



ПОПУЛЯРНЫЙ НА ТЕРРИТОРИИ УКРАИНЫ ЗАВОД «АГАТ» СТАЛ ИЗВЕСТЕН В РОССИИ НЕ ТАК ДАВНО. О НЕМ НАЧАЛИ АКТИВНО ГОВОРИТЬ, А ЕГО ПРОДУКЦИЮ СТАЛИ УЗНАВАТЬ ВСЕГО ГОД НАЗАД – КОГДА МОСКОВСКОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА ВОЗГЛАВИЛА **НАТАЛЬЯ ПЕТРЕНКО**. НАДО СКАЗАТЬ, ПЕРСОНА ЭТА ДАВНО ВЗЫВАЕТ ЛЮБОпытСТВО У ЮВЕЛИРНОЙ ОБЩЕСТВЕННОСТИ. КТО ОНА – НАТАЛЬЯ ПЕТРЕНКО? КАК ПРИШЛА (ВЕРНЕЕ, ВОРВАЛАСЬ) В ЮВЕЛИРНЫЙ БИЗНЕС? О ЧЕМ ДУМАЕТ И ЧЕМ ЖИВЕТ? КТО ЕЕ ПОДДЕРЖИВАЕТ И ЧТО ЕЙ ПОМОГАЕТ В ЖИЗНИ? КАК ЕЙ УДАЛОСЬ ЗА СТОЛЬ НЕПРОДОЛЖИТЕЛЬНОЕ ВРЕМЯ СФОРМИРОВАТЬ ЮВЕЛИРНЫЙ БРЕНД? ОТКУДА ЧЕРПАЕТ СИЛЫ? (СОЗДАЕТСЯ ВПЕЧАТЛЕНИЕ, ЧТО РАБОТАЕТ ОНА ПРАКТИЧЕСКИ БЕЗ ОТДЫХА. ПО КРАЙНЕ МЕРЕ НАШЕ ИНТЕРВЬЮ, ЗАКОНЧИВШЕЕСЯ ДАЛЕКО ПОСЛЕ 22 ЧАСОВ, НЕ БЫЛО ПОСЛЕДНИМ ДЕЛОМ В ТЕ РАБОЧИЕ СУТКИ.)

Наталья ПЕТРЕНКО, генеральный директор ТД «Агат»:

«МЫ С «АГАТОМ» – ЗЕМЛЯКИ»

О ЛИЧНОМ

Наталья, создается впечатление, что у Вас все 24 часа в сутках – рабочие...

Работать действительно приходится много: зачастую без перерыва на обед, полноценного сна и выходных, поскольку последние два года помимо генерального директора ТД «Агат» фактически работаю еще и PR-директором. А это очень разноплановая и большая работа. Но я привыкла к интенсивному графику. Не представляю себе жизни без постоянного движения, общения, работы мысли... За что не перестану благодарить моих родителей: не бояться работы, быстро «по ходу пьесы» учиться, творчески подходить к любому делу, находить общий язык с людьми – это, конечно, все из семьи... Как говорится, все мы родом из детства.

Значит, придется Вам приоткрыть завесу тайны и рассказать немного о своем детстве, своей семье...

Расскажу, конечно, но сразу договоримся: о прошлом спрашивайте сколько угодно. Но тема настоящего закрыта: моя профессиональная деятельность – достояние общественности, но личная жизнь – это только мое. Как говорится, мой дом – моя крепость...

Я родилась в небольшом украинском городе Ровеньки. Кстати, именно в Ровеньках находится завод «Агат» – так что мы с ним земляки.

Родители были верующими людьми, и мы с сестрой с детства воспитывались в духе право-

славия. По сей день вера в Бога очень помогает мне в жизни.

Отец – по профессии шахтер – любил охоту, лес, землю... Благодаря отцу я научилась разбираться в травах. В лесу ориентируюсь так же уверенно, как в собственной квартире. Костер могу разжечь с одной спички. Отец был, как теперь говорят, трудоголиком. Именно отец приучил нас с сестрой к труду. Он сам никогда не сидел без дела, и мы – девчонки – даже помыслить не могли, что можно празднично проводить время. Если вдруг мы оставались без дела – он тут же находил для нас занятие. Лодырничать в семье было не принято. Так что умение работать много, эффективно, творчески – это наследство от отца.

Для мамы самым главным всегда были дом, дети, семья. Потому воспитывались мы на приоритете семейных ценностей, а семья у нас (в широком понимании этого слова) – всегда была большая и дружная. Только у мамы было 14 братьев и сестер, а у каждого из них – свои дети, теперь – внуки... Родителей давно нет, а теплые отношения с родственниками остались. Жизнь нас разметала по разным странам, но мы никогда не забываем друг о друге, поддерживаем, помогаем по мере сил и возможностей. Так что внимательное, терпимое, уважительное отношение к людям, потребность жить в согласии с Богом – это мне подарила мама.

Еще от мамы – любовь к путешествиям (мама была заядлая путешественница). Я побывала во многих странах мира. У меня и чемодан всегда собран: при наличии свободного време-

ни мне нужно всего 10 минут, чтобы выехать в аэропорт. Как и мама, я очень легкая на подъем и жадная до новых впечатлений.

Большую роль в моем воспитании и становлении как личности сыграла крестная (после ухода из жизни родителей она заменила нам с сестрой и отца, и мать). От нее я унаследовала умение общаться с людьми, способность находить общий язык практически с любым человеком.

Сегодня крестная и сестра – самые близкие для меня люди. Конечно, у нас с сестрой давно свои семьи, заботы, но не проходит и дня, чтобы мы не созвонились, не поинтересовались, как здоровье, как дела. Мы очень близкие по духу люди. И (что немаловажно и так редко встречается в домах, где растут две девочки) – подруги.

Кто Вы по профессии? И как пришли в ювелирный бизнес?

Я экономист-управленец. Так что работаю генеральным директором по профессии. Окончила один из ведущих вузов Украины – Восточно-украинский национальный университет имени Даля (по российским меркам – это уровень МГУ или МГИМО).

Что такое зарабатывать себе на хлеб, поняла рано. Поскольку родители рано ушли из жизни, приходилось совмещать учебу в институте и работу. К тому же на мне была младшая сестра: ее тоже надо было учить, ставить на ноги. Мое первое место работы – небольшой ресторан в Луганске. Здесь я прошла трудовой путь от посудомойки до генерального директора (первое свое директорское кресло «примерила» в 20 лет).

Окончив институт, переехала в Москву. Работала управляющим директором в агентстве недвижимости, потом генеральным директором туристической компании (фирма занималась организацией индивидуальных VIP-туров в Европу и экзотические страны).

Что же касается ювелирки, то «в теме» я была всегда: мой двоюродный брат – художник-ювелир. Так что все, что касается драгоценных металлов и камней, художественных стилей и техник, мне было интересно и близко. Поэтому, когда мне предложили возглавить московское представительство завода «Агат», я не колебалась ни минуты.



На выставке.



Коллектив Торгового дома «Агат».

Можно еще личный вопрос как к любительнице путешествовать? Какая страна Вам особенно понравилась? Ведь приоритеты в выборе отдыха тоже характеризуют человека.

Знаете, мне нравится все. Каждая страна – по-своему. Для меня очень интересен жизненный опыт разных народов, важна возможность позаимствовать из каждой культуры, национального быта, жизненного уклада что-то свое, значимое, нужное.

У европейцев мне нравятся сиесты. Это потрясающе: так распланировать день, что хватает времени и на работу, и на отдых. Мы же пока пытаемся отрешиться от земных проблем, простаивая в пробках... В странах Юго-Восточной Азии (Индонезии, Малайзии) – дружелюбие и открытость. В латиноамериканских – ритм жизни, эмоциональность, зажигательность... Из каждой поездки удается привезти что-то новое (разумеется, я имею в виду не сувениры, а эмоциональный, духовный багаж, опыт, житейскую мудрость).

С ничуть не меньшим удовольствием я путешествую по российским городам. В последние два года – как начала сотрудничать с «Агатом» – мне приходится много ездить по городам и весям. Знакомлюсь с удивительно приятными гостеприимными людьми, узнаю местные традиции... И знаете, какой вывод делаю: чем дальше от Москвы – тем люди добрее, душевнее. Видимо, столичная суета и постоянно ускоряющийся ритм жизни делает нас менее внимательными и более жесткими.

Сегодня модно иметь хобби. Кто-то выращивает необычные цветы на загородном участке. Кто-то изучает чайные церемонии. Чем помимо путешествий увлекаетесь Вы?

Поскольку я человек въедливый и, если берусь за дело, влезаю в него «с головой», на сегодняшний момент меня интересует все, что касается ювелирного производства. Весь цикл работы. Технологии, оборудование, ювелирные техники, история ювелирного искусства... Любая свободная минута уходит на изучение «матчасти». Не представляю, как можно эффективно работать, если не знаешь тему досконально изнутри.

Вы счастливый человек?

Да. Меня всю жизнь окружают внимательные, душевные, интересные люди, и я постоянно чувствую их поддержку. Здесь я имею в виду не только родных по крови. Кроме них Господь подарил мне много друзей. Все они – и родные, и друзья – очень близки мне по духу. А это великое счастье: идти по жизни с близкими людьми. С людьми, которые тебя понимают.

А еще я очень богатый человек, поскольку с годами друзей становится больше и больше. Однажды меня спросили: за что (за какие качества)

я ценю своих друзей. Признаюсь, в тот момент вопрос поставил меня в тупик, поскольку для меня, как оказалось, их качества не важны. Эти люди есть в моей жизни – и это самое важное и ценное! Я ценю своих родных и друзей просто за то, что они у меня есть. И очень благодарна им за это.

ОБ ОБЩЕСТВЕННОМ

Невооруженным глазом видно, что Вы – дама с характером. Как удается находить общий язык с людьми? Каково это – быть Вашим подчиненным?

Поскольку я признаю право каждого человека быть самим собой, со мной довольно легко ужиться на одной территории. Я никогда не берусь судить людей просто потому, что каждый видит и воспринимает мир по-своему. Знаете, есть такой известный психологический тест: девять человек попросили нарисовать Москву. Результат, на мой взгляд, был очевидным: на выходе получилось девять абсолютно разных рисунков. Один нарисовал Кремль, другой – пробки на дороге, третий – карту метро... Поэтому судить и тем более осуждать людей – дело бессмысленное. Нам никогда не понять, что двигало человеком, когда он поступал тем или иным образом. Поэтому наша задача – не оценивать поступки другого, а постараться понять: допустимо нам самим поступать так же или нет. Это тот максимум, который нам доступен.

Что же касается работы, руководства, то здесь опять все просто. Я привыкла четко ставить задачу и требую такого же четкого ее выполнения. Вот и все.

Очень уважаю людей творческих. Как показывает опыт, именно они дают наилучший результат: им интересно работать, они подходят к решению поставленных задач с душой и «с головой».

Должна признаться: мне везет на хороших людей. Сейчас, например, в команде ТД «Агат» – очень профессиональные, равнодушные, творческие люди. Настоящая команда единомышленников!

Что особенно цените в сотрудниках, коллегах?

Ответственный подход к делу. Аккуратность (все-таки работаем с драгоценными металлами и камнями). Очень люблю работать с людьми мыслящими, равнодушными и инициативными – с теми, кто болеет за дело, не просто «в лоб» выполняет задание, а продумывает свои шаги, кто не ленится предлагать что-то свое, не боится признавать ошибки и задавать вопросы.

У вас авторитарный стиль руководства?

Все зависит от конкретной ситуации, актуальных целей и задач и, конечно, – от сотрудников.

Если ситуация позволяет – советуюсь с людьми, решение находим сообща, как говорится, коллегиально. В других случаях подобная «демократия» может оказаться губительной: кого-то расхолаживает, кто-то зазнается, переоценивает свои силы и возможности... Вот тогда приходится «закручивать гайки».

Рабочий коллектив – это как семья: со своим главой и рядовыми членами (тем более что большую часть времени мы проводим на работе). Как и в любой семье, в одних случаях приходится проявлять жесткость и авторитаризм, в других – гладить по головке...

Такая модель построения взаимоотношений в коллективе – Ваша находка или где-то подсмотрели?

Позаимствовала у моего наставника – директора завода «Агат» Александра Николаевича Рака. Я бесконечно ценю этого человека за удивительный талант совмещать высокие профессиональные и деловые качества с человеческими: душевностью, сердечностью, готовностью помочь...

Несмотря на совершенно сумасшедший график и колоссальную загруженность, никогда не забывает о людях: интересуется, что происходит в жизни каждого, знает и о проблемах, и об удачах. Если нужна помощь – никогда не пройдет мимо: поддержит и морально, и материально. Но зато и спросить может, что называется, по полной программе. Дисциплина на заводе – железная. Но никто не ропщет, поскольку первый, кто четко придерживается правил, – сам Александр Николаевич. Он не просто владелец компании – он ее душа, ее наставник. Знаете, как его зовут на заводе? Батька! Это имя дорого стоит!

Так что я считаю: мне очень повезло – работаю под руководством такого мудрого, доброго и порядочного человека.

Кто из Ваших коллег является для вас авторитетом? На кого Вы равняетесь?

Мне повезло. Среди моих знакомых и коллег очень много настоящих профессионалов своего дела. Среди «старших товарищей» особенно отмечу Федора Васильевича Полуденного, вице-президента Ювелирного дома «Эстет». Несмотря на занятость, очень плотный рабочий график, он всегда готов помочь, подсказать и, что особенно приятно, – не просто «на бегу», а вникнув в проблему. Что может быть ценнее, чем дружеский совет профессионала такого уровня!

О РАБОТЕ

Какие задачи стоят перед Вашей компанией – ТД «Агат» – и как удается их решать?

В первую очередь – формирование бренда. Два года назад о бренде даже речи не шло. Не было и фирменного стиля – только логотип. Ком-

панию в России мало кто знал. И это при том, что в Украине «Агат» – ведущий игрок на ювелирном рынке.

Сегодня ситуация кардинально иная. За последний год мы не просто сформировали фирменный стиль, а успели «обкатать» его – удостовериться, что он работает. Наметились существенные подвижки в раскрутке бренда. Директора магазинов уже не поднимают удивленно брови, услышав имя «Агат», – мы стали известны среди коллег. Конечно, такой прогресс произошел не на пустом месте. Для повышения узнаваемости было сделано немало: постоянные рекламные кампании, PR-акции, совместные акции с магазинами. Из последнего – проведение региональных выставок-ярмарок (опять же совместно с магазинами). Сейчас готовятся недели ювелирной моды в Омске и Челябинске: мы в них активно участвуем. И – замечу – уже на правах не скромного гостя, а равноценного партнера.

Сейчас мы регистрируем на территории России торговую марку. В ближайших планах – регистрация авторских прав на наши основные изделия.

Вы бесплатно предоставляете магазинам рекламные баннеры, фирменное торговое оборудование. Это недешевое удовольствие. Немногие производители могут себе такое позволить...

Смотря как считать. Такие акции, как у нас, доступны большинству производителей. Конечно, если предприятие намерено развивать, а не сворачивать деятельность. В конце концов мы не меньше, чем магазины, заинтересованы в хороших продажах. А что позволит увеличить обороты? Узнаваемость бренда. Поэтому наша позиция такая: мы с магазинами делаем одно дело. И если мы не будем поддерживать, помогать друг другу, хороших результатов можно не ждать. Логика тут проста: мы вкладываемся в продвижение бренда – в магазинах растут продажи – все получают большую прибыль.

Это же касается и обучающих семинаров (как известно, мы их проводим на территории заказчика – магазина). В этой сфере результаты ошеломляющие: сразу после семинаров продажи увеличиваются в 2–3 раза! Ошеломляющие, но вполне прогнозируемые: прослушав семинар, продавцы перестают бояться продукции, они понимают особенности и преимущества наших изделий, они владеют материалом. Каждая коллекция имеет свою историю, свою легенду, и продавцы с удовольствием рассказывают эти легенды покупателям. Таким образом, покупатель приобретает уже не просто вещь, а историческую ценность. А это – сами понимаете – продается куда лучше, чем просто чашка и ваза для фруктов.

Можно ли измерить Ваши успехи в абсолютных величинах?

Можно и в абсолютных. За 2010 год обороты увеличили в два раза. В два раза выросло количество наших партнеров – розничных магазинов. Все сотрудники, которые два года назад пришли в компанию, продолжают со мной работать. Разумеется, пришли и новые люди – компания растет и развивается.

На более высокий уровень мы вышли в новом для себя сегменте – церковная утварь. Сейчас разрабатываем рекламную кампанию (понятно, что специфика тут совсем иная по сравнению с изделиями светскими). Что для нас особо значимо и важно – мы получили устное благословение Патриарха. Так что стимул развиваться в этом направлении у нас огромный. ■

Беседовала Ольга ЗАРЖЕЦКАЯ



Торговый дом «Агат»
125040, Москва, Ленинградский пр-т, 8,
офис 315
Тел. 495-649-17-23; факс 499 257-02-72
www.agat-zavod.ru, info@agat-zavod.ru