

1.

**УСТРАИВАЕТ, КОГДА ВСЕ ПЛОХО**

Кризисные ситуации мотивируют. Когда ты загнан в угол, то находишь такой выход, какой никогда бы не нашел, если бы все было хорошо. Часто развитие компании идет именно таким путем. Например, к нам обратился узбекский партнер с предложением купить крупную партию установок. Мы понимали, что сделать это в обозначенные сроки нереально. Но упускать такого заказчика – а это очень крупная нефтяная компания – было бы обидно. Мы рискнули, взялись – и нашли такой выход, который позволит нам сделать новую линейку установок и уложиться в сроки заказчика.

Так что стресс у хозяев бизнеса должен присутствовать. Но авантюризм должен быть рациональным.

2.

**БЕЗ ИМИДЖА НЕТ ПРОДАЖ**

Эту стратегию мы выбрали еще в 2005 году, когда компания только создавалась. Ставку сразу сделали на продвижение в Интернете. Мы создали сайт, который представлял «Промышленные силовые машины» как крупного игрока, хотя тогда в компании было всего 15 человек. Сейчас у нас работает 300 человек, при этом в отделе рекламы – 6. Процент рекламного бюджета в компании всегда был приличным.

3.

**МЫ РАБОТАЕМ ТОЛЬКО С ИНОСТРАННЫМИ ПОСТАВЩИКАМИ**

И никогда – с российскими дистрибьюторами, потому что наценка у них гораздо больше.

4.

**МЫ НЕ РАСПЫЛЯЕМСЯ НА ПЕРЕПРОДАЖИ**

Раньше мы работали с определенными видами оборудования в формате «купили-продали». Потом поняли, что это не наш конек. Мы, конечно, дружим с коммерцией, но все, что мы продаем сейчас, производим сами.

5.

**МОЯ ЗАДАЧА – БРАТЬ НА РАБОТУ АМБИЦИОЗНЫХ, ТОЛКОВЫХ МОЛОДЫХ ЛЮДЕЙ**

Да, в этом случае всегда есть риск, что тебя догонят и перегонят. Но если ты не будешь с ними на одной волне, ты быстро устареешь. Это очень мотивирует не расслабляться.



# < 10 >

## заповедей героя Forbes

В этом номере принципами построения бизнеса делится один из учредителей и генеральный директор ГК «Промышленные силовые машины» **Андрей Медведев.**

6.

**ДЕЛЕГИРОВАТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СЛОЖНО, НО НЕОБХОДИМО**

Я стараюсь лично следить за всем, что происходит в компании. Но в 2012 году, например, у меня было очень много командировок, и определенные функции, в конце концов, пришлось делегировать. Мы не сразу поняли, кому и что можно доверить, но потом выправили ситуацию. Сейчас, для более быстрого решения вопросов, мы ввели практику дневного погружения: у нас есть день рекламы, когда директор занимается только рекламой, день качества сервиса, день качества производства и т.д. Этот подход дает хорошие результаты.

7.

**У НАС В КОМПАНИИ УПРАВЛЯЕМАЯ ДЕМОКРАТИЯ**

Википедия говорит, что это словосочетание – профанация. Но я все равно использую этот термин. В целом у нас довольно демократичная компания: мое рабочее место – в общем зале, «доступ к телу» для сотрудников открыт. Правда, когда компания выросла, мы занялись формализацией процессов, стали предъявлять более жесткие требования к сотрудникам. Мы осознали, что чрезмерная мягкость и неформальность атмосферы тормозит нас в развитии. Необходимо было пересмотреть систему, которая сложилась и успешно работала в маленьком коллективе: выстроить иерархию, прописать положения, общие для всех сотрудников и обозначить единые цели. Было сложно, но мы понимали, что без новых правил компания не сможет эффективно работать и быстро расти.

8.

**КАЖДЫЙ ГОД РОСТ ПРОИЗВОДСТВА В КОМПАНИИ ДОЛЖЕН СОСТАВЛЯТЬ 40%**

Такая практика сложилась у нас с самого начала и сохраняется на протяжении 8 лет (не считая кризисного 2008 года, когда мы упали на 20%). Если динамика будет той же, к 2017 году мы достигнем поставленной цели – в 7 раз увеличим оборот бизнеса.

9.

**Я МЕЧТАЮ ПРОДАВАТЬ НАШУ ПРОДУКЦИЮ ПО ВСЕМУ МИРУ**

Лично для меня главным показателем успеха компании будет продажа наших установок в страны типа Сирии, Йемена, Саудовской Аравии и ближневосточного региона. Сейчас мы работаем с Россией, СНГ, другими постсоветскими странами. А я хочу создать действительно конкурентоспособный продукт и активно экспортировать его в страны Азии, Африки и Латинской Америки.

10.

**ВСЕ, ЧТО НИ ДЕЛАЕТСЯ, К ЛУЧШЕМУ**

На мой взгляд, эта поговорка работает всегда: и в жизни, и в бизнесе. И это не просто одна из EQ-установок (я говорю о модном сегодня «эмоциональном интеллекте»). Главное в жизни – как ты относишься к происходящему, какие извлекаешь уроки и умеешь ли превращать проблему в задачу.

кафе  
**Бульвар**

Партнеры проекта:  
тренинговый центр «Команда»,  
гостиница «Парадная» / кафе «Бульвар»