



Великий МОТИВАТОР

Елена Гудыно

Виктор Антонов год назад оставил пост управляющего делами в ТНК-ВР, одной из ведущих нефтегазовых компаний России, ради создания IT-системы для повышения производительности бизнеса. И хотя, по словам бизнесмена, получилось пока не все, Виктор твердо верит в успех собственного дела.

Виктор закончил САФ почти 10 лет назад. О том, что уже во время учебы разрабатывал реальные бизнес-проекты и работал финансовым директором сети «12 месяцев», он говорит вскользь, считая это «несерьезными первыми шагами». Этапом карьеры, заслуживающим внимания, выпускник САФа называет должность экономиста в «Иркутскэнерго».

— Я пришел в управление по развитию «Иркутскэнерго» в 2003 году. Наше подразделение занималось глобальными стратегическими вопросами. На тот момент основной задачей отдела была модернизация бизнеса, повышение эффективности различных узлов. Мы занимались оценкой инвестиционных проектов, обоснованием их целесообразности.

Следующей ступенью для Виктора стала работа в «Восточно-Сибирской газовой компании», куда его позвал Тигран Тагворян, тоже выпускник САФа.

— В ВСГК я был начальником отдела поддержки продаж коммерческого департамента, — вспоминает Виктор. — В зоне нашей ответственности было развитие рынка газа, которого в Иркутской области не было. Мы оценивали эффективность перехода на газ для различных клиентов и разрабатывали ценовые предложения в зависимости от их экономического положения — с учетом индекса инфляции и других условий, способных повлиять на бизнес.

После заявления о покупке «Газпромом» Ковыктинского

месторождения стало ясно, что на период смены собственника работа будет приостановлена. И Виктор, уже созревший для перемен, не раздумывая, согласился переехать в Москву для работы в материнской компании — ТНК-ВР. Сначала был менеджером газового проекта, затем — управляющим делами вице-президента, ответственного за газовый блок.

— Я раньше не встречал такой должности в российских компаниях. Это не администратор, выстраивающий расписание встреч руководителя, и не секретарь; это помощник, который вникает в бизнес-задачу, готовит решение, помогает справиться с анализом потока проектов, встреч и запросов, — поясняет Виктор. — В России этого человека чаще всего называют заместителем, но у заместителя обычно есть свои обязанности, и он заменяет руководителя лишь время от времени, когда тот в отпуске или в командировке. Я же занимался в чистом виде управлением делами. С этой должности я и ушел из ТНК-ВР.

О собственном деле Виктор рассказывает увлеченно.

— Мне давно хотелось создать что-то свое. В энергетике это сделать сложно. Такие сферы, как торговля, общепит были мне неинтересны. В то же время, я всегда любил программирование, еще со школы. На САФе — спасибо Галине Сергеевне Курганской — меня научили четко понимать суть этих процессов. Я не умею программировать, но могу грамотно общаться с разработчиками, ставить задачи и

контролировать ход их решения. В пользу сферы IT сыграл и тот факт, что рынок хоть и немолодой, но пока растет хорошими темпами.

Работа над новым проектом началась в 2010 году. Масса аналитических исследований, изучение рынка IT — и вот решение было принято.

— Можно планировать, строить диаграммы Ганта и сетевые графики — но ничего не выйдет, если ты не отладишь взаимодействие внутри команды. И во всех компаниях я видел проблемы в организации этого процесса. Безусловно, есть программа Microsoft Project. О ней все знают, но никто ей не пользуется, потому что она слишком сложная. Мы создали систему класса Task-manager — простое и удобное приложение для коммуникации между сотрудниками, нацеленное на достижение результатов.

Запуск Mumotivator.ru произошел в 2011 году. Реализацией проекта Виктор занимался самостоятельно, начиная с выбора «движка», разработки системы и подбора команды разработчиков, и заканчивая работой с клиентами. Сегодня он является генеральным директором компании «Мотиватор».

— Если я берусь за что-то, то делаю это основательно. Сейчас работа требует максимальной отдачи, но это не в тягость, наоборот. Это один из моих жизненных принципов: находить позитивные моменты в любом деле или не заниматься им. Я стараюсь получать удовольствие от всего, что делаю. Даже от написания диссертации, — смеется Виктор.

Сегодня на рынке представлено около десяти российских программ со схожим функционалом и около ста иностранных. Часть из них не имеет русскоязычного интерфейса, поэтому подобные программы используют чаще всего международные компании, где все деловые коммуникации между сотрудниками происходят на английском языке. Безусловным лидером является компания «Мегаплан», которая, по оценкам экспертов, занимает 50% рынка.

— У «Мегаплана» порядка 1,5-2 тысяч клиентов. Как лидер, они являются основной движущей

силой нашего рынка и вкладывают огромные средства в маркетинг продуктов. У нас на сегодня около 200 активных пользователей. То есть, можно сказать, что мы занимаем одну десятую часть этого сегмента рынка.

Ключевое отличие «Мотиватора» от других подобных программ заключается в четкой фокусировке на контроль и мотивацию сотрудника.

— Российская реальность такова, что люди не будут работать эффективно, если не обеспечить должного контроля. Поэтому основное в нашей системе — это формирование отчетов, — рассказывает Виктор. — Кроме того, выполнение каждой задачи можно оценить в баллах, которые, в свою очередь, привязываются либо к деньгам, либо к инструментам нематериальной мотивации. Также приложение позволяет давать награды лучшим сотрудникам.

Основные пользователи «Мотиватора» — специалисты, для которых проектная деятельность является основной: маркетологи, дизайнеры, PR и консалтинговые агентства, — словом, бизнес, который на выходе выдает интеллектуальный продукт — отчет, исследование, аудит. А также те, чья деятельность связана с разовыми задачами и поручениями (помощники руководителя, офис-менеджеры, HR-менеджеры, IT-специалисты): их продукт — это выполненная закупка, найденный и нанятый в штат специалист, настроенный компьютер и так далее.

— Мы вникаем в суть бизнес-процессов и предлагаем тот набор инструментов, который позволит сделать работу наиболее эффективной, — говорит Виктор. — Наши клиенты — в основном, небольшие компании, где коммуникации еще не структурированы и не регламентированы. «Mumotivator.ru» помогает это сделать. В крупных структурах приложение может использоваться одним или несколькими подразделениями, для которых оно актуально.

В процессе работы над новым проектом Виктор открыл для себя еще одно направление бизнеса: консалтинговые услуги.

— Изначально я не рассматривал эту деятельность как основную. Просто бывает, во время общения с потенциальным клиентом я понимаю, что IT-система не решит проблем предприятия, и предлагаю им перестроить отдельные бизнес-процессы. Благо, большой опыт работы и знания, полученные на САФе, позволяют мне это делать. Теперь консалтинг — это дополнительное направление деятельности, которое я развиваю. Я в принципе считаю, что залог моих успехов — в хорошей базе, которую дал университет. На всех собеседованиях я был практически единственным, кто отвечал на вопросы и решал предложенные задачи. При этом для меня они не были чем-то новым и сложным, поскольку я не раз решал их во время учебы.

Другим важным преимуществом САФа Виктор считает практическую направленность обучения.

— Вузы традиционно учат теории, не связанной с реальностью. Нас же, начиная с первых курсов, буквально заставляли применять знания на практике: писать курсовые на примерах реальных компаний, разрабатывать бизнес-планы и проводить исследования. Поэтому будущим и нынешним студентам САФа я бы посоветовал не отлынивать от практической работы и получать опыт, который точно пригодится в работе и жизни.

Оценивая свой проект спустя год после запуска, Виктор говорит, что «рынок не совсем оправдывает ожидания», но считает, что «возможно, еще не настал момент, когда такие приложения станут привычными для любого, как Excel или Word». Он твердо верит в успех своего дела и отдает «Мотиватору» максимум времени и сил. А отсутствие отпусков компенсирует возможность строить рабочий день по своему усмотрению.

— Пока рождался проект, у меня родился сын, — улыбается Виктор. — Я рад, что сейчас мой график достаточно гибок для того, чтобы днем съездить с ребенком в парк, а вечером сделать нужные дела. Это позволяет соблюдать баланс между семьей и работой, что для меня очень важно.