

## Конвертируемый диплом

Диплом престижного вуза считается сегодня безусловной ценностью: он определяет и карьеру, и круг общения, и уровень ЖИЗНИ. **Владимир САУНИН, директор БИБММ ИГУ**



Образование превратилось в перспективный международный рынок, на котором вращается около 30 миллиардов долларов в год. Ежегодно молодые люди из разных стран мира приезжают учиться в ведущие вузы Америки и Европы. Однако российские студенты, стремящиеся продолжить образование за рубежом, часто сталкиваются с серьезными трудностями. Главная из них заключается в том, что на Западе не признаются дипломы большинства российских вузов.

Одна из причин неконвертируемости российского диплома -

несоответствие учебных программ отечественных и зарубежных учебных заведений. Когда западные специалисты видели в российских дипломах "научный коммунизм" или "планирование народного хозяйства", это вызывало у них естественное недоумение. Теперь они видят "менеджмент", "маркетинг", и это им понятно.

Еще одна проблема - пока довольно трудно сопоставлять российские и зарубежные уровни подготовки и статус студентов, квалификации выпускников. Двухступенчатая система подготовки "бакалавр-магистр", при-

нятая во многих странах, пока еще непривычна для России.

Сегодня многие российские вузы пытаются подогнать учебные планы под мировые стандарты. Но отвечают ли скорректированные программы критериям качества образования? И на каком уровне читаются эти "рыночные" специальности? Для того чтобы диплом российского вуза стал конвертируемым, необходимо привести отечественную систему высшего образования в соответствие с мировыми нормами. Тогда большая часть проблем будет решена. Однако подобные решения должны приниматься на государственном уровне, и ждать, пока они "созреют", можно очень долго.

Но есть и другой путь. Предложенная нами российско-американская программа доказала свою состоятельность: выпускники САФа успешно продолжают образование и делают карьеры за рубежом. Это возможно, поскольку наряду с дипломом ИГУ они получают диплом бакалавра Мэрилендского университета.

10 - 12% выпускников ежегодно выигрывают сложные конкурсы и получают гранты на обучение по магистерским и докторским программам в самых престижных зарубежных университетах (Гарвардский, Техасский, Оксфордский, Иллинойс-

ский, Дьюка, Флориды, Алабамы, Торонто и другие). Фактически это список элиты американского и европейского бизнес-образования.

Да, организовать международный учебный процесс непросто. Здесь требуется колоссальное терпение и фантастическое трудолюбие с обеих сторон. Но результат есть, и значит, усилия были потрачены не даром. Кооперация с зарубежными университетами и обучение студентов по международным программам на сегодня единственный достойный выход для российских вузов. Не дожидаясь глобальных изменений в отечественной системе высшего образования, мы предоставляем нашим студентам возможность продолжать образование за рубежом и предлагать свои услуги на международном рынке труда.

...Самооценка - вещь достаточно опасная. И тем не менее я берусь утверждать, что выпускники САФа конкурентоспособны по самым жестким международным стандартам, имеют явные преимущества перед выпускниками других российских профильных вузов. Следовательно, данный международный образовательный проект оправдал ожидания и достоин всяческой поддержки, развития и ... возможно, клонирования. ♦

## Визит

20-21 июля Иркутск посетил посол США в России Александр ВЕРШБОУ. Посол встретился с политиками и бизнесменами региона. Цель его визита - изучение российского рынка.



«Должен отметить, что Сибирь - безусловно, привлекательный для инвестиций регион. Я вижу огромные возможности для развития энергетической и нефтегазовой отраслей в Иркутской области, - отметил **Александр Вершбоу**. - Кроме того, Байкал может стать зоной мирового туризма. Десятки небольших американских компаний вложили бы сюда деньги». По мнению посла США, у Иркутской области есть все возможности стать экономически развитым регионом.

Факт, что в Иркутске существует Институт бизнеса и международного менеджмента, выпускники которого пользуются огромным спросом не только у себя на родине, но и за рубежом, оказался для посла приятным сюрпризом. Александр Вершбоу повторил слова Ломоносова: «Богатство

России Сибирью прирастать будет». «Причем я имею в виду вовсе не природные ресурсы, а ресурсы интеллектуальные», - с удовольствием заметил посол.

- Я был очень рад побывать в Иркутском университете и узнать о том, что в его стенах успешно работает бизнес-школа, - сказал Александр Вершбоу на встрече с преподавателями и студентами БИБММ. - Я рад тому, что ее появление и становление - это результат сотрудничества вашего университета с Университетским Колледжем Мэрилендским университетом, одним из известнейших учебных заведений Америки.

Послу США была продемонстрирована программа интернет-обучения, успешно применяемая в БИБММ и вызвавшая интерес коллег, в том числе и за рубежом;

рассказано о ротарианском движении в России; студенты с удовольствием делились впечатлениями от стажировки за рубежом. Одним словом, в аудитории царило оживление. Александр Вершбоу слушал с большим интересом.

- Прекрасно, что ни огромное расстояние между нашими странами, ни разница во времени, ни культурные различия не смогли помешать осуществлению столь грандиозного и прогрессивного проекта, - сказал он. - Теперь я знаю: в Сибири есть все, что нужно для инвестирования, в том числе и собственные менеджеры с дипломами международного образца.

Итог встречи подвел **Александр Вячеславович Диогенов**, декан САФа:

- Двадцатые числа июля - традиционные дни визитов послов США в Байкальский институт бизнеса и международного менеджмента, - улыбаясь, произнес он. - Дело в том, что посещения Тома Пикеринга и Джеймса Коллинза почему-то имели место именно в эти дни. Очень приятно, что программа обучения студентов по российской и

американской программой поддерживается на столь высоком уровне.

Реализация нашего проекта программы была бы невозможна без поддержки коллег из Мэрилендского университета и без участия правительств обеих стран. Мне вспоминается дефолт 1998 года, когда посол США в России Томас Пикеринг оказал нам огромную поддержку, добившись для нас специального гранта в правительстве США. Без этой помощи нам пришлось бы трудно.

Одним словом, нашей бизнес-школе есть чем гордиться и есть куда расти. Будем надеяться, что открытые и теплые отношения на всех уровнях будут способствовать дальнейшему развитию как конкретных образовательных проектов, так и отношений между двумя державами.

С этими словами Александр Диогенов вручил послу США приглашение на Комменсмент - традиционную встречу преподавателей и выпускников БИБММ. Александр Вершбоу обещал быть лично или прислать кого-то из своих заместителей. ♦



# Чтобы левая рука смягчала то, что делает правая

Почему при рыночных (капиталистических) отношениях в России богатые становятся все богаче, а за чертой бедности остается ни много ни мало четверть населения? Как помочь установиться разумному социальному равновесию и не дать бедному снова, как уже не раз случилось в истории, взяться за вилы? **Текст: Любовь Сухаревская**



Как не дать владельцам крупных, но экологически опасных производств довести ситуацию до уровня катастрофы?

На эти и еще многие, но смежные с этими вопросы искали ответ участники круглого стола "Социальная ответственность бизнеса. Опыт региона".

Организаторы встречи - Байкальский институт бизнеса и международного менеджмента ИГУ, чей авторитет был поддержан участием представителей исполнительной и законодательной власти Иркутской области и представителей крупного и среднего бизнеса региона.

Председательствовали за круглым столом кон-

сультант Всемирного банка, арбитр комиссии РСПП по корпоративной этике, научный руководитель международных программ БИБММ ИГУ Геннадий Константинов и депутат Государственной Думы РФ и заместитель председателя комитета по бюджету и налогам Виталий Шуба.

Присутствовали также студенты иркутских вузов, большей частью - Сибирско-американского факультета менеджмента, участники глобального семинара на эту же тему, организованного Институтом Всемирного банка по Интернету.

Разговор, который поначалу больше напоминал

отчетные доклады советских времен, постепенно разгорался и обострялся.

Представители власти - спикер Законодательного собрания Сергей Шишкин, вице-губернатор Сергей Дубровин - намеренно актуализировали обсуждение. Достаточно ли для любой компании только того, чтобы не уходить в теневой бизнес, действовать в рамках закона и исправно платить налоги? Ведь важно еще и то, каким образом влияет на человека, на окружающую среду способ обогащения того или иного предприятия. Можно своим производством нанести природе и, соответственно, жителям региона такой ущерб, что никакой продукцией и никакими льготными путевками здорово потом не поможешь. Об этом говорили представители власти.

Что же представители бизнеса? У них мнения разделились. Одни подчеркивали, что бизнес никому ничем не обязан и по своему усмотрению решает, нужно ли заниматься благотворительностью. Достаточно, мол, того, что компании делают по своей доброй воле.

Другие считают, что необходим диалог ветвей

власти и бизнеса, да и партнерство с социальными структурами пошло бы на пользу, иначе откуда крупный предприниматель узнает о том, чем именно важнее в данный момент помочь жителям региона, особенно детям, старикам, инвалидам?

Впечатление в целом у многих участников круглого стола было такое: конечно, предприятия по мере сил занимаются социальными проблемами своего города или района, но идея социальной ответственности бизнеса как целенаправленной политики и нового понимания корпоративной культуры только начинает овладевать сознанием российских бизнесменов.

Иначе говоря, бизнесмены, зарабатывающие немалые капиталы, должны заботиться о том, чтобы максимально смягчать все негативные последствия деятельности своего предприятия для региона и помогать социально незащищенным семьям и людям. Только так можно нейтрализовать "цинизм" бизнеса. А впрочем, более предметное обсуждение вопроса, как и планомерное осуществление самой идеи, еще впереди... ♦

# Бедные должны жить лучше. Им помогут богатые.

Программа Института Всемирного банка "Социальная ответственность бизнеса"

В 2000 г. на Всемирном экономическом форуме в Давосе президент Всемирного банка г-н Вулфенсон начал реализацию программы Института Всемирного банка "Социальная ответственность бизнеса". Цель программы - предоставить возможность деловым кругам активнее участвовать в стабильном развитии и сокращении уровня бедности. **Джорджия ПЕТКОСКИ, руководитель программ Института Всемирного банка**

Целевая аудитория включает в себя руководителей бизнеса и органов государственного управления, представителей общественных групп, ученых. Структура нашей программы позволяет участникам сначала оценить ситуацию, а после - действовать, совершенствуя роль бизнеса в обществе. Это могут быть мероприятия на высшем уровне, курсы, семинары, online-дискуссии, web-курсы.

В рамках нашей программы раз в полгода на Филиппинах проводятся встречи 600 ведущих специалистов, где обсуждаются вопросы совершенствования внутренней политики в сфере социальной ответственности бизнеса. Тема последней встречи - "На Филиппинах нет бедных". Наряду с этим предлагается включить вопросы социальной ответственности и этики бизнеса в учебные программы бизнес-школ. Кроме того, новое поколение руководителей бизнес-структур изучает эти проблемы в таком же формате, как основы финансов или менеджмента. А значит, оно будет компетентно в дан-



ных вопросах, пока еще не знакомых и не актуальных для большинства из них. Нелепо, что во многих странах, которые могли бы жить лучше, придавая большее значение социальной ответственности, этой темы в школах бизнеса и права едва касаются. В рамках нашей программы создан консорциум студентов и преподавателей из стран с развитой, переходной и развивающейся экономикой для обсуждения проблем социальной ответственности бизнеса применительно к местной среде, а также об-

мена опытом по адаптации этих вопросов к отдельным учебным программам.

Для расширения нашей аудитории мы максимально используем информационные технологии. Программа реализуется не только в главных городах и столицах, но и за их пределами. Нами полностью разработан web-курс "Введение в социальную ответственность бизнеса (теория и практика)". Студенты ведущих университетов Бразилии, Англии, США, Таиланда, России, Нигерии приняли участие в

online-курсе "Социальная ответственность бизнеса". Руководители ведущих международных корпораций, представители государственной власти также участвовали в этом курсе, чтобы потом применять полученные знания на практике. Аналогичная видеоконференция была проведена для студентов бизнес-школы Wharton (США), Высшей школы экономики (г. Москва) и Байкальского института бизнеса и международного менеджмента Иркутского государственного университета (г. Иркутск). Эти меры способствуют развитию деятельности в сфере социальной ответственности и этики бизнеса в России.

## КУДА ДВИЖЕТСЯ БИЗНЕС?

Репутация - это ценное качество корпорации. Хорошую репутацию очень трудно создать; до сих пор значение репутации недооценивается. Именно социальная ответственность бизнеса является основным фактором в создании авторитета товарной марки какой-ли-

Репутация - это ценное качество корпорации. Хорошую репутацию очень трудно создать; до сих пор значение репутации недооценивается.

бо компании. Исследования, проведенные Корпорацией международной информации, показали, что фирменная марка играет важную роль при увеличении доли рынка в отрасли, производящей услуги: хороший бренд может способствовать стремительному приобретению акций клиентами, упрочить уверенность клиентов в компании, значительно сократить процесс сбыта и в конечном итоге увеличить доход предприятия.

В 1994 г. Организация экономического сотрудничества и развития разработала руководство для международных корпораций, благодаря чему были выявлены общественные принципы и стандарты должного корпоративного управления. Цель данного руководства - усовершенствовать вопросы иностранного инвестирования, повысить уровень стабильно-



сти развития. Несмотря на то, что с юридической точки зрения нет необходимости придерживаться этого руководства, некоторые органы власти в Западной Европе решили сделать его выполнение условием для общественно-частной кооперации. Одновременно с этими нововведениями правительство Великобритании обязало пенсионные фонды указывать происхождение

своих капиталов и контролировать социальную деятельность компаний.

Всемирный бизнес-совет по вопросам стабильного развития, представляющий собой союз 160 международных компаний, определил социальную ответственность бизнеса как "обязательство фирмы вносить свой вклад в устойчивое развитие экономики, взаимодействуя при этом с сотрудниками, их се-

мьями, местным населением и обществом в целом с целью повышения качества жизни". Устойчивый бизнес - это единственный механизм, соединяющий социальные, экономические, экологические ценности, функционирующий на протяжении долгих лет и признающий свое огромное значение.

Чтобы помочь компаниям при освещении экономических, экологических и социальных вопросов, Всемирная информационная организация создала структуру, способствующую обсуждению вопросов социальной ответственности бизнеса. Кроме того, в 1999 г. ООН заключает Всемирное соглашение, основанное на девяти общих принципах, с целью выявления и распространения практического опыта нормального функционирования бизнеса. ♦

## Социальных взрывов не должно быть

**!** С 2001 года студенты нашего института участвуют в глобальных интернет-семинарах и видеоконференциях по социальной ответственности бизнеса, которые организует Институт Всемирного банка. И число их участников постоянно растет. Если в 2001 году в них участвовало 15 человек, в 2002 - 42 человека, то в первом квартале 2003 года - уже 390 человек. Возможно, их было бы еще больше, но эти семинары проводятся на английском языке.

15 апреля 2003 года в Научной библиотеке ИГУ состоялся круглый стол "Социаль-

ная ответственность бизнеса. Опыт региона", где участники последнего семинара Всемирного банка обменялись мнениями о возможности повышения эффективности социальной ответственности бизнеса в Иркутской области.

Нам представляется, что в обсуждении проблем социальной ответственности бизнеса должны активно включаться не только нынешние, но и будущие лидеры. Поскольку от их знаний и убеждений, формирующихся сегодня в школах, университетах, бизнес-школах, зависит завтрашнее социальное

благополучие российского общества.

Все это свидетельствует: крупный бизнес осознает прямую зависимость собственной конкурентоспособности, устойчивого развития от участия в решении социальных программ.

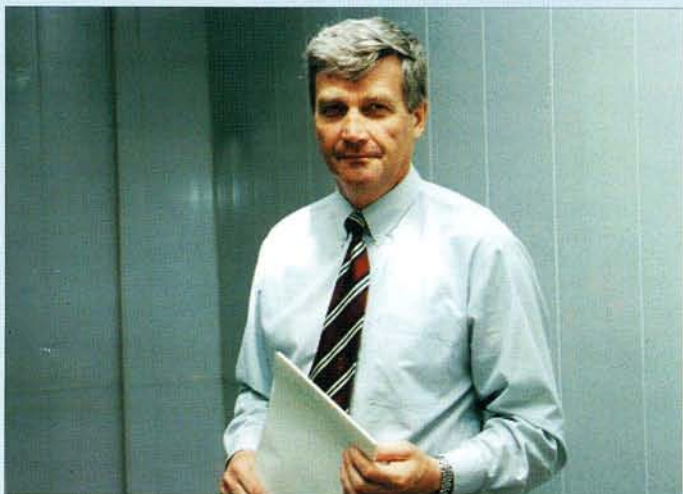
Идет процесс осмысления, изучения проблем. И этот разговор должен быть подхвачен региональным сообществом.

Владимир САУНИН, директор Байкальского института бизнеса и международного менеджмента ИГУ

# Цинизм бизнеса: кто определяет его границы?

Бизнес по своей природе занятие достаточно циничное. Рано или поздно на первый план выходят цели, связанные с созданием капитала, экономической стоимости. Рано или поздно обстоятельства могут заставить забыть о благотворительности, доброте, решении социальных проблем и сосредоточиться на решении проблемы выживания бизнеса.

**Геннадий КОНСТАНТИНОВ**, директор Центра корпоративного управления ВШЭ, консультант Института Всемирного банка, арбитр комиссии РСПП по корпоративной этике



В этих условиях бизнес становится жестким и циничным, действует на грани требовательности социума. Социум определяет границу цинизма бизнеса, которую переходить ни в коем случае нельзя - это равносильно потере бизнеса. Вокруг этой границы и возникают вопросы социальной ответственности бизнеса.

Социум в России сегодня не очень требовательно относится к бизнесу, но часто жалуется на него. Это следствие иждивенческой позиции, широко распространенной в российском социуме.

Однако низкая требовательность социума создает большую проблему для бизнеса в будущем.

Рано или поздно эта требовательность начнет расти. Чем это грозит бизнесу? Сегодня социум по сути дела дает сигналы об уровне цинизма, и бизнес действует в соответствии с этими сигналами. Пока все выглядит пристойно. Люди говорят: "Первоначальная стадия накопления капитала всегда не отличается чистоплотностью...". Это сигнал - действуйте. Потому что завтра требовательность еще более возрастет, социум осознает: так нельзя, это преступление. И задаст традиционный вопрос: кто виноват?

Закон обратной силы не имеет. При возрастании требовательности социума дело обстоит иначе.

Обратная сила есть. Шаг за шагом становится ясно, что при возрастающей требовательности общества бизнес, если он хочет жить долго, должен ориентироваться не на сегодняшнюю требовательность общества, а на ту, которая будет завтра или послезавтра.

В этих условиях нужен диалог бизнеса с обществом, диалог внутри бизнеса. Нужно взаимное понимание необходимости решения социальных проблем. Диалог делает границу требовательности более предсказуемой.

Сейчас внутри бизнеса активно идет диалог, связанный с выработкой норм ведения бизнеса. Создана комиссия по корпоративной этике, многое делается для развития системы внесудебного разрешения корпоративных споров. То есть внутренний диалог в бизнесе идет. Аналогичный процесс начинается и в отношениях с обществом. Структурированный и эффективный диалог бизнеса и общества очень актуален.

Такой диалог нужен и на уровне региона. Бизнес и общество должны прийти к соглашению и договоренности о ключевых социальных ценно-

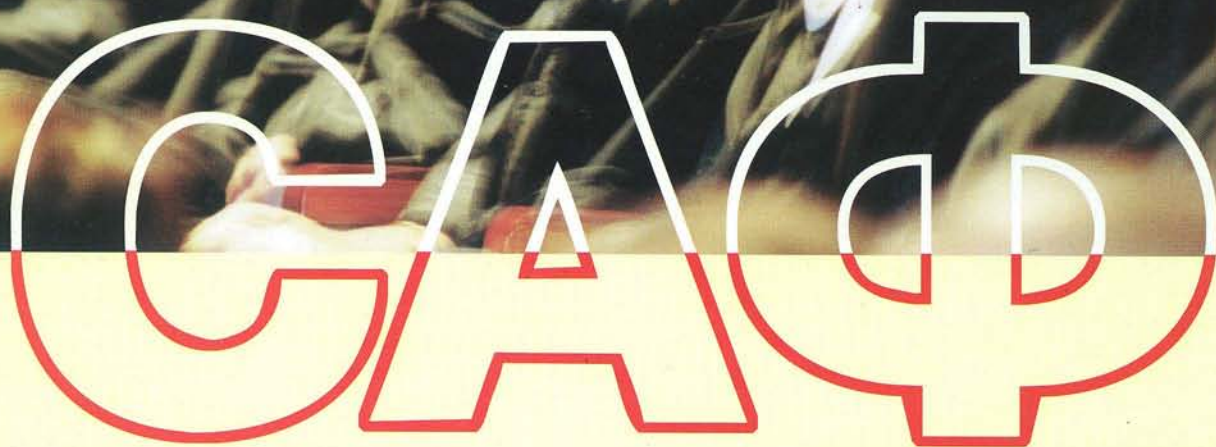
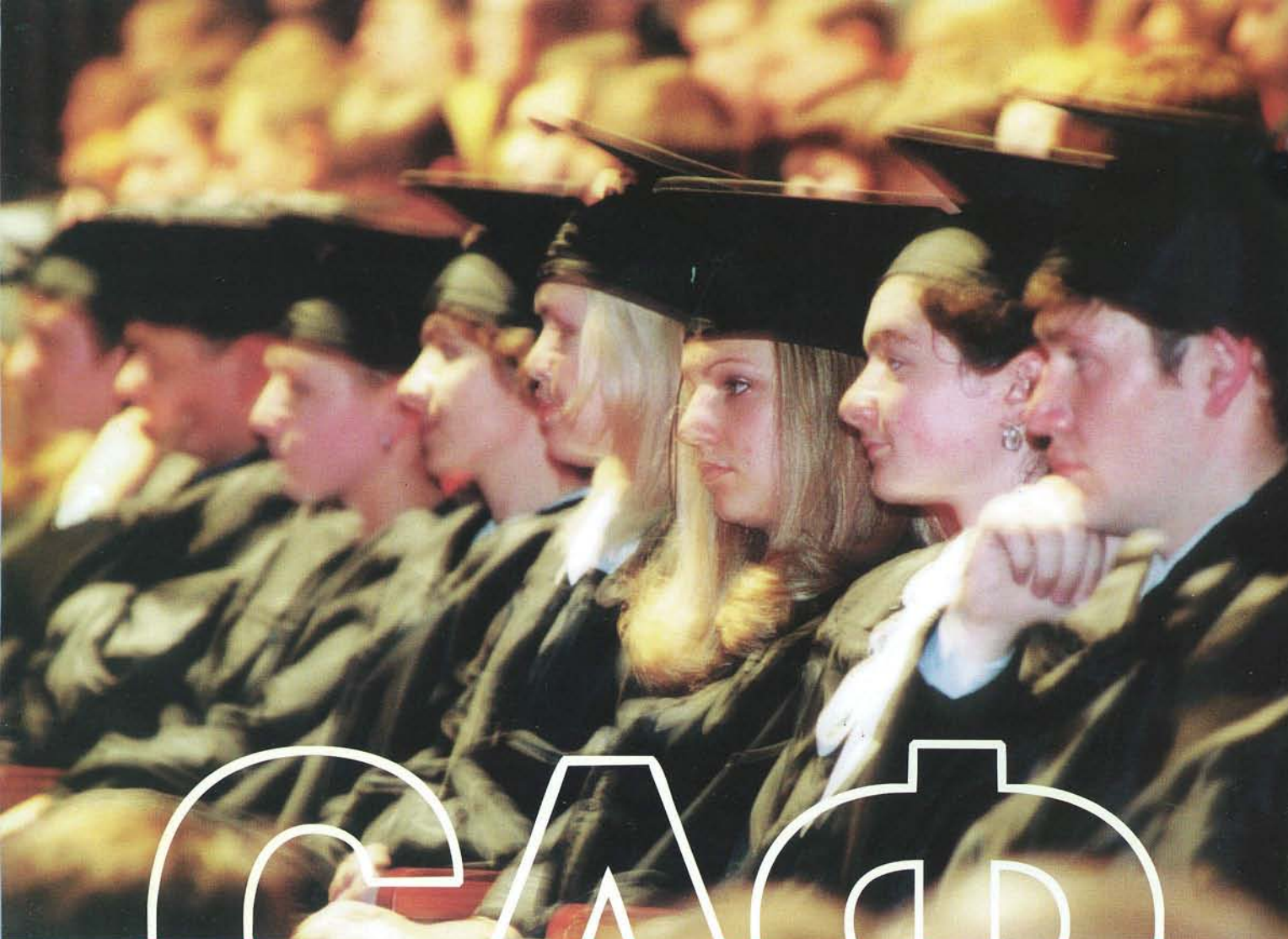
стях в регионе. Безусловно, такой социальной ценностью является озеро Байкал. Снижение активности "экологического" диалога может дать ложные сигналы бизнесу, а позже он же и пострадает.

Другие аспекты типичны для всех регионов России.

Это лишь начальная стадия диалога. Сегодня социальная катастрофа произошла в области образования, прежде всего в школах. Общество снисходительно смотрело на уклонение от уплаты налогов. Завтра оно будет рассуждать иначе. Образовательная система разрушена потому, что бизнес не платил налоги. В области образования нужен самый активный диалог между обществом и бизнесом. Начинать его надо на муниципальном уровне. Должны быть решены базовые проблемы.

Нужен диалог и в области культурных ценностей.

Структурированный диалог между бизнесом и обществом - это обязательный элемент гражданского общества. Из этого диалога и должны родиться социальные приоритеты бизнеса в регионе. ♦



## **Сибирско-американский факультет: традиции и перспективы**

История Сибирско-американского факультета начинается с 1990 года, когда между Иркутским государственным университетом и Университетом Мэриленда был подписан договор о сотрудничестве. Именно тогда казавшаяся многим несбыточной идея обучать российских студентов по американской программе получила шанс реализоваться. И вот уже 12 лет студенты Сибирско-американского факультета получают дипломы международного образца. **Текст: Ирина Штерман**

Совместная работа российских и американских преподавателей принесла свои плоды - выпускники САФа пользуются огромным спросом не только на российском кадровом рынке, но и за рубежом, продолжают обучение в лучших мировых университетах. О планах и перспективах Сибирско-американского факультета рассказывает декан Александр ДИОГЕНОВ.

В 2003 году был подписан новый договор между ИГУ и Мэрилендским университетом. Кроме того, начиная с 2003-04 учебного года, студентам САФа будет предложена программа Университета Южного Квинсленда (Австралия).

**Мэрилендский университет не раз выражал удовлетворение результатами совместной работы. Почему назрела необходимость заключать новый договор о сотрудничестве?**

Дело в том, что срок действия первого договора истек в 2000 году. Затем к нему были сделаны дополнения, то есть обе стороны - российская и американская - высказали заинтересованность и



намерение продолжать совместную работу. Однако в этом году договор было решено переписать - и привести в полное соответствие с американским законодательством.

**В чем заключаются изменения?**

Не могу назвать их "кардинальными", однако кое-что все-таки изменилось. Мы поставлены в несколько более жесткие условия: в соответствии с новым договором на американской программе должны проходить обучение от 50 до 100 студентов одновременно. Сумеет ли мы обеспечить такое количество - вопрос (право обучаться по американской программе получают только студенты, наб-





## Взаимодействие разных учебных заведений, разных систем образования, разных стран - процесс, требующий терпения и времени.

равшие не менее 550 баллов по тесту TOEFL. - авт.). Здесь многое зависит от самих ребят, от их желания напрягаться. Кроме того, обучение по американской программе платное. Это тоже немало важно.

Следует также учесть, что некоторую часть студентов оттягивает на себя австралийская программа. Поэтому жесткое требование обеспечить определенное число студентов для американской программы рассматривается нами как непростая, но все же решаемая задача.

Наряду с этим в новом договоре имеются и некоторые послабления: например, для студента, начавшего обучение по американской программе на семестр позже, существует возможность получить диплом одновременно со своими однокурсниками. То есть он, занимаясь индивидуально, при желании может наверстать упущенное.

Это, пожалуй, все, что отличает договор 2003 года от договора-1990.

**Американская сторона довольна сотрудничеством: студенты САФа**

**стабильно показывают отличные результаты. А как вы оцениваете работу американцев?**

Мне приятно отметить, что вся работа ведется на самом высоком уровне. Наше направление курируют ответственные и неравнодушные люди - Роберт Свео, Виктория Петерсон ... Несмотря на огромное расстояние между странами мы взаимодействуем предельно четко и слаженно.

Теперь об австралийской программе. В этом году обучение начнет одна группа студентов САФа.

И очень приятно, что это сильные, прекрасно подготовленные ребята.

В прошлом году мы, к сожалению, не смогли сформировать группу желающих получить диплом австралийского университета. Наши студенты предпочли американскую программу - да это и неудивительно, ведь они поступали на САФ, когда договора с университетом Южного Квинсленда еще не было... Мы приглашали и студентов других вузов, но никто из них не про-

демонстрировал того уровня владения английским, который необходим для начала обучения в USQ.

**Студенты, первыми проходящие обучение по австралийской программе, станут в некотором роде объектом эксперимента. Вы не испытываете по этому поводу никаких сомнений?**

Во всяком деле должны быть свои пионеры. Нами накоплен положительный опыт сотрудничества с Мэрилендским университетом, будем надеяться, что он позволит нам строить столь же плодотворные отношения с университетом в Австралии.

Но австралийская система образования несколько отличается от американской.

Если есть желание сотрудничать, любые сложности преодолимы. Об этом красноречиво свидетельствует опыт работы Дальневосточного государственного университета с университетом Южного Квинсленда. По отзывам наших коллег, австралийская сторона готова ид-

ти навстречу во всем, что касается организации учебного процесса. Главной причиной сложностей и неувязок - если они возникают - становится не отлаженная должным образом коммуникация между Россией и Австралией. Учебные материалы, результаты тестирования идут через Москву, что, конечно, очень неудобно.

Взаимодействие разных учебных заведений, разных систем образования, разных стран - процесс, требующий терпения и времени. Но поскольку обе стороны заинтересованы в достижении результата, я думаю, все у нас получится.

Мы уже подробнейшим образом познакомились с опытом работы наших коллег из ДВГУ и готовы предупредить большую часть возможных недоразумений. Никто не ждет, что все пойдет как по маслу, но наша общая задача - дать студентам бизнес-образование, в полной мере соответствующее самым высоким мировым стандартам. ♦



## Всегда готова учиться!

"Наше будущее - за молодыми", - любят повторять в БИБММ. Именно поэтому выпускники Сибирско-американского факультета нередко становятся преподавателями. Перемещение со студенческой скамьи за кафедру - шаг, обязывающий ко многому. Молодые преподаватели должны "держат марку", соответствовать своему высокому званию. **Текст: Инга Шадрина**



Наташа УСАНОВА, несмотря на прямо-таки неприличную молодость (ей всего 24 года), преподает одну из самых серьезных дисциплин - "Основы финансового менеджмента". Студенты ее любят, коллеги уважают. Однако за авторитет приходится бороться: постоянно искать оптимальные методы в преподавании и в обязательном порядке повышать собственную квалификацию.

Так Наташа вновь оказалась студенткой. Местом ее учебы стала Кильская Летняя Экономическая школа.

**И каково же было преподавателю в студенческой шкуре?**

Замечательно! Вновь почувствовать себя студенткой - это счастье! Слушать лекции, пытаться разобраться в чем-то, переживать, если не понимаешь чего-то, не спать ночи перед экзаменами... (лицо Наташи озаряет светлая улыбка). Мне нравится учиться.

### **И чему вы учились?**

Кильская Летняя Экономическая школа работает на базе одного из старейших университетов Германии. Эта программа предлагает студентам на выбор множество самых разных курсов: менеджмент продаж, мультимедийные методы с применением компьютерных программ, международные экономические отношения и экономика развития, международная денежная экономика, экономика ресурсов... перечень далеко не полный. Кроме этого, студентам предлагалось изучение немецкого языка в зависимости от уровня подготовки (от начинающих до профессионалов).

Из всего этого многообразия я выбрала "Международные финансовые рынки и финансовые кризисы" и "Эмпирические методы в финансах".

**Потому что это могло бы пригодиться вам в работе?**

Разумеется. Я с самого начала была настроена на серьезную учебу, хотя многие из моих однокурсников приехали в Кильскую школу "приятно провести время". Поэтому у меня было 4 пары в неделю по бизнес-курсам.

### **И стоило напрягаться?**

Безусловно! Не могу сказать, что я узнала много нового - нет, чаще всего речь шла о вещах мне известных. Но там я по-новому увидела знакомые факты и события.

**Наверняка вас как преподавателя интересовала и методика, а не только содержание курса?**

Методы преподавания в Германии (похоже, повсеместно, а не только в Кильском Университете) почти такие же, как в России. Студенты посещают лекции, а в конце курса сдают экзамены. Никаких промежуточных тестов, как в США, нет.

**Теперь, пожалуйста, про студенче-**

Я своими глазами увидела, как рушатся языковые барьеры. Мы умудрялись общаться без переводчиков!

**скую жизнь. Ни за что не поверю, что вы добровольно лишили себя ее прелестей!**

Студенческая жизнь была по полной программе! Несмотря на всю авторитетность заведения и серьезность контроля за выполнением учебных курсов, народ находил время для общения и развлечения.

Общежитие, где нас поселили, было интернациональным. И японцы, и французы, и американцы - кого там только не было! Был даже студент из Гондураса. Я своими глазами увидела, как рушатся языковые барьеры. Мы умудрялись общаться без переводчиков!

И еще мне хочется отметить всеобщую готовность помогать. Мне по ходу учебного курса было нужно изучить новый язык программирования. Но проблема в том, что весь "Help" на компьютерах - немецкий. Все книжки - на немецком. А я не знаю немецкого языка! Пытаюсь разобраться - ничего не выходит. Сажу, чуть не плачу. И тут француженка приносит мне самоучитель - на французском языке. Она готова сидеть со мною ночь напролет, чтобы переводить французские инструкции на английский, который мне знаком...

Было достаточно одной просьбы о по-

мощи - и желающие помочь всегда находились. Причем совершенно бескорыстные.

Еще я изучала немецкий язык. Решила, что упускать такую возможность не стоит.

Уроки ведутся только на немецком языке. Если что-то непонятно, то можно спросить на английском. По-русски никто из преподавателей не говорит. Во время первого же урока наш преподаватель установил правило: если отвечаешь неправильно первый раз, встаешь из-за стола; если делаешь ошибку второй раз, то одну ногу ставишь на стул; делаешь третью ошибку - остаток урока будешь стоять на стуле; еще одна ошибка - и ты ставишь одну ногу на стол; еще одна ошибка - будешь стоять на столе. Так как стоять во время урока не хочется, стараешься запоминать и учить все, чему тебя учат.

**Это не было обидно - взрослым людям стоять на уроке?**

На занятиях царилась столь дружелюбная атмосфера, что никому и в голову не приходило чувствовать себя обиженным. Мы все начинали с нуля, все ошибались и поэтому все стояли на стульях и хохотали - над собой и друг над другом.

Однако в процессе обучения наряду с «методом кнута» применяется и «метод пряника» в самом прямом смысле слова. В конце июня (почти месяц жизни в Германии) преподаватель принесла на урок купленные специально для нас русские конфеты, сушки, гущенку и прочие сладости и учила, как по-немецки заказывать пищу, как угощать, как сказать, что вам какое-то блюдо понравилось или наоборот.

Если получалось правильно попросить сушку, то ты ее получал. Удовлетворение было двойным!

**Итак, подводим итоги: за 7 недель учебы в Киле вы отлично провели время...**

Я отлично провела время, это правда. Но я не только обзавелась замечательными друзьями и получила значительную порцию приятных впечатлений. Полученные знания и навыки - это главный результат обучения. Надеюсь, мои студенты почувствуют, что как преподаватель я сделала шаг вперед. ♦



# Завтра лучше, чем сегодня

Образование - это тот фундамент, на котором строится карьера современного человека. Каков фундамент, таково будет и ваше продвижение по службе, настолько будет ценить вас ваше начальство. Как действует этот постулат в реальной жизни?

А именно - как устраиваются выпускники Сибирско-американского факультета? **Текст: Ирина Полонская**

Максим БЕЗРЯДИН, выпускник САФа 1996 г., почетный член общества Фи-Калпа-Фи.

С 1996 года преподаватель факультета бизнеса и менеджмента.

С 1998 года - кандидат экономических наук.

1998 - 1999 гг. Начальник отдела стратегического прогнозирования Информационно-аналитического комитета областной администрации.

1999 - 2000 гг. Заместитель председателя Комитета по управлению государственным имуществом Иркутской области.

2000-2001 гг. Первый заместитель председателя Комитета.

2001 г. Исполняющий обязанности председателя Комитета по управлению государственным имуществом области.

2002 г. Председатель Комитета по управлению государственным имуществом области, а также член административного совета при губернаторе области, член экспертного совета по инвестиционной политике при губернаторе области, член совета директоров ОАО "Иркутскэнерго", ОАО "Усольехимпром", ОАО "Иркутское региональное ипотечное агентство", ОАО "СибЭкспо-Центр", ОАО "Сибирский фарфор", председатель совета директоров ОАО "Русиа-Петролеум". С декабря 2002 г. - глава регионального представительства "Бритиш Петролеум".

Правы были те, кто десять лет назад пророчил Максиму Безрядину блестящую карьеру: круглый отличник, гордость школы - подающий большие надежды юноша просто обязан был "пробиться", стать "большим человеком". Так оно, собственно, и вышло. Однако сколько таких же отличников, которыми гордились педагоги и родители, так и не стали никем?

"Любая карьера - это цепь удачных совпадений, - улыбается Максим. - Просто нужно оказаться в нужном месте в нужное время - и все. Мне это иногда удавалось".

## Его университеты

**- Может, своей карьерой ты обязан фамилии? Безрядин - это звучит ... дерзко.**

- Никогда об этом не думал. Однако... Безрядин - значит "без ряда", "не такой, как все". Вот и приходится гордиться что-то свое. На самом деле, сколько себя помню, всегда был сам по себе. В группировки не вступал, командовать не стремился... Но и подчинения кому-либо избегал.

У меня всегда были свои интересы. Ровесники играли в войну, а я мастерил себе игрушки. А когда научился читать, погрузился в книги. Читал все подряд: детские сказки и взрослые романы, какие-

то словари... Помню, был у меня "Справочник по малотоннажному судостроению" - прочитал его от корки до корки.

**- Хочешь сказать, из справочников по судостроению ты почерпнул знания, благодаря которым так преуспел?**

- Не только из них (смеется - авт.). В школе я быстро понял, что объем требований, реально предъявляемых учителями, невелик по сравнению со всей школьной программой. И этот прищербленный факт я воспринял как первый жизненный урок: не нужно знать все, нужно знать достаточно и нужно знать ... вовремя.

Да и школы были разные. До девятого класса я "просто так" ходил в среднюю школу N5 и без всякого напряжения получал там "пятерки". А потом поступил в лицей Иркутского государственного университета (которым в 1989 году стала одиннадцатая школа). И вот там я уже учился вполне осмысленно. Уроки вели преподаватели университета, и требования предъявлялись достаточно серьезные. Поэтому пришлось забросить все, кроме учебы.

**- Почему, блестяще окончив лицей, ты решил поступить на Советско-американский факультет?**

- Немногие помнят, что первый год факультет назывался Советско-а-



риканским. Меня как отличника без экзаменов зачислили на физфак ИГУ. Поэтому у меня образовалось свободное время, и я решил рискнуть. Про САФ тогда никто ничего не знал: кого там будут готовить, для чего... И мне стало любопытно. Кстати, несмотря на то, что это был самый первый набор, конкурс оказался огромным: 15 человек на бюджетное место, среди которых трое - медалисты. Так я впервые столкнулся с проблемой конкуренции и испытал из-за этого некоторое волнение. Но я набрал 14 баллов - это был абсолют-

А сейчас образование должно определять начальную ступень карьеры. Окончивший ПТУ может стать сборщиком радиодеталей, выпускник технического вуза - мастером производства, а САФовец вправе метить в директорское кресло - потому что умеет руководить...



но проходной балл, и стал студентом.

Факультет мне очень понравился. Несмотря на то, что у нас в аудиториях стояли, наверное, худшие в университете парты, там царилла какая-то особая атмосфера. Это был абсолютный эксперимент. Все было по-новому, все не так, как у других. Не было никаких фиксированных правил, и вот это ощущение постоянной новизны, постоянного драйва - потому что мы все делали с огромным удовольствием - оставили у меня самые светлые воспоминания о студенческих годах. Я понял, что мне нравятся перемены и нравится в них участвовать.

**- Многие САФовцы говорят о студенческих годах как о школе жизни...**

- Так и есть. Система обучения на САФе формирует очень важный навык - умение эффективно собирать информацию, необходимую для принятия решений. Без этого в бизнесе делать нечего. И, думаю, именно благодаря этому умению

САФовцы преуспевают в различных отраслях.

Принцип учебы был такой: тебе дается только один шанс. Не успел, забыл, поленился - это твоя проблема. Никаких отсрочек, никаких пересдач.

### Кредо карьериста

**- Ты карьерист?**

- Безусловно. Завтра должно быть лучше, чем сегодня. Иначе зачем напрягаться?

**- И ради этого ты совершаешь столь резкие повороты? Оставить должность председателя одного из ключевых комитетов областной администрации, чтобы стать региональным представителем "ВР"... Многие сочли этот шаг неоднозначным.**

- Китайцы говорят: нельзя долго сидеть на одном и том же камне. За пять лет работы в Сером доме я прошел путь от начальника отдела до председателя Комитета по управлению государственным имуществом области. Это абсолютный потолок в администра-

тивной карьере. Я могу с уверенностью сказать, что как областной чиновник состоялся на 100%. И я отлично понимаю, что для бизнеса это колоссальный актив. Дальше двигаться было некуда, да и чиновником я не хотел быть долго, поэтому и ушел. А тут как раз БиПи потребовался новый региональный представитель.. Для меня это новая карьерная лестница, смогу ли я на нее взобраться - посмотрим.

**- Однако ходят упорные слухи, что твой уход из областной администрации (также, впрочем, как и уход других САФовцев) - следствие какого-то конфликта...**

- Любая структура власти, и областная администрация в этом смысле совсем не исключение - это иерархия: все ждут команды свер-

ху. И вроде бы у каждого чиновника есть зона ответственности, вроде бы каждому делегированы какие-то полномочия, но люди не знают, как ими распорядиться. Мы (я говорю обо всех выпускниках нашего факультета) были готовы сами принимать решения и нести за них ответственность, что само по себе порождало конфронтацию. Я расцениваю это как обычный системный конфликт старого и нового.

**- Считаешь ли ты деньги серьезным мотивом для карьеры?**

- Разумеется. Те, кто утверждает обратное, лукавят. За хорошую работу должны платить хорошие деньги. Выходишь на новый профессиональный уровень - больше получаешь. По-моему, это очень правильно.





На Западе о квалификации работника говорят его доходы.

Кстати, про деньги: мне было лет 14-15, когда я получил свою первую зарплату. Я хотел дорогой фирменный магнитофон. Родители в ответ на мои претензии сказали: "Мы тебя, конечно, спонсируем, но

это будет неправильно". И я устроился слесарем-сборщиком аппаратуры на радиозавод, и два года подряд трудился в цехе №19 - собирал радиоаппаратуру на конвейере. Так вот, заработок меня совершенно разочаровал. Получить за месяц 140 рублей мне показалось несправедливым. Несмо-

тря на то, что рядом со мной трудились люди, которые считали нормальной такую оплату своего труда...

**- Хочешь сказать, сборщикам радиодеталей следовало платить больше?**

- Время было другое.. А сейчас образование должно определять начальную ступень карьеры. Окончивший ПТУ может стать сборщиком радиодеталей, выпускник технического вуза - мастером производства, а САФовец вправе метить в директорское кресло - потому что умеет руководить...

Думаю, очень важно уметь себя продать. Этим САФовцы отличаются от выпускников других вузов. Сейчас почти везде проходят ярмарки вакансий, но мы были первыми, кто рискнул предложить себя работодателям, назвав при этом конкретную сумму.

**- Кое-кто из твоих одноклассников делает карьеру за рубежом. Тебе не хотелось бы попробовать? Или переход в "ВР" - первый шаг на этом пути?**

- За границу я не стремлюсь. Я провел там достаточно времени, чтобы понять, что русские там - это люди второго сорта. Меня это не устраивает. Как бы это ни прозвучало, я люблю Иркутск и пока не хочу отсюда уезжать.

Сегодня в моде цинизм, и критиковать родину считается хорошим тоном. Но я - к сожалению или к счастью - не совсем циник. Я искренне хочу, чтобы наш город развивался, и готов что-то делать... Но все-таки для достижения

этой цели необходимы коллективные усилия...

**Продолжение следует**

**- Ты, наверное, трудоголик.**

- Наверное, это мечта каждого настоящего карьериста - ходить на работу, делая одолжение работодателю (смеется, - авт.). Хотя, с другой стороны, я без работы не могу. Мне как-то скучно сразу становится... Так что я трудоголик. Это правда. Хотя, с другой стороны, я лентяй - я люблю процесс работы. Вечно тяну до последнего. Но если работаю, то работаю интенсивно, на износ. Напрягаться ради достижения цели меня тоже научили на САФе.

**- Существуют вещи, необходимые сегодня, которым вас на САФе не учили?**

- САФовская система образования во многом сродни западной. А на Западе процветает индивидуализм. Вот и мы получились индивидуалистами. Выпустились - и разбежались кто куда. Но, достигнув степеней известных, стали понимать, что вместе мы куда сильнее, чем поодиночке.

Человеку, получившему настоящее бизнес-образование, бывает сложно работать с людьми, которые мыслят по-советски. Силы и время уходят на бесплодные споры, а дело стоит. Постоянно приходится преодолевать сопротивление - с этим сталкиваются все САФовцы.

И вот 7 лет спустя мы стали чаще встречаться и находить позиции, где можем развиваться и зарабатывать вместе. А поскольку мы говорим на одном языке, работать командой нам легко. И результаты нашей совместной работы внушают оптимизм. ♦

## Нас научили принимать решения

Ольга и Евгений КИРДЕЙ пришли на встречу вместе. Иначе и не могло быть - вскоре после окончания учебы на Сибирско-американском факультете они поженились, хотя Ольгу еще многие знают по ее девичьей фамилии - Дронина. Молодая, красивая пара. **Текст: Оксана Каштанова**

Пока мы общаемся, дома кто-то из родителей Оли или Жени нянчится с их маленькой доченькой Ксенией.

**- Что из того, что было получено вами в студенчестве, особенно помогает сейчас?**

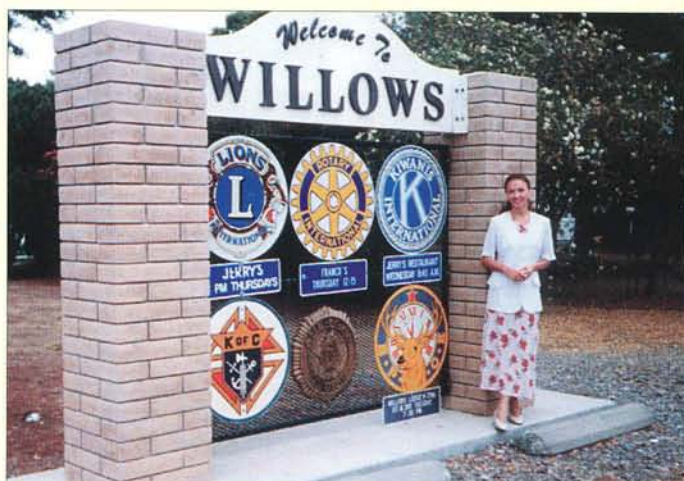
Ольга:

- Практически все. Часто вспоминаю очень сильный курс бухгалтерии, который преподавал нам профессор из США Питер Ричмонд. По многим дисциплинам вместо обычных курсовых и рефератов мы писали бизнес-проекты, для которых требовались знания в области маркетинга, менеджмента, финансов. К тому же мы учились работать в команде. Все это важно, потому что таких специалистов, которые способны увидеть проблему в комплексе, не так много. А выпускники САФа это могут.

Евгений был более кратко и категоричен:

- На САФе хорошо то, что не теорию заставляют заучивать, а учат уметь применять ее на практике. Развивают навык принятия самостоятельных решений.

**- А в плане самодисциплины? Тот жесткий режим, к которому вы**



**привыкли во время учебы, - это хорошо или не очень?**

Ольга:

- Мне кажется, мы как начали в суровом режиме учиться, так и сейчас все продолжается.

Евгений:

- А я не совсем согласен с этим. Помню, еще до поступления все пугали: ночами сидеть придется, нагрузка большая... Нагрузка, конечно, больше, чем в других вузах, но вполне посильная - просто, в отличие от других вузов, работать приходилось каждый день, а не только перед сессиями.

Ольга:

- Просто нам повезло: первому потоку действительно приходилось пахать с утра до ночи, а

нам уже нет. Мы были пятым выпуском, уже была отработана учебная программа, и нагрузки на студентов распределялись равномерно в течение учебного года. Так что мы не «убивались». В принципе, это тоже было залогом эффективной работы.

**Встать на ноги. И на лыжи!**

**- А ваши стажировки после четвертого курса что-то дали полезного?**

Евгений:

- Безусловно! Я проходил стажировку неподалеку от Сизтла, штат Вашингтон, на фирме "K2", которая производит горнолыжное оборудование. Спортсмены



знают эту фирму, она всемирно известна. Работа моя сложилась хорошо. Я говорю так самоуверенно потому, что мои шефы в конце стажировки подарили мне замечательный комплект горных лыж. Было действительно полезно посмотреть, как работает сформировавшееся, эффективное производство в условиях развитой экономики.

Ольга:

- А я попала в Калифорнию. Это было агентство, которое помогало становлению малого бизнеса. В агентство обращались люди, которые хотели создать малое предприятие, и мы помогали подготовить пакет документов, изучали рынок товаров

и услуг, подсчитывали затраты и планируемую прибыль...

### **С финансами он на "ты"...**

**- Но вот учеба закончена. Что дальше? Куда вы попали на работу?**

Евгений:

- Меня пригласили в главное финансовое управление областной администрации, сначала специалистом в отдел налоговой политики, затем я стал начальником отдела прогнозирования доходов. А сейчас у меня новая работа - перешел в "Аэропорт Иркутск" заместителем финансового директора.

### **... а она подружилась с нефтяной тубой**

Ольга после окончания учебы пришла на предприятие "Иркутскнефтепродукт" менеджером отдела нефтепродуктов. (В то время сеть автозаправок в Иркутске и области принадлежала компании "Сиданко"). Затем попала в отдел розничных продаж, а сейчас - начальник отдела по развитию розничной сети.

Думаю, все это оказалось возможным потому, что еще на старших курсах Евгений и Ольга сумели, что называется, показать себя. Что еще раз подтверждает: факультет дает своим выпускникам преимущественные стартовые возможности. Не случайно при прочих равных условиях при приеме на работу предпочтение отдают, как правило, выпускникам САФа.

### **К вопросу о высоте потолков**

- Вы оба работаете

всего три года после университета. Разумеется, та ступенька, которую вам удалось занять на служебной лестнице, - не предел, ведь так?

Ольга:

- Думаю, да. Многие наши однокурсники пробуют себя в Москве. Потому что, в самом деле, знания нам дали высокого качества. У нас в городе трудно расти, так как многие наши крупные компании управляются из Москвы, да и руководители высшего и среднего звена присылаются из головного офиса.

Москвичи неделю здесь работают - на уик-энд домой улетают.

В Иркутске, пожалуй, или надо попасть в обойму, или - такой еще выход - создавать свое дело. Поэтому многие открывают небольшие фирмы и работают в сфере услуг. А что, хорошая ниша! Это не требует огромных инвестиций и хорошо тем, что благодаря интеллекту своих создателей может приносить приличные доходы.

Евгений:

- Оля правильно говорит, с нашей подготовкой можно работать и в больших структурах, где может быть востребовано знание мировой экономики, полученное нами на СА-Фе. Многие наши знания действительно применимы только в крупных корпорациях. В малом предпринимательстве они не нужны. Так что в полном масштабе развернуться в Иркутске трудно. Хотя это не значит, что я уже собираюсь в Москву. Пока мне не тесно, но хочется же и дальше двигаться. ♦



## **БАЙКАЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И МЕЖДУНАРОДНОГО МЕНДЖМЕНТА**

**Описание программ высшего  
образования и программ  
переподготовки**

**Условия поступления**

**Информация о выпускниках**

**Информация для студентов**

**Новости, события**

**Все это на сайте  
WWW.BUK.IRK.RU**



## Не боюсь потерять работу

Светлана ВИТУШКИНА получила диплом об окончании сибирско-американского факультета ИГУ четыре года назад, а за год до этого ей, как и всем ее однокурсникам, вручили диплом Мэрилендского университета. Как складывается ее карьера? **Текст: Оксана Каштанова**



Мы договорились обсудить эту тему на ее нынешней работе, в обеденный перерыв.

В БайкалБизнесЦентре меня встретила красивая, обаятельная девушка, так и хочется сказать - девочка, но положение обязывает: молодой специалист, экономист в представительстве Тюменской нефтяной компании...

**- Светлана, с чего и как начался ваш трудовой путь? Свои первые рабочие дни помните?**

- Первые дни работы для меня - это практика. Я понимала, что стартовать лучше всего с того предприятия, которое за тебя заплатило. Поэтому я почти все свои практики проходила на Ангарском электролизном

химическом комбинате. Я, кстати, и жила в Ангарске. То переводчиком была, то информационные технологии постигала. Правда, после третьего курса была еще строительная фирма в г. Бресте, где я в первом приближении увидела, что такое малый бизнес. На следующий год - снова на Ангарском электролизном.

Тогда уже я поняла, как полезны наши ежегодные производственные практики, за которые мы отчитывались. Ведь каждая добавляла знания о реальной жизни предприятий и экономической ситуации в стране. Но только на второй - третий год серьезной работы начинаешь осознавать: то, что тебе давали в вузе, - очень нужные, ценные, но... широкие, общие знания. И это очень хорошо, что сейчас, по-моему, существует специализация на последних курсах: одни более глубоко изучают менеджмент, другие - маркетинг, третьи - финансы.

**- Что еще приходится постигать после того, как студент покидает аудиторию и «выходит в самостоятельное плавание»? Какие уроки преподносит жизнь?**

- Я научилась реально смотреть на вещи. В любом коллективе существуют взаимоотношения. Мы приходим туда со своим юношеским максимализмом, с амбициями, с уверенностью в том, что мы - лучшие, а там - сложившаяся иерархия, традиции, авторитеты и интриги. Найдутся и коллеги, которые смогут и захотят тебя подставить... Словом, все как у людей! (Смеется). И нужно учиться гибкости, тактичности, умению среди всего этого находить и отстаивать свое место.

**- Отрицательный опыт - тоже опыт. Но я не думаю, что все у вас так сложно. Есть и позитивные впечатления?**

- У меня была давняя мечта - перебраться из Ангарска в Иркутск. И вот меня позвали в Иркутск, в "Северную корону": появилось вакантное место. И целый год я занималась тем, что отслеживала балансы клиентов, отчитывалась за абонентские минуты, работала с документами. Что хорошо - вся отчетность шла по англо-американскому типу. Пригодились знания английского языка, и вообще САФ не раз добрым словом вспоминался.

Где-то через год перешла в Сбербанк кредитным экспертом, приобрела новый опыт! Здесь я поняла, что САФ не предел совершенства, а лишь хорошая база, которая дает возможность в дальнейшем выучиться хоть на кого: надо - "догрызешь" науку о финансах, надо - переключишься на компьютеры. У тебя хорошее усвоение знаний, есть базовые понятия из современной экономики, но ты не самый умный, есть люди, обладающие не меньшими знаниями. А еще бывают люди с природными способностями к определенной работе. Например, одновременно со мной в Сбербанк пришла девушка всего лишь с бухгалтерскими курсами за плечами, так она своих заемщиков насквозь видела: можно или нет давать кредит, вернут ли деньги в банк, могла определить с первого разговора. Чувствовала, когда человек ей врет. Интуиция у нее была безошибочная. Другие девочки были асы в банковских ре-

## Обычный человек считает свои деньги, а эксперт считает деньги других.

гламентах, дело знали во всех тонкостях. Я - научилась терпению. Обычно вспыхиваю, как порох, здесь же осознала свои слабости, научилась управлять эмоциями. Я вообще человек очень самокритичный...

**- Это заметно!**

- Вообще, я уже успела поработать и с документами, и с людьми...

**- И что интереснее?**

- Конечно с людьми! Во-первых, всегда есть работа (когда с бумагами имеешь дело, бывают нудные паузы: все сделал, а новые задания еще не пришли). А во-вторых, постоянно узнаешь что-то новое. Учишься наблюдательности и такту, развиваешь интуицию. Одним словом, совершенствуешься в своей профессии, учишься разбираться в людях и жить в коллективе.

**- А вообще - трудно было быть кредитным экспертом при вашей молодости?**

- И трудно, и интересно. Обычный человек считает свои деньги, а эксперт считает деньги других. Это труднее в том смысле, что про свои деньги знаешь все, а что знаешь про чужие? Помните поговорку: берешь чужие, а отдаешь свои? К тому же у нас не умеют "брать в долг". Какой лучше брать кредит, в каком банке, на какой срок? Как уменьшить риск? Это вообще-то очень интересная тема, моя дипломная работа как раз была о том, как управлять кредиторской и дебиторской задолженностью.

**- А ваша последняя работа в представительстве Тюменской нефтяной компании что собой представляет?**

- Здесь еще одно направление: анализ бизнес-планов, работа с дочерними и зависимыми обществами. Масштабы - более глобальные, чем управление долгами и кредитами.

И, конечно, лелею мечту о создании собственного бизнеса.

**- Как и многие ваши коллеги по факультету.**

- Конечно, это голубая мечта всех САФовцев - открыть собственное дело.

Просто тут тоже надо многое просчитать и подготовить базу. Из всех прибыльных и привлекательных вариантов нужно выбрать "возможные", затем отсеять то, что потребует больших инвестиций - для меня это нереально. И, наконец, выбрать то, чем будет интересно заниматься.

Можно, конечно, пойти другим путем - уехать в Москву, например. Некоторые наши так и сделали. Но там они не создают своих фирм, а работают на кого-то. Хотя все устроились и я за них очень рада.

**- Но и вам обижаться, кажется, не приходится? Работа устраивает?**

- Ну разумеется! Конечно, я здесь повзрослела: если бы сейчас появилась такая возможность, я бы с удовольствием еще поучилась на САФе и теперь уже просто забрасывала бы преподавателей вопросами, постаралась бы весь свой отрыв от реальности исправить, наверстать. Особое внимание уделила бы бухучету и управлению финансами. В информационных технологиях, в менеджменте такого отрыва я не ощущаю, но все равно бы кое-что освежила в памяти. Знание информатики очень помогает. Маркетинг имеет огромное прикладное значение. Вспоминаю нашего преподавателя из США Роберта Свео - строгий, но справедливый, приводил массу примеров из реальной жизни. Хотя маркетинг и стратегия не мои стихии, курсы маркетинга, стратегического планирования и управления проектами я помню лучше всего.

Вообще, я ни разу не пожалела, что все у меня сложилось так, а не иначе. Я реалистка и понимаю, что у всего есть свои положительные и отрицательные аспекты. Сейчас я - уверенная, полная сил, с опытом и без боязни потерять работу, прилагаю все усилия, чтобы осуществить свою мечту о собственном деле. ♦



## Учиться... чтобы учить

Яна ЯБЛОНОВСКАЯ закончила САФ в 2001 году. Казалось бы, самое время строить карьеру, обращать в дензнаки полученное образование. Но Яна выбрала иной путь: приняв решение продолжить образование, она стала студенткой университета в Цинциннати (штат Огайо). Диплом магистра планирования экономического развития городов и регионов Яна рассматривает лишь как шаг на пути к цели. Следующая высота, которую ей предстоит покорить - докторантура при том же университете.

Текст: Наталья Михайлова, Ирина Полонская

### ВЫБОР В ПОЛЬЗУ САФа

**- Насколько я понимаю, "начало начал" - это Сибирско-американский факультет. Почему именно он?**

- Я знала САФ "изнутри", если можно так сказать. Моя мама - преподаватель английского языка на САФе с момента его основания. Так что я еще школьницей бывала на факультете, даже посетила несколько лекций. Что показалось мне особенно привлекательным, так это отношения преподавателей и студентов. Они были одной командой, они делали общее дело. Раньше университет я представляла как толпы студентов в огромных лекционных аудиториях. А здесь - персональный подход к каждому... Ну а после того, как я побывала на первой церемонии вручения дипломов бакалавров, увидела эти шапочки, мантии... решение было окончательно принято (улыбается).

Если говорить серьезно, к тому времени САФ был уже известен. Прежде всего, выпускниками, пользовавшимися огромным спросом на рынке труда.

**- По окончании САФа**



**вы решили продолжить образование. Почему?**

САФ формирует нестандартный взгляд на мир, на возможности, которые доступны. Одна из этих возможностей - получение образования уровнем выше. Другой вопрос, готов ли человек потратить еще пару лет жизни на повышение своей квалификации. Я была к этому готова; более того, для этого была замечательная основа - знания и навыки, полученные на САФе, в сочетании с тем, что западная система университетского образования была мне очень хорошо известна. Когда пришло время решать, строить карьеру на основе практического опыта или получить дополнительные специальные знания в какой-либо области, я выбрала второй путь, так как захотелось "расши-

рить горизонты", стать более квалифицированным специалистом.

В последнее время открывается очень много возможностей для желающих учиться за рубежом; предлагается ряд грантов для тех, кто уже имеет высшее российское образование. К тому же шансы получить грант у обладателей американских дипломов намного выше. Получив после 4 курса диплом бакалавра Мэрилендского университета, я подала заявку на программу фонда Эдмунда С. Маски (Edmund S. Muskie Graduate Fellowship Program), которая дает возможность продолжить учебу в США и получить диплом магистра. Надо сказать, что желающих получить данный грант оказалось достаточно, так что конкуренция была очень жесткой. Сначала был конкурс анкет, в которых, в числе прочего, требовалось доказать, что получение американского образования действительно необходимо (доказательствами служили как сферы профессиональных интересов и проделанная в этих направлениях работа, так и эссе, повествующие о дальнейших карьерных устремлениях). Второй этап конкурса включал собеседование и сдачу тестов TOEFL и

GRE (или GMAT для тех, кто проходил как студент MBA). Полуфиналисты и финалисты отбирались исключительно американской стороной, российские сотрудники выступали лишь как администраторы программы.

**- Большой был конкурс?**

Программа проводилась для стран СНГ, в 2001 году было принято более 6300 анкет, а выбрано лишь 344 финалиста, в том числе около 70 человек из России. Сильная конкуренция! Меня многие спрашивали, как нужно действовать, чтобы получить грант. Нет каких-то специальных рецептов, просто необходимо иметь представление о том, зачем тебе это нужно, и умение выразить собственные мысли на этот счет.

Учебное заведение, университет в Цинциннати, определила программа Маски. Выбор университета основан, во-первых, на заявленных профессиональных интересах, а также на результатах тестов и собеседования. Грубо говоря, чем лучше результаты, тем престижнее университет. Не хочется хвастаться, но факультет планирования в университете Цинциннати входит в пятерку лучших факультетов планирования в США.

Ежегодно 15% выпускников получают гранты на продолжение обучения в магистерских (и далее в докторских) программах зарубежных университетов. Очевидно, что базовое образование, получаемое на САФе, позволяет нашим выпускникам уверенно чувствовать себя при профессиональном отборе.

## УНИВЕРСИТЕТ ЦИНЦИННАТИ, ШТАТ ОГАЙО, США

**- Итак, вы приехали в Америку...**

Город Цинциннати - региональный экономический и культурный центр с населением около 2 миллионов человек. Это не такой мегаполис, как Чикаго, например, но и далеко не провинция. Так что чувствовала я себя там комфортно.

Университет Цинциннати поразил меня тем, что при сравнительно небольшом, компактном студенческом городке там обучается около 33 тысяч студентов. Факультетов великое множество, однако университет славится на всю страну своей консерваторией, инженерным колледжем, а также факультетами дизайна, искусства, архитектуры и планирования. Именно эти четыре факультета объединены в колледж, поэтому было очень интересно учиться в такой творческой атмосфере.

Факультет планирования предлагает обучение по трем уровням: бакалавриат, магистратура и докторантура, причем докторантура появилась лишь в прошлом году. Курс магистратуры 2001-2003 годов был интернациональным: среди 35 студентов были представители Индии, Китая, Японии, Индонезии, Германии, Украины... Но большинство студентов все-таки американцы.

**- Учебный курс подразумевал только теоретическую подготовку или практическая часть тоже была?**

В отличие от большинства аналогичных факультетов планирования, здесь требовалось прохождение

летней практики. Я стажировалась в администрации города Цинциннати в комитете планирования. Я работала с картами, графическими программами, помогала проводить презентацию планов населения, работала с фокус-группами, создавала "статистический портрет" планируемых городских территорий. В создание планов входит учет социально-экономических аспектов - развитие малого и среднего бизнеса, социальной сферы (льготы, социальные центры, мероприятия и т.д.). Также я участвовала в подготовительном этапе работы над стратегическим планом Цинциннати.

**- Как к вам относились американские коллеги?**

Очень хорошо. Я была приятно удивлена тем, насколько мне доверяли как практиканту. Можно сказать, мы работали на равных. Однажды моя непосредственная начальница попросила меня проверить один из рабочих документов с точки зрения грамматики, стиля написания и содержания. Я была приятно удивлена тем, что все мои поправки были впоследствии учтены и внесены.

**- Вернемся к предстоящему этапу обучения. Расскажите подробнее о докторантуре.**

Докторантура на этом факультете предусматривает еще 2 года обучения (причем разрешается посещать курсы и в других колледжах), в течение которых аспирант также является ассистентом профессора, помогает разрабатывать учебные программы, подбирать лите-

ратуру, проводить лекции, делать исследования и готовить публикации. Очень много как совместной работы с профессором, так и самостоятельных исследований. Следующие 2 года идут на написание диссертации и самостоятельную преподавательскую деятельность.

Немногие студенты выбирают "академическую" карьеру. В прошлом году набор на программу составил лишь 3 человека, а в этом году поступило еще четверо. Естественно, здесь погоня не за количеством, а за качеством. При отборе кандидатов обращается особое внимание на "послужной список", сфокусированность студента на определенных областях знаний (очень важна целеустремленность!), да и хорошие оценки тоже немаловажный фактор.

Мне предложили поступить на эту программу сразу несколько профессоров, так как моя "академическая" репутация на факультете была весьма прочной. Преподаватели мне доверяли, относились как к коллеге и даже наградили сертификатом лучшего студента-магистра по окончании учебы. К тому же я всегда ориентировалась на продолжение карьеры в направлении научно-исследовательской деятельности, например, раньше я рассматривала аспирантуру здесь, в России, как один из вариантов.

Моей специальностью в докторантуре продолжает оставаться планирование, но теперь уклон будет в основном в сторону региональной экономики. Один из профессоров

предложил мне ассистентство в преподавании курса по динамике и развитию городских территорий (преподается этот курс для студентов магистратуры), а также в исследованиях по гранту Департамента по развитию городского жилищного хозяйства США.

**- Когда вы жили в Цинциннати, кто финансировал ваше пребывание там?**

Обучение финансировал фонд Маски. Мы получали стипендию, кроме того, существовал специальный фонд для профессионального развития: нам выделялись деньги на приобретение книг, журналов, различных пособий, специальной литературы. Не сказала бы, что это была шикарная жизнь, но ведь и цель пребывания была совсем другая - получение образования. Так что жили мы обычной студенческой жизнью. Теперь обучение в докторантуре будет оплачиваться из фондов университета Цинциннати, а моя работа как ассистента будет приносить средства к существованию.

**- Какими вам показались американцы?**

Наверное, как и везде, люди разные. Однако американцев отличает доброжелательность. Они могут прийти на помощь, даже сами проявляют инициативу, ничего при этом не требуя взамен. С другой стороны, они индивидуалисты. У нас с ними разная культура, но в Америке я научилась общаться с самыми разными людьми и принимать их такими, какие они есть. Мне кажется, это очень важно. ♦

## Здесь студенты чувствуют себя одной большой семьей

Можно себе представить такую ситуацию: студенты разных вузов носят знаки отличия или разную униформу, как, скажем, воспитанники Царскосельского лицея.

У нас в вузах униформу не носят, но студентов Сибирско-американского факультета ИГУ от других отличить можно. И не столько по внешним признакам, сколько по деловым и личностным качествам. Так, по крайней мере, утверждают многие.

Или все это выдумки, легенды и мифы? Я спросила об этом студента 4 курса САФ Антона КОТОВА. **Текст: Анна Рыбакова**



**- Антон, это правда, что студенты САФа причисляют себя к некоей студенческой элите?**

- Не то чтобы к элите, но... Мне тоже кажется, что САФовцы отличаются от других студентов. Это прежде всего самодисциплина, собранность. И умение работать в команде.

**- Что это значит?**

- Все задания в течение учебного года приходится выполнять группами по 3 - 5 человек. Так лучше, удобнее работать. И еще. Мы постоянно на-

капливаем презентационные навыки. Потому что каждую свою выполненную работу мы не просто сдаем преподавателю, но устраиваем презентацию.

**- Антон, давай вернемся к тому времени, когда ты поступал на этот факультет. Вспомни, как это было. И сразу хочу спросить: какие твои представления о факультете оказались неверными?**

- Ну, когда я только собрался поступать, мне казалось, там все такие крутые... И вообще, САФ - это недостижимо. Это

представление быстро развеялось. Ведь из 50 студентов, поступивших на первый курс одновременно со мной, десять человек учатся бесплатно. Какие же они крутые и недостижимые?

А вообще, я поступил сюда довольно неожиданно для самого себя.

**- И для многих других - тоже. Одноклассники помнят тебя как гуманитария и школьного артиста.**

- Да, пока я учился в 47-й экспериментальной школе, я постоянно участвовал в школьных концертах, пел песни, которые мы сочиняли с отцом. Я учился в языковом классе по особой программе и по окончании школы был принят на второй курс Лингвистического университета. И вдруг случайно узнаю, что в госуниверситете на Сибирско-американский факультет выделили десять бюджетных мест. Я решил пойти и попробовать.

**- А как твои родители к этому отнеслись?**

- Они тоже решили: почему бы не попробовать? Я же ничего не те-

ряю. И когда я успешно сдал экзамен сначала по английскому, а потом по русскому языку, я понял: у меня появился реальный шанс. Вскоре стало известно: меня зачислили! Я был в шоке. Мои домашние - тоже. Это было настоящим счастьем для нашей семьи.

**- Студенческие годы у многих вызывают ностальгию, их считают золотой порой молодости. Ты согласен с этим?**

- Наверное, золотыми они кажутся уже тогда, когда пройдут. В принципе, сдавать экзамены, сидеть ночами над учебниками - все это достаточно трудно и ответственно, тут нужны и терпение, и крепкие нервы, и настойчивость. Но вот бессонные ночи позади, и остается только приятное чувство, что ты сумел чего-то добиться, смог себя преодолеть. Я понял: главное - получать от учебы удовольствие. Если чувствуешь, что это не твое - тогда очень сложно. Если же

Работа сочетает в себе элементы анализа, рекламного подхода и пиара. По-моему, это та же режиссура, только в сфере бизнеса.



учиться интересно, вам будет значительно легче.

**- Но разве может нравиться все-все?**

- Если честно - на первом курсе у нас были обязательные дисциплины, которые полагаются по госстандарту. Там не все было так уж интересно. Требовалось, конечно, определенное усилие над собой. Я действительно больше гуманитарий, и легче и интереснее всего для меня дисциплины более гуманитарные, если можно так сказать. Английский язык, маркетинг. Очень нравится "письменный деловой английский". Когда мы занимаемся письменным деловым, нам приходится анализировать определенную экономическую ситуацию, и на эту тему мы пишем эссе с элементами анализа. Мне это очень интересно.

**- Этот интерес может иметь хорошую перспективу? То есть, в будущем, после окончания учебы, стать основной профессией?**

- Да, на пятом курсе у нас будет такая дисциплина, как регионоведение, и я уже выбрал себе специализацию. Это как раз маркетинг. Да я и сейчас

работаю в этой сфере! У меня уже есть трудовая книжка, идет стаж.

**- Это как же? Параллельно с учебой? И как тебе это удалось?**

- Как-то, выполняя одно из учебных заданий, мы с одним моим однокурсником проводили исследование для Байкал-БизнесЦентра. Наша работа понравилась заказчикам, и нам предложили продолжить сотрудничество. Вот поэтому я сейчас и работаю в отделе маркетинга ББЦ на договорных условиях. Мы проводим опросы: приходим в офисы солидных компаний, представляемся. И, что я заметил, услышав, что мы студенты Сибирско-американского факультета, все очень уважительно и серьезно к нам относятся. Это так здорово, что за твоей личной репутацией стоит репутация твоего факультета! Недавно проводили исследование для еще одной компании, и наша аналитика тоже очень понравилась.

**Маркетинг - это творчество!**

**- Получается, студенчество не исключает пол-**

**ноценной трудовой деятельности. А творчество, которым ты увлекался в школьные годы, пришлось оставить?**

- По большому счету, да. Пришлось делать выбор, и моя концертная деятельность отошла на второй план. Или на третий. Наверное, уже сказывается тот рационализм, который нам привил факультет. Мы все с моими однокурсниками придаем немалое значение карьерному росту, обсуждаем эти вопросы.

И я решил для себя, что прежде всего мне нужно получить серьезное образование. Потом уже, если будет возможность и желание, заниматься творчеством. Иногда, правда, шевельнется в душе какая-то ностальгия по сцене, по концертам. Тогда, если выдается свободная минутка, я просто сажусь за пианино, играю, пою что-нибудь для себя. И изредка, по старой дружбе, меня приглашают выступить на каком-нибудь празднике - в День учителя, например.

А в своем университете возможность петь предоставляется на наших праздниках, на вручении дипломов.

**- Жалеешь, что с мечтой о театральном училище и с концертными выступлениями пришлось расстаться?**

- Пока не жалею! Думаю, все, что ни делается, - к лучшему. К тому же и в маркетинге, которым я собираюсь серьезно и долго заниматься, творчества предостаточно! Работа сочетает в себе элементы анализа, рекламного подхода и пиара. По-мое-

му, это та же режиссура, только в сфере бизнеса.

**Сдал TOEFL - можно жениться!**

**- Какие моменты в учебе все-таки можно назвать самыми ответственными, решающими?**

- Наверное, даже сдача теста TOEFL - очень важный этап. Обычно его сдают после второго курса, когда предстоит перейти на американскую программу. Считается, что это испытание можно сравнить с экзаменом по сопромату в технических вузах. Старая студенческая поговорка "Сдал сопромат - можно жениться" применима и к нам, только у нас можно жениться или выходить замуж после сдачи TOEFLa.

Вообще, сдавать экзамен американским преподавателям почему-то кажется сложнее психологически, чем нашим. Хотя у нас на факультете только два преподавателя из США работают с нами непосредственно, живя в Иркутске. С остальными мы общаемся в рамках дистанционной программы - получаем задания, пишем отчеты, выполняем все, что нужно, и отправляем по электронной почте.

**Где работать бакалаврам**

И вообще, чем дальше - тем интереснее становятся события, происходящие на факультете. За время учебы на четвертом курсе нам предстоит связаться через Ротари-клуб с теми зарубежными семьями, в которых мы будем жить, проходя стажировку в компаниях. В этом вопросе первый советчик у нас - Владимир

С преподавателями нам просто везет. Они у нас настоящие профессионалы, мы их уважаем.

Федорович Донской, который много лет занимается ротарианским движением и избран даже губернатором Ротарианского округа, охватывающего Канаду, Аляску и Зауралье. Кроме того, у нас работает ротарианская программа культурного обмена "Посольская стипендия" - каждый студент за рубежом выступает как посол доброй воли. И Владимир Федорович, который все это организует, у нас на факультете просто незаменимый человек и живая легенда.

После четвертого курса нам вручат дипломы Мэрилендского университета и присвоят ученую степень бакалавра. Все это обычно происходит на особой церемонии, новоиспеченные бакалавры надевают черные мантии и шапочки с кисточкой... Торжественно, волнующе. А потом проходит ежегодная ярмарка вакансий - сами

четверокурсники ее организуют, помогая самим себе в поисках работодателей. Так что проблем с трудоустройством не должно быть - студенты встречаются с руководителями фирм, общаются, есть возможность "себя показать", свои деловые качества продемонстрировать.

**- Для тебя трудоустройство - вопрос решенный?**

- Да, я уже работаю, но вдруг найду что-нибудь более интересное и выгодное? (смеется). - Каждый ищет где лучше!

**Наш факультет - одна большая семья**

**- Очень хотелось бы знать твое мнение о преподавателях, хотя некоторые считают, что это не совсем корректно, когда студент оценивает своего наставника.**

- С преподавателями нам просто везет. Они у

нас настоящие профессионалы, мы их уважаем. Причем у нас настоящая демократия: студенты тоже выставляют преподавателям оценки, и если кто-то набирает невысокие баллы, администрация не продлевает с ним контракт. Но за все время работы факультета такие случаи - редкость.

Что еще поражает - доступность нашей администрации. Декан факультета Александр Вячеславович Диогенов работает в своем кабинете, не закрывая двери. К нему всегда может зайти не то что преподаватель со своей проблемой, но и студент. И от тебя никогда не откажутся, внимательно выслушают, помогут. Так же свободно можно зайти на кафедру. Думаю, так у нас воспитывается будущая корпоративная культура, культура делового общения:

когда старший по положению человек видит в тебе прежде всего партнера, коллегу, товарища.

**- А как тебе живется в студенческой группе?**

- Отношения с одногруппниками простые, открытые, товарищеские.

Мы все как одна большая семья. Мне нравится, что все мы знаем друг друга, здороваемся, общаемся. Все свои.

И когда я думаю о том, что скоро закончим учебу и расстанемся, то утешаю себя только одним: впереди еще два года! Это два года учебы, совместной работы, общения, дружбы с ребятами.

...Я как-то прочел роман Юрия Домбровского "Факультет ненужных вещей" и понял, что в этом нам как раз повезло: на нашем факультете нет ничего ненужного. ♦



## Жизнь на пределе

Новое поколение выбирает не только "Пепси", но и принципиально новый уровень жизни.

Когда-то студенты могли шиковать на стипендию. Если стипендии не хватало, они искали дополнительного заработка - в стройотрядах и пионерских лагерях. Впрочем, шиковать тогда значило раз в месяц поужинать с компанией в ресторане. Сейчас времена другие. И студенты другие.

Павел ШЕВЧЕНКО в 21 год - один из лучших студентов Сибирско-американского факультета ИГУ и... преуспевающий бизнесмен. **Текст: Наталья Михайлова**

**- Самый первый вопрос, конечно, о том, как вы все успеваете: и блестяще учиться, и работать?**

- На САФе внедрена система дистанционного обучения. Половина курсов преподается дистанционно. Каждый студент волен самостоятельно распоряжаться своим временем. Если же возникали трудности с очными предметами, то я честно рассказывал преподавателям о ситуации, договаривался с ними о своевременном выполнении заданий и продолжал работать и учиться. Конечно, было очень тяжело. Иногда я спал по два часа в сутки.

Но бросить было нельзя ни то, ни другое. Бросать учебу, по-моему, глупо. А работа приносит деньги, дает опыт. И, в общем-то, я привык так жить.

**- Вы начали работать на первом курсе. Чем вы занимались тогда, и чем - теперь?**

- Студенты САФа отлично понимают, как много зависит от них самих - к этому распо-

лагает сама система обучения. Если хочешь чего-то добиться, нельзя упускать ни одного шанса: другого может и не быть.

В 1997 году я устроился программистом в дизайнерскую компанию «Спектр». Дорос до коммерческого директора. Это, конечно, только так называется - директор. На самом деле я общался с клиентами, оформлял договоры, решал вопросы аренды и прочее...

На 2-м курсе передо мной встал серьезный вопрос о деньгах. Мы попробовали создать свою консультационную компанию ("ОПТИМУМ"). Работали с АКБ "БайкалОнексимБанк" по созданию методологии мониторинга удовлетворенности клиентов услугами и дополнительным сервисом Банка. Группа «Оптимум» распалась, выполнив свое предназначение: люди набрались опыта, обросли связями, заработали имидж, деньги... Но идея осталась.

Затем работал менеджером проекта по ин-

формационным технологиям для ООО "Роад Мастер" - это компания, созданная бывшей командой управленцев ООО "АкТех". Дорос до финансового директора холдинга. Решив поставленные задачи, вернулся в Иркутск, т.к. не мог бросить учебу (диплом-то нужен, а учиться в Иркутске, работая на юге России (г. Ростов-на-Дону), просто невозможно).

### **Бизнес есть бизнес**

**- Как пришло решение организовать свое дело?**

- Ну не сидеть же сложа руки! В январе 2003 года мы создали команду из 4 человек: я, Владимир Ляшенко, Анна Трифонова, Дмитрий Германов. Мы с Дмитрием, проанализировав возможные проблемы ряда предприятий Иркутска и Ангарска, просто отправили им факсы с тезисами этих проблем и нашими вариантами их решений. Эффективность рассылки оказалась колоссальной

- нашим предложением заинтересовались 5 из 15 предприятий. После проведения переговоров, мы на сегодняшний день уже работаем с двумя крупными ангарскими предприятиями - ООО «Каравай» и ОАО «Мясоперерабатывающий комбинат «Ангарский»». Вот так и создавалась наша команда.

Позднее в нее вошли еще две девушки с социологического факультета - Евгения Дрожжа и Надежда Герасимова

**- Почему вы выбрали именно этих людей?**

- Мы все с одного курса. Знаем друг друга по учебе на факультете. У нас одинаковые цели и стремления. В целом, со мной работают те, кто хочет зарабатывать и развиваться...

Офиса у нас как такового нет. Собираемся на факультете, в квартире. У нас есть оргтехника, необходимая в работе. Надеюсь, что в скором времени мы зарегистрируемся официально.

**- Как будете называться?**

- Пока не знаю... Наш профиль - управленче-



На вопрос «Как вы оцениваете деятельность консалтинговой группы Павла Шевченко?» директор ОАО «Каравай» Игорь Березовский ответил: «Я в полной мере доволен работой консультантов. Когда мы встретились с Павлом в первый раз, совет директоров был просто поражен его уровнем и осведомленностью».

ский консалтинг. Мы проводим глобальную логистику предприятия, изучаем систему администрирования, финансирования, взаимоотношений, положение на рынке.

Мы изучаем работу предприятия и делаем вывод, что нужно изменить для того, чтобы повысить производительность, увеличить прибыль, т.е. помочь предприятию выйти на путь успешного бизнеса. Как известно, один из законов эффективности изменений гласит: должен быть путь, цель и человек, который приведет к этой цели. Очень немногие компании имеют все 3 составляющих.

На каждом предприятии свои слабые места. Где-то необходимо скорректировать работу кадрового спектра, где-то изменить управленческую политику административной части, где-то просто слабый экономический опыт, а где-то комплекс самых разных

проблем. Наша задача состоит в том, чтобы, сделав полноценный анализ предприятия, разработать стратегический проект выхода на путь решения проблем. Это и подбор персонала, финансовый учет, и многое другое.

**- Трудно было начинать?**

- Сложно собрать необходимую информацию для полноценной работы. Не всякий руководитель готов показывать, как на самом деле работает предприятие. Недоверие к консультанту, наверное, главная трудность.

Наши клиенты пока не чувствуют определенность качества консультационных услуг. Они испытывают чувство неуверенности, потому что консалтинг как продукт не поддается измерению. Вклад консультанта не виден сразу, т.к. реализация каких-то стратегий ощущаются только спустя некоторое время. Но те,

кто плотно с нами работают, пока довольны.

На вопрос «Как вы оцениваете деятельность консалтинговой группы Павла Шевченко?» директор ОАО «Каравай» **Игорь Березовский** ответил: «Я в полной мере доволен работой консультантов. Когда мы встретились с Павлом в первый раз, совет директоров был просто поражен его уровнем и осведомленностью».

**- А как обстоят дела с конкурентами?**

- Конкуренция большая. Очень много аудиторских компаний разного уровня. Но пока, по-моему, лучше «Классик-группы» и представителей москвичей никто в области консалтинга не работает.

**- Ваши конкурентные преимущества?**

- Мы стоим дешевле (смеется). У нас есть желание работать и развиваться дальше. Мы ведь не только зарабатываем деньги.

К тому же в 20 лет креативный потенциал выше. А люди после 40 тяжелее расстаются со стереотипами. Нам проще и интереснее.

Кстати, заработный фонд у юных бизнес-консультантов приличный. Зарплата консультанта-стажера 3 - 3,5 тыс. руб. - как сказал Павел, пока рублей.

Кроме зарплаты есть и система премиальных. На ярмарке вакансий одна из девушек его команды оценила себя в 10-15 тыс. руб. Она уже сегодня имеет такой заработок.

На мои нескромные

вопросы о его собственных доходах Павел отвечать не стал. Заметил только, что заработанные деньги необходимо вкладывать в развитие бизнеса.

**Мечтать полезно**

**- Ваши планы на ближайшее будущее?**

- Хочу продолжить обучение за рубежом. Может быть, это будет Массачусетский технологический университет. Там очень сильная школа MBA.

**- Планируете покинуть Россию?**

- Здесь гораздо больше возможностей. Тем более за рубежом сейчас кризис, кадровые перестановки...

**- Зачем вам продолжать образование? С вашим опытом, с дипломом САФа у вас прекрасные возможности...**

- На сегодняшний день я уверен, что заработать деньги я смогу, и деньги любые. Но моя цель - самосовершенствоваться, двигаться дальше, покорять новые вершины.

От общения с Павлом на душе становится светлее. Он молод, дерзок и знает, чего хочет. В 21 лет обретший самостоятельность, стремящийся к лучшей жизни, к покорению новых вершин, он уверенно смотрит в будущее. Павел и такие, как он, - это те самые люди, которые найдут верный путь и сумеют привести к процветанию и свой бизнес, и наш регион, и всю Россию. ♦



# Я была готова к встрече с Америкой

Студенческую судьбу Ольги ХОЛОДНОЙ можно назвать нетипичной. И в самом деле, задолго до поступления на Сибирско-американский факультет менеджмента она была причастна к своей будущей альма-матер. А уже в середине учебы в ИГУ Ольга умчалась на учебу в Америку... Об этом она рассказывает в беседе с корреспондентом журнала. **Текст: Анна Рыбакова**

- Десятый и одиннадцатый классы я заканчивала в классе при Сибирско-американском факультете. Так что параллельно со стандартными школьными предметами я уже изучала программу САФа.

Проучившись таким образом два года, я сдала выпускные и вступительные экзамены (по некоторым дисциплинам они совпадали), и меня зачислили на факультет.

**- Это было для тебя исполнением мечты или приятной неожиданностью?**

- Это было огромным счастьем для меня и моих родителей! Я вообще-то в этот класс попала случайно, хотя, конечно, мечтала поступить на САФ, знала о нем с восьмого класса - у меня были знакомые среди студентов этого факультета, которые хорошо о нем отзывались.

**- Наверное, все же ничего случайного не бывает! И как же началась твоя учеба?**

- Я еще за время учебы в гимназии поняла, чему и как учат на факультете, я уже прикоснулась к его атмосфере, и потому переход в студенчество был для меня есте-

ственным и безболезненным.

**- Но дальше у тебя снова все пошло не так, как у всех. Расскажи, пожалуйста, что произошло?**

- Я проучилась два года, было очень интересно. Уезжать я куда-то не собиралась, но тут совершенно случайно один из выпускников факультета рассказал мне о существовании организации по международному студенческому обмену (IREX), которая находится в США. У этой организации есть программа, по которой ежегодно набирается на учебу 300 студентов из стран СНГ. По этой программе студенты получают возможность жить и учиться в США в течение одного учебного года, узнают новое о культуре и обычаях этой страны...

- Скорее, это было не академическое образование, а социальный обмен, нацеленный на создание дружественных отношений между США и СНГ - уточняет она. - И по окончании обучения выдается не диплом, а сертификат.

**- Как проходил отбор участников этой программы?**

- Проходили отбороч-

ные туры: проверялось знание языка, например, я сдавала тест TOEFL к которому нас готовят на САФе, проводились интервью, проверялись лидерские качества. Потом скомплектовали группы, и уже в Вашингтоне нас инструктировали, как правильно вести себя в США, рассказали, где и как мы будем учиться и жить. Ведь сама программа предполагает, что ее участники смогут увидеть, понять Америку и будут рассказывать о ней другим, таким образом ломая стереотипы, не всегда верные, развеивая мифы.

Затем мы разъехались по стране, и я попала в Old Dominion University, город Норфолк, штат Вирджиния...

**- Сложно было учиться?**

- С учебой в американском университете у меня особых проблем не возникло, разве что сначала происходила адаптация к преподаванию на английском языке и приходилось иногда переспрашивать, что сказал или имел в виду преподаватель. Через две-три недели я уже совсем приспособилась к такому способу обучения, и английский язык стал нормой. В



остальном я чувствовала себя хорошо подготовленной, своих знаний по дисциплинам менеджмента мне вполне хватало, чтобы успешно продолжать образование. Очень помогло то, что на САФе мы проходили все основные понятия бизнеса на английском языке, я видела, как мучились с незнакомыми терминами мои друзья из СНГ. Что касается самих американцев, они в основном учатся хуже иностранных студентов. Особенно заметны пробелы в знаниях математики - большинство студентов не может вывести из простой формулы им необхо-

## Русские зарекомендовали себя в Америке как умная и образованная нация, и можно с гордостью говорить, что ты из России.

димум, так что им приходится запоминать все существующие. Однако им надо отдать должное в области маркетинга - здесь у американцев идеи сыплются одна за другой. Многие студенты работают в бизнесе с детских лет, поэтому они хорошо видят на практике, как работают его механизмы.

В целом, учеба в американском университете была для меня очень интересной и, я думаю, полезной. Американские преподаватели делают акцент на практическом применении их дисциплины, приводят много примеров из жизни - это все помогает лучше понять и освоить материал. Можно сказать, что учеба в США легче, чем в России, но не в смысле того, что предметы преподаются как-то доступно (здесь, я думаю, американцы равны нам), а просто количество этих предметов за семестр гораздо меньше, чем в России. Так, в среднем студенты изучают по 4-5 дисциплин каждые полгода. С радостью могу заметить, что в общем русские зарекомендовали себя в Америке как умная и образованная нация, и можно с гордостью говорить, что ты из России.

**- Оля, что изменилось в твоём отношении к США? Чувствовала ли ты барьер непонимания между собой и жителями другого полушария?**

- Нас предварительно так всесторонне готовили к культурному шоку, что никакого шока мы не испытывали. Нас убеждали: вы будете тосковать, плакать и каждый день звонить родителям. Но мы окунулись в новую среду - и закрутились так, что забыли обо всем. У нас про-

сто не осталось времени на всяческие переживания. Университетская система была очень похожа на ту, которая сформировалась на САФе, так что с этим проблем не возникло. У меня также была компания друзей из разных стран мира, с которыми я проводила большую часть свободного времени. Мы готовили национальную еду, рассказывали друг другу каждый о своей стране - было очень интересно. Я много ездила по Америке - была в Нью-Йорке, Лас Вегасе, Флориде, Вашингтоне...

**- Нью-Йорк, конечно, оставил впечатление?**

- Да, это удивительный город, совершенно непохожий на всю остальную Америку - небоскребы, огромные экраны с рекламой, статуя Свободы. К тому же весь Нью-Йорк сложен небольшими кварталами, где живут эмигранты из разных стран мира. Там есть свой Китай, своя Италия и даже Россия...

Я и мои друзья жили в так называемом черном штате, где много афроамериканцев. Негритянское население Америки это особая культура, сильно отличающаяся от "белой". Правда, с ними у меня тесного общения не получилось - они держатся довольно обособленно от белых американцев и иностранных студентов. Моя чернокожая соседка по комнате не проявляла никакого интереса к России.

Но в большинстве своем американцы - любознательные люди. Им было очень интересно, как мы живем. Сибирь они представляли традиционно: ссылка, мороз, медведи. Когда я рассказывала, что

у нас тоже бывает жара, что я живу в городе, в котором есть такие здания, как драмтеатр, Байкал-БизнесЦентр (я показывала фотографии), они очень удивлялись и верили с трудом. Про Байкал, к сожалению, многие даже не слышали...

**- Обычно говорят "загадочный русский характер". Но ведь есть, наверное, и американский характер? Какой он?**

- Американцы очень законопослушны. Это бросается в глаза. Если кто-то неправильно припарковал машину, сосед запросто может позвонить в полицию и сообщить об этом. Все там борется за порядок. На улицах - идеальная чистота, ни грязи, ни пыли. За весь год я два раза протерла туфли щеткой - не было необходимости делать это чаще.

В учебе они - обычные студенты, хотя есть некоторые отличия. У них, например, не принято давать друг другу списывать. Не принято разговаривать в аудитории во время лекции. Когда говорит профессор, все замолкают. Не принято оглашать оценки студентов, это считается личным делом каждого. Зато прогулять пару студенты в Америке могут точно так же, как где-нибудь в Иркутске.

**- Что такое ностальгия, ты узнала?**

- За год жизни там я очень соскучилась по родителям, по семье, друзьям. Конечно, по университету. И еще - по русской речи. Однажды, слушая радиоприемник, я и мои русскоязычные друзья поймали какую-то волну русского радио. Мы были просто в восторге! За год привыкаешь

к определенной тональности русской речи - речи двух-трех друзей - и когда слышишь разные голоса, начинает резать ухо. Так было приятно слышать эти звуки из какой-то другой жизни, такие далекие и такие близкие одновременно. Еще я скучала по русскому юмору - американцы шутят как-то иначе. Мы же, россияне, любим посмеяться над собой. Наверное, это все и было проявлением ностальгии. С одной стороны, мне очень хотелось домой, с другой - я уже привыкла к той жизни... И когда пришла пора уезжать, было очень грустно.

**- Ты уже побывала в своем университете?**

- Да, я вернулась в начале лета и, конечно, зашла на факультет. Это тоже дом родной. Хорошо то, что в Америке я посещала такие же занятия, что и мои иркутские сокурсники, и потому не отстала и буду продолжать учебу со своей группой уже на четвертом курсе.

**- А какие перспективы ты себе рисуешь после того, как будет получен диплом САФа?**

- После получения диплома бакалавра на САФе у меня есть возможность поехать учиться в магистратуру Old Dominion University - преподаватели кафедры экономики по итогам годовой успеваемости предложили мне стипендию на дальнейшее обучение. Пока сложно сказать, воспользуюсь я этим предложением или нет - за два года многое может измениться. Я вообще по натуре путешественница, люблю новые места, хочу посмотреть мир и научиться как можно большому. ♦

# Ученые - свет...

Начиная работать с новым курсом, каждый преподаватель задает себе вопрос: "Какие это студенты?" **Наталья МИХАЛКОВСКАЯ, к.ф.н., доцент, зав. кафедрой**

**менеджмента БИБММ ИГУ**



Что второкурсники очень по-разному мотивированы на обучение, отметили многие преподаватели факультета. Поскольку организационное поведение является ключом к пониманию эффективного поведения, мы попытались взглянуть на особенности студентов сквозь призму мотивационных концепций.

Мотивацию можно сравнить с айсбергом (известно, что айсберг виден над поверхностью только на 10%). Мы не используем около 90% естественной, связанной с психикой, энергии мотивации.

Почему студент из двух вариантов - добиваться хороших результатов или не добиваться - отдает предпочтение второму? Почему, если вводится накопительная система оценок за курс и пересдать или изме-

нить результат в лучшую сторону в конце курса уже невозможно, все-таки часть студентов "раскачивается" лишь ближе к окончанию курса?

Одна из задач курса организационного поведения - расширить зону осознанных действий по активизации мотивации студентов.

Методика "Локус-контроля" (познавательная ориентация) позволяет выявить направленность студентов на внешние или внутренние стимулы мотивации.

Результаты теста показали, что на курсе 40% экстерналов, 30% интерналов, 30% относятся к смешанному типу.

Экстерналы убеждены, что их неудачи в учебе являются результатом неведения, случайностей, отрицательного влияния других людей. Они нуждаются во внешней поддержке и одобрении.

Интерналы же убеждены, что их успехи или неудачи не случайны и зависят от их собственной компетентности, способностей, целеустремленности, т.е. от них самих. Такие студенты больше склонны к осмысливанию своего поведения и, в отличие от экстерналов, менее склонны подчиняться давлению других, активнее добывают информацию, необходи-

мую для принятия решений, более уверены в себе.

**Аня Пакштайте:** "Накопительная система оценок очень мобилизует. Контролируется до 90% учебного материала. Ты знаешь, что от твоей ежедневной работы зависит конечный результат, поэтому не пропускаешь лекций, готовишься к семинарам. Кроме того, я не из тех, кто может за ночь подготовиться к экзамену. Мне проще накапливать знания постепенно".

**Олег Сауни:** "Все мы знаем со школьных времен истории о "счастливым билете". Ничего не знал кроме этого билета, но вытянул именно его и благополучно сдал экзамен. При накопительной системе оценок такое невозможно. Тут что заработал, то и получи".

**Настя Алексеюк:** "Знания ведь нужны не для оценок, они нужны для жизни. Я считаю этот курс очень полезным. Уверена: все, чему мы научились, пригодится мне. Единственное, что меня раздражало, если можно так сказать, - это необходимость тянуть за собой студентов, не желающих учиться. Но тренинг - дело коллективное...".

**Игорь Осипов:** "Плохо, что исправить ничего нельзя. У меня есть принцип

ранжирования дел. Ну, я все откладывал на послезавтра, а когда спохватился, оказалось поздно. Я ударно занимался последние недели, но результат все равно получился далеко не таким, как мне хотелось бы. Раньше моя стратегия казалась мне правильной, а теперь я засомневался...".

Понятно, что борьба за награды и особенно за финансовый успех - это американский путь. Что же еще может мотивировать или демотивировать студентов? Прежде всего тех студентов, которые креативны, неординарны в суждениях, но считают, что посещение лекций и семинаров необязательно?

Американский специалист по организационному развитию Деси считает, что к демотивационным факторам можно отнести угрозы, жесткие сроки, навязанные цели, надзор и оценки. Скорее всего, студенты воспринимают эти явления как противоречащие их автономности, и поэтому энтузиазм и интерес в контролируемых видах активности снижаются.

**Владимир Богатырев:** "Мне вообще этот курс не интересен. Зачем тратить время и силы на то, чтобы получить знания или навыки, которые невозможно продать? Что касается оценок, я слежу за тем, чтоб меня не отчислили, не запуская до конца ни одного предмета. Периодически спрашиваю тех, кто ходит на все занятия: что там новенького? И если две недели одно и то же, так зачем мне туда?". ♦



Все обучающие программы построены с ориентацией на "среднего" студента. Однако совершенно очевидно, что "средний" студент - слишком абстрактное понятие. Реально студенты сильно различаются, в том числе по системе личной мотивации. Следовательно, невозможно об-

учать всех студентов по одинаковым программам, на основании одной и той же методики. Максимально мотивировать на обучение ВСЕХ студентов можно лишь смоделировав для каждого приемлемый путь, подняв планку контроля на индивидуальную для каждого высоту.

## Мне нравятся русские студенты

В апреле 2003 года осуществилась моя мечта: в течение четырех недель я преподавала на Сибирско - американском факультете Иркутского государственного университета. **Кэролин ДЖОНС**, преподаватель курса "Американское право", март-апрель 2002 г.



Несмотря на то что это был мой пятый за шесть лет визит в Иркутск, я не узнала ничего нового о городе. Может быть, потому, что 22 часа в неделю и подготовка к занятиям дома занимали большую часть моего времени.

С другой стороны, я много узнала о новом поколении России - по крайней мере, о тех, кто будет развивать экономику и бизнес. И я знаю, насколько хорошо они будут подготовлены,

когда придет их время управлять страной.

Конечно, мои знания ограничены: они основаны на опыте общения лишь со студентами Сибирско-американского факультета. Вполне возможно, эти молодые люди сильно отличаются от своих сверстников, но, я считаю, мне повезло, что мне выпало общаться именно с ними.

Я преподавала English conversation (разговорный английский) в четырех группах второ-

курсников, успешно сдавших тест TOEFL. Моей главной задачей было заставить студентов говорить. Тема не имела значения, главное - умение поддержать беседу. Мы дискутировали, спорили (особенно много о том, стоит ли слушать ли музыку или смотреть кино через интернет), даже проводили ролевые игры. Кем только не были мои студенты - и тележурналистами, и филантропами, и законодателями, и свидетелями преступлений... Это было здорово!

Два моих студента были убеждены в том, что я не смогу их чему-либо научить. Мне было жаль "терять" их. Остальные с энтузиазмом воспринимали все, что я предлагала. Некоторые уроки проходили лучше, некоторые хуже. (Живи и учись!). В целом, уровень разговорного английского у моих студентов варьировался от великолепного до horrible. Кто-то был открыт и общителен, кто-то - застенчив. Главное, что они говорили - пусть с ошибками, но говорили. Это своего рода научный эксперимент: вы ошибаетесь, прежде чем дойдете до сути.

У одного из моих лю-

бимых студентов "хромала" грамматика, но зато ему не было равных в риторике. Однажды в споре ему пришлось "сражаться" сразу с тремя оппонентами.

Другая моя любимая студентка замечательно знала язык, но вначале не желала участвовать в дискуссиях. К концу же четвертой недели она была инициатором бесед.

Я преклоняюсь перед упорством и настойчивостью студентов САФа. Возможно, я была весьма убедительным учителем (то есть я пыталась доказать студентам, что способна повысить уровень их образования и обогатить языковой опыт).

Не все получалось сразу. На первом занятии один из студентов буквально "достал" меня, так как большую часть времени занимался рисованием. Безусловно, он прекрасный художник, однако его действия были восприняты мной как личный вызов. Я пришла к выводу, что мои занятия должны быть настолько интересны и содержательны, чтобы ни у кого не появлялось ни желания, ни времени для рисования. Не стану рас-

сказывать, чего мне это стоило.

К концу моего пребывания студенты свободно вступали в разговор, обсуждали (несмотря на грамматические ошибки) различные проблемы, с удовольствием посещали занятия, выполняли домашние задания, учили новые идиоматические выражения. За исключением одного человека успешно сдали финальный экзамен и получили сертификаты.

Цель моего преподавания заключалась в том, чтобы ознакомить студентов с правовыми концепциями, связанными с устными и письменными договорами при ведении бизнеса с Америкой, рассмотреть вопросы социальной и этической ответственности бизнеса.

На семинарах и лекциях по данной тематике я на протяжении 15 минут рассказывала о правовых концепциях. Затем мы рассматривали практические примеры, где эти концепции можно было применить. Студентам необходимо было установить значимые факты, идентифицировать применяемую концепцию и обосновать свой выбор. Они справлялись с этим заданием. Так как толкование контрактов с юридической точки зрения зависит от понимания нюансов английского языка, то беглость речи совершенно необходима при обучении. Многие студенты настолько хорошо говорили по-английски, что я была искренне удивлена. Только в 25 лет я овладела вторым языком. Прожив в стране около года, я стала свободно говорить на языке. Невероятно, но уро-

вень владения английским российских студентов оказался более высоким, чем у моих американских второкурсников. Большинство студентов САФ обязаны своими знаниями замечательным преподавателям и собственным усилиям.

Треть занятий посвящалась социальной ответственности бизнеса перед обществом, акционерами и работниками. Из-за скандалов в сфере бизнеса в США у нас было огромное количество примеров для анализа. Лекции, затрагивающие вопросы гарантии продукта, честности при его продвижении на рынке, позволяли студентам исследовать другие практические ас-

пекты ведения бизнеса и предложить решения, эффективно действующие в условиях России.

Надеюсь, эти занятия помогли студентам лучше подготовиться к встрече с американской бизнес-средой; полагаю, их уровень адаптации должен быть высоким. У них огромные возможности для достижения успеха, вероятность провала минимальна. Они принадлежат к числу тех, кто способен удачно осуществлять бизнес в любой стране, они надежда общества.

Как-то мне пришлось присутствовать на презентации. Вот это действительно произвело на меня впечатление: я была поражена профессионализмом и уверенно-

стью, которые продемонстрировали мои студенты.

Думаю, что студенты колледжа Мэрилендского университета в США и российские студенты имеют много общего: и у тех, и у других серьезный подход к обучению, целеустремленность.

С другой стороны, существуют и некоторые отличия. Во-первых, посещаемость студентов САФа была просто безупречной: в двух группах - стопроцентная, в двух других все не присутствовавшие на занятии спрашивали у меня домашнее задание. Американские студенты не упускают возможности пропустить занятия и переписывают лекции у одногруппников. Во-вторых, выступая перед аудиторией, российские студенты более уверены и уравновешены. Так, группа второкурсников выступала на симпозиуме по социальной ответственности бизнеса. При этом речь студентов была правильной, сопровождалась презентацией в Power Point и была значительно лучше выступлений некоторых бизнесменов и политических деятелей. Следующее отличие - слайд с надписью "спасибо". Я знаю, что в России студенты по окончании занятий благодарят преподавателей, это традиция. В США такого нет, и я сомневаюсь, что когда-нибудь будет. Поэтому я особенно ценю благодарность русских студентов.

Месяц пролетел очень быстро. Но это время не забудется никогда. ♦

### **Есть черты, присущие только российским студентам:**

**Привычка опаздывать.** В США занятия начинаются вовремя. Опоздывают студенты очень редко. В Иркутске я начинала занятия своевременно, но значительная часть студентов задерживалась. Каждое вторжение в класс опоздавших мешало мне.

**Привычка спорить.** В США студенты говорят с разрешения преподавателя. Студент может передать записку, но при этом молчит. В Иркутске на лекции можно было наблюдать одну, две или даже три дискуссии одновременно. Мне было трудно смириться с таким положением дел, но, оказывается, это вполне обычная вещь для студентов.



# ФБМ

## **Факультет бизнеса и менеджмента**

В Байкальском институте бизнеса и международного менеджмента с 1996 года разработана и действует профессионально-образовательная программа для взрослых, то есть для специалистов, имеющих высшее образование и опыт работы, - рассказывает декан факультета бизнеса и менеджмента БИБММ Маргарита ШИВЕРСКИХ. - Программа адресована как раз тем, кто хочет получить современные знания законов развития экономики, научиться анализировать внешнюю среду, прогнозировать изменения ситуации и управлять изменениями, а не "разгребать" их последствия.

## Когда я встану у руля завода или корабля...

В советские времена в "Литературке" была рубрика "Если бы директором был я". В ней любой желающий мог помечтать: что бы он такого сделал, если бы стал руководителем завода, школы или комбината, как бы он любил и берег своих подчиненных и создавал им хорошие условия. Но при этом все понимали, что попасть в большие начальники без связей практически невозможно. Так что мечтай не мечтай - ничего от этого не менялось. **Текст: Оксана Каштанова**



### КАК СПЕЦИАЛИСТ МОЖЕТ СТАТЬ УПРАВЛЕНЦЕМ

Другое дело сейчас. Во-первых, всеми нами уже не руководят "сверху". Во-вторых, немало таких людей, которые создали собственное дело и встали у его руля. Другие пришли работать в органы управления городского или областного уровня, возглавили советы директоров, акционерные общества... И все поняли, что нужны специальные знания: как правильно ор-

ганизовать производство, какую продукцию выпускать и сколько, как сбывать и кому, как сформировать боевой работоспособный коллектив.

Тем более что вокруг бушует рынок с его законами, а конкуренция, безработица и банкротство сегодня стали реальностью не только "у них", за рубежом, но и у нас.

Где же набираться столь необходимых в наше время знаний, которые быстро устаревают, потому что постоянно меняется экономическая си-

туация в мире? Особенно если студенческую скамью ты давно покинул, а потребность в новом опыте осознаешь с каждым днем все острее?

### КАК ВОЗНИКАЕТ СОВМЕСТНЫЙ БИЗНЕС

**- Как вы обучаете слушателей своей программой? Что им предлагаете?**

- Задача профессиональных программ нашего факультета не обучать слушателей - они взрослые люди со сложившимся мировоззрением, взглядами. Цель программ - дать необходимые управленческие навыки и умения на основе самых современных подходов к менеджменту. Поэтому занятия строятся нетрадиционно. Мы не перегружаем слушателей лекциями в аудитории, зато постоянно апеллируем к личному опыту каждого, который проецируется на существующую ситуацию в экономике всей страны.

**- Как же ваши "курсанты" успевают посещать занятия, готовиться к ним, ведь они учатся без отрыва от основной работы?**

- Сначала они занимаются аудиторно: две недели лекций и общения с

преподавателями и друг с другом (в эти периоды праздников или выходных для них не существует). А в дальнейшем включается и действует заочно-дистанционная форма. Она не требует ежедневного присутствия наших слушателей в стенах института - обучение идет через Интернет по системе "Текадем", специально разработанной специалистами нашего института и зарегистрированной в Роспатенте. Эта система эффективно организует процесс самостоятельной работы слушателей. То есть у нас не та ситуация, когда обучающихся нужно подгонять, стимулировать, подталкивать. У нас взрослые люди, за знаниями они пришли осознанно, добровольно, да еще и деньги за это платят... Поэтому они, получая задания через Интернет, выполняют их в любое удобное для себя время. Вечерами, ночами, в выходные. В этом преимущество такой формы обучения.

**- А как их потом оценивают?**

- Они сдают экзамены уже очно, здесь, нашим преподавателям. Это не ответы по билетам, как бывает у студентов, а



В такой творческой атмосфере люди хорошо узнают друг друга, завязываются деловые связи, дружба - а после даже возникает совместный бизнес.

комплексные тесты по всему объему курса.

**- Сколько и за что платят ваши слушатели?**

- Два года обучения обходятся им в тысячу восемьсот долларов. И это не только те занятия, о которых я говорила, но и полное обеспечение учебными материалами, бесплатный доступ в Интернет в нашем компьютерном классе, бесплатный лазерный диск со всеми материалами, который остается у слушателя. Важно и профессиональное общение, как нынче говорят - тусовка. Люди представляются друг другу, как в деловом клубе, обсуждают реальные проблемы своей фирмы. Обсуждение иной раз не заканчивается в аудитории - в перерыве слушатели уходят пить кофе и продолжают дискуссии. В такой неформальной и, я бы сказала, творческой атмосфере люди хорошо узнают друг друга, завязываются деловые связи, дружба, а после даже возникает совместный бизнес.

**СТАВКА - НА КОРИФЕЕВ И ПРОДВИНУТЫХ**

Ну и, конечно, важен уровень преподавания.

**- Давайте остановимся на этом подробнее.**

- Мы стараемся привлекать к работе в нашей

программе лучших специалистов - в первую очередь иркутян, а также, конечно, российских и зарубежных корифеев менеджмента. Это профессора наших университетов-партнеров, например, Государственного Университета Управления и Высшей школы международного менеджмента АНХ РФ. Но одновременно мы охотно привлекаем к преподаванию молодых людей - носителей качественно новых знаний. Как правило, все они штатные преподаватели, их основная деятельность - реальный бизнес. То есть они практики, и это является одним из обязательных условий их приглашения в программу. Что это дает? То, что они не только отлично подготовлены теоретически, но и не оторваны от реальности, их знания проверены и обогащены практикой. "Финансы" у нас читают Станислав Карташов и Андрей Буренин, преподают председатель РЭК Наталья Вихарева, глава Иркутского представительства Компании ВР Максим Безрядин, генеральный директор фирмы "Финансы и аудит" Татьяна Чемизова и другие.

То есть, хочется подчеркнуть, преподают у нас или "зубры" (из Москвы или зарубежья), или молодые продвинутые

профи, свободно владеющие иностранным языком, компьютерными технологиями, имеющие личный неординарный опыт работы в крупной компании или в администрации. В основном это выпускники Сибирско-американского факультета ИГУ, других вузов Иркутска.

**ИНТЕРНЕТ - ЭТО НАШЕ ВСЕ**

**- Наука управлять - достаточно широкое понятие. Управлять можно финансовыми потоками, сбытом, производством, кадрами. Какие специализации предусмотрены вашей программой?**

- С первых лет работы мы обучаем управлению предприятием и экономике предпринимательства. Эта специальность востребована и по сей день и остается в нашей программе. Кроме того, мы приглашаем для обучения студентов-очников из других вузов: после третьего курса они могут прийти к нам и к своей основной профессии получить у нас специальность управленца. Таким образом, молодой человек получает два диплома: по своей основной специальности в первом вузе и у нас - как менеджер. Потребность в таких людях стабильно высока.

Три года назад мы вве-

ли специализацию "Электронный бизнес". То есть к традиционным дисциплинам программы добавились такие, как "Стратегия электронного бизнеса", "Электронный маркетинг", "Электронные финансы", "Корпоративные информационные системы" и некоторые другие специальные предметы, основанные на информационных технологиях.

Понимая, что сегодня без Интернета в деловом мире делать нечего, мы постепенно пришли к выводу, что включение в образовательную программу отдельных "электронных дисциплин" не совсем правильный подход. Теперь все профессиональные дисциплины включают в себя вопросы электронной специфики: Интернет, компьютерные технологии стали формой получения и обработки информации, своего рода внутреннего упорядочения бизнес-процессов, интеграции в мировую экономику. Думаю, что многие это по достоинству оценят. Ведь чем раньше предприниматель этому научится, тем успешнее будет развиваться его дело, его бизнес. И еще, что мне кажется принципиальным - наши собственные бизнес-процессы построены на информационных технологиях, то есть мы учим то-



му, что умеем хорошо делать сами.

**- То есть литературная формула "Пушкин - это наше все" сегодня может быть перефразирована как "Наше все - это Интернет"?**

- Пожалуй, да. То есть электронный аспект стал неотъемлемой частью, органической составляющей бизнес-образования.

### **КАДРЫ ИЛИ ВСЕ-ТАКИ ЛЮДИ?**

**- И, наконец, недавно у вас появились две новые специализации. Какие именно?**

- Да, с этого года мы проводим набор на три специализации. Это традиционная "Управление предприятием и экономика предпринимательства" и две новые - "Маркетинговое управление компанией" и "Управление персоналом". Когда мы разрабатывали эти специализации, мы тоже ориентировались в основном на молодых и реально действующих специалистов. Первыми кандидатами являются, конечно, выпускники СА-Фа разных лет. Специальность "Маркетинговое управление компанией" будет интересна для маркетологов-руководителей мелкого и среднего бизнеса, которые хотят создать производство, реально ориентированное на клиента. А сегодня только такой подход может обеспечить успех бизнеса. Нужно четко представлять себе, чего хочет потребитель, нужно ли производить тот или иной товар или услуги, есть ли на них спрос. Правильное управле-

ние персоналом - тоже требование времени.

**- То есть и сегодня справедливо утверждение "Кадры решают все"?**

- Мне не нравится определение "кадры". Если раньше к людям относились как к кадрам, то они и работали, как "кадры". Работодатель должен видеть в своих работниках людей. Потому, наверное, менеджер по работе с персоналом, особенно в крупных фирмах, становится ключевой фигурой, наряду с заместителем генерального директора по финансам, например. Это, думаю, тоже понятно: какой бы совершенной ни была технология, какой бы умной ни была техника, если люди не примут дело организации как свое собственное, если они не готовы к такой работе, они или завалят все дело по незнанию, или просто его тихо саботируют. Все процветающие сегодня страны это поняли. Потому там труд работника ценится высоко, а в странах развивающихся рабочая сила дешевая.

**- Получается, что факультет старается идти в ногу со временем или даже чуть-чуть впереди?**

- Да, мы намерены постоянно совершенствовать то, что наработано. Кроме того, ставятся новые задачи и принимаются нетривиальные решения. Думаю, что только так можно успешно развивать и собственное дело (передача знаний, бизнес-образование), и помогать росту высококлассных специалистов-управленцев, которые так нужны экономике нашего региона. ♦



# **ШКОЛА АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА**

**по авторским методикам  
преподавателей  
СИБИРСКО-АМЕРИКАНСКОГО  
ФАКУЛЬТЕТА МЕНЕДЖМЕНТА**

### **Программы:**

- для учащихся 10 -11 классов**
- для подготовки к сдаче теста TOEFL**
- Деловой английский язык (письменный, устный)**
- специальные программы для корпоративных клиентов**

**тел. (3952) 33-46-33  
www.buk.irk.ru**

# Совместная программа с Государственным университетом управления (Москва)

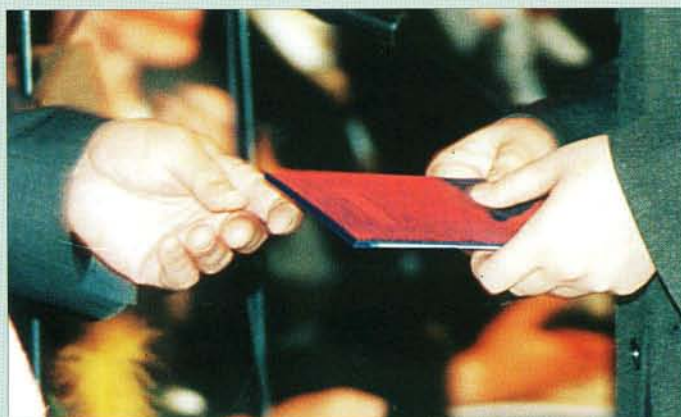
В июне выпускники совместной программы БИБММ и Государственного университета управления (ГУУ) защищали свои дипломные проекты. Волновались, переживали и... с огромным интересом слушали выступления друг друга. **Текст: Инга Шадрина**

Этот выпуск - первый. Программа профессиональной переподготовки по направлению "Менеджмент" (со специализациями "Финансовый и налоговый менеджмент" и "Маркетинговое управление компанией") была предложена руководителям среднего и высшего звена предприятий и фирм различных форм собственности. Программа предусматривала профессиональную подготовку менеджеров по самым разным дисциплинам - от управления человеческими ресурсами до хозяйственного права, а также разработку каждым слушателем прикладного проекта по решению управленческой проблемы на базе своего предприятия.

Судя по отзывам, слушатели очень довольны результатами коллективного и индивидуального труда:

**Ирина Загвоздкина, финансовый менеджер группы компаний "Деметра":**

- Наверное, каждому выпускнику вуза кажется, что он знает ВСЕ, по крайней мере, в своей области. Однако опыт работы на конкретной должности, как правило, вскоре обнаруживает недостаток знаний и навыков. И ты понимаешь, что



тебе пора вновь садиться за парту...

Я окончила ИГЭА в 1997 году и уже несколько раз была слушателем специальных семинаров, в том числе организованных БИБММ. Настало время всерьез заняться образованием...

Программа БИБММ и ГУУ позволила мне привести идеи, накопленные мною за время работы, в стройную систему. Я считаю, время было потрачено с толком. Мы обсудили колоссальное количество общих для нас проблем, проанализировали множество конкретных ситуаций. С нами работали отличные преподаватели, но важно и то, что слушатели пришли учиться не по команде сверху, а потому, что им это было нужно и интересно.

Итог обучения - дипломный проект, посвященный бюджетирова-

нию в фирме "Деметра". Для меня очень важно, что эта работа не ляжет где-то мертвым грузом: пользуясь ею, планируется строить по-новому работу нашей компании - сокращать издержки, ужесточить контроль за расходами, учитывать любую возможность, позволяющую экономить ресурсы.

**Григорий Сакун, начальник отдела налогового учета Усть-Илимского ЛПК:**

- То, чему нас здесь учили, на мой взгляд, существенно опережает сегодняшнее состояние экономики. Несмотря на то, что в России объявлено о переходе на рыночные отношения, реально еще далеко не все предприятия стали строить свою работу по-новому. На каждом предприятии существует какой-то соб-

ственный уклад, и ломать его, приводя в полное соответствие с теориями, пусть даже самыми передовыми, не совсем правильно.

Я не сторонник радикальных перемен, особенно когда их необходимость обоснована лишь теоретически. Я практик, я исхожу из интересов дела. Поэтому из того количества материала, что я здесь усвоил, я попытаюсь внедрить у себя на ЛПК лишь какую-то часть. И только после консультаций с коллегами. Я вижу свою задачу в том, чтобы адаптировать полученные знания к нашим специфическим условиям.

Я провел здесь время с пользой. Интересная программа, удобная форма обучения... Я не только узнал много нового и любопытного, но и создал необходимую базу для следующего шага в карьере. И всем, кто хотел бы двигаться вперед, искренне советую последовать моему примеру.

**Елена Колодежная, руководитель отдела планирования и контроля ЗАО "Иркутскнефтепродукт":**

- Для каждого руководителя однажды наступает момент, когда он чувствует необходимость как-то обобщить и приве-



сти в систему имеющиеся знания. Такой момент в 2001 году наступил и для меня. В "ЮКОСе", куда входит "Иркутскнефтепродукт", корпоративное обучение организовано на очень высоком уровне. Тем не менее на совместную программу Байкальского института и государственного университета управления я пошла совершенно целенаправленно...

**Вы сильно рисковали, ведь это был первый набор...**

- БИБММ - структура, пользующаяся огромным авторитетом на рынке образовательных услуг. Здесь уже прошли обучение и продолжают обучаться руководители многих предприятий, целые команды менеджеров и специалистов... Это о многом говорит.

У нас в "Иркутскнефтепродукте" работают выпускники Сибирско-американского факультета. Талантливые, целеустремленные, энергичные ребята. Они делают блестящие карьеры - их образование позволяет быстро подниматься по служебной лестнице. Оля Дронина, например, работает у нас лет пять - и уже на-

чалник отдела маркетинга. Полина Полякова перевелась недавно в Московское отделение "ЮКОСа". В моем отделе проходит практику Гриша Венгер (внук Виталия Венгера - авт.). Очень большие надежды подает молодой человек...

Так что в том, что я получу в Байкальском институте необходимые знания, я не сомневалась. И результат даже в чем-то превзошел мои ожидания.

**В чем именно?**

Не ожидала, что занятия окажутся такими... захватывающими. Преподаватель предлагал найти выход из ситуации - и мы его искали, исходя из имеющихся у нас представлений. А потом уже штудировали литературу на предмет полезной информации, и оказывалось, что проблему можно было решить иначе. Как-то это было все... неакадемично, если можно так выразиться, но преимущество такой формы занятий налицо: изучен просто невероятный объем материала!

Единственный изъян программы, на мой взгляд, - слишком маленький срок, всего 6 месяцев. Особенно трудно было во время сессий. Эти 15 дней

ты живешь две жизни: с утра слушаешь лекции, работаешь на семинарах, сдаешь экзамены, а вечером, когда все нормальные люди возвращаются домой, несешься на работу - потому что невозможно руководителю на две недели "выпасть" из процесса! И никаких послаблений: и трудись как всегда, и учись как следует! Ужасно стыдно ведь не подготовиться к семинару или экзамен не сдать - взрослые же люди, учимся для себя. У руководителей, по моим наблюдениям, высокая степень ответственности, они не могут делать что-нибудь как попало.

**Вы только что защитили дипломный проект "Оптимизация системы мотивации человеческого ресурса...". Наверное, мечта любого руководителя - заставить персонал работать с максимальной отдачей?**

Финансы - мощный мотивирующий фактор. Лучше работаешь - больше получаешь. К сожалению, существовавшая ранее система оплаты труда на предприятии не мотивировала персонал на трудовые подвиги. Люди получали деньги на основа-

нии тарифной сетки, без учета личного вклада каждого в общее дело, без учета степени ответственности за результат... Это неправильно. Предложенная мной система оплаты труда позволяет поощрять хорошую работу на любом уровне - от топ-менеджера до специалиста.

Должна сказать, нововведение было встречено настороженно. Люди боятся ответственности. Им хочется твердого оклада. Но когда персонал не мотивирован на улучшение показателей, предприятие не может развиваться... Внедрению новой системы оплаты труда предшествовала сложная подготовительная работа, буквально каждому работнику было разъяснено, сколько он будет получать, за что, в зависимости от чего его зарплата будет расти и в зависимости от чего - уменьшаться. Вот уже три месяца мы живем по-новому, и все довольны: люди получают хорошие деньги, предприятие стабильно работает. Как заметили на защите дипломной работы, недостатки предложенной системы оплаты труда может выявить только время.

**Значит, вы довольны. И считаете, что время было потрачено с толком?**

Безусловно! Спасибо организаторам этой программы, спасибо преподавателям, спасибо коллегам все было замечательно. Эти полгода я провела с огромной пользой для себя и для дела. ♦



Специалист, прошедший обучение по выбранной специализации, **умеет проводить:**

- анализ финансового состояния предприятий, оценивать ситуации предбанкротства и составлять программу выхода из кризисного состояния, составлять бизнес-план;
- анализ риска инвестиционных

проектов и финансовых решений и обосновывать выбор в ситуации неполноты информации;

- кредитную политику и выбирать стратегии привлечения капитала;
- оценку инвестиционных проектов, их финансовое обоснование, выбор из альтернативных проектов,

составление программы капиталовложений;

**владеет:**

- схемами принятия решений в условиях неопределенности, риска и конфликта.
- компьютерными методами оценки финансового состояния предприятия и инвестиционных проектов.

# Подготовка руководящих кадров - дело государственной важности

Правительственная программа выполняется в Байкальском институте бизнеса и международного менеджмента с момента своего появления. Каждый год на ней проходят обучение свыше 40 руководителей и специалистов предприятий региона. **Текст: Ирина Штерман**

«Профессионализм персонала - одна из важнейших составляющих успешного развития любого предприятия в условиях рынка, - убежден **Александр Семенов**, исполнительный директор БИБММ ИГУ. - Тот факт, что Правительство России финансирует Программу обучения руководителей и специалистов, говорит о многом. Это значит, что необходимость подготовки управленческих кадров следует понимать как задачу государственной важности.

Программа эта довольно дорогая, - продолжает Александр Семенов. - Но если в федеральном бюджете находятся деньги на это, задача БИБММ - обеспечить самый высокий уровень ее реализации.

Обучение по этой программе дает возможность получить профессиональные знания в области управления и пройти ста-

жировку на ведущих зарубежных и российских предприятиях».

«Как правило, на правительственную программу приходят коллективами, - отмечает **Елена Пакштене**, администратор программ факультета бизнеса и менеджмента БИБММ ИГУ. - Прошедший обучение руководитель отправляет к нам своих заместителей, те, в свою очередь, - специалисты. Таким образом, создаются предпосылки для перехода к новым эффективным способам управления предприятием, для осуществления позитивных изменений в корпоративной культуре. Преобразование того или иного предприятия "начинается" у нас в аудиториях».

Естественно, отбор на Правительственную программу весьма жесткий. К слушателям предъявляются серьезные требования. Это касается профессионального статуса (обязателен

опыт работы в руководящей должности) и знание иностранного языка.

Однако в учебном плане на 2003/04 год есть некоторые изменения, касающиеся категорий слушателей, допускаемых к обучению.

Во-первых, разрешено (правда, не более 10% от общего числа слушателей) участие в программе руководителей медицинских, научных организаций и организаций культурной сферы. "Видимо, пришло осознание того, что "бюджетные" отрасли тоже нуждаются в грамотном руководстве, - комментирует нововведение Елена Пакштене. - Уже немало медучреждений, которые демонстрируют, что здравоохранение может не только быть самокупаемым, но и приносить прибыль. Почему бы и научным институтам, и учреждениям культуры не пойти по этому же пути?".

Во-вторых, наряду с "бюджетниками", к прохождению правительственной программы допускаются руководители банков и финансовых институтов, чья деятельность связана с инвестиционными проектами. "Сегодня много говорить о необходимости инвестиций - в развитие производства, сельского хозяйства, других отраслей. С другой стороны, в России и у нас в регионе в частности есть немало потенциальных инвесторов, которые могли и хотели

бы "вложиться" в тот или иной проект. Единственное, что их удерживает - отсутствие специальных знаний в этой области. А раз есть спрос, должно быть и предложение, - подводит итог Елена Пакштене.

И, наконец, в-третьих, с этого учебного года появляется еще один формат Правительственной программы - с возможностью прохождения стажировки на отечественных предприятиях. "С одной стороны, это хорошо, - говорит Елена Пакштене. - Программа становится доступнее; экономятся государственные средства. Кроме того, стажировка на российских предприятиях позволяет уловить некоторые национальные особенности бизнеса. Но мы как исполняющая сторона столкнулись с нежеланием предприятий пускать к себе на стажировку посторонних людей".

В остальном Правительственная программа осталась прежней: тот же высокий уровень преподавания (лекции и семинары проводят лучшие преподаватели из Москвы, Иркутска, США), та же очно-заочная форма обучения, те же сроки.

Будем надеяться, в этом году 48 выпускников Правительственной программы приступят к делу и благодаря полученным знаниям начнут осуществлять перемены к лучшему на своих предприятиях. ♦



# Международные семинары

Предоставить сибирякам возможность учиться у лучших преподавателей мира - это своего рода "почетная обязанность" БИБММ ИГУ, лидера регионального бизнес-образования. **Текст: Иван Шульгин**

«Если Россия стремится перейти к рыночным отношениям, ей необходимо перенять передовой опыт, накопленный в мире. Незачем изобретать велосипед, когда существуют многократно проверенные технологии.

Глобальная задача бизнес-образования - обеспечить заинтересованным специалистам и руководителям доступ к самым современным знаниям и практическим наработкам в интересующей их области», - говорит **Александр Семенов**, заместитель директора БИБММ.

Зарубежные семинары в БИБММ пользуются огромной популярностью. С точки зрения большинства слушателей, "несколько дней общения с иностранными преподавателями -- это уникальная возможность окунуться в проблему и посмотреть, как она решается ТАМ и У НАС".

Интересно, что опыт общения с российской аудиторией очень ценится и преподавателями, которые приезжают в Иркутск. Вот что сказала по этому поводу **Рене Чернеки**, организатор семинара "Управленческий учет", проходившего в БИБММ с 3 по 6 июня 2003 г.:

- Мне хочется поблагодарить всех слушателей за то, что наши занятия бы-

ли такими интересными. Здесь собрались увлеченные, много знающие люди, которым было что обсудить.

Общаясь с вами, мы лучше понимаем, что именно нужно слушателям в России. Возвратившись в Канаду, мы еще раз проанализируем нашу работу, отметим удачи и неудачи, и сделаем все, чтобы следующий семинар прошел еще лучше.

Я приезжаю в Россию не первый раз, но каждый раз для меня Россия - это новая страна. И я не устаю поражаться тому, как быстро вы адаптируетесь в постоянно изменяющихся условиях. Думаю, благодаря вам и таким, как вы, наша страна развивается и день ото дня становится все лучше.

"Учить бизнесу - непростая задача, требующая от преподавателя не только блестящего знания теории, но и практического опыта, продолжает Александр Семенов. - Слушателям хочется получить конкретные рекомендации от людей, советам которых можно доверять, чей авторитет признан мировым деловым сообществом. Таких людей очень мало. Собрать команду преподавателей такого уровня не представляется возможным не только в пределах кон-

кретного вуза, но и в пределах страны. Единственным выходом становится такая кооперация".

Несмотря на то, что семинар длится всего несколько дней, преподаватели и слушатели в ходе работы успевают не только обменяться мнениями и выполнить практические работы, но и ... спланировать будущие встречи

- Завтра мы будем в Лондоне, - развела руками **Кони Хан** на церемонии вручения сертификатов. - Очень грустно говорить "до свидания" и при этом понимать, что шансов на еще одну встречу очень мало. Но я точно знаю, что сюда я вернусь, потому что вчера, когда мы ездили на Байкал, я привязала ленточку к дереву, следуя местной традиции. Поэтому я очень надеюсь, что мы с вами еще встретимся. Огромное спасибо всем за работу! И особая благодарность руководству Байкальского института бизнеса и международного менеджмента за организацию и проведение этого семинара.

\*\*\*

Японский семинар, по словам Александра Семенова, проходил в БИБММ в этом году восьмой раз. Как обычно, преподаватели и слушатели остались

весьма довольны друг другом.

- Сегодня много говорится о необходимости сотрудничества, - улыбнулся **господин Маэда**, директор Японского центра в Хабаровске. - Но сотрудничество возможно лишь в том случае, если стороны испытывают доверие друг другу. Доверие не возникает на пустом месте. Прежде чем заключить контракт, обе стороны должны узнать как можно больше о своих потенциальных партнерах.

Какова выгода от того или иного проекта? Каковы перспективы сотрудничества? Как будет работать совместный бизнес? Деловые люди должны знать ответы на эти вопросы и на тысячи других еще до того, как сядут за стол переговоров. Поэтому необходимо грамотно представлять свой бизнес. Вот этому мы и хотели бы научить всех, кто стремится установить отношения с Японией.

На этот раз у нас была очень серьезная аудитория. Молодые предприниматели из Иркутска, Братска, Красноярска, Улан-Удэ, Уфы и других городов продемонстрировали очень высокий уровень. Без сомнения, они смогут достойно представлять свои предприятия на любом уровне, в том числе и на международном. Я не вижу никаких препятствий к тому, чтобы деловые отношения между российскими и японскими бизнесменами начинались, развивались и приносили обоюдную выгоду. ♦



## Семьей закончим институт...

Семейных династий в БИБММ немало. Заканчивать институт "все семьей", похоже, становится доброй традицией для всех, кто всерьез думает о завтрашнем дне.

"Династия" Гудковых в Байкальском институте известна очень хорошо. В 2000 году глава семейства, Дмитрий Викторович, стал слушателем Правительственной программы; не успел он получить диплом, как студенткой Факультета бизнеса и менеджмента стала мама, Марина Витальевна. А в сентябре приступит к занятиям на Сибирско-американском факультете дочь Настя.

### Глава семьи: "В бизнесе без специальных знаний - никуда"

В 1993 году мы приехали в Иркутск. (До этого семья жила в Киеве. - авт.) Ни кола, ни двора, ни средств к существованию... Я по образованию электронщик, закончил Киевский институт гражданской авиации, но о том, чтобы устроиться работать по специальности, и речи быть не могло... Поэтому, как и большинство моих сверстников, я занялся бизнесом. Поначалу хватались за всё подряд. Так все начинали - с китайских шмоток, с продуктов... Но прошло несколько лет, и я понял, что пора определяться.

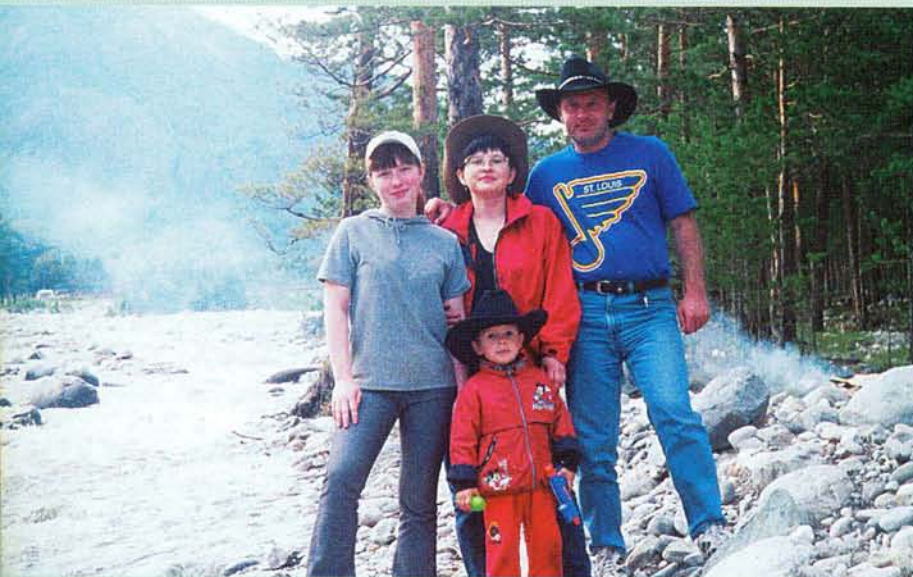
Уже тогда у меня была идея делать каталоги, вроде тех, что я видел в Америке. Для

американцев шопинг - понятие несуществующее. Они не тратят силы и время на поиски какой-нибудь вещи, обходя десятки магазинов и рассматривая тысячи витрин. Выбрать товар можно сидя дома, в уютном кресле, и листая специальный каталог. Вот вещь, вот ее цена, вот адрес магазина, где ее можно купить. Удобно? Безусловно.

Так вот, накопив стартовый капитал, мы создали "СибПосылторг", компанию, во многом унаследовавшую функции "Роспосылторга". Тогда-то я и понял, что моего образования недостаточно для полноценной работы. За счет каких-то общих представлений, за счет житейской сметки дела вести, конечно, удавалось. Но постоянно двигаться на ощупь невозможно. Надо было учиться.

Дальше имел место счастливый случай. От своей знакомой я услышал о Сибирско-американском факультете - она была его выпускницей. И я пошел учиться. И попал на Правительственную программу. С английским был порядок (семья Гудковых каждый год принимает у себя американскую семью в рамках программы "The Friendship Force" - авт.), цель обучения была ясна - развивать свой бизнес. Так я второй раз стал студентом.

Это было здорово. Вспоминаю лекции Крылова, Кулаковой, Евенко, Шендерова... Они говорили о том, что мне хотелось узнать: о маркетинге, о логистике, о бизнес-планах... Приводили примеры не из учебников, а из жизни, объясняли, где допущены ошибки в конкретном деле и как можно было бы их избежать. Особо тепло я вспоминаю своего научного руководителя Максима Безрядина. Кстати, на его факультатив "Продвижение..." мы ходили всем курсом, хотя эти занятия были не обязательными. Максим Васильевич ведь не только преподаватель, он еще и бизнесмен, поэтому на самый конкретный вопрос мог ответить "практически", а не "теоретически". Мы много с ним спорили по поводу моей дипломной работы, которая, кстати, называлась "Продвижение бизнес-плана почтовой



каталожной службы на территории Сибири и Дальнего Востока".

Учился я, можно сказать, без отрыва от производства. Свой бизнес - это ведь как ребенок, оставить невозможно. Но выбора не было. Полученные знания применялись тут же, на практике. В результате был создан рекламно-издательский центр "Полиграфика" и разработан первый в регионе журнал-каталог "City market". Мы создали его по примеру западных каталогов, и надо сказать, для многих наших клиентов размещение информации в нем стало удачным маркетинговым ходом. Так что, у "Полиграфики", надеюсь, есть будущее. И должен сказать, что во многом благодаря полученному в Байкальском институте бизнеса образованию.

**Марина Витальевна:  
"Личную жизнь и бизнес  
смешивать нельзя"**

Едва ли я устроилась бы на работу со своим техническим образованием, полученным при социализме (у Марины Витальевны диплом Киевского политехнического института). Конечно, можно было сидеть дома и заниматься воспитанием малыша. Но я считаю, женщина должна работать. Не для того, чтобы кормить семью - это мужское занятие, но для самореализации, для того, чтобы чувствовать себя полноценной личностью.

Когда сын уже подросток настолько, что у меня стало появляться свободное время, я решила получить хорошее образование, которое позволит устроиться на интересную работу, зарабатывать приличные деньги и видеть результаты своего труда.

Почувствовать себя снова студенткой оказалось очень приятно. Подкупала заинтересованность преподавателей в каждом студенте, их готовность помочь советом, дать ответ на какой-то конкретный вопрос. Сама система обучения выстроена по-другому. Кто хотел получить знания, тот их получил. А кто не хотел, тот, как говорится, спрыгнул с поезда...

Сейчас я работаю менеджером в компании "Астер-Пласт". На работе постоянно возникают задачи, требующие безотлагательного решения. И благодаря

полученным знаниям я представляю, что делать в том или ином случае. Это образование дает определенный фундамент: ты знаешь, где искать необходимую информацию, какие цифры и факты тебе нужны, чтобы принять решение. Кроме того, в "Астер-Пласт" реализуется мой дипломный проект, то есть конкретный бизнес-план по развитию предприятия. Что-то получается, что-то нет... Но работать интересно.

Почему я не работаю в "Полиграфике"? Это принципиально. Бизнес и личную жизнь смешивать нельзя. В Иркутске достаточно примеров того, как фирмы рушились из-за того, что родственники что-то там не поделили.

**Настя: "После практики  
нужна теория..."**

Настя с 14 лет работает в "Полиграфике". Обрабатывает анкеты, заполняет базу данных. В общем, толковый работник. Как говорит генеральный директор (он же глава семьи), Насте можно доверить ответственное дело и быть уверенным, что она сделает его так, как надо.

Будет ли Настя работать в "Полиграфике" или выберет что-то еще, пока неизвестно.

"Посмотрим, - уклончиво отвечает будущая студентка. - Сложно сейчас сказать что-то определенное. Надо сначала получить образование..."

Судьба дочери, конечно, волнует родителей. Но они уверены, что она выберет верный путь: "Настя с детства очень самостоятельна, - говорит Марина Витальевна. - Она уже сейчас вполне взрослый человек, способный нести ответственность за свои поступки. Чем она будет заниматься, где будет работать - дело ее. Мы уверены, что она добьется успеха".

"Конечно, я был бы рад, если бы дочь продолжала мой бизнес. Это я и как работодатель, и как отец говорю. Но если она выберет что-то другое, я не буду возражать. Пусть получит диплом, а дальше решает сама. Думаю, нам стоит следовать девизу американских родителей, - добавляет Дмитрий Викторович. - Наша обязанность - дать детям шанс, а уж как они распорядятся им - это их дело". ♦



**ПАПА,  
МЫ ОПАЗДЫВАЕМ  
В УНИВЕРСИТЕТ!**

**РАЗЛИЧНЫЕ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНО-  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ  
ПРОГРАММЫ ОТ АБИТУРИЕНТОВ  
ДО ПРОФЕССИОНАЛОВ**

**Современная  
семья:  
у нас один дом,  
у нас один  
университет**

**Иркутск, ул. Карла Маркса, 1,  
БИБММ ИГУ, ком. 112.  
Тел/факс: (3952) 24-19-02,  
(3952) 33-46-33,  
e-mail: son@buk.irk.ru,  
www.buk.irk.ru**







Информация - едва ли не единственная неоспоримая ценность в постиндустриальном обществе. Следовательно, способы ее передачи - одна из важнейших проблем сегодняшнего дня. От того, насколько эффективно будет транслироваться информация, зависит, в конечном счете, благополучие всего общества. **Текст: Иван Шульгин**

# Интернет - пространство коллективного разума

В беседе с Галиной КУРГАНСКОЙ, доктором физико-математических наук, руководителем Лаборатории информационных технологий БИБММ ИГУ, мы остановились лишь на одном аспекте этой проблемы - на образовании.

- Интернет-технологии позволяют взглянуть на самую идею образования с несколько иной точки зрения. Раньше обучение шло главным образом через передачу определенного объема знаний от человека к человеку, от преподавателя к студенту. Что в итоге будет знать студент, во многом зависело от преподавателя. Если преподаватель был хорошим, знания студента оказывались адекватными, актуальными. Если же за кафедрой стоял ретроград, студент получал набор безнадежно устаревших истин.

Сегодня цепочка "человек-человек" по-прежнему актуальна, но она перестала быть доминирующим способом передачи знаний. Главным источником информации по многим отраслям знания, по многим специальностям становится Интернет, как бы к этому ни относились. Тот, кто не берет оттуда информацию, со временем начинает отставать, остается где-то в стороне, на обочине прогресса.

Разумеется, Интернет предъявляет определенные требования к пользователю. Иногда Сеть называют глобальной свалкой. Но это точка

зрения тех, кто не умеет ориентироваться в нем. Зайдите в библиотеку и начните искать ... с угла. Едва ли вы сумеете обнаружить то, что вам нужно. А вот если вы умеете пользоваться каталогом, искомая книга через несколько минут будет у вас в руках. То же самое в Интернете: нужно знать, что ты ищешь, и знать, как это найти.

Следовательно, на настоящем этапе нет смысла в передаче какого-то конкретного знания - потому что его можно найти в сети Интернет, ресурсы которой постоянно растут и обновляются. Есть смысл научить студента самостоятельно добывать любую информацию, самостоятельно формулировать проблему и искать пути ее решения.

... Однако не стоит рассматривать Интернет исключительно как инструмент для передачи знаний. В виртуальном пространстве информация не только передается - она в нем формируется.

Процесс передачи информации (неважно, общаются люди лично или пишут друг другу письма) всегда сопровождается ее структуризацией. Стремясь донести мысль до собеседника, мы выделяем главное и второстепенное, приводим аргументы для доказательств тех или иных тезисов... А наш собеседник (опять же неважно, сидящий напротив или находящийся за тысячи кило-

метров), вступая в дискуссию, демонстрирует свое видение предмета. Таким образом, общее знание конкретизируется, формируется: открываются новые аспекты проблемы, вводятся новые понятия...

Это отлично видно на примере наших учебных курсов. В какой-то момент курс начинает жить сам, независимо от разработчика, своей собственной жизнью. Студенты выкладывают дополнительную информацию, выполняют задания совсем не так, как ожидалось, и если даешь им возможность сразу менять что-то в курсе, курс развивается, обогащается, постепенно приближаясь к совершенству.

... «Система Гекадем», в которой мы работаем, за этот год обросла новыми возможностями. У нас появился очень важный элемент - возможность групповой работы с интернет-курсом. Теперь студент может общаться не только с преподавателем, но и с другими студентами. Я объ-



вялю какой-то групповой проект, и студенты начинают над ним работать. Они знакомятся с материалами; обмениваясь мнениями в телеконференции, определяют пути решения поставленной перед ними задачи, делят между собой фронт работ и командой выполняют задание.

Это гораздо эффективнее, чем традиционный семинар. Когда одновременно пытаются высказаться 12 человек, это шум и гам. И ведь только трое из этих 12

Не стоит рассматривать Интернет исключительно как инструмент для передачи знаний. В виртуальном пространстве информация не только передается - она в нем формируется.

говорят по делу. Хорошо, если человек пять слушает, что говорят эти трое. А остальные? Они создают "шумовой фон". Получается, коэффициент обучения очень низкий.

В результате работы в Сети, будь то индивидуальное задание или групповой проект, я вижу каждого. И у каждого создается впечатление, что он у меня единственный и что я все про него знаю и помню!

...Нередко приходится слышать, что Интернет разобщает людей. Неправда! Переписка в Сети может быть очень эмоциональной. Есть студенты, с которыми мы пере-

писываемся в течение полугода. Я видела их всего один раз на лекции. Но наше общение - причем сугубо индивидуальное - с успехом продолжается. Разве при очном обучении я могла бы себе такое позволить?

Кроме того, и у меня, и у других участников общения (хочу заметить, что общаемся мы все-таки по делу; как правило, в процессе работы над тем или иным проектом) складывается полное и многомерное представление о каждом участнике. Кто-то лидер, кто-то ведомый, кто-то авантюрист, кто-то консерватор. Все на виду - способно-

сти, амбиции, культурный уровень...Общение в Сети позволяет видеть человека целиком. Это важно мне как преподавателю, потому что только так я могу увидеть, что мой двоичник на самом деле «глыба»; и это важно студентам, которые должны понимать, что жизнь многомерна и в ней далеко не все можно свести к оценке.

Разумеется, речь в данном случае не идет о тестах on-line это лишь средство объективного контроля. Я говорю о полноценной переписке, имею в виду общение

через интернет по какой-либо проблеме.

Совместная работа над проектами касается не только учебного процесса, это модель работы вообще виртуальной организации. Глобальная сеть не знает границ и расстояний, здесь нивелируется все, кроме идей. Не имеет значения ни возраст, ни национальность, ни социальный статус. Важно, что ты думаешь по тому или иному конкретному поводу. И важно, что твои мысли соединяются с мыслями других людей.

Интернет вполне можно рассматривать как пространство коллективного разума. ♦

## ОБРАЗОВАНИЕ КАК ВИРТУАЛЬНАЯ СРЕДА

Обучение людей сегодня получает новую и неожиданную перспективу. Выясняется, что остановить или нейтрализовать последствия инженерно-конструкторских проектов при экономически организованной системе хозяйства невозможно. Создание новых проектов, соответствующих современным достижениям, ничего, по сути, не меняет - они будут так же устаревать, как нынешние, и следующие поколения будут так же, как мы сегодня, ломать голову, например, над изменением существующих инженерных систем с целью получения прибыли.

В этой связи обучение как передача знаний от одного поколения к другому лишь временно улучшает ситуацию, а в более отдаленном будущем ведет к хозяйственной стагнации и биологическому вымиранию отдельных территорий.

Постинженерное время, названное "информационной эпохой", не имеет привычной нам целостности. Каждый имеющий претензию на образование себя как чело-

века может построить свой Мир. Первоначально виртуальный, но постепенно превращающийся в реально ощутимый. Это задает новые требования к образовательным структурам.

Для примера приведу три разных типа трансляции знания и разные режимы их реализации.

Алгоритмизированное регулярное и рациональное знание транслируется через набор стандартных процедур, правил, алгоритмов. Соответственно, это требует последовательности, регулярности и дисциплинированности от обучающихся. Усвоение этих знаний поддается однозначной и стандартизированной оценке. Формальная организация - хорошо известная нам урочная система.

Игровое интенсивное погружение в разные среды (лингвистические, управленческие, интеллектуальные) предполагает освоение не алгоритмизируемых знаний. Например, ребенок 4-5 лет правильно говорит, "не зная" правил языка. Этот тип обучения характеризуется иррегулярностью и происходит даже в отсутствие желания

учащихся "отдаться игре", принять игровые правила. Игровая форма слабо нормируется, а результаты существуют либо в игре, либо при воспроизведении игровой ситуации. С точки зрения традиционной системы игровое погружение выглядит как хаос и разрушение "классических традиций" системы образования.

Дистанционное образование включает в себя освоение и создание новых виртуальных знаний и умений, которые более чем наполовину не имеют "параллельного" применения в реальности. Эти знания не нормированы, наличие их актуально для учащегося, результатом их применения является организованная среда общения. Такое образование невозможно, если человек не умеет ставить перед собой цели, не обладает волей для их достижения.

Можно ли соединить столь разные методы обучения? На мой взгляд - да!

**Олег ШЕНДЕРОВ,**  
к. ф. н., доцент кафедры менеджмента БИБММ ИГУ



# Бизнес-образование. Чему и как учить?

Учить сегодня тому, как добиться успеха завтра - задача не из простых. В этом случае "не работают" традиционные методы; отлично зарекомендовавшие себя приемы не дают результата. Предугадать, каким будет мир через год, через десять, через сто лет, невозможно. Однако это не значит, что поставленная задача невыполнима в принципе. В БИБММ считают, что научить процветать завтра вполне можно. Необходимо лишь сформировать определенный набор навыков. Тот, кто вступает в рыночные отношения, должен уметь анализировать ситуацию, находить нестандартные решения, ставить перед собою и другими цели и достигать их. **Олег ШЕНДЕРОВ, к. ф. н., доцент кафедры менеджмента БИБММ ИГУ**

## Обратить перегородки!

"Обычное знание", передаваемое посредством лекций и учебников по множеству предметов, создает профессионалов, хороших специалистов, у которых голова разгорюжена (если не сказать разгромлена) множеством стен и перегородок в соответствии с учебными дисциплинами.

Физик смотрит на раду после дождя и говорит: "Смотрите - разложение солнечного спектра!". Специалист по лечебной физкультуре видит асимметрию движений рук танцовщицы: "Так, здесь была травма кисти...". Специалисты не видят красоты радуги и движений танца: специальное знание задает очень узкий, "профессиональный" взгляд на вещи.

Управленец - это человек, который имеет дело со стенами, находящимися в головах людей. Как в

чужих, так и в своей собственной.

Бизнес-образование - особая сфера, включающая не только гуманитарные, точные и естественнонаучные знания, но и чужой практический опыт. Знания можно сделать своими - вы зубрить, выучить, а опыт? И если всех будущих участников бизнеса (не важно - большого, среднего или малого) учат через одни и те же знания, одному и тому же вчерашнему опыту, достигнут ли они чего-то за счет такого обучения?

Был такой советский анекдот. В садике спрашивали: «Кто это такой, дети: серенький, длинные ушки, маленький хвостик?». Дети молчали. "Ну что же вы, мы каждый день о нем рассказывали!". Тогда дети хором отвечали: "Дедушка Ленин!". Мы смеялись над советской системой обучения, не ведая, что любая другая система устроена точно так же. Если вам в течение 5 лет рас-

сказывать про конкуренцию, то, выйдя "из детсада", вы будете везде видеть этого "зайчика" и на все возникающие вопросы отвечать рецептами из учебников, основы которых заложены больше сотни лет назад.

## Конкуренция и ее истинная причина

Конкуренция на самом деле возникает пото-

му, что всех учат одинаково (в соответствии со стандартами бизнес-образования)! Можно привести много примеров, подтверждающих, что бизнес-образование есть механизм передачи стереотипов ведения бизнеса из головы преподавателя в головы студентов, и доказывающих, что другого обучения быть не может.

Как же учить инновациям в такой ситуации?



## Задача инновационных изменений не может быть выполнена на 99%, так же, как невозможно перепрыгнуть пропасть на 99%.

Например, принять стереотипы как данность и научиться выделять все возможные стереотипные подходы в каждом конкретном случае. При любом раскладе их будет как минимум три - позитивный анализ происходящего ("все идет как задумано"), негативный ("все идет не так") и нейтральный или неопределенный ("не хуже, чем у других" или "недостаточно информации"). Именно со стереотипами прежде всего приходится работать при реализации чего-либо нового.

Таким образом главным предметом инновационного менеджмента будут не "научные и технологические нововведения" (как определяет образовательный стандарт), а умение выделять из потока событий ключевые моменты, понимать ситуацию и цели действующих сил.

Любое действие, которое осуществляет отдельный человек, на первый взгляд кажется только действием этого человека. Умение увидеть за этим действием движущие силы осваивает не каждый. А просчитать, что именно это действие вызовет цепь других, еще сложнее.

### Нестандартное видение + мотивация = инновация

... Первые вопросы по предмету для тех, кто совмещает активный бизнес с дистанционным образованием:

- Сегодня Вы, как всегда, рано проснулись, встали и начали свой обычный день. Так вот вопрос. Вы встали, пото-

му что "надо" или потому что "хочется"?

- А на работу идти хочется?

- Утром, когда Вы подходите к проходной, идете к своему рабочему месту, здороваясь со своими коллегами, подчиненными, сотрудниками других подразделений, Вы ощущаете прилив энергии и хорошего настроения на новый рабочий день?

Инновационные изменения в качестве первого ключевого условия содержат в себе требование наличия собственной воли у организатора.

Воля - это обладание как минимум двумя качествами: умением ставить цели и необходимой для достижения цели энергией. Если что-то делается Вами без желания или вопреки Вашему желанию, то дело, может быть, и не пострадает, но пострадаете Вы, поскольку негатив разрушает внутреннюю целостность личности и физическое здоровье.

Негатив всегда лучше виден на примере подчиненных: если при еженедельной планерке выясняется, что поставленная Вами задача не выполнена, цель не достигнута и в качестве обоснования такого результата подчиненный рассказывает, что ему "не хватило времени", «не было средств», «смежники подвели», и т.п., это означает, что он не рассматривал поставленную Вами задачу как свою собственную. У него не было желания достичь результата.

В стандартных учебниках эта ситуация рассматривается как недостаточная мотивация. Ру-

ководитель при постановке очередной задачи либо "цепляет" этот внутренний импульс подчиненного, либо нет. Отсюда и результат (мы не обсуждаем здесь вопрос профессионального соответствия Вашего сотрудника-подчиненного).

Та же самая претензия может быть предъявлена и к Вам как к организатору изменений. Соответствуют ли стоящие перед Вами производственные задачи Вашим желаниям? Находите ли Вы в них реализацию своих расчетов, идей, стремлений? Притягивает ли Вас цель? Собственно, именно реализация этой цели и порождает необходимость инновационных изменений в бизнесе.

В ходе постановки и решения ежедневных рутинных задач (в ситуации стабильности бизнеса и при устоявшемся технологическом процессе) реализуется простое правило: все задачи не выполняются. Обычно 20% решенных задач дают 80% результата. Производство работает, технологические требования "в общем и целом" выполняются, качество продукции "соответствует".

Эмпирические исследования показывают, что такие результаты в стабильной ситуации достигаются, даже если третья часть рабочих задач не доводится до конца. Чаще всего это задачи, не имеющие прямого отношения к текущему технологическому процессу ("третьестепенной важности"), например, организация движения документооборота, прохождения информации, условий труда, под-

готовительных и предварительных работ и пр.

В отличие от этого задача инновационных изменений не может быть выполнена на 99%, так же, как невозможно перепрыгнуть пропасть на 99%. "Недоведение" задачи до результата ведет к размыванию, разрушению нового порядка, в итоге нововведения достаточно быстро и незаметно сходят на нет. Таким образом, на первый план выходит точная постановка задачи самому себе. О руководителе среднего звена можно говорить как о профессионале только тогда, когда он умеет найти ответ на три вопроса:

1. В чем состоит новая (инновационная) задача?

2. Какой предполагается результат после ее решения?

3. Как он должен быть достигнут?

После ответа на эти вопросы менеджер определяет условия, при которых результат может быть достигнут: кто из сотрудников будет участвовать в решении задачи, каковы необходимые финансовые, физические и временные ресурсы.

Следующим шагом менеджер определяет, согласуются ли между собой формулировка задачи, предполагаемый результат и имеющиеся ресурсы (или условия, в которых задача будет выполняться). То есть он определяет критерии, на основании которых в итоге, по получению результата, сможет сказать, что "не смотря на..." или, наоборот "благодаря чему..." выполнена именно та задача, которая ставилась. ♦

# Байкальский институт бизнеса и международного менеджмента ИГУ в 2002-2003 учебном году

**1 сентября** Начало нового учебного года в БИБММ ИГУ

**13 сентября - 31 декабря** Для чтения лекций студентам САФ приглашена Филлис Смит Пембертон (США)

**16-17 сентября** Для студентов САФ и участников Корпоративного Университета спецкурс "Реструктуризация системы, управления и управление рисками компаний" прочитал профессор МГУ, первый проректор Международного Университета (Москва) д.э.н. Берлин А.Д.

**18 сентября** Для участия в церемонии вручения дипломов выпускникам БИБММ ИГУ в Иркутск приехали представители Высшей школы экономики (Москва), Высшей школы международного бизнеса (Москва), Государственного университета управления (Москва), МГИМО, Калининградского института международного бизнеса, Университетского Колледжа Мэрилендского Университета (США), Международного Университета (Москва).

**18 сентября** Прошли переговоры директора БИБММ ИГУ Саунина В.Н. с директором Института Кеннана (США) Блэром Рублом. Речь шла о продолжении сотрудничества, которое начато между институтами в 2000 году.

**19 сентября** В рамках II Байкальского Экономического Форума круглый стол "Корпоративное управление".

**20 сентября** Переговоры о сотрудничестве с проректором Калининградского института международного бизнеса Мусиным М.Э.

**20 сентября** В рамках сотрудничества с ГУУ короткие спецкурсы для студентов ФБМ прочитал Марыженков В.А., зав.кафедрой "Управление финансовыми рисками", д.э.н., профессор

**21 сентября** Торжественная церемония вручения дипломов выпускникам различных программ БИБММ ГОУ ВПО ИГУ. Дипломы бакалавров от ИГУ получили: с отличием - 9 человек, без отличия - 15 человек. Дипломы бакалавров от Мэрилендского университета получили - 25 человек. Дипломы специалистов от ИГУ (заочно-дистанционная программа): с отличием - 2 человека, без отличия - 65 человек.

**24 сентября** Встреча Саунина В.Н. и Семенова А.В. на "Усольехимфармкомбинате" с генеральным директором Орловым А.И. и коммерческим директором Татариновым А.О. Переговоры об участии химфармкомбинаи в программах Корпо-

ративного Университета и наборе персонала на переподготовку под диплом ГУУ (г. Москва).

**30 сентября** Переговоры Саунина В.Н. с ректором ИГЛУ Воскобойником Г.Д. о сотрудничестве в совместной программе с Австралийским Университетом.

**10 октября** Встреча Семенова А.В. с генеральным директором "Усольехимпрома" о сотрудничестве по обучению кадров, участию в Корпоративном Университете, использовании "ГЕКАДЕМ".

**10 октября** На САФ состоялась встреча выпускников и преподавателей САФ с представителем Американского совета по международному образованию Сергеем Вотяговым.

**17 октября** Презентация австралийской программы на САФе.

**18 октября** Прошли переговоры директора БИБММ ИГУ Саунина В.Н. с заместителем генерального директора, начальником Управления кадровых ресурсов ЗАО "Илимп Палп Энтерпрайз" Новиковой Т. Я. Речь шла о сотрудничестве в области подготовки кадров для ОАО "Усть-Илимский ЛПК" и ОАО Братсккомплексхолдинг "Целлюлозно-картонный комбинат".

**20 октября** Футбольная команда САФ заняла II место в первенстве ИГУ.

**21 - 22 октября** САФ с рабочим визитом посетила Мишель Жонсон, представитель Бюро образовательных и культурных обменов Госдепартамента США, проведены переговоры (Саунин В.Н.). Целью визита было ознакомление с ходом работ по выполнению гранта, выделенного Государственным Департаментом США для исследования микрокредитования малых предприятий применительно к России. В работе над грантом принимают участие студенты и преподаватели САФ и Университета штата Вашингтон (г.Сиэтл)..

**23 октября** Команда по пейнтболу САФ заняла II место в первенстве ИГУ.

**29 октября** Лекции по политологии доктора Чарльза Е. Зиглера, университет г. Луисвилл.

**31 октября** Торжественное празднование "Хэллоуин" на САФ.

**Ноябрь** Победителем ноябрьского конкурса - совместного проекта "Лучшие бизнес-решения", проводимого журналом "Секрет фирмы" и Сообществом мене-

джеров и профессионалов, стал выпускник САФ Виктор Ларионов.

**2 ноября** На факультете бизнеса и менеджмента БИБММ ИГУ состоялось открытие новой программы переподготовки, выполняемой в сотрудничестве с Государственным университетом управления (Москва).

**11 - 15 ноября** В БИБММ ИГУ состоялся российско-канадский семинар по Корпоративному управлению "Корпоративное управление: уверенность и доверие инвесторов как двигатель рыночной экономики". Преподаватели: д.ф.м.н. Константинов Г.Н., Пирогов Н.К., доктор Джанет Кипинг (Канада), доктор Стюарт Мани (Канада).

**11 - 15 ноября** Семинар на ИАПО «Реструктуризация предприятия».

**12 - 27 ноября** Командировка Курганской Г.С. в г. Сандерленд (Великобритания) для выполнения работ по подготовке проекта ТАСИС

**17 ноября** Международный день студентов, посвящение в студенты первокурсников САФ.

**22 - 25 ноября** Проведение семинара в г. Усть-Илимске (Усть-Илимский ЛПК) "Формирование управленческих команд. Личностные стратегии развития"

**26 ноября** Японский центр в Хабаровске сообщил фамилии участников стажировки в Японии (г.Токио)

**2 декабря** Открытие на САФ выставки фотохудожественных работ профессора ИГУ Леонида Леонтьевича Ермолинского.

**5 декабря** Семенов А.В., Шиверских М.Р. - переговоры на БЦБК (г. Байкальск) с зам. генерального директора Тютриным А.А. и начальником службы управления персоналом Важениным А.В. о продолжении работы БЦБК в составе Корпоративного Университета и о плане обучения кадров в 2003 году

**9 - 11 декабря** Семинар на БЦКК «Эффективные аспекты постановки бизнес-процессов» (г. Братск)

**10 декабря** Подписан в печать очередной выпуск научных работ аспирантов - выпускников САФ.

**10 декабря** Курганская Г.С. (протокол заседания Ученого Совета ИГУ № 2 от 03.12.2002 г. и приказ ИГУ № 2214-2 от 10.12.2002 г.) избрана на должность профессора кафедры информационных технологий в управлении

**15 декабря** Проведение теста TOEFL для студентов 1, 2, 3 курсов Сибирско-американского факультета менеджмента.

**16 - 22 декабря** Проведение семинара в г. Усть-Илимске (Усть-Илимский ЛПК) "Формирование управленческих команд. Личностные стратегии развития".

**23 - 27 декабря** Командировка Шенде-

рова О.Б. в г. Москву для ведения переговоров с руководством РУСАЛа о подписании договора и в г. Переяславль-Залесский для приема дипломных проектов у выпускников НОУ "Университет г. Переяславля"

**15 января - 6 марта** Web-семинар Всемирного банка по социальной ответственности бизнеса для студентов и слушателей БИБММ - "Введение в курс "Социальная ответственность корпораций и стабильная конкурентоспособность". Семинар проводится на английском языке.

**16 января** Совещание проректора ИГУ Гутника И.Н. с деканами факультетов по интернет-обучению студентов университета

**23 января** Участие Саунина В.Н. в работе съезда ТПП Восточной Сибири

**4 - 6 февраля** Семинар для преподавателей английского языка школ г.Иркутска и Иркутской области. Тема семинара - "Актуальные вопросы преподавания английского языка и страноведение". Семинар организован по линии повышения квалификации учителей.

**5 - 7 февраля** Семинар "Практика финансового управления компанией. Финансовые аспекты реструктуризации" (профессор ГУУ Морыженков В.А.)

**5 - 7 февраля** Семинар "Маркетинговые исследования рынка и анализ конкурентов" (профессор ГУУ Азоев А.А.)

**6 - 11 февраля** Командировка Донского В.Ф. в г. Сан-Франциско (США) для организации зарубежной практики студентов.

**8 - 16 февраля** Командировка Ильиной Н.В. в г. Москву для участия в координационном совещании Британского Совета.

**11 - 13 февраля** Командировка Курганской Г.С. в г. Улан-Удэ для проведения семинара до дистанционному обучению.

**18 - 24 февраля** Командировка Донского В.Ф. в г. Сизтл (США) для организации зарубежной практики студентов.

**18 - 24 февраля** Командировка Курганской Г.С. в г. Москву для участия в семинаре Института прикладной математики РАН РФ.

**19 февраля** Переговоры Саунина В.Н., Константинова Г.Н. с руководителем программ Института Всемирного банка по семинару о социальной ответственности

**26 февраля** Участие Саунина В.Н. в областном активе по вопросам экономической стратегии Иркутской области

**27 февраля** С февраля на сибирско-американском факультете менеджмента началась подготовка студентов по программе дополнительной квалификации

"Переводчик в сфере профессиональной коммуникации".

**5 марта** Презентация в БИБММ новых Интернет-курсов.

**5 марта** Изменился сайт БИБММ ИГУ. Новая версия разработана сотрудниками Лаборатории информационных технологий БИБММ ИГУ Песковой Л. и Юдалевич Н.

**11 марта** Решением Правления Восточно-Сибирской ТПП Байкальский институт бизнеса и международного менеджмента принят в члены Торгово-Промышленной Палаты РФ.

**25 марта** Переговоры (Саунин В.Н., Семенов А.В., Шиверских М.Р.) с ведущим специалистом компании Илим ПАЛп Энтерпрайз Шарановой В.О.

**28 марта - 31 мая** На САФ находится научный сотрудник Кэролин И. Джонс

**30 марта** День открытых дверей на СА-Фе. Более 115 человек, абитуриенты и их родители, посетили факультет.

**15 апреля** По итогам интернет-семинара (среди российских участников этого семинара были 390 человек из Иркутска и Иркутской области), организованного Институтом Всемирного банка, проведен круглый стол "Социальная ответственность бизнеса. Опыт региона".

**15 - 18 апреля** По гранту Правительства Канады состоялся Российско-канадский семинар "Корпоративное управление".

**20 - 27 апреля** Командировка Саунина В.Н. в г. Москву для участия в конференции "Реализация российской программы МВА: опыт, проблемы, перспективы" и в г. Нижний Новгород для участия в конференции "Бизнес и бизнес-образование: десять лет спустя" и в Совете РАБО.

**21 - 24 апреля** Командировка Шиверских М.Р. и Курганской Г.С. для проведения семинара для преподавателей ГУУ по разработке курсов в системе "ГЕКАДЕМ".

**22 - 25 апреля** По гранту Правительства Канады состоялся Российско-канадский семинар "Создание хороших отношений между компанией и местным населением".

**24 - 25 апреля** В БИБММ состоялись защиты дипломных работ по Правительственной программе подготовки управленческих кадров.

**25 апреля** В зале Научной библиотеки ИГУ председатель Государственной аттестационной комиссии, вице-губернатор Иркутской области Думова И. И. торжественно вручила выпускникам Правительственной программы дипломы Академии народного хозяйства при Правительстве РФ.

**30 мая - 29 июля** Командировка Уса-

новой Н.Г. в г. Киль (Германия) для обучения в летней экономической школе.

**2 июня** в Школе английского языка БИБММ ИГУ состоялось торжественное вручение сертификатов выпускникам программ: английский для школьников 10-11 классов и подготовка к тесту TOEFL.

**3 - 6 июня** По гранту Правительства Канады состоялся Российско-канадский семинар "Управленческий учет".

**9 - 14 июня** на САФ прошел семинар для учителей английского языка школ Иркутской области (Иркутск, Ангарск, Тулун, Бохан, учителей школ Черемховского, Куйтунского, Баяндаевского, Аларского, Усольского, Осинского, Иркутского районов).

**11 июня** на ФБМ прошли защиты дипломных работ в программе профессиональной переподготовки. 22 специалиста из Иркутска, Саянска, Ангарска, Улан-Удэ, Усть-Илимска, Братска успешно завершили свое обучение.

**11 июня** на САФ прошла презентация итогового дипломного проекта "Оценка эффективности производства специалистов 2003". Так назвали выпускники САФ торжественное вручение дипломов специалистов. Презентация прошла блестяще и получила оценку "отлично".

**16 июня** на ФБМ прошли вступительные экзамены на Правительственную программу. 86 человек участвовало в отборе.

**16 июня** На сайте [www.stud.buk.irk.ru](http://www.stud.buk.irk.ru) открылся конкурс студенческих работ "Интернет на службу бизнесу - 2003".

**25 июня** Открытие приемной комиссии Сибирско-американского факультета менеджмента для поступающих в 2003 году

**30 июня** Начались занятия на курсах английского языка для абитуриентов САФ

**8 - 12 июля** на прошла ФБМ. Защита дипломных работ на заочно-дистанционной программе второго высшего образования.

**С 16 по 23 июля** Вступительные экзамены для абитуриентов САФ

**21 июля** Состоялась встреча посла США в России г-на Александра Вершбоу с профессорско-преподавательским составом и студентами Сибирско-американского факультета менеджмента БИБММ ИГУ.

**28 июля** 84 абитуриента, успешно выдержавшие вступительные испытания, зачислены на 1 курс Сибирско-американского факультета менеджмента.