, путь Ивана Юрченко из Томаровки выглядит как что-то выбивающееся из привычной картины. В свои 24 года этот молодой человек с дипломом инженера-строителя уже успел примерить роли пасечника, изготовителя икон, и, наконец, создателя высокотехнологичных сборных конструкций.

Всё началось со случайного поручения. Помогая родственнику перевозить ульи, Иван загорелся идеей заняться пчеловодством. Решил рискнуть и оформил социальный контракт, чтобы заняться производством мёда. Со временем увлечение переросло из разряда работы в хобби. Поиск нового занятия привёл его в столярную мастерскую, которая сначала располагалась в гараже площадью 24 квадратных метра. Первым вызовом для молодого предпринимателя стало изготовление икон.

Однако, работая на станке с ЧПУ, Иван столкнулся с главной проблемой этого ремесла — большими рисками из-за непредсказуемости материала.

У любого мебельного щита, даже если он визуально хорошего качества, при обработке под первыми слоями древесины может оказаться сучок, который неудачно может попасть на лик святого. И получается, что результат 20-часовой работы идёт насмарку, — сетует молодой предприниматель.

Решение нашлось в технологиях. Его товарищ предложил литить иконы из мрамора. Мраморная пыль в соединении с пластификатором даёт очень детализированный результат.

Мы полгода разбирались в этой технологии, много чего перепробовали. Мой друг осваивал литьё из мрамора, а я учился делать красивые рамки из дерева, экспериментируя с составом покрытия и цветом.

Дело пошло, из гаража Иван вместе со своими станками переехал в арендованный цех. Но рынок оказался капризен, спрос на иконы пошёл на спад, и встал вопрос выживания бизнеса. И тут знакомая попросила изготовить что-нибудь для детской площадки. Иван предложил спроектировать беседку, простую, но функциональную. Эта беседка до сих пор радует жителей Кустового, где её и установили.

Этот проект мог бы остаться единичным, если бы не острая необходимость платить за аренду цеха. Именно здесь сработала предпринимательская интуиция. А что, если упаковать эту конструкцию так, чтобы её



Весь процесс изготовления беседки проходит под строгим контролем бизнесмена. / ФОТО: О. КАЗАКОВА

можно было отправить в любой уголок страны? Так родилась концепция «беседки в коробке». Полгода назад первая партия отправилась на маркетплейс, и результат превзошёл все ожидания.

— И как пошёл! — с улыбкой подытожил Иван.

Заказы посыпались из Москвы, Санкт-Петербурга и самых дальних уголков Сибири. Секрет успеха оказался прост. Клиент получает коробку весом от 60 до 80 кг (в зависимости от размера беседки), внутри которой находится всё необходимое для сборки: готовые детали, крепёж и инструкция. Не нужно быть профессиональным строителем или тратить время на поездки по магазинам. Открыл, собрал, закрепил — и наслаждайся отдыхом на свежем воздухе. Все элементы отшлифованы и покрыты защитным составом на основе натуральных масел, гарантирующим отсутствие необходимости в обслуживании на протяжении 5–7 лет.

— Это экологично и удобно, — поясняет инженер-строитель, — когда дерево беседки будет нуждаться в покраске, надо просто купить масло, нанести его на дерево губкой — и беседка снова как новая.

Планируя изначально выпускать две беседки в день, цех Ивана сегодня производит уже пять-шесть, чтобы удовлетворить ажиотажный спрос. Помогают ему друзья-



Для Ивана Юрченко главным в деле является качество каждой детали беседки. / ФОТО: О. КАЗАКОВА



В столярном цехе большую помощь молодому предпринимателю оказывают друзья-студенты. / ФОТО: О. КАЗАКОВА

студенты самых разных специальностей — от ветеринаров до сварщиков, ставшие универсальными подмастерьями в механизированном производстве.

Доску Иван закупает в Архангельской области, так как качество северной древесины

гораздо лучше местной. Кроме того, он постоянно пытается оптимизировать производство, выстраивает производственную цепочку так, чтобы было комфортнее работать. Хочет автоматизировать линию производства, дабы обходиться минимальным количеством

рабочих рук. Для этого задумывается о приобретении новых станков, в том числе и лазерных, для работы с металлом.

Ну а среди имеющихся столярных аппаратов наш герой особенно дорожит и восхищается 70-летним строгальным станком.

— Это неубиваемый советский «монстр» 1955 года выпуска, — указывает инженер на большую, отлично сохранившуюся машину. — Здесь 3 тонны чугуна, поэтому сломать его практически невозможно!

Оказалось, что это один из последних станков, которые в советское время выпускались по немецким технологиям 45-го года. Для его настройки Ивану пришлось разыскать главного инженера старейшего ставропольского станкостроительного завода «Красный металлист», на котором аппарат был произведён и который закрылся в 2000 году. Сегодня эта чугунная машина — особая гордость и даже достопримечательность цеха.

Рассказывая о своей мастерской, Иван светился так, будто представлял нам не пыльный столярный цех, а шикарный особняк. При этом наш сапожник оказался сам пока без сапог — беседку лично для себя он ещё не собрал. Но сообщил, что уже готовит землю под строительство дома, рядом с которым обязательно будет стоять самая красивая в Томаровке, а то и в области, беседка.

За спиной у этого томаровского парня стоит надёжный тыл — семья и братья, которые поддерживают и помогают во всём. Свой рабочий день в цехе Иван описывает коротко:

— Пришёл на работу — и по-несло!

В планах у него — пережить этот сезон и выдохнуть. При этом, несмотря на большую загруженность, он наслаждается каждым днём, проведённым в цехе:

— Я кайфую каждый день! Последние три года я этим живу. Просыпаюсь с мыслями о своём деле и засыпаю с ними же. С увеличением производства появляется больше дел, идей и планов, они захватывают, и ты живёшь окрылённый тем, что делаешь.

От одного взгляда на этого улыбчивого парня невольно заряжаешься его неиссякаемой энергией и позитивом. Его глаза горят, а сам он словно светится изнутри от счастья, когда рассказывает о своём деле. Молодой предприниматель не гонится за сверхприбылью и не пытается кому-то что-то доказать, он получает удовлетворение не только от результата работы, но и от самого процесса. А успех в выбранном направлении он объясняет просто, но очень ёмко: «Я не могу сидеть на месте!»