

ПОКАЗАТЬ ОПИСАНИЕ СНИМКА



# Андрей Медведев

Основатель компании «Промышленные силовые машины»

Татьяна Филлимонова  
7 июня 2013

ПОДЕЛИТЬСЯ:

размер текста: a a a

## Нулевые

Когда мы думаем о поколении нулевых, сразу приходят на ум доткомы и e-коммерция как знаковое явление эпохи «кросл». Найти в этом новом поколении бизнесменов, которые заняты не только торговлей, но и производством, крайне сложно, их мало.

Совладелец компании «Промышленные силовые машины» Андрей Медведев доказывает, что промышленность и производство в нашей стране не такой безнадежный бизнес, как может показаться, но таких, как он, единицы, а, следовательно, Медведев своим исключением подтверждает общую печальную статистику.

В 2005 году маркетолог ярославского завода «Автодизель», входящего в группу «Газ» принадлежащей структурам Олега Дерипаски, решил стать независимым. Медведеву было 25 лет.

— Я получал зарплату 15 тысяч рублей и как маркетолог был там никому не нужен. Никто не спрашивал аналитику рынка, никому не было интересно слушать про новые рынки сбыта и возможности. Мой партнер Александр Сальников предложил открыть свой бизнес, я ушел, и через три месяца он ушел за мной...

Сейчас оборот компании «ПСМ» колеблется в районе 1,8 миллиарда рублей. Когда Медведев начинал, денег у него не было даже в качестве стартового капитала, так он рассказывает. Все строилось по «доверительной схеме». Его компания расположена в Ярославле, сам Медведев живет там же и в Москву перебраться не собирается.

«ПСМ» занимается производством дизельных электростанций, на них приходится большая часть оборота, остальное распределяется между дизельными приводами, насосными установками и спецтехникой.

— Дизельные генераторы, по сути, бывают двух типов: одни ты ставишь на объекте, где совсем нет электричества, а другие — если тебе нужно иметь резервное питание. Существуют объекты первой категории, где электричество не должно отключаться ни на секунду: реанимации, станции переливания крови или котельная на севере; там какой-нибудь насос циркуляционный сломается — и весь жилой район останется без тепла. Вот, к примеру, больница, ей нужен генератор, несомненный, чтобы свет был столько-то киловатт и работала система искусственного жизнеобеспечения. А автоматика устроена так, чтобы машина при отключении электричества запускалась сразу, — рассказывает Медведев.

— Основным клиентом у нас всегда была нефтянка. Нефтяники строят трубопровод или разрабатывают месторождение, и зачастую в этих точках нет электросети, никто ее туда тянуть не будет, так как это неоправданные затраты. Например, геологоразведка: геологи едут на место и неизвестно еще, есть там нефть или нет. Поэтому покупают генераторы. Нашли нефть, следующий этап — разведывательное бурение, в этот период тоже нужен мощный источник электроэнергии, и для этого тоже нет смысла тянуть сеть, потому что можно пробурить и ничего не найти.

— То есть это вечный рынок?

— Он вечный в любом случае. Вот в Европе рынок стагнирует, по сравнению с нашим, потому что там везде давно стоят такие генераторы. А у нас в Советском Союзе эти источники энергии не так были распространены, и поэтому в России рынок растет, и дальше будет расти.

Медведев говорит, что если бы он начинал этот бизнес сейчас, такой маневр, какой он проделал восемь лет назад, ему бы не удался.

— В те годы мы могли получить заказ и предоплату, на эти деньги купить комплектующие, арендовать помещение под чех, нанять рабочих. А сейчас уже никто не платит вперед, государственные организации — ноль по предоплате, нефтяники — шесть месяцев будущее делать, потом еще через три месяца заплатят. Вот если бы мы стартовали сейчас, та схема уже не работала бы. Тогда предприниматель сделал ставку на кастомизацию генераторов: на заводе, где он работал, произвели стандартные установки, и настраивать их под заказчика никто не собирался, а спрос на это был. Основным каналом продаж стал интернет. У нас даже до последнего года основная масса продаж проходила на интернет: за счет сайта и контекстной рекламы. При этом изначально мы знали, что если нам не дадут аванс, мы не сможем ничего произвести. Я тогда еще так рассуждал, что кредиты — это нехорошо, и кредитные деньги мы стали брать только три года назад. И то, это всегда был овердрафт, а не кредитная линия. Вот сейчас мы строим завод металлообработки и берем оборудование в лизинг — тоже ищем кредитные ресурсы. Плюс мы хотим зайти в те рынки, где входной билет иногда стоит больше, чем наша компания. Например, у нас есть проект с одной атомной электростанцией, где нужно сделать насосный комплекс за 200 миллионов рублей. Там такие же условия: восемь месяцев ты делаешь комплекс, а потом через полгода тебе заплатят. И при обороте компании в полтора миллиарда мы не можем себе позволить взять и заморозить эти деньги в одном проекте. Так что для нас сейчас основная проблема — это деньги и их стоимость.

Первоначально, как признается предприниматель, у компании не было четкой стратегии, единственная стратегия, которой руководствовались собственники «ПСМ», — браться за любой контракт, который может принести прибыль.

— У нас за все время только в 2009 году было три месяца — май, апрель, июнь, когда мы работали в минус. Шесть лет я сам согласовывал все платежи, но сейчас их в день может быть больше ста, у нас около 3000 поставщиков. Переходный этап для меня был тогда, когда я перестал каждый день смотреть выписку со счета и думать: «А сегодня придет много денег от клиентов или немного?»

К своим доходам Медведев относится очень сдержанно, предпочитал переводить разговор на бизнес.

— У меня нет какой-то фиксированной зарплаты до сих пор, я исхожу из принципа: сколько мне необходимо денег потратить — столько я и трачу. У нас же деньги более ликвидны, они постоянно в товаре.

Медведев утверждает, что рост компании и бизнеса не сильно повлиял на его образ жизни.

— У меня нет секретаря, нет водителя, кабинета нет своего, мое рабочее место — вместе с отделом продаж. Мне скучно было бы сидеть одному. Есть «Порше Кайен», но я его купил не потому, что хочу уровень успеха показать, он просто мне нравится, для себя купил.

Все деньги, которые у нас есть, — в комплектующих, в продукте. Сейчас рынок, правда, просел в промышленном оборудовании. Ни у кого нет денег, никто не платит. Рецессия. Вот по Белоруссии это видно сразу, у них же пятилетка: есть спрос, нет — надо план выполнять. В итоге они все затоварены, а у них рынок в основном в России. У нас товар все же в разведывательного спроса и зависит от бизнеса заказчика. То есть если нефтяники активно вовлечены в разведывательное бурение, то мы поставляем оборудование, а поскольку в кризис разведку замораживают, это прямым образом сказывается на нашем производстве. То же самое со строительством: в 2008–2009 этот рынок в нашем сегменте в Москве просто умер, и до сих пор он не вышел на прежние объемы.

— И мы не ведем праздный образ жизни, нет понтов, — продолжает рассуждать предприниматель. Есть минимум: квартира, машина, остальные все деньги в бизнесе.

— А что такое праздный образ жизни?

— Яхта, например.

— Не хотите яхту?

— В данный момент нет, не уверен, что я ее хочу, потому что я не яхтсмен, а если мне будет нужно, я ее в аренду возьму.

На вопрос, видит ли разницу между поколением нулевых и девяностых, Медведев отвечает с грустной улыбкой, делая акцент на слове «ресурсы».

— Поколение нулевых легче вытеснить и выдвинуть с рынка, чем поколение 90-х, потому что последние строили бизнес на сырьевых ресурсах. Вот мы говорим про промышленность, а она, по сути, сейчас не создается — какие-то стартапы, интернет-бизнес, а ведь они не отражают общую картину бизнеса: они не производят материальные продукты и не создают рабочие места. Так что поколение бизнесменов 90-х более устойчиво. С другой стороны, ресурсы можно отобрать, произойдет смена элит, и ресурсы перейдут в другие руки. А у нас невозможно что-то отобрать, потому что наш бизнес — это я и мой партнер, и мы работаем в живом конкурентном рынке.

своеобразный: растут возможности — растут риски. Плюс мы ощущаем, когда на нашем рынке у какой-то компании есть протекторат. Ситуация меняется, даже если 2005 с 2013 сравнить — уже большая разница. Был другой входной билет на рынок, даже рынка как такового не было, была такая хаотичность, низкая конкуренция. Вот сейчас у нас бизнес многопрофильный, мы не только дизельные генераторы делаем, но и насосное оборудование, и вообще стремимся к диверсификации, потому что конкуренция очень высокая. На рынке генераторов, основном для нас, если вы сейчас походите в интернете, найдете минимум 300 игроков, причем сильных игроков.

Конечно, есть еще низкоконкурентные сферы в промышленности, где одни иностранцы, россиян нет, но это очень хитрые ниши, узкоспециальные, вроде оборудования для испытания трубопроводов.

— А что для вас является главным мотивирующим фактором в бизнесе?

— Когда читаю рейтинг «Форбс» «100 богатейших бизнесменов» и так далее, всегда расстраиваюсь, наш масштаб и наш доход, конечно, не сопоставим с людьми, которые там перечислены. Сейчас легче рассуждать, что ты работаешь не ради денег, когда они у тебя уже есть. Тогда я, наверно, не так рассуждал, они мне были нужны. В институте я занимался продажей пива, шашлыков, мороженого, был у меня такой бизнес — папаяти, в общем. Тогда я понял, что это не мое — там надо nämlich контролировать. Я в принципе не очень хорошо обращаюсь с личными деньгами, я могу потерять деньги, например. Но при этом меня так восхитывали, что накопления у меня были всегда, то есть я не из тех людей, кто тратит последнее.

— А в чем идея ваша была, вы с этого начали...

— У меня есть цель попасть в топ-100 «Форбс». Но вы же понимаете, это не для того, чтобы знать, что у меня есть миллиард и больше. У большинства людей, которые там есть, это же не просто деньги, лежащие на счете. Для меня это оценка успеха — быть в топе бизнесменов России, вот если я туда попаду, я буду чувствовать себя успешным, даже если я в топ-200 попаду, буду успешнее. Когда мы начинали, мы очень быстро выросли, уже в 2007 году у нас был оборот в 300 миллионов, а сейчас полтора миллиарда рублей. Тогда все говорили, мол, мне 26–27 лет, а у меня уже такой бизнес. Сейчас мне 33, уже не скажут: «Такой молодой парень». И от своего понятия успеха в отставо сейчас.

— В стране мало компаний из машиностроения...

— Таких, чтобы возникли с нуля, без ресурсов, из бывшего коровника, как у нас? Таких нет.

— А давайте все-таки вернемся к идее, в чем заключается ваша, почему вы стали бизнесом занимающимся?

— Свой бизнес я хотел потому, что мне нужны были деньги. Но мне казалось, что если ты в голове держишь только деньги, то очень сложно построить действительно большую компанию с потенциалом. Мне нравится производство: ты создаешь рабоче-место, реальный продукт, ты продаешь его за рубль. А если ты диверсифицируешь концерн, то ничего не производишь, а только продаешь. При этом ты ограничен Россией и в другой стране ты уже не нужен. Вот если мы сделаем сложный инженеринговый продукт, который будет конкурентоспособен на зарубежных рынках, даже в таких странах, как Иран, Йемен, Сирия, пусть не в Америке или Европе, но не только в СНГ, мы и сейчас туда продаем, это будет успех для меня, и он гораздо важнее и больше, чем топ-100.

**Журнал**

БОЛЕЕ ЗА РОССИЮ ЧИТАЙ  
**РУССКИЙ РЕПОРТЕР**  
25 ЛЕТ РУССКОГО БИЗНЕСА

Подпишись на «Русский репортер» и получи в подарок набор грим-карандашей для лица и тела ILOVERUSSIA® с фирменной точилкой\*! Участвуй в конкурсе!

\*В акции принимает участие те, кто оплатил подписку до 30 июня 2013 года.

**ИКТ**  
Информационно-коммуникационные технологии

**СПЕЦИПРОЕКТ**  
Информационно-коммуникационные технологии

**БИЗНЕС-ПАРК МАГАТИНО (LAND)**  
Планируемая офисная площадь от 1500 м² — при заключении в подарок!

**Кинодок** (Делюса в фильме)

**Фигура**

**Посмотреть на атом**  
Игорь Яшинский: «Я видел много мерзавцев по телевизору, но в жизни никогда не встречал»

**Десятки**

«Союзмультфильму» — 77

10 самых перспективных российских мегалитоисов

10 корейцев, изменивших спорт

Креативный агитплакат

Анатомия пропаганды

**Репортаж**

**Разговор с драконом**  
Почему дагестанские боевики готовы выйти из леса и сдаться

**Ты - репортер**

Аудио Аб полностью сгорела из-за перегрева двигателя. Видео

ЧП в нооковском метро. Фото очевидцев

Автобус с русскими туристами протаранил дом на острове Прокит. Видео

**Нетленка**

- 1 Хочу чужого ребенка
- 2 Праздник послушания
- 3 Артель Юрского и мутация мира
- 4 Терки и ЖКХ
- 5 Перевоз

**ИноСМИ**

Владимир и Людмила Путин объявили о разводе

Загадка российско-иранских ракетных систем С-300 для Сирии (<2>)

«Я была нацисткой, и вот почему»: признания ненки в мемуарах (<NY>)

**DHL**  
Логистика

**ИКТ**  
Информационно-коммуникационные технологии

**СПЕЦИПРОЕКТ**  
Информационно-коммуникационные технологии

**Викинг** — автосалон в Тольятти  
ООО «Викинг» является официальным дилером Nissan в Тольятти и Самарской области.

**Bukunzu**