

Андрей Медведев

выпускник факультета ИВТ и экономического факультета

Один из учредителей и генеральный директор компании «Промышленные силовые машины»



Как возникла идея создать свою компанию, с какими сложностями столкнулись?

Идея возникла во время работы на Ярославском моторном заводе: поскольку ЯМЗ не делал специальные дизельные генераторы под заказчика, а выпускал стандартный неадаптированный продукт, мы решили создать инжиниринговую компанию, которая будет работать именно над выполнением заказов для конечного потребителя.

Сама идея появилась у моего партнера Александра, у которого техническое образование. И где-то полгода-год мы обсуждали планы создания бизнеса, а с момента «давай попробуем» до реализации проекта прошло еще полгода.

В общем, собственный бизнес появился у меня в 25 лет, когда уже было 2 красных диплома. Кстати, очень помогло, что в студенческие годы я успел приобрести некоторый предпринимательский опыт (торговали шашлыками, пивом, мороженым). Это полезно, хотя, конечно, формат и сфера деятельности другие, но также вкладываешь свои деньги, рискуешь, хотя и в меньших масштабах.

Чем вам нравится ваша работа?

Мы постоянно развиваемся, появляется что-то новое, масштаб деятельности увеличивается. В последние годы на этом рынке уже высока конкуренция – это стимул идти вперед, адреналин. Но у нас всегда есть четкая стратегия.

Вы работаете над стратегией профессионально, всерьез?

Можно сказать, полусерьезно... Бизнес-план на год с цифрами мы сделали (правда, впервые). Дальше, я думаю, мы сделаем года на три. Но стратегические цели – куда двигаться, чего добиваться, у нас есть. Из трех ключевых позиций стратегии, например, сейчас остались две. Мы поняли, что заниматься еще и строительством объектов у нас недостаточно компетенций, да и желания.

Какие основные сложности были на вашем профессиональном пути?

Главная сложность – отсутствие управленческого опыта. На ЯМЗ я был зам. начальника отдела, но, можно сказать, без подчиненных. В собственном бизнесе я управлял продавцами, охранниками – это контингент другой и методы управления другие. Вторая сложность – это отсутствие инвестора в начале пути.

В каких ситуациях проявляется недостаток управленческого опыта?

Сейчас мы пытаемся построить иной бизнес, малый и средний бизнес – это совсем разные форматы. Одно дело, когда семейный или дружеский формат, где не нужна «структурированная компания», когда в одной комнате работают пять человек и еще где-то есть двадцать человек на производстве. В этом случае не нужно регламентов, вы все друзья-приятели и что-то делаете вместе. Но когда строишь структурированный бизнес, работаешь над эффективностью, то обиды и аргументы типа «я давно здесь работаю» уже идут вразрез с интересами компании. У нас за последние два года кадровый состав практически целиком поменялся, потому что не все смогли адаптироваться к новым реалиям.

Мы работаем в Open space, я рядом с подчиненными, много занимаюсь и операционной работой, есть контакт с сотрудниками, но сохранено четкое разделение между работой и личными взаимоотношениями. Мой опыт показывает, что друзей и близких не нужно привлекать в совместный бизнес. Правда, это зависит от типа компании, но в структурированном бизнесе этого быть не должно.

В чем вам помогло высшее образование?

Первое математическое образование

БЕСЕДОВАЛА ЭЛИНА БУШУЕВА, главный редактор DeU



В цехе завода ПСМ



На церемонии открытия завода ПСМ

дало мне возможность структурировано мыслить. После ИВТ на экономфаке учиться было легко; получая второе образование, я научился запоминать и «переваривать» большой объем информации сразу. С «интересными проблемами» дополнительно разбирался сам - это тоже развитие.

Кстати, после окончания школы № 33 в Ярославле я думал про экономфак. Но не жалею, что сначала пошел на ИВТ, учиться должно быть реально сложно. Еще хотелось поступить в МФТИ, но, к сожалению, финансовая ситуация в семье не позволяла. А другие варианты в Ярославле, кроме ЯрГУ, я не рассматривал, хотя мама работала преподавателем в педузуе.

Большой плюс высшего образования в ЯрГУ – это круг общения, при всем моем уважении к педуниверситету, круг общения по сравнению с Демидовским там другой.

Что бы вы изменили в системе высшего образования?

Я не специалист в области образования, но нужна реальная практика студентов в компаниях. В США принято, когда крупные бизнесмены преподают в вузах (возможно, я просто не знаю о такой практике в России). Но преподавать должны именно успешные бизнесмены, нужно перенимать хороший опыт, а не просто какой-то бизнес-опыт.

А для компаний, в свою очередь, очень сложная задача - поиск хороших сотрудников. Получается, что продажам нигде не учат, маркетингу как специальности, а не как науке, тоже не учат. Классическое образование ценно тем, что хорошо научат учиться,

но прикладных знаний не хватает. Дальше уже нужно рассчитывать только на себя: хороший бизнесмен должен уметь развивать свой бизнес и развиваться сам.

Думаю, кстати, что важный предмет в вузах – логика (и не только на юрфаке и факультете психологии).

Планируете ли вы продолжить образование?

Сейчас мне нужно развивать стратегическое мышление. Я хочу получить Executive MBA (EMBA - программа для топ-менеджеров компаний – прим. ред.) за границей. У меня неплохой разговорный английский, а для академических целей нужно дополнительно позаниматься. Правда, EMBA советуют получать где-то ближе к 40 годам, когда накопится больше управленческого опыта. *Если не бизнес, то какую сферу деятельности вы выбрали бы?*

Мне, как профессионалу, интересно расти и развиваться в сфере менеджмента. Собственный бизнес или работа на кого-то – не играет роли. Когда-то у меня была возможность работать в иностранной компании по найму. И сейчас я не то что бы жалею, что не использовал эту возможность, но понимаю, что такой опыт был бы не лишним: там имеют четкие бизнес-модели.

Есть разные подходы к руководству, Стив Джобс, например, занимался всем и все контролировал, а есть другой подход, когда руководитель занимается стратегией и в детали не вникает.

Может быть, из всех областей мне мог быть интересен маркетинг. С другой стороны, основа любого бизнеса - это продажи, но продавцом я себя не вижу, хотя часто завязан на продажах, участвую в переговорах, а на первых порах самому приходилось этим заниматься.

Традиционный вопрос – ваш секрет успеха.

Целеустремленность, трудолюбие. За 10 лет у меня не было проблем с мотивацией или отсутствием стремлений. Часто бывает, что люди добиваются, чего хотели: строят бизнес, зарабатывают деньги, покупают квартиру, хорошую машину и останавливаются. У меня не было никогда такой мысли - остановиться. И нет стопроцентного разделения между личной жизнью и работой; так сложилось, что я общаюсь с теми, с кем работаю. Я не «живу на работе» - живу дома, но резкую грань между этими реалиями работой и жизнью ощущаю не всегда.

Промышленные силовые машины (ООО «Завод ПСМ») – крупнейший производитель дизельных генераторов и насосных установок в России - основан в 2005 году. По результатам исследования консультационного центра «ИРБИС», ПСМ - лидер по объему производства в категории - дизельные генераторы в России (с 2009 г.)