

О пользе дождевых червей

и других представителей фауны

Милена ЛИТВИНОВА

Павла Никифорова, окончившего Сибирско-Американский факультет менеджмента в 1998 году, сложно назвать яппи — слишком скромно он держится для человека, сделавшего внушительную карьеру. Тем не менее, всего за 10 лет, прошедших с момента окончания САФа, он сумел вырасти из рядового сотрудника банка до директора филиала лизинговой компании «РЕСОТРАСТ-Иркутск».



— Вы обладатель диплома одного из самых престижных вузов. Успешный человек, который знает, что хочет от жизни. Наверняка и решение о выборе вуза было принято задолго до последнего школьного звонка?

— Ничего подобного. Окончив школу, я, честно говоря, не имел четкого представления, чем хочу заниматься. А поскольку мой отец агроном (причем, по призванию), то и мне посоветовал пойти в сельхозинститут. И я пошел, но... срезался на вопросе о дождевых червях. Как выяснилось, к счастью. Но раздумывать о том, куда же поступить, пришлось недолго: отец моего приятеля предложил мне устроиться в университет сторожем-вахтером. Делать было все равно особо нечего, и я согласился. Уже потом выяснилось, что сторож требовался на САФе. И, конечно, познакомившись с факультетом изнутри, я понял, что хочу учиться только здесь. Сам начал усиленно готовиться к экзамену по английскому. И, кстати, во время вступительных испытаний сдал его вполне успешно. Но за сочинение получил «неуд». Тогда в поисках финансовой поддержки я пошел по крупным предприятиям Иркутска. И всюду встретил непонимание. А один из производителей мне прямо заявил, что «через пять лет таких менеджеров будет как собак нерезаных». Одним словом, попытку поступления пришлось повторить через год. Тогда проходной бал был успешно набран, и я стал студентом третьего набора САФа, заняв одно из 15-ти бюджетных мест.

— Оправдались ли ваши ожидания относительно факультета?

— Абсолютно. Я ни минуты не пожалел о том, что потратил столько сил и времени, чтобы поступить на САФ. Трудно выделить что-то одно, интересного было немало. Прежде всего, было много английского, ведь занятия вели преподаватели из Америки. Блестяще преподавал математику Александр Диагенов,

декан факультета. А от преподавателя по спецкурсу «Системное мышление» Геннадия Константинова я получил сертификат как самый лучший студент по этой дисциплине. За какие заслуги, для меня до сих пор загадка (смеется, — авт.).

Запомнились также лекции по истории Владимира Буханцова. Но даже больше лекций запала в память его так называемая «система дискриминации».

— ??

— На одном из первых занятий он объявил нам, что дискриминация в том или ином виде наличествует буквально везде и она даже полезна. Тогда нам это было совершенно непонятно и даже вызвало возмущение. Но когда на ближайшем экзамене «дискриминации» были подвергнуты фактически все обитатели задних парт, стало ясно — преподаватель по-своему прав.

Если серьезно, то запомнились и принесли реальную пользу как раз те дисциплины, которые давались тяжело. Скажем, деловой английский. Чем больше усилий я на него тратил, тем больше в конечном итоге разбирался в языке. Я и теперь, спустя столько лет, стараюсь следить за тем, как пишу и изъясняюсь и на русском, и на иностранном.

А вообще, мы еще тогда отметили радикальное отличие российской системы образования от американской. В нашей превалирует творческое начало. Наши преподаватели буквально живут своей работой. Многие очень глубоко знают свой предмет, имеют обо всем происходящем собственное мнение. А у их заокеанских коллег, как правило, мнение четко совпадает с тем, что написано в учебниках, да и сам процесс обучения излишне формализован.

— **Как вы оцениваете тот «стартовый капитал», который вам дали на САФе?**

— Сначала я думал, что вот сейчас мне расскажут, как делать успешный бизнес. Буквально чертежики предоставят. Но вскоре выяснилось, что готовых схем никто не даст — их просто не существует. Могут быть заданы лишь направления, по которым и надо продвигаться вперед. Все остальное — личная инициатива.

К тому же, с годами выяснилось, что сам по себе диплом престижного вуза — условие для успеха необходимое, но далеко не достаточное. Это сначала работодатель придирчиво изучает ваши корочки. А некоторым вообще безразлично, где ты учился, они сразу спрашивают, с какой программой человек пришел в компанию. Затем наблюдают, чего ты стоишь сам по себе. Оргвыводы о «новобранцах» обычно делают уже через две-три недели работы.

— **Сейчас в РЕСО проходят практику студенты САФ. Какую оценку вы бы поставили нынешним воспитанникам alma-mater?**

— Тем, кто пришел «для галочки» (это ведь сразу видно), отказал уже после первой беседы. Но в большинстве ребята очень интересные — чувствуется и желание преуспеть, и блестящая теоретическая база. После окончания университета такие без работы долго не сидят. Они способны двигать дело — рабо-

тотатели это ценят. Да, выпускники САФа не всегда удобны: не будут бездумно исполнять указания начальства — наоборот, не побоятся возразить, предложить свой вариант решения проблемы, будут настаивать на своем, если чувствуют, что правы... В чем-то я узнаю самого себя...

— **А у вас лично поиск первого места службы много времени занял?**

— Помнится, наши американские преподаватели говорили так: к первой работе всерьез не относитесь, потому что именно там совершается самое большое количество ошибок. И во многом они были правы.

Поиск работы начался еще до получения диплома, на пятом курсе. Тогда считалось наиболее престижным работать в банках. Поэтому, первое, что я сделал, составил список всех иркутских банков и во все по очереди занес свое резюме. Не буду хвастаться, но уже тогда, без опыта и даже без диплома получил три предложения о работе. В конце концов, выбор пал на «Восточно-Сибирский коммерческий банк». И все там складывалось для меня вполне успешно, но вскоре в банковском секторе разразился кризис. Мне предложили новое место работы, потом следующее... Таким образом, за девять лет по тем или иным причинам я сменил пять банков.

— **Перемены оказались к лучшему?**

— Думаю, да. Если человек перерос свою должность или потерял интерес к тому, чем занимается, он должен найти в себе силы закрыть эту дверь. Ведь на работе (как и в любой другой сфере) мы получаем ровно столько, сколько отдаем. Если отдавать больше не хочется, надо уйти. Только в этом случае перед нами могут распахнуться новые возможности. А простор для личного профессионального роста, на мой взгляд, есть всегда.

Я очень благодарен своим преподавателям за то, что они заложили в нас важнейшее качество — навык постоянно учиться. Мир вокруг меняется каждую минуту, и если человек не успевает за этими переменами, он очень скоро окажется никому не интересен и будет вынужден сойти с дистанции.

— **Именно поэтому вы намерены получить МВА?**

— Возможно. Решил: как минимум, узнаю много нового. Познакомлюсь с интересными людьми. Они ведь тоже источник новых знаний, без которого довольно сложно оставаться постоянно подключенным к современному информационному полю, всегда быть в курсе того, что там происходит...

— **Как вы планируете дальнейшую карьеру?**

— Для меня очень важно, чтобы работать было интересно. То, чем я сейчас занимаюсь в РЕСО, — как раз очень интересно. Мне всегда хотелось такую работу, которая была бы связана с реальным сектором экономики, способствовала его развитию. И такая работа нашлась — в компании РЕСО я занимаюсь лизингом, одним из наиболее эффективных способов обновления основных фондов предприятия. Это близко к финансовой деятельности, но намного динамичнее. Пока меня здесь все устраивает. ■