

Евгения Пармухина

Постоянный адрес этой статьи: <http://kopchenkov.com/2009/04/30/parmuхина>



Когда задумывался проект Совет директоров, я в первую очередь думал об интервью с людьми, у которых уже есть серьезный управленческий и жизненный опыт. Но также интересно узнать, что думает человек, ступивший на директорский путь в относительно раннем возрасте. И сегодня такое интервью как раз публикуется. Знакомьтесь — Евгения Пармухина, молодой руководитель молодой компании Research.Techart.

Отдельное спасибо PR-службе группы Techart за помощь с интервью.

Какими качествами должен обладать глава компании, чтобы быть эффективным на своем месте?

Глава компании, безусловно, должен быть лидером и примером для своих сотрудников во всем — от отношения к делу (энтузиазм, креативность, пунктуальность и т. п.) до личных качеств и навыков (образованность, грамотность, профессиональные навыки и т. п.). Кроме того, он должен быть терпеливым и гибким, но одновременно решительным, целеустремленным и последовательным. Руководитель

обязательно должен сочетать в себе качества талантливого стратега (смелость, дальновидность, умение прогнозировать и др.) и тактика (пунктуальность, аккуратность, внимательность и т. д.), а также быть хорошим психологом.

Какие качества должны быть присущи человеку, стоящему во главе бизнеса? Можно ли таким стать или это врожденные качества?

Я думаю, что многие качества являются врожденными или привитыми в детстве, например, смелость, решительность, расчетливость, аналитический склад ума и др., характеризующие личностные особенности, позволяющие достигать целей, поднимаясь по карьерной лестнице или развивая свой бизнес с нуля. Но другие важные качества, связанные с умением управлять и быть эффективным в бизнесе, приходят с опытом и культивируются руководителем сознательно.

Как влияет бизнес, которым Вы занимаетесь, на развитие Вашей личности?

Специфика нашего бизнеса связана с необходимостью знать и понимать множество аспектов самых разных рынков — от технологий до конъюнктуры и перспектив. Только высокий уровень осведомленности позволяет чувствовать себя уверенно в коммуникациях с клиентами и партнерами. Это накладывает огромный отпечаток на личность руководителя, заставляет его быть всегда внимательным, аналитичным, сконцентрированным и уделять большое внимание своему образованию. Я и мои коллеги ощутили также и другое влияние профессии на свою жизнь — поменялось отношение к вещам и явлениям. Уже проведя несколько десятков исследований (не говоря уже о сотнях работ), аналитик начинает по-другому смотреть на вещи, которые раньше казались обычными. Появляется «профессиональный взгляд» — аналитическая оценка всего вокруг. Например, дорога на работу пролегает мимо стройки нового торгового центра. Раньше это была просто очередная стройка — с грязью, кранами, шумом и таджикскими рабочими. Теперь ты легко определяешь площадь объекта, знаешь инвестора и застройщика, интересуешься технологией строительства, стройматериалами (в т. ч. прикидываешь, откуда они привезены), оцениваешь объем инвестиций, перспективы объекта, сроки окупаемости и т. п. И так происходит со всем, что вокруг: будь то проехавший мимо грузовик с лесом-кругляком или посещение новой клиники возле дома, поездка на отдых или новости на TV.

Что вы считаете самым главным результатом вашего текущего бизнеса? Благодаря чему он был достигнут?

Главным результатом нашего бизнеса является, собственно, его создание — с нуля и без участия выходцев из других исследовательских компаний. Таким образом, все, что сегодня у нас есть — методология создания отчетов, стандарты, команда, клиентские программы, маркетинг и т. п. — все уникально и разработано самостоятельно с учетом наших целей. Наша компания работает только со штатными сотрудниками (имеющими математическое и/или экономическое образование), и у нас есть собственная программа «выращивания» аналитиков. Пока наш бизнес еще очень молод: 5 лет для исследовательской компании, «поднятой» с нуля, — это «детский» возраст. Однако уже многое достигнуто, и мы не собираемся останавливаться, ставя перед собой все более амбициозные задачи. Так что основные победы еще впереди.

Какая была Ваша первая работа и когда это было?

Я начала серьезно работать сразу после окончания средней школы. Это была работа фитнес-инструктором. Спорт до сих пор является моей страстью, и я думаю, он оказал немалое влияние на формирование моего характера.

О чем Вам бы хотелось сказать людям, которые хотят стать руководителями?

Во-первых, посоветовать грамотно расставлять приоритеты. Во всех компаниях, а особенно в молодых, руководитель может погрязнуть в «текучке», забыв о важности стратегической работы. А во-вторых, хотелось бы порекомендовать не быть консерваторами. Это очень важно для руководителей всех уровней. Иногда судьбоносные решения лежат на поверхности, надо просто уметь их разглядеть.

Какие у Вас были ошибки и какие уроки Вы извлекли из них?

Думаю, в своей профессиональной деятельности я допустила немало ошибок, которые в основном были связаны с вопросами управления людьми. Важно не лгать себе, осознавать и анализировать свои ошибки и делать выводы из каждой ситуации.

Есть ли у Вас основные правила или принципы, которые помогают двигаться вперед? Какие?

Для меня главный принцип, помогающий мне двигаться вперед, это вера в результат и в возможности моей компании и моих сотрудников. Возможно, работа для меня сродни спорту, когда тебе важно выкладываться по полной, но при этом достигать результатов, которыми можешь гордиться. Это и соперничество, и «тренировки», и ставка на победу. Главное правило — это честная и беспристрастная оценка достигнутых результатов, анализ ошибок и корректировка стратегии.

Какие у Вас планы?

Когда мы начинали работать, на российском рынке не было сильных отечественных консалтинговых и аналитических компаний. Крупный бизнес обслуживался у западных или имеющих иностранные корни фирм. Нашей целью является создание аналитического агентства, которое оказывает достойные услуги компаниям всех уровней. Сейчас мы уже уверенно чувствуем себя на рынке маркетинговых исследований и уверены, что предлагаем качественный продукт. Следующей целью является выход на рынок маркетингового консалтинга и закрепление там. Кроме того, в ближайшей перспективе мы будем создавать собственное рейтинговое агентство и представительства за рубежом (для оказания услуг иностранным клиентам). Этим летом в полном объеме стартует наш новый проект Cleandex.Ru — аналитический департамент, работающий на рынке cleantech (альтернативной энергетики, переработки отходов и нанотехнологий). Сегодня Cleandex.ru реализуется как информационный ресурс, но мы уже готовы к запуску механизмов работы с инновационными компаниями (на всех стадиях — от посевной до расширения) и с инвесторами.