

Review

MARY KAY®

«Я человек командный, и мне интересно с людьми разговаривать, смотреть им в глаза»

Генеральный директор «Мэри Кэй» Россия **Алла Соколова** рассказала о становлении бизнеса прямых продаж в России, преодолении кризиса и самых важных составляющих в ее работе.

— успех —

— Как пришло понимание, что вы хотите работать в косметическом бизнесе?

— Изначально я вообще не понимала, в каком бизнесе я хочу работать. Для меня самой главной была самореализация как профессионала. У меня финансовый бэкграунд, я изучала западный бухгалтер в Лондоне, и мне было все равно, в какой компании работать, если честно, лишь бы она была международной и известная на рынке. Мне хотелось большой, масштабный бизнес.

— То есть не важно, косметика или, скажем, промышленность?

— 24 года назад я вообще не очень любила ухаживать за собой и не понимала, что это такое. Мама моя гораздо серьезнее к этому подходила — она все время ругала меня за то, что я недостаточно пользуюсь кремом и другими средствами по уходу за кожей.

Мэри Кэй мне чем понравилась? Вообще, я человек командный, человек людей, и мне очень интересно разговаривать с людьми: я смотрю в глаза, и меня что-то в этом человеке цепляет. Поэтому, когда я пришла на интервью в компанию Мэри Кэй — а это был конец 1995 года, мне понравилось, что здесь очень приятные женщины. Компанией тогда руководила американка, мама которой была национальным директором по продажам, а это самый высокий ранг наших дистрибуторов. Дочь окончила американский университет и захотела приехать сюда — почему-то такой тогда тренд был, всем хотелось работать в России. Когда компания открылась, начала формироваться команда, то есть когда я пришла, она была небольшой. Я пришла на людей, и для меня очень важно было состояться как профессионалу. Но каково же было мое удовольствие и удивление, что это была косметическая компания, что можно было еще и улучшить состо-



Для Аллы Соколовой важно понять и почувствовать, что хочет конкретная женщина в конкретном случае, и ответить на ее запрос

— Мы регулярно проводим опросы клиентов, чем пользуются они и не только клиенты Мэри Кэй. Сегодня мы видим, что, к сожалению, денег в кошелек становится все меньше и меньше. Люди уже думают, какой

звания на дни, то получается 15 руб. в день. То есть если мы понимаем, что это достаточно экономный и эффективный продукт, который используется не за один день, и здесь большую роль играет способность консультанта рассказать о преимуществах продукта. Я называю это общение с клиентом некой игрой, своего рода перформансом, потому что важно понять и почувствовать, что хочет конкретная женщина в конкретном случае, и ответить на ее запрос.

— Сложно найти консультантов, которые соответствуют компании, бывает, что кому-то отказываете?

— Нет, мы никому не отказываем, но многое зависит от самого консультанта. Я к Мэри Кэй отношусь как к самоочищающейся системе: те, для кого чужда наша философия, не с нами. Мы очень много времени инвестируем в то, чтобы научить консультантов быть профессионалами, практиковать мягкость стили и внимательность отношения. Они знают, что надо женщине, не просто так навязывая что-то — навязывать ничего не получится.

— Как вы используете и используете ли в работе соцсети?

— Широкайшим образом. У нас есть своя страница, мы активно общаемся с теми, кто

ЛУЧШЕЕ ДЛЯ ЛУЧШИХ

Алла Соколова окончила Российский экономический университет имени Плеханова, проходила обучение в David Game College, Лондон, Великобритания. Российское отделение Мэри Кэй открылось в 1993 году. К компании Алла присоединилась в январе 1996 года. Пройдя путь от заместителя главного бухгалтера до исполнительного директора по финансам, операциям и административным вопросам, внесла существенный вклад в развитие компании на территории России, в 2005 году Алла назначена на пост генерального директора российского отделения компании Мэри Кэй, который занимает по настоящее время. В 2010 и 2014 годах под руководством Аллы Соколовой были открыты отделения компании Мэри Кэй в Армении и Белоруссии. В 2017 году Алла Соколова вошла в список лучших топ-менеджеров России по версии «Ъ». В том же году получила награду Американской торговой палаты в России «Бизнес-персона 2017 года». Российское отделение Мэри Кэй является членом Ассоциации прямых продаж (Россия). Отделения компании работают в четырех десятках стран. Вот уже 55 лет компания Мэри Кэй предлагает женщинам по всему миру новейшие разработки в области ухода за кожей, декоративной косметики и парфюмерии.

хочет о нас узнать, говорим о продукции, своих мероприятиях и наших консультантах на этих страницах, продвигая их как личностей.

— А звезды? Есть ли лица, которых вы привлекаете для сотрудничества?

— Время от времени мы привлекаем звезд — мы считаем это важным и нужным, почему нет. Но не под новые запуски, а, скорее под

торые нужны только нам. Мы смотрим, что происходит на рынке, его тренды, что продают косметические бренды, как развиваются косметическая индустрия. В модные «ингредиентные» тренды не играем, но знаем, что, если тот или иной ингредиент эффективен, естественно, мы добавляем его в свои продукты. Но погоня за модным, сиюминутным — нет, это не наше.

Моя жизнь связана с Мэри Кэй, и могу точно сказать, что эта компания возникла в моей жизни как подарок — я ни одного дня не пожалела, что я здесь

какие-то социальные проекты или под такие мероприятия, как Mercedes-Benz Fashion Week Russia, где мы являемся официальным визажистом. Мы приглашаем звезд в свой бьюти-корнер, они приходят, фотографируются, рассказывают о нашей косметике. Но все-таки мы вкладываем больше в наших консультантов и инвестируем в программы для их развития.

— А какие у вас самые активные города, где ваши самые главные покупатели?

— Это Санкт-Петербург, Москва, города-миллионники. Для нас не столь важен продукт, сколько желание женщины развиваться и становиться консультантом по красоте, становиться директором по продажам, национальным директором. Важно, когда женщины хотят добиться цели, получить доход, они создают свою бизнес-группу в городе, начинают активнее и активнее работать. Трудно выделить регионы, но Дальний Восток по-прежнему один из самых динамичных регионов, хорошо развиваются Сибирь, Урал, Приволжский федеральный округ.

— Кто разрабатывает стратегию компании, кто определяет, что будет продаваться в этот квартал, в этот год?

Дальний Восток по-прежнему один из самых динамичных регионов, хорошо развиваются Сибирь, Урал, Приволжский федеральный округ

— Локальные рынки, как правило, говорят о своих продуктовых потребностях, запусках продуктов, которые важны для локальных рынков. Если мы видим продуктовые нужды наших консультантов, работающих с клиентами на территории России, а мы постоянно на связи с нашими дистрибуторами, то для нас корпорация выпускает продукты, ко-

— А какой продукт вы можете назвать вашим бестселлером на все времена?

— Это обезжиренная жидкость для снятия макияжа — обожаю этот продукт. Не могу жить без сыворотки с витамином С и без наших кремов для глаз.

— Часто ли вы путешествуете и с чем связаны ваши командировки?

— Я путешествую очень много: езжу по России, и за границу. Сейчас в июле была, например, с большой делегацией в Далласе в корпоративном офисе. В июне была поездка в Рим и на озеро Комо с национальными директорами, в апреле — поездка в Грузию с директорами по продажам и консультантами. Была в Екатеринбурге, до этого — во Владивостоке, то есть очень много езжу: в течение месяца бывает несколько поездок. В такой большой стране развивать бизнес без этого нельзя: ты обязательно должен понимать, чем живут консультанты в других городах. На встречах мне могут задать любой вопрос. Я рассказываю о себе, если кто-то меня не знает — для них это тоже возможность увидеть первое лицо компании, с которой они сотрудничают. Для меня очень важно, когда я участвую в таких мероприятиях.

— Вы довольны, как сейчас идет бизнес?

— Я довольна. Мы входим в десятку лучших косметических компаний по продажам. Моя жизнь связана с Мэри Кэй, и могу точно сказать, что эта компания возникла в моей жизни как подарок — я ни одного дня не пожалела, что я здесь.

Беседовала Ирина Кириенко

Сейчас гораздо более глубокий и драматический кризис, на мой взгляд. Такого мы не переживали никогда. Люди стали меньше покупать

яние своей кожи и научиться ухаживать за собой. Мне стала интересна тема косметики, я подумала: как здорово, какая-то новая для меня область!

— С тех пор ваша работа сильно поменялась: пришли менеджером по западному учету, а сейчас руководите компанией. Как это произошло, расскажите.

— Я человек результативный: люблю, когда вижу результаты своей работы. Я быстро все подхватывала, понимала необходимость адаптации, изменений. Видимо, эти черты понравились руководству. Через несколько лет я стала исполнительным директором и вела уже не только финансы, но и HR, и склад, и логистику, и IT — в общем, всю операционную часть. А в 2005 году мне предложили стать генеральным директором, и с тех пор я остаюсь на этой позиции.

Я сейчас разговариваю с вами и думаю: какая интересная эпоха была — так много нового и интересного происходило в 2000-е. В 1990-х — понятно: там и кризис был, и, кстати, как мы вышли из кризиса — очень интересный кейс. В 1998 году мы и не заметили кризиса как такового: делали очень много программ поддержки наших консультантов по красоте, перешли на хеджирование. Устанавливали свой внутренний курс валюты. Он был чуть ниже, чем курс ЦБ: мы старались сделать его более мягким. Это помогало консультантам испытывать не такие значительные потери с точки зрения финансовых средств и продавать косметику. Мы делали программы поддержки, чтобы они квалифицировались на рост по карьерной лестнице. Поддержка помогла, потому что кризис прошли быстро: 1999 был сложный, но с 2000 года опять начался рост.

— А как прошел 2008 год?

— В 2008 году мы кризиса практически не заметили. Консультанты продолжали продавать, понимая, что курс изменился, но косметика очень качественная и востребованная клиентами. Тогда потребители не отреагировали на это так сильно, как они реагируют сейчас. Сейчас гораздо более глубокий и драматический кризис, на мой взгляд. Такого мы не переживали никогда. С 2014 года я чувствую это каждый день как потребитель и как человек, который отвечает за бизнес. Люди стали меньше покупать. Консультанты говорят о том, что клиентам сейчас очень сложно. Люди ушли из средней ценовой категории в масс-маркет, люди из люкса редко уходят в другую категорию, поэтому получился разрыв. Наша категория — masstige.

— А как вы отслеживаете популярность тех или иных продуктов, как это происходит?



Алла Соколова, Марина Дэмченко, главный редактор журнала Fashion Collection (слева) и визажист Андрей Шилков (справа) на праздновании 25-летия компании Мэри Кэй в России (2018 год)

Review

Ренессанс.
СТРАХОВАНИЕ

«Трансформация — это вопрос выживания»

О цифровой трансформации бизнеса, инновационных продуктах для клиентов и людях, которые вдохновляют, корреспонденту „Ъ“ рассказала генеральный директор «Ренессанс страхования» **Юлия Гадлиба**.

— стратегия —

— Юлия, в нынешнем году ваша компания запустила цифровую трансформацию бизнеса. Почему сейчас это так актуально для страхования?

— Для меня цифровая трансформация — это вопрос выживания в долгосрочной перспективе. Страховая отрасль начала осознавать свою неповоротливость, медлительность и неготовность к новым рыночным реалиям, где клиентский опыт играет ключевую роль. Мы давно осознали для себя важность изменений на этом рынке. Для меня основные составляющие трансформации — четкая и легкая бизнес-цель, культура, скорость и гибкость. Я убеждена, что главное, с чего нужно начать, — это создание в компании единого видения бизнес-целей, изменение бизнес-модели на более легкую, в которой автоматизировано большинство процессов, а также внедрение внутренней культуры, гибкой к вызовам и такой, чтобы она была интересной для молодых, амбициозных и талантливых ребят.

— В чем заключается суть изменений? Каких результатов вы ожидаете и как поймете, что трансформация удалась?

— Суть — стать гибкой компанией, способной в быстро меняющейся среде соответствовать потребностям клиентов и партнеров. А лучше — их превосходить! Есть задача для *gig*-бизнеса (операционная деятельность согласно концепции *gig & change*-бизнеса. — „Ъ“) — оптимизировать текущие бизнес-процессы, есть для *change* (стратегическое развитие бизнеса. — „Ъ“) — найти новые точки роста, экспериментировать, пилотировать инициативы и запускать самые успешные из них первыми на рынке.

— Как выглядит процесс на практике?

— У нас работают кросс-функциональные команды (мы называем их *agile*-поезда), которые переформируют нынешнюю организационную структуру компании и объединят в одну группу экспертов из разных функциональных подразделений: клиентский опыт, продажи, регулирование и т. д. Эти команды работают по другим правилам и полностью меняют подход к управлению и запуску продуктов. Мы в самом начале пути, и нас очень сильно мотивируют инновационные продукты, способность конкурировать с дерзкими стартапами и, конечно, обратная связь от клиентов.

— Как можно оценить, удалась ли трансформация?

— Для меня главный показатель того, что трансформация удалась, — скорость и гибкость компании к изменениям. Это процесс, не имеющий окончания. У каждой задачи в трансформационном плане есть свои конкретные метрики, которые мы постоянно отслеживаем.

Для первого этапа — это скорость вывода наших новых продуктов (T2M) и их популярность среди клиентов (прирост в 10 тыс. клиентов продукта или сервиса). Тут отслеживаем такие метрики, как: рост числа клиентской базы (приток/отток), LTV (прибыль, которую компания получает от конкретного клиента за все время сотрудничества с ним. — „Ъ“), количество продуктов на одного клиента, рост NPS (уровень удовлетворенности клиента).

Это корпоративная культура, когда приветствуются эксперименты и инновационный нестандартный взгляд, где есть возможность реализовать идеи, где мало начальников и много лидеров, берущих ответственность и доводящих идею до конца. Здесь за меряем eNPS (Employee Net Promoter Score — индекс лояльности сотрудников. — „Ъ“) и планируем исследования на соответствие ценностям компании.

Также одна из ключевых задач — это легкая операционная модель, уменьшение расходов на объем привлекаемого бизнеса в несколько раз. У страховой компании большинство функций может быть автоматизировано, а появление большого количества данных и возможностей построения самообучающихся моделей и вовсе упростили задачи по скорингу и другим процессам в страховании.

— Среди страховых компаний вы первые, кто на это решился. Где будете брать экспертизу? На кого ориентируетесь в этом процессе?

— Я использую комбинацию внутренних и внешних ресурсов. Ключевая задача — найти и сформировать среди ключевых людей и топ-менеджмента амбассадоров этих изменений, показать их первые успехи и зарядить остальных. Но для изменений нужны альтернативные взгляды и идеи. Я привлекаю новых людей с рынка в команду — тех, кто уже имеет успешный опыт в таком процессе.

— У кого перенимаете опыт?

— Я привлекла *scrum*-коучей (*scrum* — популярный метод управления проектами. — „Ъ“), которые нам помогают. В компании создан офис по трансформации, сфокусированный на задачах по процессам. Важно понимать, что трансформация — это не какое-то шаблонное изменение, а собственный путь, поэтому я пытаюсь подобрать успеш-



Юлия Гадлиба убеждена, что для компании трансформация — это не какое-то шаблонное изменение, а собственный путь, для которого нужны альтернативные взгляды и идеи.

ную для нашей компании комбинацию. Я часто встречаюсь с экспертами, мы делимся опытом — вернее, со мной скорее делятся, а я впитываю. Я учусь и потом вовлекаю свою команду. Успехов удачной трансформации в России не так уж много. Многие находятся еще в процессе, но первые результаты уже видны — это телеком, банки, ритейл.

— Каковы первые результаты?

— Первые результаты у нас появились уже в первом полугодии текущего года. Безусловно, результаты мы измеряем только бизнес-метриками. Первый блок *scrum*-команд — ИТ — занимается разработкой новой фронт-

те процесса и индивидуальности решения. В каско мы отказались от продукт-конструктора на сайте и выводим персонализированные решения: каско с лимитом пробега для тех, кто мало ездит или у кого сезонные машины (как у меня, например), каско с опциями автоконсьержа для тех, кто привык к максимальному сервису, или каско для каршерингов с отменой франшизы в каршеринге. Нам не важно, есть у клиента личный автомобиль или нет, нам важно закрывать все его потребности при передвижении.

— С какими сложностями пришлось столкнуться в процессе изменений?

— Сложности у всех похожи вне зависимости от стадии зрелости компании. Первая — это ИТ legacy и архитектура, сложившаяся за 20 лет существования компании. Для того чтобы

успешной трансформации очень важно осознание людей и готовность к изменениям. Чтобы они не стояли в стороне, а лидировали изменения. Изменить то, что создано годами, методы и принципы работы — вот это самое сложное. Я очень много времени занимаюсь тем, что рассказываю сотрудникам в компании, для чего нужны изменения, что они несут для компании и каждого человека. Но не все готовы меняться. Это нормально.

— Ваш медицинский бизнес, который выделен в отдельную компанию «Ренессанс здоровье», — это *gig* или *change*?

— Наша компания имеет качественный портфель по добровольному медицинскому страхованию (ДМС), состоящий из большого количества корпоративных международных компаний. Это, конечно, наш *gig*-бизнес, который показывает рост выше рынка несколько лет подряд и имеет хорошую рентабельность. Но поиск новых ниш развития и трендов завтрашнего дня — это как раз *change*. Интерес к технологической медицине сейчас во всем мире очень высокий, и мы решили создать собственную медицинскую технологическую компанию «Ренессанс здоровье», в которой объединили все наши знания, экспертизу, аналитику и на этой базе будем запускать инновационные решения.

Инновационная часть цифрового продукта для клиентов (у кого нет полиса ДМС) — это *change*, который мы вырастили в результате нашей внутренней акселерации и теперь реализуем. Медицинский бизнес, построенный от клиента в цифровой среде, мы создали всего за полтора года. От идеи до запуска нашего нового бизнес-юнита прошел ровно один год. Главная цель компании — создание медицинской экосистемы, которая удовлетворяет всем запросам клиентов.

СТОПРОЦЕНТНО ЧАСТНЫЙ БИЗНЕС

АО «Группа „Ренессанс страхования“» — федеральная универсальная страховая компания, входящая в десятку лидеров отрасли в России. Президент и основатель Борис Йордан лично занимается руководством компанией. «Ренессанс страхования» входит в 600 крупнейших компаний России по версии рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»). Это же агентство присвоило компании рейтинг финансовой надежности ruAA-, прогноз по рейтингу — стабильный. Уставный капитал компании — 4,4 млрд руб., а страховые резервы превышают 15,7 млрд руб. «Ренессанс страхования» имеет лицензии на большинство видов страхования: автострахование (в том числе ОСАГО и каско), добровольное медицинское страхование, страхование на время туристических поездок, страхование имущества и различных видов ответственности (в том числе для владельцев опасных объектов и для туроператоров), а также страхование грузов и строительно-монтажных рисков. Миссия бренда — делать мир безопаснее, поэтому в своих продуктах и сервисах компания делает фокус на предотвращении страховых случаев. Среди партнеров компании — ведущие банки, автодилеры, страховые и ипотечные брокеры. Акционеры компании: международная группа «Спутник», Baring Vostok, НПФ «Благосостояние».

ДОРОГА К ПРИЗВАНИЮ

Юлия Гадлиба назначена на должность генерального директора компании «Ренессанс страхования» 22 ноября 2016 года. Юлия прошла весь карьерный путь внутри компании. В 2008 году, придя в компанию, она руководила центром маркетинговой поддержки продаж. В 2009 году участвовала в одном из крупнейших проектов автоматизации бизнес-процессов в регулировании убытков, одновременно возглавляя департамент урегулирования убытков по автострахованию в Северо-Западном регионе. С 2012 года Юлия возглавила розничные продажи всей компании. С 2013 года отвечала за весь розничный блок, включая продажи, урегулирование, андеррайтинг, маркетинг, центр контроля качества. Юлия окончила факультет стратегического менеджмента Высшей школы экономики. С 2003 года работает в страховании.

Если сказать проще, то мы хотим, чтобы наше мнение по здоровью было для клиентов первым, к которому они обращаются, и главным при принятии решения. Под брендом «Ренессанс здоровье» мы будем предлагать комплексный пакет услуг: добровольное медицинское страхование, страхование от несчастных случаев (НС), международное страхование, корпоративные пенсионное страхование, программу управления здоровьем, консьерж-сервис и многое другое, что выходит за рамки страхования.

— Как дальше планируете развивать добровольное медицинское страхование?

— В наших планах до конца этого года выйти на рынок розничного ДМС и продавать полисы онлайн, в том числе через наше мобильное приложение «Ренессанс здоровье». Этим приложением активно пользуются уже свыше 30 тыс. человек. В мобильном приложении мы принципиально не смешиваем свой продукт с другими страховыми продуктами компании (каска или страхования имущества), потому что хотим сделать глубокий цифровой сервис, полностью сфокусированный на здоровье.

— Как новую стратегию восприняла ваша команда? Насколько ваши сотрудники готовы принять изменения и перестроиться?

— Стратегия сделана самой командой. Ни один консультант не сделает успешную стратегию, если не будет привлекать на самом первом этапе своих ключевых людей. Нашу стратегию формировала команда с привлечением внешних экспертов для расширения нашего кругозора.

В любой команде есть скептики, которые остаются в стороне и смотрят, как это все пойдет. Есть те, кто примыкает только к победителям и не хочет ничего менять. И только пример успешного соседа заставляет остальных шевелиться. Это вопрос времени. Те, кто не поддерживает изменения, должны четко понимать, что эта компания им не подходит.

— Юлия, трансформация бизнеса вашей компании, по сути, запускает перемены всего российского рынка страхования. Не страшно быть первой? Ведь те, кто пойдет за вами, уже учтут ваш опыт и им будет значительно проще.

— Я считаю, что это огромное преимущество — быть первым. Каждой компании придется пройти свой путь, и не за один год. Так как изменения прежде всего культуры и ментальных установок людей меньше времени не занимают.

Каждый пройдет свой путь, длина которого зависит от лидера, ведь такие изменения должны идти от первого лица компании. Чем раньше ты начнешь, тем более готовой будет команда и ты быстрее это сделаешь.

— Как бы вы охарактеризовали ваш стиль управления?

— Оборачиваясь назад, я бы сказала, что он у меня сильно изменился. Когда восемь лет назад я управляла урегулированием убытков, у меня был очень жесткий стиль управления. Потом во времена экономического спада, когда речь шла об эффективности компании и антикризисном менеджменте, он был другой. Важно было объединить людей, оказать морально-психологическую поддержку. Когда мы вышли из кризиса, то стали заниматься стратегией развития. Для этого нужно было вдохновлять, отдавать больше полномочий, делегировать, ошибаться, учиться на своих ошибках. Поэтому мой стиль менялся. Я учусь и работаю над собой.

Сейчас моя зона роста — как у большинства топ-менеджеров — выйти из глубокого погружения в операционное управление компании и заниматься стратегическим управлением и трансформацией компании.

— Кто для вас является примером настоящего лидера, руководителя с большой буквы? На кого вы ориентируетесь?

— Для меня есть два лидера в бизнесе, которые мне очень помогают, — это Борис Йордан и Ольга Ослон. Мне очень нравятся Тони Шейн и герои Marvel (улыбается). История, когда супергерои ставят интересы других людей выше своих собственных, когда берут на себя ответственность и быстро принимают решения, вероятность успеха которых 0,01%, меня сильно вдохновляет. Может, вселенная Marvel и выдуманна, но я ее обожаю, потому что эти герои мне очень близки.

— Без каких качеств невозможно стать успешным руководителем?

— Их много. Это ответственность за команду и людей. Смелость в принятии решений и ответственность за их последствия. Вдохновение и свобода. Это стремление стать лучше и сильнее, чем вчера, а также желание изменить отрасль и стать выбором номер один для клиентов.

Беседовала Мария Рыбакова

ТОП-1000 российских менеджеров

«Рынок труда постепенно становится рынком партнерства»

В офисах компании «МегаФон» заняты более 40 тыс. человек по всей России, что делает ее одним из самых значимых работодателей на современном рынке труда. „Ъ“ поговорил с ее директором по корпоративному развитию и управлению персоналом **Валентиной Ватрак** о корпоративных ценностях, которые позволяют привлекать в компанию новых сотрудников, об идеальной модели управления и о создании продуктивной среды в организации.

— стратегия —

— Как вы видите место компании «МегаФон» в современном цифровом обществе? Как оно влияет на выбор компанией своих сотрудников?

— «МегаФон» по своей сути — это технологическая компания, где ключевыми сотрудниками являются инженеры и ИТ-специалисты. В 2017 году мы изменили концепцию нашего бренда и стали позиционировать себя для своих клиентов как партнера, который предоставляет им широкий список цифровых сервисов. В первую очередь мы сконцентрировались на наборе тех сотрудников, кто может создавать цифровые продукты: продуктологов, дизайнеров, разработчиков и цифровых маркетологов. В то же время мы начали больше инвестировать в цифровизацию собственных процессов, и нам также понадобились талантливые специалисты для разработки цифровых продуктов внутри компании. К при-

— На мой взгляд, важнейшая составляющая новых требований рынка труда — обучение студентов практическим навыкам, востребованным работодателями. Причем в режиме постоянной синхронизации с этими требованиями. В вузах нужны и должны работать люди, которые реализуют или сталкиваются с реальными кейсами из бизнеса, которые дают студентам практический опыт, актуальный для потенциального работодателя здесь и сейчас. Ведь в современном мире высокие скорости востребованный выпускник взаимодействует с компаниями еще студентом и именно таким образом набирает первый опыт. Поэтому формат интеграции вузов с работодателями является важным и перспективным. Именно в такой коллаборации можно избежать потерь времени как студентам, получающим доступ не только к теоретическим, но и практическим знаниям одновременно, так и работодателям, которым начинают готовить специалистов под себя еще на стадии их обучения.



Валентина Ватрак гордится командой «МегаФона», с наименьшим на рынке показателем текучести кадров

Современной молодежи не менее важно делать что-то во благо Земли, во благо общества, и мы стараемся предугадывать их настроения, предлагая реализовывать свои мечты с помощью компании. Например, мы создали технологию на базе анализа больших данных по поиску пропавших людей, которую применяет добровольцы-спасатели из организации «Лиза Алерт», одновременно пройдя курс обучения для участия в поисках. Есть у нас и проекты экомониторинга, и энергопотребления, которые мы разрабатываем для наших заказчиков, что позволяет им реализовывать свои программы устойчивого развития.

Очень важно грамотно доносить ценности бренда до наших соискателей и сотрудников, говорить с ними на одном языке и в одном формате. Средний возраст нашего сотрудника — 32 года, но, если мы говорим про специалистов с цифровыми компетенциями, ими, как правило, обладают люди гораздо моложе. И чтобы они признали в тебе лидера-руководителя, нужно четко понимать, что является для такого поколения мотиватором, какие ценности для них важны, какие амбиции они преследуют и как удовлетворить их интересы. Для этого в компании разработаны и запущены большая программа синхронизации, позволяющая, например, директорам региональных отделений максимально эффективно коммуницировать со своими сотрудниками, цифровыми талантами.

Следующее, что мы можем предложить соискателям, — это команда «МегаФона». По всем исследованиям вовлеченности сотрудников у нас

— Да, это оценка среды в компании в целом, насколько она продуктивна. И уровень ее продуктивности складывается из нескольких элементов. Во-первых, необходимо дать возможность человеку как можно меньше времени тратить на бюрократию и сконцентрироваться на той деятельности, ради которой он и пришел на свою работу. Для этого мы занимаемся цифровизацией внутренних процессов компании. Например, у нас есть проект «Без бумаж-2020», который позволит сделать наш документооборот полностью электронным. В нем есть важная часть, и ее мы реализуем в сотрудничестве с Минтрудом с октября этого года, и один из важных элементов — это цифровая электронная подпись, я имею в виду юридически значимую электронную подпись, ей уже владеют около 6 тыс. сотрудников. До конца года мы хотим довести его до 20 тыс., и тогда к концу 2020 года мы сможем охватить электронным документооборотом и перемешать товарно-материальных ценностей, и заполнить авансовых отчетов, и заключение трудовых договоров. Только представьте, сколько бумаги, а значит, и леса, из которого она производится, мы сможем сохранить.

Мы поощряем удаленную работу, например, для специалистов контактного центра. Мы провели несколько пилотов и увидели, что можно вводить удаленные рабочие места при сохранении продуктивности сотрудников. Во многом это просто вопрос времени, потому что в компании установлены высокие требования по безопасности и нам важно им соответствовать при создании удаленных рабочих мест.

— Как компания сопровождает развитие своих сотрудников? Как внутреннее обучение в «МегаФоне» работает на глобальные корпоративные цели?

— Мы верим в непрерывное корпоративное развитие и вкладываем в него очень много ресурсов. У нас есть образовательная среда как в виде отдельного раздела на нашем корпоративном портале, так и в формате отдельной образовательной платформы, где мы размещаем учебные материалы для сотрудников. И пока мы очень довольны откликом на нее: на каждого сотрудника приходится в среднем по семь пройденных курсов с начала этого года.

— Какова тематика ваших образовательных программ?

— Мы размещаем материалы по темам личной эффективности — например, как управлять энергией, как возвращать себя в ресурсное состояние после стресса, как ставить цели и задачи, как взаимодействовать в команде, как эффективно ком-

муницировать и влиять на процесс. Другой блок касается коммерческих вопросов функционирования компании — там есть и описания наших продуктов, и как с этими продуктами можно работать, как можно создавать для клиента клиентские решения и так далее. Наконец, разработан и технический блок, дающий углубленное представление о том, какие технологии мы используем для решения различных задач и чем обусловлен их выбор.

Мы выступаем сторонниками «бесповного» обучения, и наши образовательные материалы дополняют более традиционные формы обучения. У наших сотрудников есть возможность работать как с ментором и наставником непосредственно на своем рабочем месте, так и посещать обучающие курсы. Обычно такие программы длятся несколько дней, после сотрудник возвращается при-

Хочешь изменить поведение другого — скажи ему об этом. В этом мы искренне уверены, поэтому учим людей давать обратную связь, в том числе вышестоящему руководителю

менять новые знания на своем рабочем месте. Наше очное обучение тоже тематическое: в него входят вопросы и личной эффективности, и технического обучения. Важный компонент — командное обучение, формат которого предполагает создание кросс-функциональной группы, которая работает над реальными задачами из практики компании. Иногда это приводит к настоящему прорывам, в результате чего появляются решения или продукты, которые можно использовать на практике.

— А кто проводит обучение сотрудников? Вы приглашаете экспертов или роль наставников играют сами вышестоящие сотрудники?

— Мы апологеты экспертного обучения, что означает: если ты хочешь что-то сделать хорошо, то сделай это сам. Наши сотрудники обладают максимально возможным набором компетенций для работы, и по большому числу направлений есть специалисты внутри компании, которые готовы делиться своими знаниями и которые готовы работать в команде по созданию чего-то нового. Мы называем их экспертами и организуем в их рабочих часах специальное время для обучения других. Конечно, в ряде случаев, если речь идет о каких-либо специализированных навыках, мы привлекаем внешних экспертов, например, для обучения ораторскому мастерству.

— Есть ли еще какие-то составляющие корпоративной культуры, которые для вас особенно важны?

— В конечном итоге самое главное — это трансляция ценностей от первого лица. Люди считают поведенческие индикаторы лидеров компаний и начинают таким же образом вести себя. Поэтому мы выбрали курс на то, чтобы становиться внутри себя более демократичными — так, например, наш генеральный директор может свободно вести какую-нибудь конференцию в джинсах и худи. Чтобы уйти от формализма, мы убрали у многих людей отчества с табличек. Мы поменяли и наши внутренние коммуникации, например недавно организовали видеоконференцию и впервые провели ее в формате сториз в Instagram.

Для меня лично слово «топ-менеджер» — ругательное, так как я сторонник гибкого лидерства. Оно предполагает понимание, что необ-

ходимо изменять модель организации с командно-административной и иерархичной на ту, которая создает продуктивную среду для людей, чтобы они верили в авторитет своих руководителей, чувствовали свою причастность к задачам компании, творили и наилучшим образом улучшали жизнь клиента компании.

— Как отказ от формальной иерархии меняет ваши внутренние коммуникации?

— Раз в квартал у нас проходит онлайн-чат для наших сотрудников с генеральным директором компании, в котором любой человек может задать ему любой вопрос. И там обсуждается все: от стратегии «МегаФона» до социальных вопросов. У лидеров компании есть график путешествий в регионы для встреч с местными коллективами. Вот у меня, например, в этом году уже было десять вылетов и впереди еще два. Мы регулярно проводим опросы среди сотрудников по ключевым темам.

— Мы поговорили о нематериальном стимулировании, но на российском рынке труда традиционно важную роль играет и денежное поощрение работников. Как вы используете его в вашей компании?

— Мы ориентированы на то, что сотрудники в «МегаФоне» должны получать справедливое рыночное вознаграждение, размер которого мы определяем, ориентируясь на IT-компанию. Другой вопрос — как использовать какие-то дополнительные выплаты в качестве мотивации. Это прекрасно работает в сфере ритейла, куда изначально приходят люди, настроенные много работать и много зарабатывать. Но вопрос в том, так ли напрямую работает эта схема с программистами. Моя практика показывает, что их в большей степени мотивирует сам процесс создания продукта, который им интересен, а уже потом какой-то денежный бонус по итогам его выхода на рынок. Мы сейчас как раз находимся в стадии реформирования нашей системы мотивации и считаем своим главным вызо-

Лидеры в современных компаниях понимают, что они уже давно не властелины колец, они властелины сердец

меру, сейчас мы запускаем технологию заполнения базы данных через распознавание паспортов, которую сможем применять и в салонах ритейла, и в наших кадровых процессах. Для всех этих задач нужны сотрудники с цифровыми компетенциями различного профиля, так как решения создаются в различных подразделениях нашей компании. Однако несмотря на свою важность, эти сотрудники занимают относительно небольшое число позиций в компании — около 3 тыс.

Сейчас в «МегаФоне» работают более 40 тыс. человек по всей стране. 25% из них это сотрудники ритейла, специалисты, которые занимаются продажами и обслуживанием наших клиентов в салонах связи. Около 15% — это люди, которые работают на площадках массового сервиса, 8–10% составляют инженерный состав, который занимается вопросами связи. Все остальные люди — это коммерческое подразделение, служба ИТ и сервисные составляющие.

— Насколько соискатели на российском рынке труда соответствуют требованиям вашей компании?

— В современном мире рынок труда стал рынком партнерства, где выбирает не только работодатель, но и соискатель. То есть если раньше многие хотели устроиться в большую, успешную компанию потому, что компания большая и успешная, то сейчас ситуация изменилась и к работодателю предъявляется намного больше требований. Безусловно, мы продолжаем набирать сотрудников для ритейла, где ключевой компетенцией является клиентоцентрированность, ищем людей в контактных центрах, где кроме всего прочего важно умение четко работать по скриптам и инструкциям. Но наши главные усилия сегодня сосредоточены на поиске тех, кто может создавать цифровые продукты. Эти люди обладают особыми компетенциями, и наша потребность в таких талантах продолжает расти. При этом мы, с одной стороны, сталкиваемся с большой конкуренцией за них: в части работы с цифровыми технологиями на аналогичные позиции таких специалистов ищут «охотники за головами» из банков, страховых и ИТ-компаний. С другой стороны, не все российские учебные заведения быстро адаптируют свои образовательные программы к требованиям рынка труда. Это новый вызов перед ними. И, к счастью, есть те высшие учебные заведения, которые гибко и быстро меняют свои образовательные программы под реалии рынка труда и соответствие времени. Но есть и более инертные, которым этот путь еще только предстоит пройти.

— В чем, на ваш взгляд, университеты не успевают за трендами рынка труда в России?

— Как вы инвестируете в партнерство с вузами и обучение студентов? Есть ли у вас такие программы?

— Наша стратегия предполагает совместные проекты с вузами различной степени интеграции. Например, глубокая интеграция — это цифровая лаборатория 5G_Dream_Lab, наш проект с Высшей школой менеджмента СПбГУ, которая открыла свои двери для студентов в сентябре этого года. Она оборудована тестовой зоной 5G и станет местом разработки новых услуг на основе технологии сетей пятого поколения. Программой учебного курса 5G-лаборатории предусмотрено два направления: разработка цифровых решений и управление их интеграцией. Мы уже инвестировали в техническое оснащение лабораторий около 20 млн руб. И это не считая инвестиций в образовательные процессы, которые помогут нам разработать самую актуальную программу подготовки цифровых специалистов.

Современной молодежи важно делать что-то во благо Земли, во благо обществу, и мы предлагаем реализовывать свои мечты с помощью компании

Классическое взаимодействие тоже никогда не исчезло, но оно более простое и предполагает различные стажировки, когда студенты вузов-партнеров могут прийти к нам поработать в офис, могут написать научную работу под руководством или с участием нашего эксперта и могут даже получить доступ к определенным данным. Мы также реализуем проекты со школьниками, однако делаем это более точно, например в рамках школы программирования в летних лагерях.

— Хорошо, а когда вы имеете дело с уже состоявшимися людьми, которых вам необходимо привлечь к себе на рынке труда, какими инструментами вы пользуетесь?

— Мы, безусловно, искали ответ на вопрос, почему талантливый сотрудник, у которого есть выбор между работодателями, должен прийти именно к нам. И мы определили это так: компания «МегаФон» готова предложить своим соискателям интересные цели и задачи, продуктивную культуру с ценностями, которые отвечают актуальным потребностям общества, слаженную команду и самое главное, возможность вместе с компанией творить историю. Поэтому что задавать тренды и масштабировать технологии, улучшающие жизнь людей. — одна из важнейших задач «МегаФона», реализовывать которую можно только вместе с людьми, испытывающими драйв от такой возможности.

Современной молодежи важно делать что-то во благо Земли, во благо обществу, и мы предлагаем реализовывать свои мечты с помощью компании

го бренда самые высокие характеристики по этому показателю. Наши сотрудники всегда говорят, что то ощущение поддержки, которое они получают от коллег в нашей компании, совершенно уникально. Благодаря этому в ряде наших подразделений относительно низкий показатель текучести кадров. В нашем секторе ритейла, например, мы по показателю текучести лучше сопоставимых компаний на 30%.

— Но ведь показатель вовлеченности сотрудников отражает и другие качества компании?

ОПЫТ ИНТЕГРАЦИИ

Валентина Ватрак — директор по корпоративному развитию и управлению персоналом «МегаФона». Получила образование по специальностям «лингвистика и межкультурная коммуникация» в Воронежском государственном университете, «менеджмент» в Московском открытом университете, «международные отношения» в Дипломатической академии МИД России. Имеет сертификат профессионального коуча. Профессиональную карьеру начала с работы в администрации Воронежской области. Затем десять лет возглавляла направления управления персоналом и организационного развития в «Интегра», «ПрофМедиа», «СТС Логистикс», международной сети отелей AZIMUT. С 2014 по 2018 год работала в компании Ramblar & Co. в должности директора по организационному развитию, а также занимала пост генерального директора «Рамблер Бизнес Солохонс». Имеет опыт межкультурной интеграции (слияние нефтесервисных активов ТНК и ВР) и создания объединенных центров обслуживания «ПрофМедиа» и Ramblar & Co. В феврале 2018 года назначена на должность директора по корпоративному развитию и управлению персоналом «МегаФона».

ТЫСЯЧИ — МИЛЛИОНАМ

Услугами «МегаФона» пользуются 77,6 млн клиентов. Сеть LTE/4G «МегаФона» насчитывает более 100 тыс. станций и является крупнейшей в России. «МегаФон» на 70,32% принадлежит USM Group, еще 29,68% — у «МегаФон Финанс». В «МегаФоне» работают 40 тыс. сотрудников в 83 регионах России.

необходимо создать комбинированную систему мотивации, которая могла бы стимулировать каждого сотрудника компании.

— Может быть, вы могли бы сказать несколько слов о схеме управления HR-сферой в целом? Как оно выстраивается?

— Лидеры в современных компаниях понимают, что они уже давно не властелины колец, они властелины сердец. Они должны быть энергурсором для своей команды. И вот когда мы думали над таким документом, как HR-стратегия, то решили отказаться от проторенного пути. Наша основная задача — подготовить наших лидеров работать с людьми так, чтобы в первую очередь вдохновлять их, создавать им условия максимальной реализации своих возможностей. Ответы на эти вопросы в принципе и есть наша HR-стратегия.

— Но ведь, выстраивая свою стратегию таким образом, вы делаете ставку на изменения, которые проблематично измерить?

— Да, их необходимо измерять относительно сложными инструментами, но главный среди них — это свободная обратная связь. Обратная связь как раз и есть элемент гибких технологий, это то, что может создать в компании среду непрерывных улучшений. Хочешь изменить поведение другого — скажи ему об этом. Вот в этом мы искренне уверены, поэтому учим людей давать обратную связь, в том числе вышестоящему руководителю. И это самый большой вызов. Мы пошли таким путем. И когда наш генеральный директор сам спрашивает: дай мне обратную связь, я готов меняться и достигать большего, он дает пример другим людям, и они также хотят и готовы меняться.

Поэтому я искренне считаю: если любому человеку в компании легко дать обратную связь своему руководителю и получить открытый и честный ответ, если люди ежедневно анализируют итоги, признают, что они могли бы сделать лучше, концентрируются на действиях, которые направлены на достижение цели, значит, твои сотрудники работают в условиях комфортной и продуктивной среды.

Беседовала Анастасия Мануйлова

