



Пусть меня научат!

Ирина ПОЛОНСКАЯ

Кем становятся выпускники САФа? Вопрос не праздный, особенно для тех, кто сегодня выбирает будущую профессию. Ответим так: они становятся теми, кем мечтали стать. И даже теми, кем и не мечтали. Потому что образование, полученное в стенах нашего факультета, позволяет раскрыться личности, дает крылья.

Не все наши выпускники делают головокружительные карьеры, становясь топ-менеджерами транснациональных корпораций, не все, начав с нуля, превращаются в новых Ротшильдов, не все к тридцати годам занимают кресла сенаторов — хотя и таких примеров немало. Но гораздо важнее, что все они, без исключения, получают возможность реализоваться в интересной для себя сфере. Банковское дело и финансы, энергетика и природные ресурсы, промышленность и транспорт, фундаментальная наука и современные технологии, ресторанный бизнес и туризм, индустрия красоты и спорт, и многое, многое другое... Что бы они ни выбрали, образование, полученное на САФе, гарантирует им успех... И возможность двигаться дальше, открывая для себя новые горизонты.

Кто может у нас учиться? Тот, кто готов прилагать усилия для достижения цели. А склад ума и особенности характера значения не имеют: на САФе одинаково уютно и «ботаникам», и «бунтарям» — потому что здесь уважают чужое мнение и ценят индивидуальность. На нашем факультете самое место «не таким, как все» — так как здесь помогают превратить слабости в преимущества, и «самым обыкновенным» — поскольку на самом деле они совсем не такие, какими себе пока кажутся...

И еще два слова для родителей: вкладывая средства в образование своего ребенка, вы помогаете ему обрести нечто большее, чем просто документ о высшем образовании. Вы дарите ему пуговку в мир, полный возможностей.

Ведущий специалист по маркетингу, рекламе
и CRM Бренд-менеджер Оценщик
рисков **Исполнительный**
директор Руководитель
проектов **Финансовый** директор
Аудитор Региональный
представитель Координатор
отдела логистики Помощник
президента фонда Коммерческий
аналитик **Экономист** Директор по
развитию Специалист инвестиционного
департамента **Генеральный**
директор Менеджер по персоналу
Кредитный инспектор Маркетолог
Предприниматель Вице-президент
Главный бухгалтер Экономист **Бренд-**
амбассадор Депутат Госдумы
Руководитель отдела поддержки
бизнес-приложений Преподаватель САФ
Научный сотрудник Начальник отдела
рекламы Заместитель директора
по производству Ведущий специалист
по маркетингу, рекламе и CRM **Бренд-**
менеджер Оценщик рисков
Исполнительный директор Руководитель
проектов **Финансовый**
директор Аудитор Региональный
представитель Координатор отдела
логистики **Помощник президента**
фонда Коммерческий аналитик
Экономист Директор по
развитию Специалист инвестиционного
департамента **Генеральный**
директор Менеджер по персоналу
Кредитный инспектор **Маркетолог**
Предприниматель Вице-президент
Главный бухгалтер Экономист **Бренд-**
амбассадор **Депутат Госдумы**
Руководитель отдела поддержки



Человек с портфелем

Мария ОГНЕВА

У Виктора Теленкевича очень серьезная должность — он начальник отдела стратегических разработок министерства экономического развития, труда, науки и высшей школы Иркутской области. О госслужбе он, по собственному признанию, не мечтал, однако теперь считает, что «все к лучшему».

— Работать я начал еще до окончания обучения. Сперва это были временные должности — на лето. Полноценно же трудиться стал на пятом курсе, когда устроился в строительную организацию. Но спустя полгода понял, что это не мое. В сентябре 2005 года я поступил на государственную службу в главное финансовое управление (сегодня — министерство финансов). Примерно через год я стал подумывать о том, чтобы уйти, но тут возникла вакансия в департаменте экономики (министерство экономического развития, труда, науки и высшей школы). Новое руководство, относительно молодой коллектив, интересные перспективы как в плане развития структуры, так и в карьерном отношении, — всё это меня привлекло, и я остался. По прошествии пяти лет могу сказать, что работать здесь, во-первых, интересно, во-вторых, полезно с точки зрения получения новых знаний и опыта.

Мечтал Виктор, как выяснилось, о рынке ценных бумаг. Даже диплом на эту тему написал — «Индивидуальный инвестор на рынке срочных контрактов». Реализовать мечту помешало отсутствие стартового капитала. А теперь, когда он появился, стало ясно, что приоритеты поменялись. Сегодня перед выпускником САФа стоят задачи куда более важные.

— В поле моей деятельности находятся комплексные документы стратегического планирования, принимаемые в Иркутской области. Удалось приложить руку к созданию концепции развития области до 2020 года, программы социально-экономического развития до 2015 года, программы развития конкуренции, антикризисных программ. Сейчас это выглядит достаточно обыденным, но изначально масштаб деятельности просто поражал.

Главные принципы, которых Виктор придерживается в работе, — исполнительность, соблюдение сроков и максимально возможное ознакомление с поставленной задачей или возникшей проблемой.

— Я в основном нацелен на решение возникающих задач, а не на создание возможностей, поэтому предпринимателем у меня вряд ли получилось бы стать, — поясняет он. — В качестве собственного дела для себя вижу только компанию, занятую консалтингом, анализом, проведением исследований. Возможно, когда-нибудь я этим и займусь.

На госслужбе Виктор находит достойное применение знаниям, полученным на САФе.

— Это только на первый взгляд кажется, что то, чему нас учили, почти никак не связано с моей текущей деятельностью. На самом деле, высшая математика, финансовые предметы, теория организаций, макро- и микроэкономика, региональное управление — все это актуально не только в предпринимательстве, но и во власти. Когда я начинал работать в администрации области, здесь было много выпускников Сибирско-Американского факультета, но постепенно они покинули госслужбу и переехали в частный сектор. Однако в 2008–2009 годах многие из них вернулись.

С точки зрения Виктора, САФ обеспечивает своим выпускникам целый ряд конкурентных преимуществ.

— Студент САФа получает не только и не столько знания, сколько умение с ними работать, искать и находить необходимую информацию, стремление к постоянному самосовершенствованию, необходимые знакомства и связи. И это действительно работает. Кроме того, на САФе прививают, не побоюсь этого слова, любовь к знаниям. Это выгодно отличает выпускников нашего факультета от большинства выпускников других экономических вузов. Сейчас, когда специалистов в области менеджмента не учит только ленивый, это крайне важно.

— Закончить САФ можно по-разному: отлынивая от учебы или пытаясь каждый день узнать что-то новое. И я рад за вас, что вы поступили (или только собираетесь) в то учебное заведение, где коллектив преподавателей делает все возможное, чтобы вам нравилось это новое получать. Ну а когда придет время работать, не пытайтесь сразу продемонстрировать всем, что вы здесь «самые умные» (хотя, потенциально, это и так), не забывайте учиться у ваших коллег, получайте новые знания, опыт. И верьте в себя. Всегда.

Начать с нуля

Людмила БОРОДИНА

Виктория Прокопец, в 2008 году окончившая САФ, — ведущий специалист по маркетингу, рекламе и CRM автоцентра «Ауди». Она из тех, кто не побоялся начать карьеру с нуля. Виктория уверена: накопленный в первые годы работы опыт станет бесценным багажом для управленца высшего звена.

Первые шаги на пути к успеху оказались очень непростыми. Конкурсное собеседование о приеме на работу длилось шесть часов, несмотря на то, что соискательница предъявила два диплома — Сибирско-Американского факультета менеджмента ИГУ и Университета Южного Квинсленда. Бесконечные тесты с математическими задачами сменяли беседы о личностных ценностях и взглядах на жизнь, а потом все началось заново... Человек менее целеустремленный наверняка бы сдался. Но только не Виктория.

— Я вообще упертая, — признается она. — А иначе бы я вряд ли бы поступила на САФ.

Самым серьезным испытанием стал английский.

— Помню, после того, как мы с родителями решили — САФ! — папа принес мне целую гору пособий, каких-то методичек... Тогда же я впервые увидела и журнал «Мастер» — с его историями об успешных выпускниках, которые много добились по окончании вуза. Что оставалось мне? Только учить, учить, учить. Я приходила на школьные уроки, где отключалась от всего происходящего и штудировала Murphy. Репетитор, во время первой встречи пришедший в ужас от моих знаний, через пару месяцев признался, что он приятно удивлен. А значит, я была на верном пути.

САФ стал для Виктории настоящей школой жизни.

— Меня поражало, как наши преподаватели относятся к своей работе. Да, они настоящие профессионалы — Марианна Владимировна Яблоновская, Александр Вячеславович Диогенов, Людмила Ивановна Чемякина, Татьяна Викторовна Фаустова, Владимир Федорович Донской, Нелли Владимировна Ильина. Я видела, насколько им важно, чтоб мы получили эти знания, насколько они неравнодушны и ответственны, и по сей день благодарна им за это.

И, конечно, примером для Виктории всегда были ее родители.

— Они оба врачи. С малых лет я привыкла к тому, что кого-то из них нет дома даже поздним вечером. И сегодня, когда мама звонит мне с вопросом «Вика, неужели ты еще на работе? Ведь уже девять», — я от-



вечаю, что мне есть с кого брать пример. Глядя на них, я давно поняла: если ты выбрал профессию, подходи к выполнению своих обязанностей со всей ответственностью. Да, здесь от меня не зависят жизни людей, ведь я занимаюсь продвижением бренда, но не считаю, что это что-то должно менять в моем отношении к работе.

Задача перед Викторией стоит весьма амбициозная — создать семью довольных клиентов «Ауди», которых объединят не только четыре кольца на капоте, но и другие интересы. Чтобы добиться этого, ей приходится прилагать немало усилий, мобилизовать все свои творческие способности и полученные знания. Инструкций сверху нет.

— Для меня стала неожиданностью свобода творчества, которую нам предоставили. Начиная работу в компании с более массовым и демократичным брендом Mitsubishi Motors, я как раз должна была придерживаться четких инструкций. Переходя на «Ауди» вслед за моим боссом, который повел меня за собой, я была уверена, что здесь все еще более строго — ведь это премиум-класс. И вдруг оказывается, что мы сами определяем, какого рода рекламная кампания окажется наиболее эффективной, сами предлагаем идеи маркетинговых коммуникаций и все мероприятия.

Как здесь не вспомнить добрым словом Викторию Иосифовну Туроверову, любимого преподавателя по маркетингу! Предоставляя нам возможность свободы творчества, она наблюдала на нашими «дикими» идеями, наставляла, давала ценные советы. Опыт, полученный мною во время практических занятий, приобретенная там же уверенность в своих возможностях — все это помогает мне сегодня.

Молодой специалист понимает — она пока еще находится в начале карьерной лестницы, однако, оценивая делегированные ей полномочия, не сомневается — у нее есть шанс проявить себя и добиться большего. Виктория уверенно связывает с компанией свое будущее, не сомневаясь, что ее старания вскоре дадут желаемый результат.



Жизнь как стратегия

Екатерина ГРИГОРОВА

Виктор Кузнецов — старший менеджер Коммерческого центра ОАО «Иргиредмет». Его кредо — в жизни нет места случайностям. Все достижения — результат упорного труда. Чтобы добиться успеха, необходимо планировать свою жизнь и добиваться намеченных целей.

— После школы, определяясь с местом учебы, я выбирал между Москвой и Иркутском, — признался Виктор. — Но на момент поступления я уже работал в Иргиредмете два года, с 10 класса. И мне там нравилось, хотя начинал я с самого простого: занимался компьютерами, выполнял небольшие поручения. Но я знал, кем хочу быть, и шел, можно сказать, повышать квалификацию. Поэтому выбрал Иркутск. И САФ.

Учиться, по словам Виктора, ему было легко.

— Работа помогала усваивать материал, ведь все, о чем говорили преподаватели, для меня имело вполне конкретные очертания реальных рабочих ситуаций.

Карьеру он начал в том же отделе, где трудится и сейчас.

— Мы занимается поставками оборудования и химических реагентов для золотодобывающих фабрик России и стран СНГ. Среди партнеров — Китай, Южная Корея, Япония, США. Сначала я занимался поставками реагентов, в частности, цианидом натрия, он используется в добыче золота. Работал с корпорациями Самсунг и Дюпонт. Сейчас «переключился» на поставки оборудования, в мои функции входит ведение внешнеэкономических контрактов работа с заказчиками, контроль логистики и исполнения договорных и контрактных сроков. В июне была интересная командировка — мы с заказчиком выезжали в ЮАР, чтобы приобрести там технику, смотрели, как она работает, что собой представляет.

Чувствовать себя уверенно Виктору помогает образование, полученное на САФе.

— Преподаватели дали нам оптимальный набор знаний и навыков, необходимых менеджеру. Особенно пригодились языки. Деловая переписка с поставщиками и клиентами требует грамотности. Если говоришь и пишешь с ошибками, — неважно, на русском или на английском, — отношение к тебе будет соответствующим. Но и правильное произношение родных слов играет не менее существенную роль. Еще один предмет, значение которого трудно переоценить, — стратегический менеджмент. Нас учили обязательно строить план на пять лет и потом подкреплять его тактическими задачами и таким образом достигать своей цели. И не только в работе, но и в личной жизни я стараюсь действовать именно так.

Продолжать карьеру Виктор намерен в большой компании. Маленький, но свой бизнес — не его стезя. Ему намного интереснее работать в крупном холдинге: в команде профессионалов можно добиться хороших результатов, реализовать по-настоящему амбициозные проекты.

— Чтобы занять достойное место в компании, необходима целеустремленность и инициативность. Хочешь, чтобы тебя заметили, не сиди в кабинете, не прячься за компьютером. Еще очень важно научиться выстраивать отношения с людьми, даже если кто-то из них тебе не симпатичен. Бизнес в России, как и в Азии, очень часто строится на личном контакте. Даже если ты все делаешь правильно, но у тебя нет рекомендаций, успеха достичь сложно. Поэтому никогда не стоит пренебрегать личными связями. Короткое знакомство может стать началом партнерских отношений.

Очередным этапом профессионального развития Виктор считает работу за границей. Ему по душе западный уклад жизни и деловых отношений. Относительная стабильность, четкость стандартов и отсутствие русского «авось» — в этих условиях ему нравится работать.

Именно поэтому он считает предмет Survival (выживание) одним из самых нужных в учебной программе.

— Рассказы про устройство жизни в Америке, вплоть до того, что и как продается в супермаркете, очень помогают осваиваться за границей, — улыбается Виктор.

Поступающим на САФ ребятам Виктор советует: проявляйте целеустремленность и прислушайтесь к преподавателям, выполняйте все их требования.

— Нужно поставить себе цель и добиваться ее. Даже если вы сдадите экзамен на пять, а до этого по всем промежуточным тестам у вас были двойки, хорошую оценку вы никогда не получите — половина баллов складывается из предыдущей работы в течение семестра.

Успех СО ВКУСОМ

Мария ОГНЕВА

Добиться профессионального успеха без четкого видения своего будущего невозможно, считает Елена Коробейникова. В 2007 году она окончила САФ и сейчас занимает должность бренд-менеджера по маркетингу сети ресторанов Ist Project («Kabuki», «Prego», «Lila»).

Свое будущее Елена с юных лет видела абсолютно ясно. Уже в начальной школе она поняла, что хочет учиться на САФе. И своего добилась — в 2002 году стала студенткой.

— Учеба мне очень нравилась, да и давалась достаточно легко, — вспоминает она. — Сказалась лицейская подготовка (я училась в школе с углубленным изучением английского, потом перешла в гуманитарный лицей). Первый опыт работы получила на четвертом курсе, на пятом — писала диплом, а сразу же после окончания вуза устроилась маркетологом в ресторан «Кабуки».

Работу Елена нашла случайно. Однако случайность эта, как выяснилось, была во многом предопределена.

— Мы с подругами пришли в «Кабуки» посидеть, отпраздновать получение дипломов. Разговорились с управляющим, он поинтересовался, по какому мы здесь поводу, спросил, на кого учились, а потом рассказал, что им в штат требуется маркетолог. А у меня как раз специализация «Маркетинг». К тому же, я всегда мечтала работать либо в ресторанном бизнесе, либо в индустрии красоты, все университетские проекты разрабатывала именно в этих направлениях. В общем, мысли материализуются. Съездила летом отдохнуть, а потом — сразу в бой.

Четыре года упорного труда дали закономерный результат: Елена сейчас бренд-менеджер Ist Project и отвечает за творческую жизнь всей сети. Работу свою «безумно любит» — потому, что каждый день приносит что-то новое.

— Не успели прийти в себя от запуска одного проекта, на который потрачена масса времени, сил, эмоций, — на подходе следующий. Постоянное движение, общение, новые знакомства, встречи, вечеринки и публичные мероприятия — в этой стихии я как рыба в воде.

Своим успехом Елена считает себя во многом обязанной САФу.

— САФ дал мне импульс к реализации желаний. Когда тебе открывают глаза на множество возможностей, на примере успешных людей показывают, чего можно добиться, если усердно трудиться, то ты начинаешь думать: если все они смогли, значит, и у меня может получиться. А потом берешь и делаешь. Еще я очень при-



знательна нашим преподавателям за то, что они научили командной работе. Нас учили находить выход из любой ситуации, искать нестандартные варианты. Например, один из наших проектов касался открытия в Иркутске крупного спортивного центра. Нужно было выяснить все подробности по вопросу сооружения там бассейна. Звоним в крупную фирму, и первым делом нас спрашивают: «А вы случайно не студенты, которым проекты задали сделать?». Я ответила: «Конечно, нет. Просто мы с мужем дом строим, вот и интересуемся». В результате, удалось получить всю необходимую информацию.

О родном факультете Елена говорит с особым трепетом.

— У нас нет большого количества студентов, поэтому каждого декан знает по имени, каждому обеспечен индивидуальный подход. Самым ярким впечатлением стало посвящение, с которого началась настоящая студенческая жизнь, много было совместных праздников, конкурсов и других интересных мероприятий... Вообще не верится, что уже четыре года со студенческой поры прошло. Кажется, что буквально вчера мы деревья высаживали в честь выпуска...

Годы учебы Елена вспоминает как череду ярких и запоминающихся событий.

— Нам всегда было интересно. Обучение на САФе «живое» и строится на бизнес-играх, выполнении командных заданий, работе над проектами в группах. Все это очень сближает. Наверное, поэтому именно на САФе я нашла настоящих друзей. Мы регулярно встречаемся, чтобы вспомнить студенческие годы и поделиться друг с другом последними новостями.

Желания строить карьеру в столице или за рубежом у Елены нет, хотя она понимает, что с дипломом САФа это вполне реально.

— Несмотря на то, что многие мои однокурсники покинули Иркутск — кто в Штатах учится, кто в Бельгии, другие работают в московских крупных компаниях, у меня желания уехать никогда не возникало. Здесь я крепко стою на ногах, чувствую уверенность в завтрашнем дне. Кроме того, в Иркутске родители, друзья, любимая работа, все рядом, любая проблема решается по одному звонку. Для меня главное — это развитие и реализация творческих способностей. Все это я нахожу и здесь и потому не вижу особого смысла в перемене мест.

Мисс совершенствование



Мила ЛИТВАК

Ольга Большешапова стремится сделать все «на отлично». Она считает, что это главное, чему ее научили на САФе.

Вопрос о том, где она будет учиться, Ольга, в отличие от большинства сверстников, решила без колебаний.

— В 2002 году это был единственный вуз, который широко практиковал новаторские формы обучения. Взять хотя бы блестящие лекции преподавателей из-за рубежа... Да и многое другое там было ново, интересно, перспективно. Учиться на САФе изначально было престижно.

Однако очень скоро стало ясно, что престиж имеет и оборотную сторону: требования к студентам были очень высокими, учиться было непросто.

— Учеба на САФе с самого начала требует к себе серьезного отношения, высокого уровня самодисциплины, иначе просто невозможно соответствовать принятым там высоким стандартам. За первые три года наши замечательные преподаватели (о каждом из которых вспоминаю с большой теплотой и благодарностью) дали нам огромное количество теоретических знаний по всем изучаемым дисциплинам. Да, тогда «переварить» их было непросто, но, как показала дальнейшая учеба, во всем этом был

большой смысл. Мы много занимались с преподавателями-практиками (юристами, энергетиками, представителями сферы ЖКХ), которые строили занятия с учетом готовой теоретической базы, которая должна быть у студента «по умолчанию». Более того, к этому моменту нам нужно было четко определиться, чем конкретно каждый будет заниматься после диплома. Только при этом условии студент хорошо представляет, что ему нужно от преподавателя-практика. И конкретные советы, полученные от действующих специалистов, впоследствии, безусловно, очень пригодились каждому из нас...

Впрочем, сейчас Ольга вспоминает не о трудностях, а о том, какими интересными были годы учебы.

— Если мои друзья, учившиеся в других вузах, писали привычные курсовые, то мы — проекты — работы, на мой взгляд, куда более глубокие и серьезные. Достаточно сказать, что создание проекта предполагало реальную связь с действующим предприятием (как правило, будущим местом работы), а в итоге — совершенствование производства на этом предприятии в той или иной сфере.

Окончив САФ, Ольга планировала работать в сфере услуг.

— Рынок огромный, интересный и в нашей стране все еще мало освоенный. Но в связи с экономическим кризисом некоторые проекты (в том числе, и тот, которым занималась я) были приостановлены. Многим тогда пришлось серьезно пересмотреть планы на будущее. Мне захотелось найти применение своим знаниям в какой-то более стабильной и масштабной области.

Именно тогда выбор и пал на Иркутский авиационный завод.

— Строго говоря, этот выбор не был случайным. Авиазаовод — современное предприятие федерального уровня, оно стабильно работает. Есть и еще одна — уже личная — причина: на заводе (вернее, в его дочерних компаниях) много лет работают мои родители, так что о предприятии, его истории, сегодняшнем дне и перспективах я знаю не понаслышке. Недаром еще во время учебы и практику я проходила в Сетевой компании «Иркут», и диплом писала именно по ее работе.

Сейчас Ольга трудится в службе совершенствования производственных процессов.

— Каким бы современным ни было производство, какой рациональной организация труда, в принципе, везде есть ресурс для разумной экономии — сокращения потерь. Поскольку совершенствование производственных процессов изначально предполагает аналитический подход к проблеме в целом, все, чему нас учили на САФе, пришлось как нельзя кстати. Единственное, чего не хватает, — знаний в области Lean-менеджмента («Бережливое производство»), который сейчас внедряют у себя все стремящиеся к развитию компании. Мне кажется, если на САФе появится такой курс, будущим выпускникам это будет только на пользу...

Впрочем, Ольга представляет, как решить эту проблему, ведь ее научили добывать необходимую информацию. Так что такого рода трудности ее нисколько не пугают.

— К примеру, сейчас мы работаем над проектом по снижению потерь на заготовитель-

но-штамповочном производстве ИАЗ. Наша задача — построить карту всего процесса производства продукции и определить, на каком этапе происходят потери, а также что нужно делать, чтобы их избежать. Мы лишь в самом начале пути, и ощутимого эффекта — экономического, временного, связанного с экономией материалов — не стоит ждать немедленно. Но я уверена, он обязательно будет.

Карьеру свою Ольга связывает с Авиаза-водом.

— Пока мне есть, что делать и куда развиваться в рамках Службы совершенствования производственных процессов авиазавода. Повторюсь — работа очень интересная, перспективная, и со временем она обязательно начнет приносить свои результаты. А в будущем я хотела бы попасть в Корпоративный центр «Иркут», в службу по стратегическому планированию развития компании — мне это очень интересно...

Градус Движения

Маря ОГНЕВА

Анна Волосова профессионально занимается... вином. Карьеру в столь неожиданной сфере она сделала благодаря образованию, полученному на САФе, и удаче, которая, по словам Анны, «не покидает ее с момента вступительных экзаменов».

Сдав все на одни «пятерки», Анна получила бюджетное место. Это был 2000 год. А в 2005, будучи студенткой пятого курса, она случайно наткнулась на объявление в газете: компании требовался ассистент в отдел маркетинга.

— В то время я уже была уверена в том, что буду заниматься именно маркетингом, но вот в какой сфере, еще не представляла. Судьба дала мне шанс попробовать силы в винном деле, которое оказалось интересным настолько, что я влюбилась в него раз и навсегда. За пять лет работы я прошла путь от ассистента до руководителя отдела off-trade маркетинга и преподавателя Винной Школы. За плечами — обучение в школе Сомелье в Москве, организация вместе с коллегами Винной школы, встречи, презентации, винные путешествия, винные выставки.



Залог успешного начала трудового пути, по мнению Анны, — упорный труд.

— Работать приходится много, не жалея сил, порой забывая о личном времени. Очень важны инициативность и заинтересованность — руководство должно видеть блеск в глазах сотрудника, задор, стремление научиться чему-то новому, готовность приступить к любому проекту. Однако помимо собственных усилий, которые необходимы для успешного старта, очень важно, чтобы рядом был грамотный и профессиональный наставник, который поделится секретами мастерства, знаниями и опытом.

В будущее Анна смотрит с уверенностью.

— Думаю, что опыт работы на российском винном рынке, будущий диплом International Master of Science, знание двух иностранных языков, английского и французского, — все это может показаться интересным французским винопроизводителям, желающим выйти на наш рынок. Мне интересна работа как в экспорте, так и в винном маркетинге, однако моя мечта — это бренд-амбассадор, человек, который знает свой продукт от каждого камешка на винограднике до тончайшего нюанса букета вина, и который, как настоящий посол с великой дипломатической миссией, несет свою любовь к вину другим людям по всему миру.

В 2010 году Анна получила стипендию Европейского союза Erasmus Mundus на обучение на магистерской программе в Европе и теперь изучает вино на профессиональном уровне в трех крупных винодельческих странах: виноградарство — в Португалии, энологию (наука о вине) — в Венгрии, маркетинг вина — во Франции. Через полгода ее ждет длительная стажировка в винодельческой компании во Франции и последующая защита дипломного проекта.

Чтобы реализовать свою мечту, Анна готова учиться постоянно. Ведь универсального рецепта успеха нет — ингредиентов много, и нужно научиться их сочетать в определенных, в зависимости от ситуации, пропорциях.

— Это должна быть фантастическая смесь. С одной стороны — прагматизма, четкого представления цели, силы воли, жесткости, организованности, смелости в части внедрения инноваций, а с другой — одухотворенности и идеи, которой руководитель служит и которой заражает своих подчиненных. Плюс инициативность, доброта и понимание интересов сотрудников, умение найти время для каждого, не пропустить тот момент, когда в коллективе назревает конфликт.

Не меньшее значение имеет и умение грамотно распоряжаться временем. Главное, считает Анна, правильно расставить приоритеты и работать эффективно, не отвлекаясь на разные несущественные вещи.

— Моя учебная программа связана с огромным количеством переездов, поэтому время распланировано на месяцы вперед. У меня огромное количество проектов, которые надо завершить к определенному времени, лекции на двух иностранных языках, путешествия, личные, финансовые, административные дела, — все надо держать под контролем. Конечно, никто не идеален, и иногда бросаешь ранее поставленный план и даешь себе небольшое

послабление, но это возможно только пока учишься, на работе — никаких послаблений.

Анна признается, что на САФе ее научили не бояться трудностей и верить в свои силы.

— Устроившись на свою первую работу, я смело бралась за все, что мне поручали, даже если не знала, с чего начинать и что, собственно, делать. За время обучения на факультете у каждого из нас появились быстрота реакции, способность оперативно находить и обрабатывать нужную информацию, а также умение работать в команде, что есть одно из важнейших правил выживания в крупной организации, где ты — часть большого коллектива. Это как машина: без правильного функционирования каждой отдельно взятой детали полноценная деятельность невозможна. Я работала в компании «СибАтом», которая представляет собой огромный, сложный механизм, с рядом подразделений, взаимодействующих друг с другом. Быть может, только благодаря умению трудиться в команде мне удалось сблизиться с коллегами, которые впоследствии стали неотъемлемой частью моей жизни — как профессиональной, так и личной. Но кроме массы навыков и умений, САФ дает возможность общаться с прекрасными преподавателями, умеющими влюбить в свой предмет, заинтересовать им. До сих пор, спустя уже шесть лет после окончания учебы, преподаватель английского языка Людмила Ивановна Чемякина — мой большой друг, и я очень дорожу этими отношениями.

— Во-первых, хочу поздравить первокурсников с тем, что они выбрали достойный факультет, с прекрасными традициями, замечательными преподавателями, факультет, о котором лично мне, например, лестно рассказать и своим иностранным друзьям. Однако нужно быть готовым к тому, что придется, и это просто необходимо, много работать, не упуская ни одного шанса узнать что-то новое. Поверьте, все полученные знания потом обязательно пригодятся, даже если поначалу и кажется, что это не так. Очень важен английский язык. Языковая подготовка, пройденная на САФе, дает мне фору перед многими моими нынешними однокурсниками. Кроме того, знание иностранного языка существенно повышает «стоимость» сотрудника, и здесь я имею в виду не столько финансовую составляющую, сколько уважение к такому специалисту, своего рода added values к имеющемуся статусу.



РОСТКИ ОПЫТА



Людмила БОРОДИНА

Анастасия Павленко, ведущий экономист отдела оценки рисков ООО «Иркутская нефтяная компания», окончила САФ в 2009 году. Она убеждена: для успешного старта просто необходимо как можно раньше определиться с местом работы. Тогда карьера обязательно сложится.

— Мне повезло, — признается она. — Я попала на практику в «Иркутскую нефтяную компанию». Новаторские подходы, свежий взгляд на бизнес-процессы — словом, все то, чему нас учили — здесь не были чем-то чуждым, совсем наоборот. Так что я сразу почувствовала себя в своей тарелке; таким образом, первый же контакт с миром бизнеса оказался удачным. А дальше все зависело только от меня, от того, насколько я смогу оказаться полезной, как смогу распорядиться полученными на САФе знаниями.

Больше всего Анастасия благодарна преподавателям английского — за свободное владение языком.

— Самостоятельно изучая материалы американской программы по огромным и толстым учебникам, я овладела бизнес-лексикой настолько, что с самого начала работы в ИНК я не испытываю сложностей.

Переговоры с зарубежными партнерами, работа с документацией, составленной на английском, — это теперь рабочие будни Анастасии. Но как бы сложна ни была работа, у новоиспеченного специалиста она затруднений не вызывает.

— Дистанционное обучение очень дисциплинирует. Нам приходилось эффективно планировать свое время, определять дедлайны, чтобы успевать выполнять в срок все задания — как для американских преподавателей, так и по российской программе. Сегодня на работе справляться со множеством задач помогают навыки тайм-менеджмента, полученные за годы обучения на САФе.

Отдельное спасибо — Галине Сергеевне Курганской.

— Она так увлекательно преподавала нам свой предмет, что я решила делать свой дипломный проект под ее руководством. Разработанная мною программа оказалась очень эффективной и помогает мне в моей сегодняшней работе. Как и бесценное умение делать презентации — этому на САФе тоже учат великолепно! С первой же презентацией мне удалось поразить коллег и заслужить одобрение начальства.

Анастасия уверена в том, что первый же шаг вверх по карьерной лестнице в «Иркутской нефтяной компании» будет сделан уже очень скоро, ведь она уже успела зарекомендовать себя как креативного, ответственного и эффективного сотрудника. Тем не менее, девушка задумывается и о более дальней перспективе.

— Скажем прямо, мне бы хотелось видеть себя владелицей собственного бизнеса. Будучи здравым человеком, я понимаю, что стать нефтяным магнатом мне вряд ли удастся, однако опыт, полученный в этой сфере, мне, вне всякого сомнения, пригодится. Я продолжаю размышлять о том, что было бы неплохо продолжить образование — на этот раз уже за рубежом. Мои родители поддерживают меня в этом и вместе с тем радуются моим сегодняшним успехам. Мы ведь всей семьей решали, куда я буду поступать, и сегодня, мне кажется, они очень рады, что выбор оказался верным, что образование, которое я получила, действительно качественно и стоит потраченных на него денег, что САФ вооружил меня всеми инструментами, которые помогут мне уверенно идти своим путем в мире бизнеса.

Создатель возможностей

Инна КОРОЛЕВА

Тигран Тагворян, даже с точки зрения людей весьма успешных, «мегакрут»: он возглавляет департамент развития газовых проектов ТНК-ВР. При этом остается таким же открытым и обаятельным, каким его знают однокурсники и преподаватели САФа, который он окончил всего 10 лет назад.

В восемь вечера он еще на работе и намекает, что хорошо бы закончить интервью поскорее, потому как впереди еще множество дел.

— С мая этого года я возглавляю департамент развития газовых проектов ТНК-ВР. Наша компания входит в тройку крупнейших нефтедобывающих компаний в России и в десятку мировых лидеров среди частных компаний по объемам нефтедобычи. Среди наиболее крупных газовых проектов ТНК-ВР — проект «Роспан», освоение новых территорий в Ямало-Ненецком автономном округе и на севере Красноярского края, утилизация попутного нефтяного газа. В моем департаменте работает 20 человек, мы, в частности, занимаемся коммерческим сопровождением газовых проектов, отвечаем за развитие ресурсной базы.

Интересно, что 15 лет назад Тигран собирался поступать в совсем другой вуз. В конкурсе, который САФ тогда проводил среди школьников Иркутска, он решил участвовать «просто так».

— Конкурс назывался «Менеджер 21 века», и его победители получали право претендовать на одно из 10 бюджетных мест САФа. Из нашей школы во второй тур прошли три человека, к третьему туру нас осталось человек 70-80 со всего города. В финал вышли 23 — в числе которых оказался и я. Ну, я поучаствовал и забыл, так как в то время еще не знал, что такое САФ, никто из знакомых у меня там не учился и не работал, а поступать я собирался совсем в другое учебное заведение. Когда готовился к вступительным экзаменам, вспомнил о САФе, и подал документы в два места. В том вузе, куда я так хотел поступить, первым экзаменом был английский, он проводился в 9 утра, и я получил «двойку» по итогам теста. А в 12 часов был экзамен на САФе, где я получил «пять». Вот и вся история.

О том, что так вышло, Тигран перестал сожалеть очень быстро.

— Буквально в первые дни учебы я понял, как мне повезло, и преисполнился благодарности к приемной комиссии другого вуза за эту «двойку». На тот момент САФ однозначно был лучшим вариантом высшего образования для Иркутска. Тем более, как оказалось, лично для меня западная система образования наиболее эффективна. Я лучше буду учиться весь семестр и уже в се-

редине его понимать, что наработал на «четверку» (поэтому финальный экзамен могу не писать, а даже если напишу его на «три», получу «пять»), чем весь семестр валять ваньку.

По окончании учебы весь мир показался Тиграну «большой деревней».

— Я не ставил перед собой ограничений, где я буду работать — в России или за ее пределами. Подход был такой — где есть интересная работа, там и буду, потому что образование дает такую возможность. Что же до того, кем работать... Помню, что размышляли с друзьями о нескольких сценариях развития и роста в России: предпринимательский, чиновнический и менеджерский. Для себя я выбирал два — предпринимательский и менеджерский, чиновником никогда себя не видел.

Работать Тигран начал на четвертом курсе — менеджером по продажам в компанию «Глобал Один». Затем вместе с однокурсниками организовал свою небольшую компанию — на деньги, которые взяли в долг. Занимались написанием бизнес-планов и организацией мероприятий. Потом получили контракт на выпуск «Большого телефонного справочника Иркутска».

— Контракт был очень тяжелый, с массой условий, — вспоминает он. — Мы должны были в течение года так организовать работу, чтобы продать рекламы в справочник, которого еще не было, на 3 миллиона рублей. Из этих денег миллион надо было отдать за телефонную базу, а за счет остального выдать зарплату агентам, купить бумагу, заказать верстку, печать, ну и получить какую-то прибыль, чтобы хватило рассчитаться с долгами и немного оставить себе. Это был авантюризм чистой воды. Но — сработало.

Потом началась менеджерская часть карьеры.

— Мы делали крупный бизнес-план по реструктуризации непрофильных активов «Иркутскэнерго» — санаториев, пансионатов, домов отдыха. После того, как мы его написали, меня пригласили работать в компанию, которую организовало «Иркутскэнерго» для управления всеми этими активами — «Гранд Байкал». Там я работал первым заместителем директора. Провели вывод активов, сформировали управляющую компанию, попытались наладить работу на бизнесовой основе. Ведь когда мы начинали реорганизацию, активы были дотационными. Наша задача была вывести их хотя бы на уровень безубыточности. С трудом, но это получалось. Насколько я знаю, «Гранд Байкал» сегодня работает весьма успешно — и я рад, что стоял у истоков этого проекта.

В газовую сферу Тигран попал в 2003 году. Его пригласил в компанию «Комплексные энергетические системы» (КЭС) Сергей Гусевский, в свое время курировавший вывод непрофильных активов «Иркутскэнерго».

— Около года я проработал в КЭСе, потом меня назначили в Восточно-Сибирскую газовую компанию, занимавшуюся проектом по освоению Ковыктинского газоконденсатного месторождения. Там я проработал коммерческим директором до конца 2007 года.

После сделки с Газпромом по продаже Ковыкты проект газификации, которым занимался Тигран, начали сворачивать.

— Передо мной встал выбор: либо искать работу в регионе, где число потенциальных работодателей можно было пересчитать по пальцам, либо продолжать трудиться в ТНК-ВР. К тому времени я уже успел зарекомендовать себя в компании, поэтому достаточно быстро нашелся вариант в Москве. В январе 2008 года мы переехали. Это было весьма тяжелое решение — все-таки к Иркутску прикипели, семья, ребенок, всех знаешь, все удобно расположено, — жизнь была устроена. Сопоставимого уровня жизни в Москве достигнуть непросто. Но было четкое понимание, что надо пытаться удовлетворить собственные амбиции.

Все сложности, вызванные переменой места жительства, с Тиграном разделила его жена.

— Наталья тоже выпускница САФа, она хорошо училась, карьера развивалась успешно — работала коммерческим директором в телекоммуникационной компании. Сейчас, через три года, думаю, она тоже довольна, что мы все-таки решились на переезд, но в тот момент было очень непросто. Тем более, что сразу после переезда мы рассматривали вариант работы для нее, но потом поняли, что в Москве, если есть дети, а оба родителя работают — значит, родителей просто нет. Подумали, что раз пока у меня получается зарабатывать, чтобы хватало на семью, то пусть она занимается домом и детьми. Хотя я прекрасно понимаю, какое это сложное решение для девушки, закончившей тот же факультет, амбициозной и способной, уже продемонстрировавшей, что она может строить успешную карьеру — понимаю и благодарен ей.

Вообще Тигран считает, что ему всегда везет. Как и всем, кто не сидит сложа руки.

— Нужно помнить, что если ты ничего не делаешь, то и везения будет мало. Каждое действие в правильном направлении открывает больше возможностей, где тебе может повезти. Поэтому, если постоянно работаешь над собой, приобретаешь новые знания, держишь руку на пульсе, думаешь о будущем, о том, чем ты занимаешься, то в этом случае больше шансов, что тебе повезет.

Следуя этой теории, Тигран продолжает образование.

— Хорошая база — это огромный плюс, но надо дополнять свой багаж. У меня было много всяких тренингов, особенно лидерских и переговорных. Еще был профессиональный курс — магистратура по управлению газовым бизнесом, учился в Нидерландах. У них высококоразвитая газовая отрасль, поэтому много полезного для себя узнал в ходе учебы. Россия же по развитию газовой отрасли пока находится в стадии монополии — нам еще предстоит пройти все этапы, которые у Европы уже позади.



Кроме того, он работает над собой, меняет собственный характер.

— Я бы выделил три ключевых изменения. Первое — это умение делегировать полномочия. Любой человек, который хочет делать работу хорошо, стремится все контролировать, во всем разбираться, вникать во все мелочи. Но гораздо важнее научиться доверять людям и освобождать свое время для сложных, срочных и стратегических вопросов. Нельзя сказать, что я сегодня идеальный руководитель, но я гораздо более уверенно и профессионально, чем раньше, передаю ответственность. Второе — уметь говорить людям неприятные вещи. Я человек вежливый, корректный в общении, не люблю ставить людей в неприятное положение. Но из-за этого очень часто приходится кривить душой и, несмотря на то, что ты человеком недоволен, говорить ему, что все нормально. В итоге просто берешь на себя его работу, и общее дело страдает от твоего малодушия. Сегодня я научился быть более прямолинейным в этих вопросах, более жестким. Третье — это организованность. Большой объем работы на протяжении последних лет заставил более тщательно подходить к распределению времени, сортировать задачи по степени важности и срочности.

На вопрос о возможности вновь все поменять в жизни и открыть собственное дело Тигран отвечает философски:

— Мы с коллегами довольно часто обсуждаем тему деления людей на два разных типа — люди-администраторы и люди-предприниматели. Я еще не до конца понимаю, к какому себя отнести, но не исключаю, что в перспективе, когда будет более значимый стартовый капитал и появятся другие возможности, я смогу уйти в предпринимательство. Пока же и тот, и другой вариант для меня одинаково интересны, но менеджерская работа все-таки перевешивает — есть еще многое, что я могу сделать в этой сфере.