

С ВЫСОТЫ Килиманджаро

можно не только любоваться миром, но и вести бизнес

Ирина Дугина

Виктор Ларионов окончил САФ в 2001 году, а уже два года спустя вместе с партнерами основал в Москве свою консалтинговую компанию. А спустя несколько лет вывел бизнес на такой уровень, что смог успешно совмещать его с путешествиями по миру. Управляющий партнер MOST Marketing катается на горном велосипеде в Боливии, сплавляется по рекам в Колумбии, посещает буддистские монастыри в Юго-Восточной Азии — и все это без отрыва от работы.





Счет в пользу английского

К моменту окончания школы я хотел быть либо юристом, либо менеджером. Поэтому решил поступать сразу и на САФ, и на юридический факультет ИГУ. Наш лицей №47, как и САФ в тот период, опередил свое время. Подготовка была на очень высоком уровне, так что вступительные экзамены я сдал хорошо и поступил на оба факультета. Тут уже пришлось выбирать. Решающим стал фактор, который к конкретной профессии отношения не имел: я четко понимал, что для успешной карьеры необходимо отличное знание английского. Поэтому выбрал САФ.

Курсу к четвертому я уже знал — хочу работать в консалтинге. К тому времени у меня за плечами была практика в администрации области и работа в ЦК ВС ФПГ (центральной компании Восточно-Сибирской Финансово-промышленной группы). Приобретенные за время учебы знания и первоначальный опыт позволяли рассчи-

тывать, что именно в консалтинге я получу быстрый старт и возможность познакомиться с разными сферами, чтобы потом выбрать, в каком направлении плыть дальше.

На пятом курсе в качестве специализации я выбрал финансовый менеджмент. Этот курс читали молодые преподаватели-практики — Андрей Буренин, Станислав Карташов — и я решил, что будет полезно у них поучиться.

А темой диплома у меня был стратегический маркетинг — с научным руководителем в лице Геннадия Николаевича Константинова. На диплом свой, кстати, я недавно наткнулся, перечитал его и с удивлением обнаружил, что он не кажется мне ужасным.

Про американский диплом и русский опыт

— После окончания учебы на САФе я поступил в очную аспирантуру в Высшую школу экономики в Москве. Однако вскоре жизненные приоритеты сменились, и до ученой степени я так и не добрался.

Меня в то время всецело увлек бизнес. При поиске работы хорошую службу мне сослужило партнерство САФа с Университетом Мэриленда (США). В 2001 году даже в столице людей с дипломами бакалавров американских университетов было реально мало. Так что я — спасибо родному вузу — смотрелся на рынке труда очень неплохо. И я пошел туда, где, как мне показалось, будет интереснее всего начать карьеру — на позицию аналитика в крупную российскую консалтинговую компанию Strategy Partners (тогда — ПРО-Инвест Консалтинг).

Запомнился опыт первой самостоятельной большой продажи в консалтинге. Я тогда написал статью для журнала по корпоративным финансам в Интернете про увеличение продаж оптовой компании — как правильно это сделать. Написал и забыл. Меня в тот момент назначили курировать новое направление, и я погрузился в него с головой. И вдруг — письмо: понравилась Ваша статья, как раз работаю в подобной компании,



предлагаю встречу. Мы встретились, час-полтора пообщались и в результате я им продал свой первый проект — буквально тут же, на коленке, нарисованный. Сумма контракта была 24 тысячи долларов. Это сейчас она не вызывает особого трепета, но тогда, в мои 22 года — отличное было начало.

К осени 2003 года я осознал, что уже полностью адаптирован для создания собственного бизнеса. Нарботаны связи, которые можно было конвертировать в контракты, финансовые и организационные барьеры на вход минимальны, а конкуренция — относительно низкая. Тогда мы с партнерами и организовали MOST Marketing — консалтинговую компанию, оказывающую услуги в области разработки стратегии и развития бизнеса, маркетинговых исследований, управления продажами, подбора персонала высшего и среднего звена.

Про свет ученья

В современном мире (и не только мире бизнеса) важны, прежде всего, навыки, а не знания, которые быстро устаревают. Именно они дают конкурентные преимущества. На САФе я получил, в первую очередь, умение самостоятельно собирать и быстро анализировать информацию, затем — управлять групповой работой. А главное, конечно, — это все виды презентаций: начиная с того, чтобы структурировать пере-

говоры и провести лаконичную убедительную самопрезентацию, и заканчивая оформлением идеи или проекта. Тогда, в 2001-2003 годах, это мало кто умел. Да и сегодня приходится сталкиваться с тем, что не во всех компаниях способны делать такие вещи.

Прочитав недавно лекцию на САФе в качестве приглашенного эксперта-практика, я был приятно удивлен уровнем подготовки современных студентов родного факультета. Могу сказать, что аудитория, например, в Высшей школе экономики была более пассивна и хуже справилась с задачами, которые я давал. Так что, за эти годы высокое качество образования на САФе сохранилось.

Про новые знания и старых знакомых

Чтобы постоянно обновлять знания, в первую очередь, важно правильное общение. На сегодня у меня сложились отношения с определенным кругом людей, находящихся на переднем крае развития в своих сферах и своих странах. И, как правило, обо всех новых идеях, которые появляются в профессиональной литературе, я узнаю от них. Во-вторых, очень полезно чтение — причем, не столько книг, сколько журналов. Сегодня для дальнейшего развития бизнеса понимание глобальных процессов гораздо важнее, чем каких-то специ-

ческих вещей. Условно говоря, журнал «Economist» в этом плане полезнее, чем «Harvard Business Review», газеты «Gardian» или «Times» — чем, скажем, «Financial Times» или «Wall Street Journal».

Если говорить о книгах, то в свое время большое впечатление на меня произвела книга В.А.Тарасова про управленческую борьбу. Можно поспорить с какими-то методическими вещами, но практические очень хороши. Мне нравились труды методологов — Г. П. Щедровицкого, например. Сейчас предпочитаю читать истории успеха компании «Starbucks», «General Electric» и так далее. Поэтому из всех журналов мне больше всего нравится «Fast company» — в нем как раз и рассказываются истории, как люди что-то сделали, как пришли из точки А в точку Б, преодолев трудности. Для меня это гораздо интереснее и полезнее, чем описание еще одной методики, которое я и сам могу сделать.

Про устойчивость

Как-то несколько лет назад я немного пожил в буддистском монастыре в Лаосе. И настоятель сказал такую вещь, которая очень сильно повлияла на мою дальнейшую жизнь. Речь шла о существовании двух видов устойчивости — статической и динамической: либо ты очень твердо на что-то опираешься, либо находишься в постоянном движении. Вот история с динами-

В 2001 году закончил Сибирско-Американский факультет ИГУ. С 2003 года по настоящее время — управляющий партнер компании MOST Marketing. Руководитель и куратор более 100 проектов в области стратегического, организационного и маркетингового консультирования. Среди клиентов: РОСНАНО, «Деловая Россия», ТНК ВР, Базовый элемент, Rolsen, METRO Cash&Carry.

Автор и ведущий консультационных семинаров-практикумов по темам «Разработка и реализация стратегии активно растущей компании», «Проектирование эффективных Холдингов и Групп Компаний», «Разработка стратегии дистрибуции», «Работа над ошибками в российском франчайзинге», «Управление ассортиментной политикой: лучшее из практики». Проводил закрытые корпоративные тренинги и стратегические сессии для компаний Rolsen, Арконада, Wimm-Bill-Dann, Киносфера, Корпорация Логос (Украина) и т.д. Со-разработчик ряда технологий по проведению деловых игр в корпорациях. Постоянный докладчик на ведущих российских конференциях по стратегии. Автор публикаций по разработке и реализации стратегии компании и развитию дистрибуции и продаж.

В 2010 году издал первый сборник эссе — «Антология измены».



ческой устойчивостью — это про меня. Если в силу каких-то причин я довольно продолжительное время нахожусь в одном месте, мне становится некомфортно. В прошлом году, например, я не держивался где-либо дольше, чем на семь-восемь дней. В Москве за 2011 год, по моим подсчетам, я провел суммарно два с половиной месяца. Смену климатических и часовых поясов я переношу прекрасно, так что могу себе позволить постоянные перемещения.

Бизнес на отдыхе и отдых в бизнесе

В свободное время я занимаюсь активным спортом. Горный велосипед, сплав по рекам, подъем на горы. Вот, недавно на Килиманджаро был. Ездил как-то больше, чем на месяц, в Южную Америку — Колумбия, Боливия, Эквадор и Перу. Ездил один — как всегда, в такие поездки — потому что ни один нормальный человек в таком ритме жить не может, что я неоднократно проверял экспериментальным путем. Обычно встаю в 5 часов утра, в 6-7 уже начинаю движение — подъем, спуск, сплав. В Боливии, например, был трек 26 км, высшая сложность. Если еду с друзьями, сразу начинаются вопросы, так ли необходимо в 5 утра вставать и прочее. Сразу говорю — необходимо.

А вообще, в течение нескольких последних лет, я уже не разделяю бизнес и отдых. Могу находиться в

каком-нибудь Эквадоре и решать вопросы по бизнесу в Москве. Могу быть в Москве, но реализовывать проект для компании, расположенной на другом конце света.



Про умение договариваться со Вселенной

Отдаю себе отчет, что мои любимые занятия относятся к числу экстремальных. Но мне не страшно. У меня есть принцип — тоже из буддизма — нужно уметь разговаривать со Вселенной, договариваться с ней, правильно выстраивать обратную связь. А если договорился плохо, получаешь сигнал. Я, кстати, в Боливии такой сигнал получил — упал с горного велосипеда и сильно травмировал колено. Причем, произошло это исключительно по моей вине. Маршрут был реально сложный, велосипеды — новой модели, но

когда нам давали инструктаж, я на что-то другое отвлекся. Неудивительно, что при первой же попытке затормозить на входе в поворот, я летел — долго и красиво.

Про счастье

Главное, что мне дает ощущение комфорта и счастья сейчас — то, что я постоянно встряхиваю свою жизнь, постоянно меняю виды деятельности. Знаю, что для многих это нереально. У меня есть ряд знакомых — очень богатых людей — которые будто цепями прикованы к одному месту, боятся оставить бизнес хоть на день, хоть шаг в сторону сделать. Говорю вот одному недавно — поехали на Арарат поднимемся. Ну, подумаешь, не заработаешь ты несколько миллионов за это время — и так уже заработал и для себя, и для детей-внуков. Какое там... Есть такой принцип в буддизме, который мне очень близок: если ты что-то делаешь и это у тебя получается очень хорошо, начни это делать по-другому.

Про лучшее

На мой взгляд, самое главное — четко понимать, в чем ты уже сейчас силен. И, в первую очередь, заниматься развитием своих сильных сторон, а не бороться со слабыми. Лучше уметь делать что-то исключительно хорошо, гораздо лучше других в какой-то одной сфере, пусть даже очень узкой, чем все уметь средне.