

Интервью с Alumni SBS Consulting

Заместитель исполнительного директора

ООО «Квадро Электрик»

Николай Парфентьев

Директор по персоналу

SBS Consulting

Анастасия Усанова

Март,
2019



Николай, рада нашей встрече в качестве первого участника проекта «Интервью с Alumni». Расскажите, пожалуйста, как складывалась карьера после SBS Consulting. Пригодился ли полученный опыт? Ведь Вы закончили магистратуру МФТИ по специальности «Математическое моделирование», а трудиться начали в консалтинге. Как пришли к такому решению?

Н.П.: Специальность базируется на владении математикой, но это не инженерная, а научная специальность. Действительно, по окончании института был большой выбор в спектре соответствующих профессий. Я остановился на консалтинге, поскольку имел возможность наблюдать весьма успешный опыт знакомых, которые, работая в этой сфере, смогли расширять свой кругозор, получать достоверную информацию о том, что фактически происходит в больших компаниях, как осуществляется управление их деятельностью, какова роль бизнес-аналитики в этом деле, каковы принципы принятия решений. Я был уверен, что именно здесь получу дополнительные знания, и это отличная возможность после института добавить в копилку собственного опыта практической аналитики и понимания эффективных практик управления.

Скажите, пожалуйста, когда пришли в SBS Consulting – как убедились в правильности выбора, что особенно заинтересовало?

Н.П.: Я пришел на заре создания компании, еще в 2007-2008 году, и фактически был одним из первых сотрудников. Тогда стимулом принятия решения было именно личное восприятие основателей и собственников компании - Евгения Софрыгина и Владимира Самохвалова. Они обладали такой харизматичностью, что увлекали своим

профессионализмом и желанием развить свой стартап. На психологическом уровне мне был интересен сам формат участия в стартапе, и я был уверен в успехе команды. Все это и определило мой выбор.

Как Вы думаете, какие знания и умения способствовали успешной реализации проекта на этапе стартапа?

Н.П.: У меня были сильные hard skills: аналитика, анализ больших объемов разнообразной информации, выдвижение гипотез, поиск альтернатив – все, что связано с аналитикой, математикой. Это было хорошей базой, а уже остальные компетенции: понимание того, что нужно клиенту, выстраивание взаимоотношений, то есть soft skills, – были как раз в чем-то получены, в чем-то усилены в ходе работы в компании.

Давайте вспомним период, когда Вы участвовали в реализации разных проектов SBS Consulting. Все они были связаны с разработкой стратегии развития компании, либо отрасли...

Н.П.: В 2007 году мой первый проект был связан с разработкой стратегии развития подшипниковой корпорации. В 2008-м мир лихорадил экономический кризис, и производственные компании сосредоточились на сокращении издержек и повышении эффективности. Актуализировались проекты по функциональным бизнес-планам, разработке KPI, проблемы управления непрофильными активами. Именно тогда стратегии развития корпораций обрели какое-то новое качество.

Николай, один из проектов, в котором Вы активно участвовали, был связан с разработкой концепции создания инженерного центра в машиностроительном холдинге. Другой – с разработкой функциональных бизнес-планов и целевой функциональной структуры нефтехимического холдинга. Что из приобретенного опыта в наибольшей мере пригодилось за пределами SBS Consulting?

Н.П.: Возможно, это покажется неожиданным, но одно из главных умений, необходимых человеку с техническим образованием, – научиться четко и просто доносить собеседнику, читателю, аудитории свои мысли. Самое ценное, что дал мне опыт работы в SBS Consulting, – это умение сжимать объем специальной информации, формулировать ключевые выводы своего анализа таким образом, чтобы при этом не терялся смысл, не разрывалась логическая цепочка исходных положений и предлагаемых решений. Можно сказать, что появились абсолютно новые и совершенно необходимые качества коммуникации. Executive summary – потому и summary, что несет ключевой смысл. Любой сотрудник, чтобы быть успешным, должен научиться даже своему руководителю преподнести ту или иную идею просто и коротко, иначе ты неразумно тратишь ценный ресурс – свое время и время другого человека. Кроме того, появилось понимание, как работает большая корпорация, как выстроены все цепочки и связи. Когда ты впервые попадаешь в крупную корпорацию, то, как правило, у тебя нет доступа к «верхним этажам». К счастью, консалтинговая деятельность дает возможность «попасть в примерку». Так, на проекте «СИБУР» мы участвовали во встречах членов правления и имели уникальную возможность видеть, как организована работа высшего управленческого звена в одном из крупнейших химических холдингов. Это базовые, но очень важные вещи.

Думаю, все сказанное будет особенно полезно тем, кто стоит в начале карьерного пути в сфере консалтинга. Скажите, пожалуйста, с какими трудностями пришлось столкнуться в SBS Consulting и как удавалось их преодолеть?

Н.П.: Я назвал бы два типа трудностей. Прежде всего, это технические трудности, когда катастрофически не хватает конкретной информации, и аналитикам, консультантам надо найти выход из положения, придумать способ не прямой, а косвенной оценки ситуации, позволяющий ее проанализировать и сделать правильный вывод.. Другой тип трудностей связан с классическим конфликтом интересов консалтинга. Ведь кто выступает в роли нашего заказчика? Это либо собственник компании, либо менеджмент. Если это собственник, то мы можем оказаться в зоне конфликта «собственник-менеджмент». Если же менеджмент, то конфликт может иметь место в самом этом сообществе. Одна из важнейших задач консультантов, взявшихся за проект, состоит в том, чтобы разработать решение, способное «потушить пожар», чтобы все недоразумения были нивелированы аккуратно, дипломатично и на благо компании. Это сложная задача, и пришлось научиться находить ее решения. Я смотрел, как действовали оба наших руководителя – Самохвалов и Сметанин, – как они сглаживали острые углы, искали подход к каждому участнику процесса, и для меня это был бесценный опыт. Например, ты уже знаешь правильное решение, но необходимо аккуратно подвести к нему клиента, не надо в лоб говорить ему: «Нет, вы неправы», – нужно, чтобы все убедились в его эффективности, приняли его как свое собственное и остались довольны.

Что Вы считаете самым важным для себя из полученного за время работы в SBS Consulting?

Н.П.: Могу сказать, что я получил многое: расширил кругозор, обрел понимание того, как работает крупный бизнес. Это позволило мне ответственно отвечать себе самому на вопрос, чего я хочу и могу добиваться в жизни.

Расскажите, как развивалась Ваша карьера после SBS Consulting?

Н.П.: С 2010 по 2016 год я работал в Казахстане, в международном банке. Здесь мне довелось участвовать в реализации различных инвестиционных проектов, развернутых в шести республиках. В основном это были Казахстан, Россия, Белоруссия, несколько проектов в Армении, Киргизии и Таджикистане. Нужно было организовать кредитование проектов «с нуля», проектное финансирование. Понадобилось умение разбираться в таких сторонах каждого проекта, как маркетинг, технологии, строительство, юридические и иные риски. Мы работали в рамках различных юрисдикций – по российскому, казахстанскому и английскому праву. Меня привлекала возможность участвовать в сложных проектах государственного масштаба. Что это за проекты – судите сами: западный скоростной диаметр в Санкт-Петербурге; аэропорт Пулково; ветряные и солнечные электростанции; линия электропередач, протянутая через всю страну; строительство мощных электростанций; крупный завод в Ленинградской области. Кроме того, были крупные инфраструктурные проекты, зачастую в масштабах страны, а иногда и нескольких стран. Все это требовало глубокой аналитики и обширных знаний. Мы привлекали много специализированного консалтинга для совместной работы. Это очень много добавило к опыту, полученному в SBS Consulting. За два года, работая на разных проектах, ты очень расширяешь свой кругозор. Плотнo соприкасаясь с инвестиционными проектами (а некоторые из них шли в течение 5-6 лет), не только предметно видишь, но «кожей ощущаешь» происходящие

изменения. В количественном отношении проектов было меньше, чем в консалтинге, но на каждый проект уходило больше времени, погружение было глубже.

Как удавалось столь быстро погружаться в новые направления. Что помогало справляться с режимом «многозадачности»?

Н.П.: Думаю, что основа – это хорошая память и навыки работы с информацией. Информации много, поэтому ввиду того, что «оперативка» позволяет, я мог экономить время для выработки каких-то базовых соображений, позволяющих нащупать концептуальное решение. Это один момент. Второй момент – наличие в команде профессионалов, все работают слажено, и командная работа всегда выручала. Проект – это не работа одного человека, а работа команды. По атмосфере – у нас была сильная командная работа.

Расскажите, чем сейчас занимаетесь?

Н.П.: С 2016-го по 2018-й я работал в Москве в банке «Открытие», занимался кредитованием крупных компаний. Входил в совет директоров крупной нефтесервисной компании. Теперь уже год работаю в Санкт-Петербурге, в частной компании, которая занимается, в основном, проектированием энергетических объектов; в значительной мере это подстанции, линии электропередач. Помимо основного бизнеса, в компании есть два стартапа, один – платформа по электромобилям. Мне удалось привлечь для его реализации инвестицию в размере 30 миллионов рублей, и сейчас проект идет полным ходом: разработали продукт, есть приложение на телефон и подключения. Второй стартап – это проект энергетического накопителя, такой power bank для дома, позволяющий подключить солнечные батареи. Это популярно в Европе, поскольку там законодательно разрешается выдавать в сеть свою электроэнергию. В России это пока невозможно, поэтому здесь подобные устройства работают как резервное питание, как

батарея для дома или для удаленных поселков, где могут быть перебои с энергоснабжением. Ведем переговоры с потенциальными инвесторами по этому проекту; по-моему, здесь у нас хорошие перспективы. К настоящему времени мы произвели 13 таких батарей емкостью от 4 до 12 кВт.ч. Сейчас рассматриваем возможности выхода на рынок, причем не только российский, но и европейский, где мы можем конкурировать по цене и стоимости исследований и разработок. Сейчас идет активная реорганизация компании. За последние три года компания выросла в два раза, и нужно заняться эффективностью бизнес-процессов, разделить каждое направление на основе, в том числе, калькуляции маржинальности того или иного дивизиона. Я думаю, что эта работа будет продолжаться на протяжении всего текущего года.

Создается впечатление, что Вы всецело погружены в свои проекты. Удастся ли сохранять work-life balance?

Н.П.: Должен признать, что пока все перевешивает проектная деятельность. Мне нравится заниматься спортом, в этом году реализовал свою детскую мечту – начал регулярно заниматься хоккеем. В Санкт-Петербурге есть лига, в которой могут участвовать новички. В прошлом году пробежал свой первый четырехчасовой марафон и шесть полумарафонов. Чтобы участвовать в марафоне, я вставал в шесть утра, у меня были утренние тренировки, потому что вечером с большой вероятностью тренировка срывается из-за работы. Взял за правило тренироваться по утрам, хотя сначала казалось, что это невозможно. Иногда встречаемся с друзьями, но все равно нужно признать, что на первом месте – работа. Правильно ли это? Наверное, у каждого свой ответ на этот вопрос... Мне вот пока так комфортно. Один из смыслов жизни заключается в ДЕЛЕ, которое ты делаешь.

Расскажите о своем участии в «Лидерах России»?

Н.П.: Прежде всего, я не ожидал, что столько времени понадобится на подготовку. 300 человек (и я в их числе) вышли в финал, который состоится в ближайшее время. Для этого нужно было реализовать социальный проект. Мой проект – ряд семинаров для пенсионеров от 60 лет по финансовой грамотности, противопромошечному поведению и льготам. Я сформировал контент, разработал игровые блоки, создал видеоряд, и моя команда провела уже шесть семинаров. Проект интересный, иногда задерживались на работе, занимаясь им до полуночи и оживленно обсуждая, как и что делать. Честно говоря, иногда занятия этим проектом требовали не меньше сил и времени, чем основная работа. Придумывали, как привлекать целевую аудиторию, как работать с фондами, как и какую информацию дать людям, чтобы они и другим пенсионерам рассказывали, потому что пока охват у нас небольшой, 150 человек. Сейчас нашим проектом заинтересовались в других городах, будут и там такие семинары проводить. Нам не жалко, дадим все необходимые материалы.

А что Вы предпринимаете, чтобы максимально широко популяризировать свой проект?

Н.П.: Мы дважды транслировались по «Радио Россия». Связались с фондом, который занимается пенсионерами. Были приятно удивлены, когда на прошлый семинар было заявлено 30 человек, а пришли 50. Мы не были готовы к такому наплыву, но в итоге справились! Хотя возникли определенные недоразумения, и трое из 50 участников были недовольны.

Налажена обратная связь с участниками семинара?

Н.П.: Разумеется! Я разработал даже специальную форму для этого. Каждый, кто ведет семинар, старается увидеть, спросить, особенно у самых активных, что не понравилось или не было понятно, какие вопросы возникли по окончании семинара и т. д. Мы совершенствуем нашу программу, стараемся убрать то, что не работает, учесть пожелания участников. Вот буквально вчера ночью я добавлял в план занятий карты рассрочки для пенсионеров, им интересна конкретика, рекомендации, как действовать в той или иной ситуации. Им интересны детали, и тогда я начинаю погружаться в суть проблем, предлагать выходы. Я не ожидал, что это будет отнимать столько энергии. Но проект очень интересный, он увлек меня системностью и социальной значимостью.

Что бы Вы пожелали команде SBS Consulting?

Н.П.: Я пожелал бы, во-первых, не терять набранных темпов развития компании и, во-вторых, все более энергично заниматься государственным сектором. На это есть большой спрос в стране. Когда я работал в SBS, мне казалось, что государственные проекты скучноваты, но по мере профессионального взросления стал понимать, насколько это важно, насколько велик интерес в успехе этой работы общества, понимаемого в широком смысле слова. Мне кажется, именно в этом направлении консалтинг может дать большую добавленную стоимость. В общем, я пожелал бы, чтобы государственное направление не сбавляло оборотов и развивалось. А бизнес-проекты никогда не кончатся, и всегда будут в работе именно интересные, увлекательные проекты, в том числе и отвечающие критериям социальной ответственности, способные влиять на наше будущее и общество в целом.

Николай, продолжите, пожалуйста, фразу: «SBS – это...»?

Н.П.: Не знаю точно, как сейчас, но для меня это всегда была команда отличных профессионалов, работающих очень дружно и слаженно. В компании сложилась своя культура, особая атмосфера, в ней силен дух партнерства, командной работы. Во всем этом определяющую роль играет руководство компании, ее лидеры и корпоративная культура. Может быть, это немного банальный ответ, но честный.



SBS Consulting

Россия, Москва
2-й Казачий переулок д.11 стр.1

T/F: +7 (495) 792-59-79
@: info@sbs-consulting.ru
www.sbs-consulting.ru