

# ЕВГЕНИЙ ПАЛИЙ



## «Сегодня украинская компания — это звучит гордо!»

Успешное мебельное производство всегда вызывает, с одной стороны, восхищение — какие молодцы, что достигли успеха. С другой — сомнения: а как это им удалось? Мы побеседовали с владельцем успешного мебельного бизнеса, салона INTERIA, Евгением Палием и развеяли все сомнения. Достаточно идти к своей цели.

**Б**ольшинство по-настоящему успешных владельцев бизнеса напрочь лишены снобизма и заносчивости. Они с легкостью идут на контакт и не боятся «сложных» вопросов.

**Каким образом возникла идея мебельного производства?**  
Компании Interia уже 4 года, ранее мы создавали корпусную мебель и из массива под другой торговой маркой. После переориентировались и создали нынешнюю Interia, которая производит мягкую мебель, диваны и кровати, также ведем небольшое интерьерное производство: это столики, которыми можно дополнить дизайн любого пространства. Конечно, на этом рынке есть конкуренция, но я убежден: если производитель делает свое дело хорошо, выпускает качественный товар, правильно работает с заказчиком, то конкуренция не ощущается остро.

**Кто разрабатывает дизайн вашей мебели, в частности бескаркасных диванов?**

Бескаркасный диван существует пока только один, называется Halabudda. Остальные же модели имеют каркас. На сегодняшний день дизайн наших изделий заимствован у ведущих иностранных производителей — французских, итальянских, немецких. Мы учимся у них, и в 2016 году в компании Interia появится большое количество диванов украинского дизайна. Уже достигнут ряд договоренностей с ведущими архитекторами и дизайнерами.

**Вы на 100% украинская компания либо есть иностранные инвестиции?**

Мы что-либо заимствуем, как я уже говорил, только в дизайне. А в остальном мы стопроцентные украинцы. Наше производство расположено в Чернигове,

ФОТО: INTERIA



### ДОСЬЕ

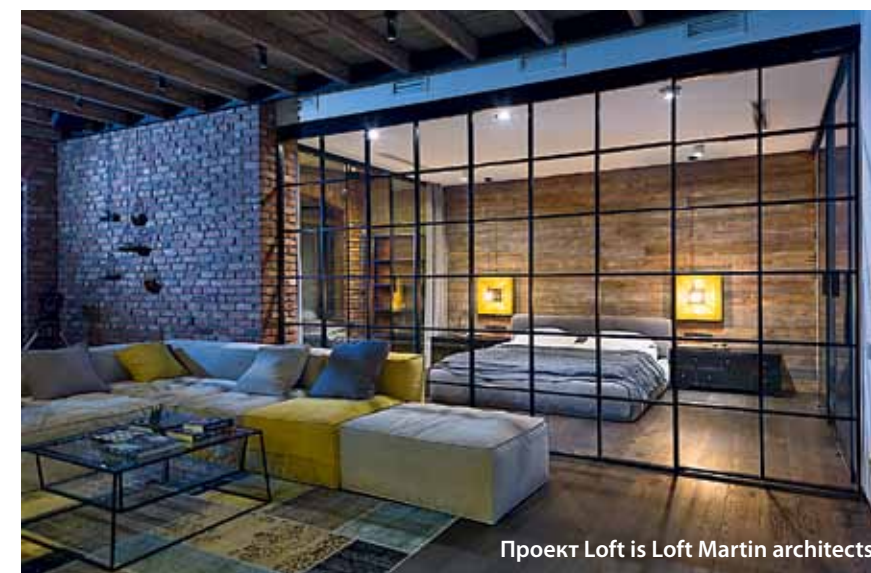
- ✓ 2011-й — основание компании Interia
- ✓ 2012-й — открытие первого шоу-рума
- ✓ 2014-й — открытие полноценной студии мебели в Киеве



↑ Модели диванов Interia идеально впишутся практически в любой современный интерьер. В частности — в лофт.

← Мягкие изголовья и боковины кровати — безусловный тренд, который прослеживается в последних коллекциях Interia.

↓ Pearl — диван, который прекрасно моделируется под заданное пространство.



Проект Loft is Loft Martin architects

офис в Киеве и флагманский магазин тоже в Киеве. На сегодняшний день украинская компания — это звучит гордо, на патриотичной волне люди все больше ищут национальных производителей. Сильно повлиял на потребителя также курс гривны, который значительно удорожил для наших людей покупки за границей. Но с другой стороны, это может быть шансом для отечественных производителей.

**Вы считаете, что украинский дизайн уникальный и мы самодостаточны в разработке мебели, либо нам еще нужно учиться у европейцев?**

Учиться нужно всегда, ведь это совершенствование в своей профессии. Украинский предметный дизайн сейчас переживает стадию высокого старта, что не может не радовать. Молодые архитекторы растут и побеждают в международных конкурсах. Очень многие проекты пока не могут быть воплощены украинскими производствами, и за них берутся иностранные. В целом это очень положительная тенденция.

**Существуют ли какие-то ярко выраженные тренды в мягкой мебели, которые вы, как производитель, могли бы обозначить?**

К сожалению, выделить определенный тренд я не могу. Так, диваны — это элемент первой необходимости, и он всегда диктуется индивидуальными запросами — глубина, форма, ткань, обусловленность пространством. Единственное, что можно отметить, — люди стали уходить от классических форм к более современным и лаконичным. Все меньше пафоса и все больше сдержанной европейской функциональности. Кроме того, они более тщательно выбирают диваны, нежели прежде. Диван сейчас покупается не как предмет статуса, а как необходимость, которая будет служить не один год. Поэтому присматриваются к модульным диванам. Кстати, модели модульных диванов предлагают и многие иностранные фабрики.

**В чем формула успеха вашей компании?**

Мне пришлось задуматься над этим вопросом, но ответ пришел довольно быстро. Мы учимся на

своих ошибках и оперативно вводим новый опыт в работу, принимаем все уроки. Наша компания много работает по индивидуальным меркам, в связи с чем возникают нюансы. Ведь у каждого нового заказчика свои новые запросы, требования и пожелания. Мы же стараемся учитывать все аспекты и относимся более чем лояльно к каждому клиенту. И безусловно, с каждым новым заказом мы становимся лучше, доводим процессы до идеала и максимально соответствуем запросам наших клиентов. Ведь каждый новый заказ нас обязательно чему-то учит.

**Вы считаете, что украинский потребитель — капризный и взыскательный?**

На самом деле да. Украинский потребитель требователен к украинскому производителю. Но вина, скорее, не потребителя. Ведь, например, к итальянским производителям украинцы имеют высокую лояльность и зачастую прощают им то, что никогда не простят отечественной компании. На рынке, к сожалению, пока еще не существует такого уровня доверия к отечественным производителям, как к европейским. И оплошности клиенты не прощают, кстати, тем самым воспитывая украинские компании. Ведь это стимулирует нас (отечественных производителей) становиться лучше, надежнее, оперативнее — еще есть куда стремиться. Мы растем с каждым новым заказчиком, с каждым новым покупателем и с каждым новым месяцем работы на этом рынке. И останавливаться не собираемся.

ТАТЬЯНА ШАГИНЯ