

ВАЖНО ПРОБОВАТЬ НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Петр Родионов,
глава группы компаний
«ГЕРОФАРМ»

КАКИЕ ЧЕРТЫ ХАРАКТЕРА ПОМОГЛИ ВАМ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА?

Я, наверное, выделил бы три черты характера. На мой взгляд, они одинаково важны. В самом начале пути ты так мало знаешь, все задачи новые. И на первое место выходит умение слушать других: коллег, подчиненных, клиентов. И делать выводы. Чем дольше идешь, тем тяжелее слушать, больше тянет говорить и делиться.

Второе – это трудолюбие как два отдельных слова, которые означают «любить свой труд». Не важно: получается сразу или нет, я не переживаю, когда не получается. Но мне нравится что-то придумывать, пробовать. Мы большую часть своего времени проводим на работе, а когда делаем то, что любим, не устаем. Не уверен, что это можно назвать чертой характера, может, просто мне повезло.

Ну, и третье – способность быть интегратором, уметь объединять людей. На старте важно, несмотря на нехватку опыта, увлечь коллег для достижения одной цели, заразить своей идеей, взглядом на мир. У нас он есть, и компания все время двигается вперед. На этом пути нет неверных решений, все реше-

МЫ ЗАВЕРШАЕМ СТРОЙКУ ВТОРОГО ЗАВОДА В ПЕРИОД, КОГДА ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРИВЕТСТВУЕТСЯ ГОСУДАРСТВОМ

ния были нужными для своего времени, потому что вели в будущем в правильную точку. Например, в 2009 году мы принимали решение о строительстве завода, и сейчас уже завершаем стройку второго, как раз в период, когда локализация производства приветствуется государством.

КАКОЙ СОВЕТ ВЫ МОГЛИ БЫ ДАТЬ ТЕМ, КТО НА СТАРТЕ БИЗНЕС-ПУТИ?

Начинать бизнес сложно – знаний мало, опыта нет. Со временем появляется и первое, и второе. Но опыт накапливает свое: начинаешь понимать риски. Когда начинаешь, терять нечего. Да, вера должна быть чем-то подкреплена. Но важно и дальше пробовать новые решения.

ЧТО ИМЕННО ПОМОГЛО ВАШЕЙ КОМПАНИИ ВЫЙТИ НА ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ?

Выйти на лидирующие позиции невозможно, к ним идешь постоянно, это бесконечный процесс. Мы старались никогда не останавливаться, в отличие от конкурентов, ведь начало 2000-х было десятилетием роста, когда рынок рос и давал возможность расти всем. Мы развивались быстрее: в технологиях, в своем понимании, куда индустрия должна идти дальше. И воплощали это видение.

КАКИЕ ЗАДАЧИ ВЫ СТАВИТЕ ПЕРЕД СОБОЙ И КОМПАНИЕЙ НА БУДУЩЕЕ?

Если говорить глобально, нам важно закончить формирование технологической платформы, сделать ее гибкой, что позволит производить сложные биотехнологические продукты – разные – недорого и очень качественно. Надо осваивать новые сегменты рынка, а в своих – оставаться и быть первыми. А для себя, наверное, не забывать, что кроме бизнеса в жизни есть и другие горизонты.. ♦

