

Тамара Юрина: приближая горизонты (или директор с безупречным вкусом)



Казалось бы, что нового можно придумать в производстве стульев. Сейчас этот привычный предмет интерьера есть в ассортименте достаточно большого количества компаний, и от предложений у покупателей просто в глазах рябит. И для того, чтобы достойно конкурировать, надо иметь чутье, досконально знать рынок и потребности своего потенциального потребителя. А значит, и стулья нового поколения должны производить такие, чтобы сомнений в выборе не оставалось. Как, например, у компании «Мебель-Альянс», лучшим подтверждением чему являются цифры: за прошлый год объемы производства здесь увеличились в три раза, а ассортимент пополнился на 100 моделей. Подобные темпы роста могут быть лишь на производстве, возглавляемом человеком динамичным, деятельным, неугомонным. И с безупречным вкусом, судя по стильности и изысканности каждой выводимой на рынок модели. Все это вкупе – портрет генерального директора компании «Мебель-Альянс» Тамары Юриной.

— Тамара Владимировна, принято считать, что женщина мечтает о нарядах, элитной косметике, красивой жизни, а тут ... стулья. Как получилось, что Вы занялись именно этим бизнесом?

— Случайно, как все в нашей жизни. Это было в конце 90-х, когда я вернулась в Россию из Лондона, где до этого работала. Тогда производство мебели в нашей стране только развивалось, а стулья не производил никто – их только завозили из-за рубежа. Ниша оказалась незанятой, и мы решили рискнуть. И, как оказалось, не прогадали. До сих пор у нас, по сути, нет прямых конкурентов. Ну, разве что итальянцы. Впрочем, и они, когда видят стулья нашего производства, не верят в то, что это российская продукция. Знаете, как приятно. Гордость просыпается за то, что и мы можем чем-то удивлять Европу и тем более таких законодателей мебельной моды, какими являются итальянские производители.

— А если честно, стулья еще не утомили? Ночами не сняться? Неужели производство стульев может быть увлекательным делом?

— Это на первый взгляд кажется, что стул очень простое изделие и ничего нового здесь не придумаешь. Стоит поменять обивку в модели, изготовить ее из другой породы дерева – и привычная вещь преобразится. Помню, мы как-то «сыграли» на этом, когда готовились к первой в жизни нашего производства выставке. Мы только делали тогда шаги в мебельном производстве и хотелось не просто представить продукцию, а громко и с достоинством за-

явить о себе. Заказали выставочные площадки в Сокольниках. Нам предоставили наименьший по представлениям организаторов стенд – 18 метров. А у нас всего одна модель стула в ассортименте. Представляете? Как этим заполнить стенд, чтобы не было пусто? Как составить хоть какую-то выставочную композицию? Но ударить лицом в грязь тоже не хотелось. И мы в очень сжатые сроки сделали несколько моделей столов, к которым смогли поставить стулья «Кабриоль», выполненные в различных тонировках дерева и тканей. Конечно, работали на пределе сил, но не зря. На выставке мы набрали заказов на такую сумму, что сразу, не влезая в кредиты, смогли расширить собственное про-

изводство. Теперь я не могу пройти мимо интересного по конструкции или исполнению стула. Любая новая идея, мельком увиденная любопытная деталь может подтолкнуть к разработке нового изделия. А все изделия у нас свои, эксклюзивные и это я могу произнести с особой гордостью. Поверьте, создавать их очень увлекательно. В процессе работы я научилась детально разбираться во всех тонкостях производственного цикла. Знаю практически досконально про лаки и морение – специально прошла соответствующий специализированный курс. Этот бизнес полностью захватил меня.

— Часто приходится фантазировать, что-то придумывать или работа



«Стиль года»



Церемония вручения премии «Стиль года»



директора больше связана с административными обязанностями?

— Я стараюсь принять участие в разработке каждой новой модели. Считаю, что иначе и быть не может. Тон в любом деле задает руководитель. Его должны уважать именно за профессионализм, иначе возникнет недоверие. А для меня доверие коллектива очень важно.

— Безусловно, ведь, как известно, успех дела зависит от слаженности команды. В одиночку даже самому талантливому человеку трудно свернуть горы. Кстати, как формировалась ваша команда?

— Наверное, мне повезло. Люди, которые приходили к нам, действительно, работать, а не просто деньги получать, как правило, оставались. Они «зажигались» нашей общей идеей и вливались в команду. Поэтому коллектив компании «Мебель-Альянс» я считаю главным своим достижением. Приятно работать с такими же трудолюбивыми, как и я. Все, кто сейчас со мной, по-настоящему увлечены своим делом. Наверное, это-то в большей степени и помогло нам достичь весьма внушительных успехов за довольно короткий срок.

— Судя по отчетам, в прошлом году ваше предприятие освоило выпуск сразу 100 новинок. Это значит почти 8 новых моделей в месяц. Кстати, подобные темпы расширения ассортимента диктует рынок или это ваша собственная тяга ко всему новому?

— Наверное, мы с рынком идем в ногу (смеется). Сейчас подстроиться под него не просто — покупатель стал разборчивее, мода меняется достаточно динамично. Поэтому важно постоянно быть в поиске, чувствовать малейшие изменения, происходящие, скажем так, в мировой мебельной политике. Я не из тех, кто привык стоять на месте. Не могу жить настоящим, а тем более, прошлым. А мое настоящее в воплощении проектов, которым суждено сбыться через год, а то и больше. Не успела до конца завершить один про-

ект, как уже «болею» другим. Такая вот натура неугомонная. Может быть, кто-то назовет это недостатком. Но для бизнеса, по-моему, такой недостаток только на пользу.

— **Наверное, новые идеи подсказывают поездки, выставки, знакомство с конкурентами? Как широка география ваших поездок?**

— Я, действительно, очень много путешествую. Как с целью мир посмотреть (считаю, что отдых, как минимум, два раза в год, нужен обязательно), так и в интересах бизнеса. И конечно, по возможности посещаю все ведущие профильные выставки. По крайней мере, кельнскую и миланскую стараюсь не пропускать. Первую считаю своеобразной демонстрацией технологической мысли (немцы в этом смысле доки), вторую (миланскую) — парадом дизайнерских идей. Это высокая мода от кутюр в мебельном мире, если выразиться языком fashion, у немцев же — своеобразное мебельное prêt-à-porte.

— **В мебельной отрасли предприятиями в большинстве своем руководят мужчины. Трудно вам приходится в этом мужском мебельном мире?**

— Трудно не потерять в себе женщину. Я не хочу, подчиняясь жестоким законам бизнеса, уподобиться мужчине в юбке. А потому не считаю зазорным и во время деловых переговоров подключить свое женское обаяние. Я уверена, что женщина может быть профессионалом высокого класса, решать серьезные проблемы, которые часто возникают в деловой сфере, и при этом оставаться женщиной с большой буквы.

— **При таком ритме жизни, где находите время на обыкновенное семейное счастье?**

— Если правильно организовать жизнь, то время вполне можно разумно распределять между семьей и работой. Тем более что моя семья — это мои единомышленники. Муж — мой первый советчик во всех вопросах, а дочь Юлия, которая после окончания МГУ и Сорбонны, закрепилась в Лондоне, сейчас является руководителем представительства нашей компании в Англии, моя правая рука в деловых вопросах мирового масштаба (улыбается). Ее ближайшая задача — открытие на Туманном Альбионе сети наших магазинов, и я не сомневаюсь, что очередной мой проект будет реализован в лучшем виде, так как в дочери я уверена, как в самой себе.

— **Думаете, российская продукция сможет быть конкурентоспособной на иностранном рынке?**

— Все зависит от хорошо продуманной стратегии поведения компании на выбранном рынке и безупречного качества самой продукции. В том, что она придется по вкусу даже притязательному англий-

скому потребителю, я не сомневаюсь. Залог успеха — высокий уровень исполнения каждого изделия и широкий ассортимент, который на сегодняшний день составляет порядка 220 моделей. Причем каждая имеет свою индивидуальность.

— **Не планируете расширять производство, освоить выпуск корпусной мебели, например?**

— Думаю, наша сила в том, что мы придерживаемся жесткой специализации, за счет чего смогли занять в своей нише лидирующие позиции. Если нас вдруг начнет качать из стороны в сторону — от стульев к корпусной мебели — то не-

известно, как это отразится на отношении потребителей. Мы можем не найти своего покупателя в новой нише, а в старой позиции потерять. А экспериментировать с налаженным и прибыльным производством, по меньшей мере, неразумно.

— **Как знаток мебельной отрасли, вы с особой меркой подходите к покупке обстановки для вашей собственной квартиры?**

— Конечно, я же могу с профессиональной точки оценить ее качество — использованные материалы, их экологичность, надежность, актуальность на



На выставке «ЕвроЭкспомебель 2006»



С коллегами

данный момент. Поскольку я отслеживаю модные тенденции в мебельном мире, то невольно переношу видение обстановки современного дома и на свою квартиру. Хочется, чтобы в ней было не только уютно и комфортно, но и выглядела она стильно. Это очень важно для эстетики моего «я» как женщины.

— А на видном месте у вас, конечно, стулья от «Мебель-Альянс»? Какие модели вы предпочли, если не секрет, и почему?

— Ну, если бы это было не так, то получилось бы как в известной поговорке – сапожник без сапог. Не сомневайтесь, я в сапогах (смеется) и некоторые из моделей, выпускаемых нашей компанией, которые наилучшим образом вписались в интерьер моей квартиры, действительно, стали ее украшением. Я не могу сказать, что предпочтения вызваны какой-то особой любовью к конкретному стулу, если честно, то в каждый из них вложена частичка моей души – и это не высокие слова. Хотя из двух сотен самых разных стульев, согласитесь, трудно выставить десяток, которые нравятся в особенности – у каждого свой стиль, свои нюансы. Да и делать из квартиры музей достижений нашего производства я не хочу. Подумайте сами, как будут выглядеть в продуманном до мелочей интерьере современного дома разнокалиберные стулья? По меньшей мере, смешно и безвкусно. А ведь мой дом – это в определенном смысле отражение моей творческой натуры. И он

априори не может быть меблирован как попало. Это было бы позором и мне, как хозяйке, и как руководителю мебельного производства.

— У вас очень высокая жизненная планка, с которой вы подходите к оценке ваших успехов, а чтобы ей соответствовать, темп жизни вы себе задаете, конечно, невероятный. Наверное, в отпуске это удается компенсировать? Что для вас настоящий отдых?

— Сразу скажу, что, несмотря на усталость, даже после напряженной недели, сумасшедших выставочных дней, отправляясь в отпуск, я не могу просто отсыпаться – пассивный отдых не для меня. Я увлекаюсь дайвингом, и в отпуске обязательно стараюсь посетить места, где можно заняться подводным плаванием. Я люблю экстрим, и на отдыхе предпочитаю необычные экскурсии и самые неожиданные развлечения.

— Какое сообщение вашего помощника способно доставить вам радость?

— Что наша продукция была высоко оценена на государственном уровне. Думаю, рано или поздно мы этого добьемся. По крайней мере, новинки, которые мы представляем на различных мебельных выставках, в которых неизменно участвуем, всегда отмечаются дипломами от организаторов.

— Чем готовитесь удивлять ваших покупателей в будущем?

— Для покупателей мы к каждой вы-

ставке готовим какие-то сюрпризы. Да и не только к выставке. Месяца не проходит, чтобы мы не представили на мебельный рынок новинку, а то и не одну. И все же более всего мы планируем удивить не покупателей, а конкурентов и ... самих себя. Сейчас я хочу выйти на новые объемы производства, увеличить ассортиментный ряд продукции, а также запустить модельную линейку класса «люкс». Я привыкла ставить перед собой и своей командой задачи, которые сначала кажутся невыполнимыми. Но, как говорится: чем сложнее задача, тем интереснее ее решать. И жизнь каждый раз доказывает, что все зависит от желания и работоспособности — тогда любые далекие горизонты станут ближе.



Дочь Юлия