

В последнее время украинские компании столкнулись с новыми вызовами. Некоторые сдались нахлынувшему кризису, провели непопулярную оптимизацию рабочих мест и пытаются пересидеть неблагоприятное время. Однако есть и такие, которые развиваются абсолютно стабильно, как будто ветер перемен надувает им паруса. Об этом говорит история и развитие компании «Мебли Стиль» под руководством директора предприятия Владимира Турчина.

Производство никогда не было в нашей стране самым легким и прибыльным делом. Но есть компании, которые уже на протяжении многих лет успешно развиваются и даже растут. Именно это можно сказать о львовской мебельной фабрике «Мебли Стиль» <http://www.meblistyle.com/>

В этом году компания отмечает свое восемнадцатилетие. Это уже взрослый возраст. Для человека – год совершеннолетия. И фабрика активно развивается. Позади эйфория трудности начала, кризис роста и проблемы сложного рынка. Теперь компания может решить любые профессиональные задачи. Мебель высоко качества очень востребована, и не только на нашем рынке. Фабрика использует и новые технологии продвижения: у нее современный, профессиональный и удобный сайт.

Многие считают, что ручное управление – это плохо. Конечно, если говорить о международных транс-национальных корпорациях, то там приходится делегировать полномочия. Акционеры и директора не могут находиться во всех местах одновременно. Но что касается малого и среднего бизнеса, особенно в условиях нестабильного рынка, ручное управление – это единственное, что может позволить компании выжить и жить. История предприятия началась с торговли. Владимир Турчин в начале 90-х просто завозил в Украину мебель из Польши. Это была эпоха тотального дефицита, и польская мебель разлеталась как горячие пирожки. Однажды встал неизбежный вопрос: а почему не производить такую же мебель, а может и лучше, здесь в Украине? Конечно, не было опыта и мало навыков. Трудности с квалифицированным персоналом. Но хороший менеджер-руководитель может справиться с этими проблемами. В этом году компании уже 18 лет. Владелец и бессменный директор рассказал мне, как в начале их бизнеса они пытались наладить полноценное производство. А его беременная жена кроила первые чехлы для диванов. Вот так по-семейному. Теперь сыну Владимира Турчина 18 лет, и столько же – его успешному предприятию. Росли рабочие места. Шла борьба за качество и рынок. В 2005 году предприятие переехало в выкупленное помещение – 2 500 квадратных метров.

Я спросила Владимира Турчина:

**- Какой период в истории компании был самым трудным?**

*- Конечно, 2009 год. С одной стороны, фабрика росла. С другой, я столкнулся с новыми для себя вызовами. У меня не было образования в области управления. Я не знал психологию. Как мобилизовать довольно большой коллектив и настроить его на эффективную работу? Именно в 2009 году я начал видеть проблемы собственной компании. И решил тогда поехать в Японию за опытом. Японцы умеют работать. Им все дается большим трудом – страна не располагает богатой ресурсной базой.*

*Бездействовать просто нельзя. И что такое эффективность, они знают очень давно. Я вместе с другими претендентами заполнил стандартную анкету для участия в двухнедельном тренинге для украинских предпринимателей по эффективности управления. Видимо, принимающая сторона поняла или почувствовала, что именно мне этот тренинг очень нужен. Действительно, я извлек много пользы из этой поездки.*

Украина делала первые шаги в становлении частного бизнеса. А Япония давно построила много эффективных предприятий и даже эффективную экономику страны. Я начал понимать важные вещи. Опыт имеет значение. Успешная компания постоянно задается вопросом: «Что надо сделать, чтобы завтра работать лучше, чем сегодня?» Хорошие предприятия не борются с конкурентами, они сражаются с собой. За рост, качество и эффективность. После этого я начал понимать, как строить собственный бизнес. Пришли и некоторые решения. Самое сложное – поменять сознание свое и людей, с которыми работаешь. Но начинать надо с себя. После 2010 года я понял, куда и как надо двигаться. И теперь вижу результаты. До этого было просто броуновское движение. В хорошей компании всегда должен быть план «В», например, ручное управление.□

**- Пришлось ли вам сокращать персонал в условиях кризиса?**

- Практически нет. Я просто переформатировал задачи. Конечно, кто-то ушел. Но ушел добровольно. Потому что не вписывался в новую систему. Это было естественное сокращение. Моя задача – не выгонять людей, а увеличить объемы производства и найти новые рынки. Сократить персонал и остаться на тех же объемах производства – не решение. Надо сохранить людей и увеличить зарплату за счет делегирования дополнительных полномочий. Например, нашей компании, как и многим другим, нужен штатный юрист. Конечно, это должен быть квалифицированный специалист. Однако, нельзя сказать, что у юриста большая нагрузка каждый день. И мы совместили обязанности юриста и менеджера по персоналу. Увеличили полномочия. Таким образом смогли и повысить сотруднику зарплату. Еще раз скажу, сокращение персонала – не цель нормально работающей компании. Цели – развитие и рынки.

По словам Владимира Турчина, ручное управление – залог успеха. Собственник и руководитель должен быть «играющим тренером». Знать, понимать и развивать свой бизнес. Только так. В этом году, в году символического совершеннолетия, компания подписала первый международный контракт, с Казахстаном. Теперь это далекая страна. И новый рынок.

Компания «Мебли Стиль» не работает с большими ритейлерами. А только с дилерами. Основные клиенты – небольшие магазины от 100 до 200 квадратных метров. Однако «Мебли Стиль» крепко стоит на ногах. Поставки только по предоплате. Многие производители спешат и стараются побольше сбыть на любых условиях. А потом остаются без денег. И, соответственно, без возможностей развития. Владимир Турчин несет ответственность не только за бизнес, но и за тех людей, которые с ним работают. А это 150 человек. В нашей стране кризис – это перманентное состояние экономики. Однако у компании «Мебли Стиль» доходы только растут. И это благодаря новому мышлению и слаженной работе команды. Владимир Турчин считает, что главное – изменить себя, свое сознание. И тогда изменится все вокруг. Это, по мнению Владимира, касается и нашей страны: «Украина у тебя в голове».