

Новая рубрика LD представляет световых ньюсмейкеров страны.

Елена Лиркина: «Открытость — это сила»

Текст | Элина Лобацкая

На вопросы LD отвечает председатель совета директоров Группы компаний «Светосервис»



— «Управлять крупной производственно-коммерческой структурой в такой мужской отрасли, как светотехника...» — продолжите, пожалуйста, фразу.

— «... как и во всех других отраслях, очень увлекательно!». В действительности я не могу полностью согласиться с формулировкой — светотехника не до такой степени не женское дело, как металлообработка, например. Хотя, конечно, работая на светотехническом рынке, приходится соприкасаться и с металлообработкой, и со строительством, и с монтажом... А если серьезно, я думаю, сейчас нет мужских или женских профессий. Не у каждого бывает возможность выбрать будущее — очень часто какое-то временное явление в жизни оказывается более постоянным, чем даже то, что послужило его причиной. Я в «Светосервис» пришла на должность финансового директора. В принципе, к светотехнике это не имеет отношения. Но обстоятельства сложились так, что мне пришлось возглавить компанию. Тогда я не думала об этой перемене в масштабах всей жизни: просто была ситуация, которую требовалось разрешить. И я начала работать. Базовое образование у меня было: я окончила Московский энергетический институт и Финансовую академию. С вступлением в новую должность пришлось учиться менеджменту...

Сегодня, оглядываясь на прошлое, я довольна тем, что произошло и происходит в моей жизни. До «Светосервиса» основным направлением моей деятельности был регулярный менеджмент — финансы, учет, налогообложение. Не могу сказать, что мне это не нравилось. Работа давала большой простор для творчества и самореализации: в стране не было законодательной базы, методик, стандартов. Очень многое мы разрабатывали сами. Но на данный момент эта сфера мне абсолютно неинтересна: здесь все функционирует по схеме, и выигрывает тот, кто более автоматизирован. Разумеется, как пользователь я отдаю себе отчет во всех преимуществах отлаженной системы, но заниматься этим вплотную мне бы не хотелось. Моя нынешняя специализация гораздо

ближе мне по духу. Я люблю работать на развитие, анализировать рынок, его потенциал, использовать имеющиеся в моем распоряжении возможности и видеть результаты своей деятельности.

— **Что, по вашим оценкам, определяет сегодня успех на российском светотехническом рынке?**

— Я думаю, в последние лет пять наш рынок переживает настолько бурный рост, что не преуспеть на нем — значит быть совсем незаинтересованным. Дистрибьюторские компании демонстрируют 50-60% прироста в год, производственные — от 20% до 50%. Условия очень благоприятные. А чтобы они работали на вас, нужно двигаться, и двигаться быстро, не останавливаясь, потому что при такой стремительной динамике медлить нельзя: если отстанешь, догнать остальных будет очень тяжело. Понятно, что эффективность бизнеса в конечном счете определяется выбранной стратегией. И здесь мы имеем довольно любопытную картину. Если анализировать состояние российской светотехнической отрасли, то, с одной стороны, можно увидеть ряд компаний, которым их опыт дает возможность двигаться уверенно и быстро, — они ровесники самого рынка, а с другой — растущее число новых операторов, выигрывающих на креативе. Отсюда можно сделать вывод: для сохранения завоеванных позиций надо находить новые направления и новые решения, потому что на сегодняшний день именно креатив — основа эффективного продвижения.

— **Вашей компании удается соответствовать требованиям момента?**

— Мы к этому стремимся, но я вижу, что наш потенциал гораздо выше. К сожалению, — и пока это невозможно изменить — у нас среди управленцев высшего звена очень мало системных менеджеров, в основном это просто лидеры, которые готовы взять на себя ответственность. Конечно, многопрофильность дает неоспоримые конкурентные преимущества, но в ситуации быстрого развития отсутствие четко выстроенной системы является серьезной помехой. Поэтому в наши первоочередные задачи входит не только 50% роста, но и отстройка системы.



С Паоло Таржетти, президентом светотехнического общества Италии, владельцем компании Targetti

— **Бизнес во многом напоминает азартную игру: здесь не обойтись без воли к победе, авантюризма, умения и желания рисковать. Вы видите в себе качества игрока?**

— Я действительно азартный человек — не могу этого отрицать. Тем не менее все, что касается непосредственно игр — не для меня. Мне нравится рисковать, но я не испытываю ни малейшей потребности переносить это ощущение на какую-то искусственную ситуацию. По крайней мере сейчас. Позднее — кто знает? — возможно, все изменится. А пока мне хватает драматических моментов на работе — бизнес всегда сопряжен с риском. Только, в отличие от игры, оборотной стороной риска здесь должна быть ответственность. И я стараюсь не забывать об этом, потому что от моих решений зависит не только моя судьба и мое благополучие. Так что я всецело за авантюризм — но осознанный. По этому поводу могу даже целую историю рассказать. Когда в 1999 году наша компания взялась за освещение тоннелей, многие называли меня авантюристкой — потому что на тот момент этим

Light
DESIGN
№1 (2011)

в нашей стране не занимался никто. Но если ты чего-то не делал, это вовсе не значит, что у тебя не получится. Да, у нас не было наработок и опыта, но необходимая база была — и мы с собственником нашей компании Георгием Боосом это прекрасно понимали. В результате за три месяца нам удалось запустить это направление. По большому счету, все новое начинается с авантюры.

— В таких случаях не последнюю роль играет интуиция.

— Это правда. Интуиция — огромная составляющая бизнеса. Хотя ею нельзя пользоваться как системой в работе, обойтись без нее практически невозможно. Жизнь — я имею в виду и мир, в котором мы живем, и специфику нашей страны — непредсказуема, и никакие рациональные схемы не в состоянии охватить реальность в целом. В этом убеждаешься всякий раз, когда располагаешь полной информацией и видишь, что как таковых данных недостаточно для принятия решения.

Обязательно нужно почувствовать ситуацию. У меня с интуицией все в порядке — не жалею. Но, безусловно, это интуиция, основанная на анализе, а не просто приснившийся сон. Всегда необходимо знать меру — насколько можно ставить свои действия в зависимость от ощущений. Но в целом, при условии правильного с ней обращения, интуиция очень сильно помогает — и в жизни, и в работе. Должна признать, что моя интуиция гораздо результативнее в бизнесе.

— Трудно работать с мужчинами?

— Мне действительно приходится много работать с мужчинами — все функциональные департаменты в нашей компании, кроме финансового и юридического, возглавляют именно они. Как у руководителя у меня с этим проблем нет. В конце концов, со всеми могут возникнуть сложности, потому что каждый человек индивидуален. Но если брать партнерские отношения... Мужчинам психологически сложнее видеть в женщине партнера, объективно признавать ее силу в каких-то позициях. Я

всегда имею это в виду, поэтому и в управлении, и когда выстраиваю партнерские отношения, активно использую возможность проявлять «женскую слабость» — так проще найти путь к решению многих задач. «Я не понимаю, объясните мне еще раз» или «я не могу, у меня не получается» — все эти слова женщине сказать намного легче. В аналогичной ситуации мужчины очень часто хотят, но просто не могут повести себя таким образом. Но лично мне подобный способ выстраивать отношения позволяет в конечном счете добиться большего взаимопонимания с партнерами и более четких отношений.

— Какие качества вы цените в людях и что для вас важнее всего в сотрудниках и партнерах?

— Мне бы не хотелось это разделять, но в работе ценю профессионализм либо стремление к нему, а в целом для меня важны ум, порядочность и доброта — злых людей не люблю.

— Можете назвать свои сильные стороны?

— Работоспособность, потому что без

этого вообще ничего бы не было. Еще, конечно, оптимизм. Я абсолютно не пессимист. Мне кажется, пессимизм — огромная глупость. Жизнь настолько сложна, и, если концентрироваться только на негативном, все лишается смысла и силы. А оптимизм как раз дает желание идти вперед, развиваться, дает открытость. Я очень открытый человек. И в личных отношениях, и на работе. Проблем из-за этого у меня хватает, но мне сложно жить по-другому. Я абсолютно уверена, что это — сила: ничего не прятать, не чувствовать себя мишенью...

— Наверное, многое прощаете другим?

— Я вообще очень многое прощаю. Стараюсь о людях лучше думать, не помнить плохого. Правда, прощать получается до определенного предела. Потом наступает полная закрытость — вплоть до того, что я могу вообще прекратить какие бы то ни было отношения с человеком. Они просто заканчиваются. И немало людей, которых я вычеркнула из своей

жизни. Наверное, это проблема. Но если человек не меняется в течение длительного времени, то продолжать прощать бессмысленно. Я люблю свободу — не только свою, но и того, с кем выстраиваются отношения. Заставить кого-то измениться — это не про меня. Не получается — значит, не получается.

— Чего вы себе ни при каких условиях не позволяете делать?

— Это даже не то, что не позволяю, — не могу. Совершенно не могу врать. В бизнесе это мешает. Знаете, бывают такие моменты, когда нельзя сказать правду... А я патологически не могу блефовать.

— Считаете это недостатком?

— Нет, конечно. Это же касается только меня, да и то лишь в определенных ситуациях. На самом деле есть две вещи, которые мне хотелось бы в себе изменить, — вспыльчивость и строптивость. И пока у меня лучше получается сдерживать себя на работе — в личной жизни все сложнее.

— Возможно, так происходит из-за то-

го, что в вашей жизни работы больше, чем всего остального?

— Работа занимает большую часть жизни, и я думаю, что сейчас это нормально. Причем работа — это не когда я в офисе, на производстве или на переговорах. Это моя голова, которая всегда с собой. Но только не подумайте, что я из тех людей, которые говорят о себе, что они 24 часа в сутки на работе. Нет. Дом как место, где живет моя семья — моя дочь, для меня очень важен. Дочери я стараюсь уделять как можно больше времени — и мы всегда выясняем, все ли каждого из нас в наших отношениях устраивает. Пока ни у нее, ни у меня жалоб нет... Еще я люблю путешествовать. Путешествия — это просто жизненная необходимость, потому что отдыхать я могу только вне страны. Москва для меня — работа. Я еду и смотрю, где чисто — где грязно, где работает — где не работает. Почувствовать себя здесь в отпуске у меня получается только в одном случае — летом в воскресенье. В остальные дни это очень тя-

С генеральным директором ООО «Светосервис» Александром Бойко и генеральным директором ЗАО НПСП «Светосервис» Александром Черных

В кругу коллег на VI Международной светотехнической конференции (Калининград, сентябрь 2006 года)



желый город — психологически и физиологически. Отдыхать здесь невозможно. Для этого есть другие места.

— **Куда вы любите ездить?**

— Очень комфортно чувствую себя в Германии — я почти все детство жила в этой стране и хорошо ее знаю и понимаю. Второе любимое место — Австрия. Но это тоже с детскими впечатлениями связано. А вот недавно я открыла для себя совершенно другой отдых — узнала, что такое океан, релакс и ноль какой-либо деятельности, когда остаются только ощущения. Пока я освоила только Тайланд и Мальдивы. Раньше меня никогда не привлекал пляжный туризм, а сейчас я ловлю себя на мысли, что в таком состоянии могу находиться очень долго — даже не знаю сколько, во всяком случае, двух недель мне мало. Приятно, что можно на какое-то время забыть о работе — потому что все отлажено, есть надежная команда: мое отсутствие на месте уже никак не сказывается на процессе, если даже не улучшает его...

— **И все-таки представим себе: Москва, не лето и не воскресенье...**

— Моментальное расслабление и возможность полностью отключиться от проблем мне дает вождение автомобиля. В последнее время я в основном езжу с водителем и чувствую, что постепенно теряю этот свой маленький мир, который очень мне помогает. Пора к нему возвращаться.

— **Есть такие вещи, которые вы не хотите делать, но делаете, и такие, которыми хотели бы заниматься, но у вас на это не хватает времени?**

— «Не хочу, но делаю» — это про фитнес. В спортзал меня заставляет идти желание жить вечно. Хотя, когда включаешься, даже какое-то удовольствие от этого испытываешь. Но спорт никогда не был для меня потребностью. Я в детстве занималась спортивной гимнастикой и синхронным плаванием, потом в какой-то момент из-за болезни была вынуждена временно прекратить занятия, а возвращаться уже не стала. «Хочу, но нет возможности» — собственный сад. У меня в жизни было не так много увлечений. Одним из самых серьезных был ландшафтный ди-



С дочерью Леной

зайн. Надо сказать, это занятие совершенно в моем характере, потому что каждый день можно видеть развитие: все растет, меняется — результат виден и эстетически приятен, что немало важно. Думаю, что обязательно к этому вернусь. Просто пока не получается: я сейчас четко городской житель. Но это будет — это и сейчас есть. Я приезжаю к друзьям, бываю где-то и обязательно обращаю внимание на сад — не меньше, чем на освещение. А началось все с того, что мне надо было озеленять свой участок. Мы пригласили специалистов по ландшафтному дизайну, они пришли и начали мне задавать вопросы, на которые я совершенно не знала, что ответить, потому что не понимала, о

чем меня спрашивают. Ситуация для меня невыносимая — не могу делать вид, что в чем-то разбираюсь. И я просто взяла паузу на полгода, а сама записалась на курсы. Во время второй встречи мы уже говорили на одном языке и в итоге пошли по тому пути, который мне ближе всего: я придумываю, а реализовать идею мне помогают профессионалы. Этот вид совместной работы очень продуктивен — позволяет избавиться от штампов и исключает дилетантизм. Я получила огромное удовольствие, и тем приятнее было потом услышать оценку одного известного специалиста — он сказал, что мой участок представляет собой довольно редкое сочетание профессионализма

и любви к саду. Такой отзыв для меня — наилучшая похвала.

— **А критику приходится в свой адрес слышать? Как вы на нее реагируете?**

— К счастью, редко. Реагирую по-разному. Когда она конструктивная — я благодарна.

— **В вашей жизни есть люди, чьему мнению вы доверяете?**

— Чтобы стопроцентно — нет. Но есть несколько друзей и коллег, чьим мнением я очень дорожу. Если же говорить о непререкаемых авторитетах, то, пожалуй, это только один человек — собственник Группы компаний «Светосервис» и отец моего ребенка. Это один из самых талантливых людей, которых я вообще

встречала. И, несмотря на то что больше всего в жизни я спорила именно с ним, ни с кем я столько раз не соглашалась. Как он сам об этом говорит: «Если ты споришь — это абсолютное свидетельство того, что в итоге ты придешь к моему мнению. А вот когда ты не споришь — бесполезно тебя убеждать».

— **Что вы относите к своим личным достижениям?**

— Из последних — дайвинг. Дело в том, что я всегда избегала воды. А сейчас узнала в ней абсолютно свою стихию. Но это такой момент самопознания. Главным событием жизни — было и остается рождение дочери. Вот что действительно изменило меня, заставило

как-то по-другому относиться к жизни.

— **Вы мечтаете?**

— Наверное, любой человек мечтает. Территория моих мечтаний — точно не бизнес. Мечтаю как можно дольше оставаться молодой, интересно жить и не помнить о возрасте. А еще о том, чтобы, когда придет время, было с кем стариться и чтобы этот процесс не стал скучным и мучительным... На работе тоже мечтаю — чтобы у нас появилось много хороших топ-менеджеров. И делаю все, чтобы их найти.

— **Вы счастливый человек?**

— Конечно!



Каникулы на океане

