

«БАНКРОТСТВО ПОМОГЛО ПОНЯТЬ КТО ДРУГ, А КТО ВРАГ»



ФОТО: ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБЕЙ ООО «ПОТУТЬКОВ»

Предприниматель Игорь Потютков миновал кризис и собирается покорять новые высоты в мебельном бизнесе



Лувр XI, новая модель 2018 года. Производство мебельная фабрика «Потютков».

ФОТО: ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБЕЙ ООО «ПОТУТЬКОВ»

Известный курганский предприниматель Игорь Потютков пришел в большой бизнес, открыв 23 года назад мебельную фабрику, которой дал свое имя. За этот период он сумел создать мебельную империю, успешно работающую на рынке России, Казахстана и ближнего зарубежья. В интервью «МК-Урал» бизнесмен рассказал о сложном периоде банкротства, государственной политике и черных списках, а также о целях на будущее. Несмотря на недавний упадок, компания намерена наверстать упущенное и выйти на совершенно новый уровень и новые рынки – Западную Европу и Ближний Восток. Предприниматель говорит, что сейчас ему целого мира мало.

– Игорь Васильевич, мебельная фабрика «Потютков» работает на рынке с 1995 года. С чего все начиналось?

– Началось все с идеи создать мебельное производство и стать лидерами в этой отрасли, создавать новое. Модельный ряд, который существовал в Советском Союзе, не соответствовал веянию времени, отставал по дизайну и комплектующим.

– Вы захватили 90-е и кризисы 2000-х. Что для вас было самым сложным?

– Ничего сложного не было. Кризисы мы преодолевали вместе, зарабатывали и теряли деньги тоже вместе. У человека, имеющего желание работать, все просто в жизни. Когда вас бросают в глубокую реку, а вы не умеете плавать, то при желании спасти свою жизнь – научитесь плавать. Мы были молоды, у нас был положительный заряд энергии, мы старались брать от жизни все самое новое и интересное, стремились к совершенству. Никто не знал, что будет завтра, страна перестраивалась и переходила из одного общества в другое, прослойка общества менялась, менялись требования и запросы, ориентиры страны. Мы менялись вместе с ней.

– Не могу вас не спросить о сложном периоде – о банкротстве. В декабре 2017 года Севастопольский арбитражный суд прекратил дело. Как преодолели кризис?

– Замечательный период в моей жизни. Если бы его не было, то его нужно было бы придумать. Банкротство – это период оздоровления для любого предприятия. Когда происходят катаклизмы в виде банкротства, приходит другое восприятие жизни, понимание, что есть и другой мир, а не просто прямая, по которой ты идешь. Важно постараться и в сложившихся обстоятельствах сохранить лицо. Самое главное: эта ситуация помогла мне увидеть мое окружение, понять кто мне друг, а кто враг, переоценить свои возможности, поставить новые ориентиры.

В эту ситуацию мы попали не по своей вине. Был кризис 2014 года. Экономические условия сложились так, что все почему-то испугались, что завтрашний день у России должен закончиться. Банки начали вести себя непорядочно и нечестно. Все привело к тому, что многие компании в этот период времени попа-

ли в такую же ситуацию, как и мы. Ряд банков, у которых были совесть, честь и ответственность перед государством, вели себя правильно, но нам, к сожалению, не очень повезло. Что было, то было. Это хороший урок.

– Вашу мебель можно найти в 85-ти городах. Вы успешно работаете на рынках России, Казахстана и ближнего зарубежья. Благодаря чему это удалось?

– Я всегда ставил себе цели и задачи невыполнимые. Когда достигал очередную поставленную цель, не останавливался, передвигал ориентиры, раздвигал фишки, и они у меня так раздвинулись, что и целого мира стало мало. Если бы еще была государственная поддержка для среднего и малого бизнеса, понимание государством того, что происходит в стране, было более полным и объективным, то Россия намного быстрее бы развивалась. В России очень много желающих и жаждущих людей, честных, порядочных и целеустремленных, которые хотят творить и отдавать жизнь на благо Родины. Государству нужно менять отношение к бизнесу.

– Вы не получаете помощь от властей?

– Ситуация с банкротством вообще меня вычеркнула из списка. Я сейчас для государства черное пятно. Человек, который проработал двадцать с лишним лет на благо нашего общества, однажды оступившись не по своей вине, попадает в черный список. В течение трех лет в виде осужденного человека я находился за бортом российской экономики. Так у нас устроено государство.

– Намерена ли фабрика выйти на новый уровень, на новые рынки?

– Мы планируем открыть производство, филиалы компании, в Западной Европе и на Ближнем Востоке. Кроме того, мы готовимся вывести наше производство на более новый уровень – создавать свежие дизайны, модели еще более высокого качества, соответствующие всем мировым стандартам и ультрасовременные. Мы нацелены на полное удовлетворение потребительского спроса.

– Какова стратегическая цель? Какие позиции хотите занять?

– Попробовать свои силы. Я думаю, мы преодолеем все трудности, потому что у нас складывается хорошая партнерская команда, которая готова создавать и творить. Любое дело живет благодаря тому человеку, который за ним стоит. Мы знаем историю АвтоВАЗа, сколько бы мы туда ни вкладывали, пытаюсь на государственном уровне построить «Жигули», у нас всегда получалась ракета. А когда пришел заинтересованный собственник, резко обновился модельный ряд и выросло качество машин, повысился спрос. Если есть человек, который заинтересован, чтобы бизнес развивался, он будет развиваться. Если тебе бьют по рукам и отбивают желание что-то делать, происходит обратное.

– К вопросу о развитии. Эксперты отмечают, что мебельному рынку предстоит глобальный передел между компаниями.

Добившиеся успеха в развитии «съедят» проигравших. Это так?

– Не занимающиеся развитием компании уйдут, – А люди, заинтересованные в развитии предприятия, будут делать все для того, чтобы сохранить своих клиентов, став для них выгодными партнерами.

– Для какого покупателя вы производите мебель?

– Представлены разные ценовые категории и очень широкий модельный ряд мягкой и корпусной мебели: классика, модерн, люкс. Мы готовы удовлетворить потребности всех, в том числе и самых взыскательных покупателей. У нас есть свои клиенты, которые покупают нашу мебель не в первый раз. Нашу мебель не выбрасывают на свалку, ее вывозят на дачу, где она служит еще долго.

Недавно мы запустили акцию для давних клиентов. Покупателям, которые приобрели наш диван более десяти лет назад, мы дарим скидку 15 тысяч рублей при покупке нового комплекта. За 23 года своего существования фабрика произвела около 200 тысяч комплектов. Человеку достаточно показать фотографию себя на старом диване фабрики «Потютков», и мы предоставим ему скидку. Она позволяет доставить наш диван в любую точку России.

– Некоторые компании вышли на производство долговечной мебели. Вы пошли тем же путем. На официальном сайте фабрики указано, что ваша мебель прослужит 20 лет. На каркасы даете пожизненную гарантию. Как вы достигаете этого?

– При изготовлении мебели используем только качественное сырье и материалы. На фабрике производится строгий входной контроль. В производстве качественной и долговечной мебели нет ничего сложного – не пользуйся некачественными материалами, и все.

– Вы применяете мебельные комплекты, произведенные в Европе?

– Да, сырье и основные ингредиенты европейские. Но сейчас мы используем импортное сырье в производстве не на все 100%, так как стали появляться качественные российские аналоги. Наша промышленность, я надеюсь, вот-вот при желании и поддержке Правительства РФ возродится. Мы видим, как меняются российские товары на нашем рынке. Я думаю, в любом случае все это вернется, и мы с российской продукцией зайдём на европейские и мировые рынки в новом качестве, как это раньше было в царской России.

– Европейское сырье – гарантия высокого качества. Но, с другой стороны, не делает ли оно вас зависимым от колебаний курсов валют?

– К сожалению, пока мы зависимы от курса валют. Страдает в основном потребитель, конечно.

– Вы упомянули, что отечественное сырье для производства мебели стало качественнее. Возможно ли в мебельном бизнесе импортзамещение?

– Конечно, на все 100%. Только нужны инвестиции в производство сырья, материалов, тканей, химии той же. Все возможно. Все к этому идет. И совсем недолго осталось ждать этого момента. Мы не будем ни от кого зависеть, будем сами себя кормить, поить, обувать и одевать. И будем ездить на российских Augus. (Смеется.)

– В мебельной отрасли несколько лет назад обозначился девелоперский тренд, и он укрепился, говорят эксперты. Сотрудничаете ли вы с застройщиками?

– Такой формат работы для нас не новый. Юг России заинтересовался нашими предложениями по оснащению мебели квартир в новостройках. Это Сочи и Анапа. Предложения есть, мы их прорабатываем.

– Чем этот формат выгоден для производителей мебели?

– Пришел этот тренд почему? Когда не было в магазинах ничего, мы брали все, что попало, чтобы обставить квартиру. А сейчас требования рынка и потребителей меняются. Рынок жилья становится более жестким, и компании, которые хотят выжить на строительном рынке, создают отделы, чтобы будущий потребитель купил квартиру, где уже стоит кухня, спальня, мягкая мебель и даже кофемашинка. Это нормально. И все компании заинтересованы работать с такими застройщиками.

– Российские мебельщики давно заявляют о китайской угрозе. Они боятся, что китайские производители обрушат российский мебельный бизнес. Вы видите в китайских коллегах конкурентов?

– Вы знаете, сейчас в Китае применяется более жесткая политика: повышение налогов, более жесткие требования к производству, зарплата растет, затраты на производство растут. Скорее всего, будет следующее: китайцы перевезут производственные мощности в Россию и здесь будут производить свои товары. Это самый идеальный вариант для китайцев. Часть своих производств они уже давно перевозят в Россию и делают правильно. В России всем места хватит. А нам это вреда не принесет, так как это дополнительная налогооблагаемая база. А если говорить о конкуренции. Не выпускаешь новую мебель год или три – все, ты уже встал. Потребитель требует чего-то нового, а ты ничего предложить не можешь. Ты стал не интересен клиентам не потому, что конкуренты пришли, а потому что ты проспал свое время, вот и все.

– По данным РБК, 21,6% россиян покупают мебель в интернете. На сайте фабрики «Потютков» тоже можно приобрести мебель онлайн. Как развивается ваш интернет-торговля? Видите ли вы в ней перспективу?

– Конечно, это очень большая перспектива. Интернет-торговля – это будущее. Процент интернет-продаж фабрики пока еще мал. Мы на начальном этапе, потому что последние четыре года были заняты банкротством. Из-за сложившейся ситуации компания упустила определенный фрагмент жизни, который мы должны сейчас наверстать.

– Пресса вас часто называет мебельным магнатом. Как относитесь к этому званию, которым вас наградили журналисты?

– Кому-то делать было нечего. Как кличка для собаки. (Смеется.) Бред! Я к этому никак не отношусь. Я – создатель. Я человек, желающий создавать и работать на благо общества. Вот это – я. А мебельный магнат – это, мне кажется, такой толстосум, который сидит на мешках и ничего не делает. Пускай говорят. Собака лает, караван идет.

Полина МЕНЬШОВА.



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Адрес: Россия, Курганская область, г. Курган, 2-я Часовая ул., 54
сайт: Potutkov.ru
e-mail: Hello@potutkov.ru
Тел: 8 800 5552947 (интернет-магазин, бесплатный звонок по России); +7 3522 55 607 (мебельная фабрика)