

От любви к работе до успешного бизнеса

Ирина ОРЛОВА, фото из архива Олега КУЛИКОВИЧА

Того, кто не боится работы, априори рано или поздно настигнет успех. А уж если человек работать любит, желаемого в жизни он добьется в обязательном порядке. Пинчанин Олег Куликович — как раз из этой категории. Сегодня он самый молодой и один из наиболее успешных в городе индивидуальных предпринимателей, специализирующихся на восстановлении и перетяжке мягкой мебели.

Неслучайная случайность

Олег всегда видел себя инженером-строителем, руководителем возведения крупных объектов. На пути к своей мечте парень окончил Пинский гидромелиоративный техникум, получив специальность техника-строителя, мастера производственного обучения. Затем поступил на бюджетное отделение Брестского государственного технического университета. Но для того, чтобы ездить на сессии, оплачивать съемное жилье, необходимо было зарабатывать.

Как раз в это время компания «Пинск-древ» объявила о массовом наборе работников для выполнения заключенного с Польшей крупного контракта. Довольно сложная, трудоемкая работа обойщика мебели Олегу не просто нравилась — он получал удовольствие от процесса создания собственными руками красивых

вые. Просто забавлялись, — вспоминает собеседник. — Потом я оформил самозанятость и стал работать один. Когда понял, что никаким инженером-строителем больше быть не хочу, а буду заниматься исключительно мебелью, университет бросил на финишной прямой к диплому. Количество клиентов росло, появилась нужда в дополнительных рабочих руках — тогда и решил перейти в ИП. Знакомая подсказала, что новый статус в центре занятости можно зарегистрировать бесплатно, кроме того — на открытие своего бизнеса получить государственную субсидию.

К тому времени уже были помещение в аренде, клиенты, заказы. После двухнедельных курсов без проблем Олег защитил бизнес-план и летом 2023 года получил 4606 рублей безвозмездной субсидии. Половину суммы потратил на закупку тканей, еще приобрел станок для резки поролона и прочие необходимые механизмы.

ют попавшим в сложную жизненную ситуацию детям. Его директор обратилась к предпринимателю с просьбой оказать помощь в перетяжке мягкой мебели.

— Сначала я расстроился, что не работаю, ответил, мол, надо подумать. Сутки подумал и решил: сделаю. Когда мы только приехали в этот центр, я записал рилс, в котором рассказал о том, что начал заниматься благотворительностью. В моем личном аккаунте ролик набрал 45 тысяч просмотров, тысячу лайков, его смотрели даже в Германии и даже оттуда стремились мне помочь. Получилось, как гласит народная мудрость «Что посеешь, то и пожнешь».

Затем мастера «ОЛМИ-МЕБЕЛЬ» обновили диваны для городского территориального центра социального обслуживания населения, а месяц назад — для Пинской специальной школы-интерната. Во всех этих учреждениях Олег стал добрым другом и всегда желанным гостем. А сам он признается, что радостные лица

— белорусские поставщики, которые на пинчан вышли сами, предлагают качественный товар, устраивают презентации. Сегодня в партнерах — семь фирм.

Нынче небольшой коллектив выполняет по 15 заказов ежемесячно, и очередь расписана на пять месяцев вперед. А было время, когда вчетвером делали и по 30 единиц. Олег поднимался в семь утра и ложился в час ночи. Супругу Машу и малыша Егорку, который появился на свет пять месяцев назад, почти не видел. Теперь у него установился четкий рабочий график — с 10.00 до 19.00.

— Несмотря на всю любовь к своему делу, я решил: работа работой, а семья прежде всего. Объемы сократил на 50 процентов. Пришлось расстаться с одним из работников, очень дорогим для меня человеком. Так нас осталось трое. Но того требовала ситуация. К тому же сейчас мы не беремся за различного рода переделки, поскольку это очень трудоемко. Из всего объема заказов я выбираю те,



с Польшей крупной контракта. Довольно сложная, трудоемкая работа обойщика мебели Олегу не просто нравилась — он получал удовольствие от процесса создания собственными руками красивых предметов интерьера.

Любовь к труду — это, поясняет, в крови у всех поколений его семьи. К примеру, бабушка, которая живет в деревне, всегда держала на подворье практически всю известную домашнюю живность: кур, индюков, коз, свиней, коров. И внук летние каникулы неизменно проводил там, постоянно помогая ей по хозяйству.

За короткое время Олег настолько досконально освоил технологию, что ему доверили изготовление самой дорогой кожаной мебели. К примеру, один диван для Германии стоил порядка шести тысяч евро. За качество спрашивали в высочайшей степени, такой же была и ответственность. Контракты с Европой росли, нагрузка увеличивалась, а вот зарплата оставляла желать лучшего.

— Вместе с парнем, которого на фабрике мне определили в ученики, решили мебелью заниматься самостоятельно. Покупали старые диваны, кресла и у меня дома учились из них делать новые, краси-

получил 4600 рублей безвозмездной субсидии. Половину суммы потратил на закупку тканей, еще приобрел станок для резки поролона и прочие необходимые механизмы.

Формирование клиентской базы — дело для каждого начинающего бизнесмена архиважное. И здесь, пожалуй, главную роль сыграл аккаунт в Инстаграм, который Олег ведет достаточно успешно, — в бизнес он вошел уже с налаженной аудиторией. И всем начинающим свое дело советует: есть масса недорогих курсов по созданию ярких сторис для Инстаграм, это сильно может помочь в развитии бизнеса. К примеру, в своем бизнес-аккаунте предприниматель показывает, в каком виде принял мебель и в каком отправил ее клиенту — что называется, почувствуйте разницу. К тому же сориентироваться потенциальным заказчикам помогут отзывы тех, чьи любимые диваны и кресла прошли через руки мастера.

Что посеешь...

А еще, делится опытом Олег, популярным производственника делает благотворительность. Когда только начинал свое дело, запустил в Инстаграме платную рекламу. Первый заказ поступил от социально-педагогического центра Пинска, который дает временный при-

римального центра социального обслуживания населения, а месяц назад — для Пинской специальной школы-интерната. Во всех этих учреждениях Олег стал добрым другом и всегда желанным гостем. А сам он признается, что радостные лица тех, кто будет пользоваться обновленной мебелью, вдохновляют его на новые благотворительные шаги.

«В наше нелегкое время трудно найти людей, способных воспринимать чужие проблемы как свои. И как замечательно, что такие люди все-таки есть!» — эти слова из благодарственного письма директора социально-педагогического центра Пинска Натальи Мендель, несомненно, греют душу.

Весь мир — или покой в семье

За прошедший год он крепко встал на ноги. Сейчас в «ОЛМИ-МЕБЕЛЬ» вместе с индивидуальным предпринимателем трудятся швея Светлана Тарасевич и подсобный рабочий Давид Сатишур. Ремонт и восстановление мягкой мебели, которыми втроем занимаются, — это, поясняет, приведение ее к заводским настройкам, то есть придание износившимся предметам интерьера первоначального вида. Для этого их надо разобрать, удалить старый поролон, по выкройкам родных чехлов сшить новые из выбранной клиентом ткани, обить детали и собрать всё заново. К слову, здесь очень богатый выбор тканей

человеком. Так нас осталось трое. Но того требовала ситуация. К тому же сейчас мы не беремся за различного рода переделки, поскольку это очень трудоемко. Из всего объема заказов я выбираю те, которые не слишком напрягают. К слову, мебель мы принимаем в работу примерно 10–15-летнего «возраста», об экземплярах советской эпохи речь даже не идет. От постоянной гонки и суеты, большого количества заказов и клиентов я очень устал. Хочу работать спокойно, чтобы сохранить свое здоровье, свое сердце, свою душу, свою семью. Для Маши я хочу быть нормальным мужем, а для Егорки — состояться отцом и другом. Если бы я продолжал работать в прежнем ритме, добился бы еще большего успеха во всем, но навредил бы себе и своей семье. Толку — если я приобрету весь мир, а себе нанесу вред. К сожалению или к счастью, слишком широко шагнул, слишком преуспел за последний год. Приобрел всё то, что необходимо для жизни, и теперь имею право сбавить обороты, спокойно жить и наслаждаться жизнью.

Что не стал инженером-строителем, 32-летний предприниматель ничуть не жалеет.

— Мне нравится вести свой бизнес, нравится общаться с клиентами, решать различные задачи, заключать договоры, планировать. Очень стараюсь, чтобы сервис был на достойном уровне, чтобы каждый клиент остался доволен. Стараюсь, чтобы мои сотрудники всегда были обеспечены работой, довольны зарплатой и наш рабочий день складывался максимально продуктивно. Стараюсь, чтобы были оплачены все счета и выплачены налоги и вся бухгалтерия была в норме, а необходимый материал всегда закупался вовремя. Я первый в роду веду бизнес, у меня нет опыта, всему обучаюсь сам», — так написал в своем аккаунте Олег Куликович 30 декабря прошлого года.

Все эти устремления не потеряли актуальности и сегодня. Что еще раз доказывает: кто хочет — тот добьется.

