

Дорогие читатели!

Вы держите в руках десятый, юбилейный выпуск журнала "Мастер". Под его обложкой - год жизни Байкальского института: материалы о преподавателях и студентах, о партнерах и слушателях программ... "Мастер" - это своего рода отчет о достижениях и обнародование собственных планов. Так было всегда: журнал существует почти столько же, сколько и Сибирско-американский факультет - САФу в этом году исполняется двенадцать, а "Мастеру" - десять лет. За этот срок (что такое десять лет для учебного заведения?) факультет вырос до целого института: сегодня в БИБММ ИГУ реализуется более 10 уникальных образовательных программ, на которых обучаются около 600 слушателей. Изменился и журнал: каждый номер его - демонстрация растущих возможностей. Первый выпуск "Мастера" был отпечатан на ризографе - простенькая серо-голубая обложка, одноцветная печать... Сегодня «Мастер» - это солидное полноцветное издание, сопровождаемое CD-диском, сверстанное и отпечатанное, как и десять лет назад, в Центре оперативной полиграфии института. И, как в прежние времена, на каждой странице журнала, в каждой его строчке живет тот особый дух (неподражаемая смесь дерзких идей, профессионализма и трудолюбия), который отличает Байкальский институт от прочих учебных заведений.

Для меня большая честь работать над "Мастером". Каждая встреча со студентами и выпускниками Байкальского института вселяет в меня оптимизм: здесь собираются люди, которых я про себя называю "крылатыми": они знают, чего хотят, и умеют добиваться поставленных целей. И этим умением они считают себя обязанными Байкальскому институту.

От всего творческого коллектива, принимавшего участие в подготовке этого номера, мне хочется поздравить "Мастер" с первым серьезным юбилеем и выразить надежду, что это издание будет процветать и впредь. Впрочем, как и учебное заведение, жизнь которого отражается в этом журнале.

*С уважением,
Ирина Полонская,
редактор
(ИД «Постскриптум Пресс»)*

P. S. Огромное спасибо за проявленное терпение всем, с кем мне и моим коллегам пришлось беседовать.



ДИПЛОМ БУДУЩЕГО

СИБИРСКО-АМЕРИКАНСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ



**Саунин
Владимир Никитович**

Сибирско-Американский факультет бизнеса и менеджмента известен далеко за пределами Иркутска. Учебное заведение, более 10 лет назад объявившее, что начинает подготовку менеджеров по американским учебным программам, поначалу привлекало внимание общественности самым фактом своего существования. Газета "Нью-Йорк Таймс" назвала САФ "очагом капитализма в Сибири"...

Сегодня Сибирско-Американский Факультет менеджмента БИБММ ИГУ считается самым престижным высшим учебным заведением в регионе. О том, почему дерзкий эксперимент, начатый 12 лет назад, удался, размышляет Владимир Никитович Саунин, директор БИБММ ИГУ.

В последнее время проблема подготовки конкурентоспособных специалистов для рыночной экономики остро стоит не только в России, но и в странах Восточной Европы, в Китае. В начале 90-х годов многие из этих стран отправляли студентов учиться

в университеты Западной Европы, США, Японии. Но уже через 4-5 лет этот бум прекратился, поскольку, получив за счет государства образование на Западе, молодые люди не возвращались на родину.

И тогда упор был сделан на приглашение в страну иностранных преподавателей, на создание совместных программ национальных университетов с их зарубежными партнерами. Общей проблемой стало отсутствие преподавателей, способных обучать бизнес-дисциплинам.

Те, кто вчера готовил специалистов для плановой экономики, оказались неспособны готовить специалистов для экономики рыночной.

Бывшие социалистические страны столкнулись со сменой научной парадигмы в бизнес-образовании. Это революционные потрясения, из которых нет легкого и быстрого выхода.

Подготовка нового поколения преподавателей требует времени и ресурсов. И в этот период разумным выходом является кооперация, скажем, российских университетов с зарубежными университетами. Так, в 1991 году в Иркутске появился Сибирско-Американский факультет менеджмента.

Грамотный менеджмент гарантирует процветание

В Иркутскую область пришли серьезные бизнес-структуры: РУСАЛ, СУАЛ, МДМ, ЮКОС, Альфа Групп, ТНК, Интеррос. Топ-менеджмент этих компаний представлен блестяще образованными профессионалами. Но ведь на территории области, кроме крупного бизнеса, есть и средний, и мелкий, есть власть. От того, насколько эффективным будет их взаимодействие, зависит развитие региона. Это значит, что квалифицированными управленцами должны быть представлены все без исключения структуры.

В 1992 году в Москве открылась Высшая Школа Экономики, получившая в 1996 году статус Университета. Ее учредителями выступили Министерство Экономики и Министерство Образования. Очевидно, что в Правительстве поняли: в старых вузах готовить конкурентоспособных специалистов для рыночной экономики невозможно. Сегодня ВШЭ - действительно элитное российское учебное заведение, где собраны лучшие российские преподаватели

и, где ведется подготовка специалистов для Правительства, Министерства экономического развития и торговли, Минфина, МИДа.

Понятно, что свой выбор - иметь или не иметь конкурентоспособных специалистов, регионы должны делать сами.

Хорошее образование стоит дорого. На Западе с этим смирились. В России начинают это понимать. Например, вы решили получить степень бакалавра по бизнесу Мэрилендского Университета и обучаться в Колледж Парке (США). На четыре года обучения и проживания вам потребуется \$112 000. Если выберете Калифорнийский Университет - \$ 114 000, в Университете Вермонта с вас потребуют \$ 133 000. Такова реальность.

Однако российскому абитуриенту, который не в состоянии оплатить \$ 17 000 за пять лет обучения на САФе, от подобных примеров не легче. Поэтому сегодня мы ведем переговоры с компаниями и финансово-промышленными группами, чьи интересы проявились в нашем регионе в последние годы, и просим поддержать наиболее талантливых абитуриентов САФА, объявив для них специальные стипендии.

Факультет, где готовят миллионеров

САФ был и остается не совсем обычным факультетом для России. Наши учебные программы соответствуют общепринятым мировым стандартам, что подтверждается дипломами зарубежных университетов. Именно по этой причине наши выпускники имеют возможность продолжать свое образование за рубежом: 11 человек обучаются сегодня в магистратурах, 13 выпускников уже получили степень магистра, двое учатся в докторантурах. Но здесь важнее приведенных цифр блестящий список элитных университетов и бизнес-школ (Гарвард, Оксфорд, Лондонская школа бизнеса, INSEAD), которые выпускники САФ заканчивают. Впрочем, есть и те, кто выбрал российскую аспирантуру. 4 человека уже стали кандидатами наук. 33 выпускника обучаются в аспирантурах Иркутска, Москвы, Санкт-Петербурга. В целом 25% выпускников связывают свою карьеру с продолжением обучения на более высоком уровне.

Два года назад на сайте института (www.buk.irk.ru) в свободном доступе мы разместили информацию о том, где сегодня действительно работают или учатся выпускники САФА. Начались звонки от коллег, руководителей бизнес-школ из Москвы. Вначале поздравления с убедительной рекламной находкой, а затем вопрос: не боимся ли мы общественного скандала? Слишком красивой получилась картинка, на самом деле, вероятно, дела обстоят иначе... Позвонили два ведущих российских рекрутинговых агентства с просьбой продать базу данных о выпускниках САФА с указанием почтовых и электронных адресов, контактных телефонов.

... Должен заметить: для того, чтобы карьера действительно сложилась, необходимо совпадение двух обстоятельств. Первое - когда сам выпускник, имеющий профессиональные амбиции, склонен проявлять инициативу, постоянно совершенствоваться, двигаться вперед. Второе условие - когда работодатель способен оценить внутренние ресурсы выпускника и знает, как их использовать.

Подобных примеров достаточно: Администрация Иркутской области, где работает целая команда выпускников, занимая должности от вице-губернатора, руководителей департаментов до ведущих специалистов; ЗАО "Энерпред", Procter & Gamble, L'Oreal Paris, John Deere & Company, BP, Mary Kay Cosmetics, Osman, Deutsche Bank и др.. Почему в этом списке преобладают иностранные корпорации? Потому что наш работодатель, к сожалению, часто не в состоянии гарантировать нашему выпускнику ни возможности проявить способности, ни карьерного роста, ни достойной зарплаты... Россия сегодня - это страна с переходной экономикой, где идет активный процесс становления рыночных отношений, в том числе формируется корпоративная культура... Но я уверен, что в ближайшие годы ситуация на российских предприятиях будет меняться для наших выпускников в лучшую сторону.

Будущее САФа в надежных руках

Несмотря на значительные успехи, мы не можем останавливаться на достигнутом. Поэтому в ближайшем будущем на САФе планируются некоторые изменения. По-прежнему будет совершенствоваться программа с Мэрилендским Университетом. С нового учебного года мы начинаем сотрудничество с еще одним американским университетом Old Dominion University из г.Ричмонд. Недавно успешно завершились переговоры с Университетом Южного Квинсленда (Австралия), и наши студенты смогут, не выезжая за пределы Иркутска, получить австралийский диплом бакалавра по менеджменту. Закончены переговоры с голландским университетом. Студентам старших курсов САФа и выпускникам всех программ БИБММ будет предложена "продвинутая" программа по маркетингу. Мы планируем и дальше развивать Интернет-обучение, как в совместных программах Всемирного Банка, так и на базе разработанной нами системы "Геккедем"

Костяк преподавательской команды - это те, кто начал работать на факультете в 1991 году. Вместе с нами успешно работают выпускники САФа. Мы приглашаем в первую очередь тех, чья карьера складывается наиболее удачно (как правило, преподаватели бизнес-школ на Западе имеют опыт работы).

Многие из молодых преподавателей САФа уже имеют степени кандидатов наук, магистров, MBA. То, что именно за ними будущее САФ - бесспорно. Это поколение российских преподавателей, ни в чем не уступающих преподавателям западных университетов и бизнес-школ. Подтверждением тому является предложение руководства Мэрилендского Университета российским преподавателям САФ заключить контракты на обучение американских студен-

ПОЗДРАВЛЕНИЯ



Дорогой друг,

Как президенту Мэрилендского Университета, Университетского Колледжа, мне приятно поздравить студентов и преподавателей Сибирско-американского факультета менеджмента с еще одним годом успеха.

Уже одиннадцатый год наш университет и Иркутский государственный университет работают рука об руку. И мы в Мэриленде гордимся друзьями, которых мы приобрели в Иркутске, достижениями наших студентов и упорной работой преподавателей и сотрудников, сделавших возможным этот успех.

Мы называем себя "глобальный университет Мэриленда". Но без таких программ, как программа Сибирско-американского факультета менеджмента, мы бы не посмели сделать такого заявления. Кроме того, успехи студентов, обучающихся в этой программе, и достижения выпускников позволяют нам еще с большей гордостью подчеркивать нашу глобальность.

Эта программа служит у нас моделью при создании других программ в других странах. Следовательно, польза от наших взаимоотношений простирается далеко за пределы достижений двух стран.

Я хочу поздравить вас с успехом в претворении вашей части программы и пожелать долгой и плодотворной дружбы.

**С уважением,
Геральд А.Хиггер
Президент**

Август 2002

РОБЕРТ СВЕО ВОЗВРАЩАЕТСЯ



Роберт Свео был одним из первых американцев, приехавших преподавать на САФе. Уроженец Калифорнии (Лос-Анджелес), бакалавр психологии (Калифорнийский университет), магистр социологии (Калифорнийский университет), магистр по бизнесу (Южный христианский университет, Техас), доктор деловой стратегии (Университет Северного Техаса), заключив контракт с Мэрилендским университетом, приехал в Сибирь, чтобы учить русских студентов основам маркетинга и стратегическому менеджменту...

По словам Роберта, он интересовался Россией даже тогда, когда США и Советский союз были в весьма натянутых отношениях.

"Мне очень хотелось узнать побольше о русских людях. Я подозревал, что их образы, созданные западной прессой, имеют мало общего с реальностью. Поэтому когда мне представилась возможность работать на Сибирско-Американском факультете менеджмента, я ухватился за нее. Я знал, что единственный способ узнать правду о русских людях -- это пожить среди них.

Иркутские студенты произвели на Роберта самое приятное впечатление: он считает их "очень умными и целеустремленными" и уверен, что они "обязательно добьются успеха". В Сибири Роберт приобрел "замечательных друзей", научился кататься на лыжах и стал болельщиком иркутской "Сибсканы"...

Став в 2002 году Dean of Business, Undergraduate Programs, University of Maryland, University College, г-н Свео поздравил Байкальский институт с началом нового учебного года и так прокомментировал перспективы сотрудничества БИБММ и Мэрилендского университета:

- Я искренне считаю, что Сибирско-Американский факультет менеджмента станет одним из самых лучших когда-либо существовавших учебных заведений.

Я ожидаю великих дел от этой программы. Выпускники добиваются успехов поразительными темпами, и это многое дает факультету. Во-первых, это поможет ему привлекать лучших студентов, так как они захотят добиться таких же успехов, как и выпускники. Во-вторых, это поможет привлекать лучших преподавателей, так как они предпочитают мотивированных студентов. В-третьих, выпускники, добившиеся успеха, обеспечат факультету доступ к верхушкам российских корпораций и правительства, а это поможет преподавателям и администрации лучше представлять, что будет необходимо будущим выпускникам.

В общем, я предвижу яркое будущее Сибирско-Американского факультета менеджмента.

БАКАЛАВРЫ АВСТРАЛИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

СИБИРСКО-АМЕРИКАНСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Сибирско-Американский факультет Иркутского государственного университета за одиннадцать лет своего существования вполне доказал состоятельность идеи обучения студентов по программам российских и зарубежных университетов. Лучшее доказательство правильности пути, предложенного САФом, - блестящие карьеры, в том числе и зарубежные, его выпускников.

Сегодня студенты Сибирско-Американского факультета обучаются по совместной программе Иркутского государственного университета и Университетского Колледжа Мэрилендского Университета США (University of Maryland University College). С нового учебного года (2002) студенты САФа могут получить настоящий австралийский диплом Университета Южного Квинсленда (University of Southern Queensland, или сокращенно USQ), не выезжая за пределы страны.

Зачем нам диплом австралийский?

Австралийское государство вкладывает значительные суммы в образование: на страну с населением около 19 миллионов человек приходится 37 государственных университетов и два частных; количество студентов за последние пять лет увеличилось в два раза.

Высокий уровень австралийского образования подтверждается числом нобелевских лауреатов среди выпускников австралийских учебных заведений. Благодаря тому, что австралийское образование соответствует современным потребностям общества и характеризуется гибким подходом к процессу обучения, работодатели во всем мире охотно принимают выпускников австралийских университетов на работу.

Интерес иркутских (и не только) сту-

дентов к австралийскому высшему образованию огромен. Прежде всего это вызвано тем, что стоимость обучения в Австралии на 35-40% ниже, чем в Европе и США, а качество образования ничуть не хуже.

Чтобы предложить иркутским студентам австралийское образование, руководство САФа заключило договор о сотрудничестве между Иркутским государственным университетом и Университетом Южного Квинсленда.

В начале августа **Александр Вячеславович Диогенов, декан САФа**, вернулся из города Тувумба (штат Квинсленд, Австралия): "Впечатления от поездки самые хорошие. Администрация квинслендского университета встретила нас доброжелательно и с пониманием отнеслась к нашему предложению - о заключении соглашения между нашими университетами. Мы лично убедились, насколько прогрессивно развивается образование в Австралии. И не будь у нас уверенности в том, что наши студенты получат в квинслендском университете действительно качественное образование, мы бы не были заинтересованы ни в этой поездке, ни в заключении договора".

Австралия далекая и близкая

Учеба иркутских студентов по программе австралийского университета предполагает аудиторные занятия без



выезда в Австралию. В течение первых двух лет обучения студенты будут заниматься по программе САФа и изучать в основном фундаментальные дисциплины. Прежде чем начать обучение (на третьем курсе) по программе Университета Южного Квинсленда в области бизнеса и менеджмента, студентам предстоит сдать тест TOEFL (Test of English as a Foreign Language) на знание английского языка и набрать не менее 550 баллов.

Знание языка - одно из обязательных условий для получения образования в Университете Южного Квинсленда.

Выпускники совместной программы САФа и Университета Южного Квинсленда получают государственные дипломы. После четырех лет обучения -- диплом и степень бакалавра по бизнесу (Bachelor of Business University of Southern Queensland (Australia)) и диплом бакалавра по менеджменту Иркутского государственного университета (Россия), а после пятого года обучения - диплом специалиста по менеджменту Иркутского государственного университета (Россия).

Австралийская сторона готова внести коррективы в соглашение между нашими университетами, если это потребуется, - подчеркнул Александр Вячеславович, - Единственное, чего не обещают студентам - так это трудоустройства в Австралии.

"Совместная программа ИГУ и Австралийского Университета рассчитана на студентов САФа, но мы намерены привлекать студентов и из других вузов. В сентябре мы планируем провести пресс-конференцию, на которую смогут прийти все желающие и задать интересные их вопросы, а мы, в свою очередь, обязуемся дать исчерпывающие ответы," - заключил декан САФа.

ПОЗДРАВЛЕНИЯ



Университет Южного Квинсленда считает за честь совместно работать с Иркутским государственным университетом в осуществлении возможности обучения студентов в Австралийском университете. Студенты могут получить степень бакалавра в области делового администрирования, используя обучающие материалы Университета Южного Квинсленда при поддержке высококвалифицированных специалистов ИГУ.

Выпускники австралийской программы получат признанную на международном уровне степень бакалавра от Университета Южного Квинсленда. Это обеспечит большие возможности для студентов в Иркутске. Мы уверены, что выпускники австралийской программы будут высоко востребованы работодателями в России и за рубежом.

Факультет бизнеса Университета Южного Квинсленда тепло поздравляет наших друзей в Иркутском государственном университете с началом нового учебного года.

С наилучшими пожеланиями, больших успехов.

Доктор Эмори МакЛендон
Международные и корпоративные связи
Факультет бизнеса Университета Южного Квинсленда

НЕМНОГО ОБ АВСТРАЛИИ И КВИНСЛЕНДСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

Филиалы Университета Южного Квинсленда расположены по всему миру: в Южной Азии, в Африке, 7 филиалов в Америке и теперь 2 в России (первый был открыт не так давно на Дальнем Востоке)

Университет Южного Квинсленда входит в число 12 крупнейших университетов континента. Вуз является членом австралийского вице-канцлеровского комитета и имеет аккредитацию Ассоциации содружества университетов, основанной для поддержки высоких обучающих стандартов в образовании. В 2000-2001 учебном году Университет Южного квинсленда был признан университетом года в Австралии.

В квинслендском университете учатся около 6000 студентов на очном отделении (в том числе 1000 иностранцев из более чем 40 стран мира) и еще 18000 осваивают университетские курсы по дистанционным программам. Практикуется и такой вариант: иностранный студент может какое-то время обучаться в Австралии, а потом уехать на родину и доучиваться дистанционно.

Академический год в Австралии начинается в конце февраля (как известно, 40% территории Австралии имеют тропический и субтропический климат, и лето у австралийцев приходится на декабрь-февраль, а зима - на июль-август. -- авт.), а заканчивается в начале ноября и, как правило, разделен на два семестра. Каждый семестр длится 15 недель. Наши студенты, как и австралийские, начнут обучение в конце февраля. После полного прохождения программы студентам предстоит сдать письменную проектную работу (естественно, на английском языке) и письменный экзамен.

Хотя наши студенты будут получать образование по программе Университета Южного Квинсленда в аудиториях БИБММ, австралийский университет готов принять в свои стены всех желающих на один семестр. На период обучения проживание студентов возможно в кампусе (университетском городке) или в семьях.

Как уже говорилось ранее, австралийское образование привлекательно своими ценами. Иркутским студентам обучение в Университете Южного Квинсленда обойдется в \$2 тыс. за год обучения. (Для сравнения: год обучения в Канаде иностранцу обойдется не менее 10 тыс. канадских долларов, в престижных вузах Великобритании (Кембридж и Оксфорд) - 112 - 125 тыс. долларов в год).

ХРОНОЛОГИЯ

Байкальский институт бизнеса и международного менеджмента ИГУ в 2001/2002 учебном году:

29 августа Начало 2001/2002 учебного года на Сибирско-американском факультете менеджмента

3 сентября Начало занятий в Школе английского языка

3 сентября Начало занятий очередного набора Правительственной программы

4 - 7 сентября Визит в г. Иркутск координатора академических программ Университетского Колледжа Мэрилендского Университета (США) Аллана Берга

6 сентября Торжественные мероприятия по случаю начала нового учебного года и вручения дипломов выпускникам в к/к зале "Баргузин"

10 сентября Начало 2001/2002 учебного года на Факультете бизнеса и менеджмента

17 - 23 сентября Аттестация учебной программы САФ. Эксперт программы - д.э.н., профессор Кузнецова Н.В.

25 - 26 сентября Участие декана факультета бизнеса и менеджмента Шиверских М.Р. в семинаре ВШЭ и Гарвардского университета (г. Москва)

9 октября Открытие семинара "Маркетинг", проводимого Генеральным Консульством Японии в г. Хабаровске, совместно с Хабаровским Японским центром и Администрацией Иркутской области.

19 октября Массированная атака хакеров корпоративной сети БИБММ - успешное отражение атаки ГПП БИБММ

25 - 27 октября Участие директора БИБММ ИГУ Саунина В.Н. в презентации Иркутской области на заседании Европейского Клуба (г. Москва)

1 ноября Участие декана факультета бизнеса и менеджмента Шиверских М.Р. в очередном заседании Совета РАБО и Годовом собрании РАБО в г. Москва.

2 - 10 ноября Участие декана ФБМ Шиверских М.Р. в международной конференции РАБО в Испании.

10 - 20 ноября Командировка профессора БИБММ В.Ф. Донского в Анкоридж (США). Переговоры о сотрудничестве с БИБММ

13 - 27 ноября Видеоконференция "Конкуренция XXI века", организованная Институтом Всемирного Банка, для слушателей Президентской программы

15 - 23 ноября Телеконференция с организациями - членами Корпоративного Университета "Возможности Интернет-технологий в повышении эффективности работы компаний"

22 ноября - 18 декабря Стажировка директора по маркетингу БИБММ ИГУ Сердобольской О.Н. в Японии по теме "Маркетинг"

РУКОВОДИТЕЛЬ РОССИЙСКО-АВСТРАЛИЙСКОЙ ПРОГРАММЫ



Мехоношин Константин Алексеевич

Выпускник Сибирско-Американского факультета менеджмента 1998 года, в настоящее время аспирант кафедры экономики ИГУ. Тема диссертационного исследования - "Повышение конкурентоспособности фирмы на основе управления знаниями". Преподает на САФе курсы "Стратегический Менеджмент", "Мировая Экономика", "Теория Организации".

МОЛОДЫЕ ПРЕПОДАВАТЕЛИ САФ

СИБИРСКО-АМЕРИКАНСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

САФовцы никогда не отрицали того факта, что они многого достигли благодаря своим преподавателям. Лучше всех об этом сказал Сергей Филиппов*, "за каждой блестящей карьерой выпускника САФа стоит колоссальный и самоотверженный труд людей, десять лет назад начавших весьма рискованное дело. Тогда многим казалась странным учить студентов по американским программам, и сама идея создания факультета, выпускники которого будут получать и российский, и американский диплом, вероятно, находила поддержку и понимание далеко не у всех. Но огромный труд по организации принципиально нового учебного процесса дал блестящий результат: выпускники САФа продемонстрировали обществу знания действительно мирового стандарта. И это не просто слова - это возрожденные предприятия, закрепившиеся на рынке фирмы, динамично развивающиеся компании. Каждый успех выпускника САФа - это успех преподавателей нашего факультета".

Так кто же люди, позволяющие выпускникам Сибирско-американского факультета стартовать со столь высоких позиций? Большинству знакомы их имена: Нелли Владимировна Ильина, Галина Сергеевна Курганская, ... Но за последние годы к ним добавились Татьяна и Андрей Буренины, Максим Безрядин, Наталья Усанова, Андрей Онхотоев, Станислав Карташов, Евгений Кирдей, Константин Мехоношин, Даниил Сажин, Тигран Тагворян, Сергей Кузьмин и другие.

Да-да, на САФе работают молодые. Почти треть тех, кто преподает там - вчерашние выпускники этого факультета. "Период становления окончен. Сегодня ни у кого не вызывает сомнений качество образования, которое получают наши студенты. Это значит, что настало время передать власть в молодые руки, - улыбается Александр Вячеславович Диогенов, декан Сибирско-Американ-

ского факультета менеджмента. - Чтобы начатое нами дело развивалось дальше, нужны новые идеи, новые подходы, новые люди. А нам пора на покой (ничего подобного! - авт.). Молодые преподаватели пользуются большим успехом среди студентов. У них больше энергии, и в большинстве своем наши ребята достигли "степеней известных" на ином профессиональном поприще. Их практический опыт очень полезен студентам.

Однако, не смотря на то, что преподавать на нашем факультете весьма престижно, мы все же испытываем ряд трудностей с привлечением молодых кадров. Во-первых, выпускников, которых мы приглашаем работать на нашем факультете, не устраивает уровень оплаты труда. В любой частной фирме, на любом государственном предприятии они будут получать гораздо больше. Во-вторых, талантливые ребята, которые могли бы посвятить себя преподаванию, должны отработать 3-5 лет на предприятии, оплатившем их обучение. Вот вам и проблема...

Многие ребята, как я уже отметил, совмещают основную работу с преподаванием на нашем факультете. Это, безусловно, хорошо: в бизнес-образовании очень важна практика. Но если на преподавательский состав будет состоять исключительно из специалистов в разных отраслях, это породит ряд серьезных проблем. Как это сказал Козьма Прутков? "Каждый специалист подобен флюсу..." А ведь существует серьезная теория, и ее должен преподавать человек, целиком посвятивший себя этому делу. Вот Менделеева однажды спросили, сколько лекций в неделю он ведет в университете. "Одну", -- ответил он. -- "Чем же вы занимаетесь остальное время?" И Менделеев объяснил: "Все остальное время я готовлюсь к этой лекции". От преподавателя требуется полная самоотдача...

Но в Иркутске, например, пока нет специалиста по финансам, равного Андрею Буренину**. Все дело в том, что наш факультет

по возрасту практически равен российскому бизнесу. Основы менеджмента, консалтинг, маркетинг - довольно молодые для россиян понятия, хотя на современном этапе без них уже невозможно представить грамотное ведение дел. Буренин читает нашим студентам курс "Финансового менеджмента", совмещая работу у нас с должностью вице-губернатора. Конечно, это колоссальная ответственность и колоссальная нагрузка... Но у наших выпускников особая закалка, они в состоянии выдерживать столь напряженный ритм и достойно справляются и с преподавательскими, и с должностными обязанностями.

Я надеюсь, что в скором времени на САФе сформируется когорта блестящих преподавателей - ведь наших выпускников с каждым годом становится все больше. Среди них будут и те, кто окажется готов посвятить себя преподавательскому делу. Мне хочется, чтобы места за кафедрами заняли люди не только великолепно образованные, не только сделавшие карьеру, но и обладающие нравственным потенциалом, способные передать следующим поколениям студентов особый дух нашего факультета...

Наташа Усанова (выпуск 2001 года, опыт преподавательской работы 3 года; преподает на 4 курсе "Теорию организаций" на втором "Основы финансовой деятельности и менеджмента")

Я начала преподавать, будучи студенткой 4 курса. Сначала я работала в гимназии № 2, преподавала в 10-11 классах "Основы финансовой деятельности" и "Маркетинг". Потом меня пригласили работать со студентами, и это большая честь для меня. Мне нравится преподавать, нравится, что моя работа дает стимул к самообразованию. Многие студенческие курсовые работы содержат любопытные находки, и нередко получается, что я сама чему-то учусь у студентов.

Не смущает ли меня зарплата? Я считаю, что в жизни деньги - далеко не самое главное. Я получаю моральное удовлетворение, когда вижу, что мои усилия не пропали даром. Конечно, времени и сил на подготовку уходит очень много: я к каждой лекции подбираю соответствующий материал, чтобы на конкретных примерах проанализировать со студентами ту или иную ситуацию, всегда готовлю индивидуальные задания, и творческие, и проверочные... Зато как приятно, когда видишь интерес в глазах, когда слышишь достойные ответы!

Тигран Тагворян (выпускник 2000 года, опыт преподавательской работы)

Поначалу, конечно, было непросто - очень трудно сразу почувствовать какую-то грань между собой и своими ровесниками. Но довольно скоро мы научились адекватно себя вести: на улице -- друзья, в аудитории - студенты и преподаватель.

Мне сложно сказать, каким должен быть преподаватель. Есть преподаватели академических дисциплин - и для них обязателен опыт педагогической работы, детальное знание классических и современных теорий. Но там, где речь идет о бизнесе, необходимо другое - прежде всего практический опыт. Я так уверенно говорю, потому что меня самого учили вчерашние выпускники САФа - Андрей Буренин, Максим Безрядин, Евгений Кирдей. Кто угодно мог сомневаться в их компетентности, только не мы: было ясно, что перед нами сложившиеся специалисты. Поэтому мы ловили каждое слово, понимая, насколько ценно и актуально то, что они пытаются нам передать.

Зачем я преподаю? Это эффективный способ поддерживать и повышать свой профессиональный уровень. Статус преподавателя ко многому обязывает, ведь на САФе студенты особенные - им нужна не только теория, им нужен твой опыт. Поэтому я считаю единственно правильным сочетать работу и преподавательскую деятельность.

Проверка, подготовка - все это, разумеется, требует времени (которого всегда не хватает), особенно на начальном этапе. Но жаловаться на трудности стыдно, особенно выпускнику нашего факультета. Я думаю, первым делом надо отладить технологию работы - и станет легче. Потом надо будет только улучшать и обновлять собственный курс.

Евгений Кирдей (выпуск 1996 года, начальник отдела доходов и налоговой политики главного финансового управления области, преподает "Финансовый менеджмент")

О том, что буду преподавать, я не думал до того самого момента, когда мне предложили этим заняться. Тем не менее, преподавание для меня - ценная составляющая моей работы, составляющая, которая дает опыт общения с людьми, позволяет постоянно повышать уровень собственных знаний, наконец, дает возможности для самореализации.

...Я всегда считал, что есть педагоги, которых уважают (и за профессиональные, и за человеческие качества), и есть те, к ко-

торым ходят просто по необходимости. Мне хотелось бы, чтобы студенты относились ко мне к первому типу.

Хотя начиналась моя педагогическая карьера не просто: разница в возрасте со студентами невелика - многим из них было сложно воспринимать в качестве преподавателя своего ровесника. Но где-то на третий год стало легче...

Вообще, с опытом многое приходит. Пусть не всегда удастся прочесть лекцию или провести занятие так, как хотелось бы - все равно, я извлеку из этого урок. Думаю, умение передавать свои знания с максимальным КПД придет со временем. Стало проще и в плане подготовки: если курс уже "обкатанный", нужно только собрать материалы и просмотреть их, на это уходит 15-20 минут перед каждой лекцией или занятием. Но если курс новый, к каждой лекции приходится готовиться по 3-4 часа, а иногда и больше. Хороший преподаватель должен быть в курсе последних новостей, относящихся к его предмету. Сейчас все слишком быстро меняется, и если ограничиваться рамками учебника, существует риск того, что передаваемая информация уже устарела.

Что я думаю про дистанционное обучение? Меньше всего я боюсь, что с распространением обучающих интернет-программ я останусь без работы. Дистанционная форма очень удобна для студента - он сам может планировать свое время и использовать его наиболее эффективно. Но, естественно, возможность самостоятельно учиться полезна только тем студентам, которые хотят получить знания. Кроме того, дистанционное обучение проигрывает традиционному в том случае, когда лекции читает преподаватель с богатым практическим опытом - мне кажется, студенты больше получают от непосредственного общения с ним, чем от изучения учебников.

* Сергей Филиппов, выпускник САФа 2001г., директор консалтинговой компании "Классик", ...

** Андрей Буренин, выпускник САФа 1995г., финансовый директор ИркАЗа, начальник главного финансового управления Иркутской области.



ХРОНОЛОГИЯ

4 - 7 декабря Семинар по малому и среднему предпринимательству, организованный Японским центром (г.Москва)

19 декабря Официальная регистрация программы для ЭВМ "ТЕКАДЕМ Система дифференцированного Интернет-обучения" Российским агентством по патентам и товарным знакам (Роспатент) Свидетельство № 2001611742. Авторы: Курганская Г.С., Юдалевич Н.В., Пескова Л.А.

28 декабря Решением Ученого Совета БИБММ ИГУ присвоено звание почетного профессора БИБММ ИАПО Генеральному директору ИАПО Ковалькову Владимиру Васильевичу

21 января Вышел из печати сборник статей аспирантов и преподавателей БИБММ ИГУ "Современные аспекты регионального развития".

28 января - 31 января Командировка декана ФБМ Шиверских М.Р., декана САФ Диогенова А.В., руководителя лаборатории информационных технологий Курганской Г.С. в г. Владивосток для проведения переговоров с руководством ДВГУ.

28 января Презентация Системы Интернет-обучения ТЕКАДЕМ в Дальневосточном государственном университете.

2 - 13 февраля Командировка профессора БИБММ Донского В.Ф. в г. Вашингтон (США) для ведения переговоров по организации зарубежной практики студентов 4 курса САФ.

3 - 11 февраля Стажировка зав. кафедрой английского языка Ильиной Н.В. в Российско-Британском Центре (г.Москва)

7 февраля Презентация системы Интернет-обучения "ТЕКАДЕМ" в МВК "Сибэкспоцентр"

6 февраля - 19 марта Интернет-конференция Института Всемирного Банка "Социальная ответственность корпораций и устойчивая конкурентоспособность"

8 февраля БИБММ получил Диплом Иркутского международного выставочного комплекса "За инновационные технологии в системе образования и внедрение их в учебный процесс".

11-15 февраля БИБММ ИГУ и члены Корпоративного университета принимают участие в семинаре по проблеме "Корпоративное управление". Семинар организован в рамках российско-канадской программы "Корпоративное управление в России" Государственным университетом - Высшая школа экономики в партнерстве со школой бизнеса имени Шулиха Йоркского Университета (Канада, Торонто).

12 - 19 февраля Командировка доцента БИБММ, руководителя лаборатории информационных технологий Курганской Г.С. в г. Москва для проведения работ по сертификации ПО "ТЕКАДЕМ" в Министерстве образования РФ

КАПИТАЛ ПЛЯШЕТ ПОД ДУДКУ ТАЛАНТА

СИБИРСКО-АМЕРИКАНСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ



**Михалковская
Наталья Владимировна**

Современная экономика, в отличие от экономики предшествующего типа, основным ресурсом которой был капитал, базируется на знаниях. Определяющим фактором успеха сегодня является человек.



Российская система управления персоналом переживает кризис. Отделы кадров, даже будучи переименованы в отделы по управлению персоналом, работают по-прежнему, считая зоной своей ответственности лишь совершенствование производственной дисциплины. Дефицит квалифицированных специалистов в области управления персоналом сегодня огромен. Поэтому особенно приятно отметить, что 16 студентов САФа выбрали для себя именно эту специализацию.

Специализация "Управление персоналом" существует на кафедре менеджмента три года, но, пожалуй, только в этом году мы нашли наиболее эффективную форму сотрудничества с компаниями-участниками Корпоративного Университета БИБММ.

Для студентов пятого курса Сибирско-Американского факультета менеджмента были организованы специальные выездные внутрифирменные семинары на ОАО "ИАПО", ОАО "Иркутский Мясокомбинат" и компанию "Ангария", где обсуждались следующие темы: ключевые компетенции

менеджеров, роль корпоративной культуры в управлении персоналом, новые технологии в подборе и оценке персонала. Студенты смогли увидеть, как работают западные теоретические модели и концепции в условиях российской действительности.

Вот что говорят о выездных внутрифирменных семинарах наши "людоеды":

Даша Цодикова: "Так как почти все студенты уже имели работу, то каждый исследовал свое предприятие и делился информацией. Интересно было узнать, насколько по-разному подходят к проблемам управления персоналом в разных компаниях. Проблем у всех немало, но есть и некоторый положительный опыт, который я, например, считаю нужным перенять. После посещения ИАПО я стала выпускать внутреннюю газету в своей фирме и получила одобрение руководства".

Михаила и Екатерину Ляховчук поразило умение топ-менеджеров "Ангарии" развивать у персонала умение работать в команде.

Кстати, **Андрей**

Гудков, генеральный директор компании, только в 2001 году завершил со всей своей управленческой командой обучение на Факультете бизнеса и менеджмента БИБММ. "Очень многие руководители, придерживающиеся авторитарного стиля в своей работе, совершают ошибку, не желая принимать на работу специалистов, которые могут

быть умнее их, -- говорит Андрей. -- Они не хотят иметь конкурентов в своем окружении. Командные лидеры поступают иначе: они окружают себя профессионалами, консультируются с ними, коллективно принимают решения - и оказываются в выигрыше".

Темы дипломных работ выпускников САФа представляют огромную практическую ценность и могут рассматриваться как конкретное руководство к действию для менеджеров по персоналу: "Корпоративная культура как фактор достижения стратегических целей предприятия (на примере ОАО ННГК "Саханефтегаз)", автор Ксения Карадчина, "Современные системы компенсации (на примере ООО ДЦ "Здоровье)", автор Екатерина Ляховчук, "Применение современных методов мотивации персонала (на примере ООО НПФ "Форус)", автор Даша Цодикова.

Кстати, 13 дипломных проектов защищено на "отлично".

И сейчас, приступив к работе, выпускники САФа начинают активно формировать новую корпоративную культуру на своих предприятиях.

Пожелаем им удачи!

***Людоеды (вести людей) - специалисты по управлению персоналом. Это излюбленный корпоративный сленг студентов специализации управление персоналом.**

ВСТРЕТИТЬСЯ С ВУЛФЕНСОНОМ ПОМЕШАЛ ПУТИН!

СИБИРСКО-АМЕРИКАНСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Прислушаться к мнению троих студентов Сибирско-американского факультета менеджмента, пришлось в апреле этого года супруге главы Всемирного банка миссис Вулфенсон. На личную встречу с первой бизнес-леди мировой экономики студенты попали как самые активные участники интернет-семинара "Социальная ответственность бизнеса".

Участвовать в таком семинаре, -- рассказывает Екатерина Дыхта, вместе с Виктором Антоновым и Максимом Кондратукиным получившая столь лестное и ответственное предложение от Института Всемирного Банка, -- было очень интересно. Было любопытно, как зарубежные компании служат обществу -- ведь для России "социальная ответственность бизнеса" -- понятие едва знакомое. Российским бизнесменам кажется странным слово "благотворительность". И если в России какая-нибудь компания решается на "широкий жест", то это чистый пиар, а никакая не забота о людях!

Семинар длился 4 недели, и все это время мы принимали участие в дискуссиях, которые разворачивались в виртуальном пространстве. В семинаре участвовали ведущие университеты и бизнес-школы -- всего около 800 человек из 84 стран мира. А россиян было мало. Кроме студентов САФа, еще человек десять... Но мы компенсировали свою малочисленность активным участием.

В результате трое САФовцев были приглашены в Москву на встречу с миссис Вулфенсон, супругой президента Всемирного Банка.

Встретиться с президентом Института Всемирного банка студентам САФа помешал ... Владимир Путин. Да-да! Изначально планировалось, что мистер Вулфенсон лично встретится с участниками интернет-семинара "Социальная ответственность бизнеса". Однако в связи с изменениями в рабочем графике Президента Путина эта встреча оказалась невозможна: в одно и то же время мистер Вулфенсон должен был беседовать и с Президентом России, и с ребятами.

По этой причине вести разговор о социальной ответственности бизнеса (приглашение на встречу получили 10 студентов, семеро -- москвичи, а трое -- студенты 4 курса САФа) пришлось миссис Вулфенсон, оказавшейся не только "прекрасной половиной" президента института Всемирного банка, но и его компетентным деловым партнером и помощником.

Участие в интернет-семинарах Института Всемирного банка -- вполне обычная практика не только для студентов САФа, но для слушателей других программ Байкальского института. Институт Всемирного банка, стратегический партнер БИБММ, регулярно организует в сети семинары по современным проблемам бизнеса. Их участники получают "колоссальное количество пищи для ума". По словам студентов, "интернет-семинар -- одна из самых удобных и интересных форм работы: во-первых, мы узнаем, как те же проблемы, что и в России, решаются за рубежом; во-вторых, профессиональная дискуссия заставляет искать аргументы, знания, полученные во время занятий, систематизируются, становятся очевидны пробелы, и мы восполняем их вполне целенаправленно. И, наконец, интернет-семинар -- это уникальная возможность других посмотреть и себя показать, то есть сопоставить собственный уровень знаний с уровнем других участников семинара".



Миссис Вулфенсон как раз курирует это направление, -- продолжает Катя. -- Она отлично осведомлена о состоянии дел в России. Супруга Президента живо интересовалась семинаром, но еще больше ей хотелось узнать, когда же те идеи, которые были высказаны его участниками, станут реальностью. Собственно, ради этого и была затеяна встреча -- чтобы те, кто реально может влиять на события, услышал нас, узнал, что именно мы предлагаем.

Надо сказать, мы чувствовали на этой встрече себя вполне уверенно. Жаль только, что наши идеи так и остались нашими идеями. "Мы подумаем об этом лет через пять... Может быть...", -- улыбнулась представительница "Лукойла", выслушав наши предложения относительно решения проблемы социального неравенства в России. Результат невеселый, но вполне прогнозируемый...

Предложение рассмотреть несколько вариантов освоения средств, выделенных Всемирным Банком на экологические проекты озеру Байкал, было для нас очень неожиданным -- все-таки мы еще студенты.... А потом мы подумали, что это будет отличная дипломная работа, представляющая практический интерес. Так или иначе, вот-вот начнем работать. Выходит, что ответственность за экологическое благополучие Байкала и благоприятный социальный климат в нашем регионе ложится на наши плечи...

ДЕЛОВОЙ ОБРАЗ МЫСЛИ

СИБИРСКО-АМЕРИКАНСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Как стать преуспевающим человеком? Кто-то скажет: "все решают связи", кто-то уверен, что в любом успехе велика доля везения, ну а кому-то кажется, что если, начиная со студенческой скамьи, шаг за шагом, прокладывая себе дорогу, то успех обязательно придет. Решая свои проблемы самостоятельно, не строя иллюзий насчет того, что все образуется само собой, человек сможет добиться многого.

Убедительный пример подобной целеустремленности продемонстрировали недавно трое студентов-третьекурсников Сибирско-Американского факультета: Константин Бобков, Владимир Ляшенко и Сергей Каморников. Их кандидатуры будут рассмотрены компанией L'OREAL в первую очередь среди многих тысяч претендентов на вакантные места...

А начиналось все достаточно просто: на факультете осенью прошлого года повесили объявление - фирма "L'OREAL" объявляла о предстоящем конкурсе среди студентов. В общих чертах объяснялась суть бизнес-игры и давался адрес в Интернет - www.e-strat.loreal.com.

Игру ведут "КОЛОВКИ"

Сейчас уже не важно, кто из трех конкурсантов первым решил заглянуть в Интернет, главное, что команда состоялась... Ребята заполнили анкету, ответили на несколько вопросов и зарегистрировали команду "КОЛОВКИ".

Владимир Ляшенко: "Каморников, Ляшенко, Бобков" - нам хотелось придумать название команды по начальным буквам наших фамилий, вот и получилась аббревиатура "КОЛОВКИ".

По словам студентов, сложнее всего было вникнуть в суть игры, запомнить все нюансы и ничего не упустить при принятии биз-



нес-решений, ведь - описательная часть игры занимала 30 текстовых листов.

Игра ребятам не показалась сложной, правда, им не хватило знаний по маркетингу (маркетинг на САФе начинают преподавать только с 4 курса. - авт.).

Сергей Каморников: "Когда мы поняли, что наших знаний для успешного ведения дел в виртуальной компании недостаточно, мы пошли в факультетскую библиотеку и самостоятельно сделали подборку литературы по маркетингу, благо было из чего выбирать".

В течение игры не все шло гладко. После второго цикла ребята по рейтингу были первыми по России, а в третьем туре неправильно определили каналы сбыта продукции компании.

Владимир Ляшенко: "Пришлось расставить новые приоритеты, улучшить рекламную политику. Прибыль на предприятии появлялась не сразу, а где-то через два-три периода. После 3 цикла наши деньги ушли, и мы остались без прибыли. Нас тут же опередили две команды, они, словно паровозы, шли вперед. Мы поняли, что за лидерами бесполезно угнаться и попытались как-то смягчить наши упущения. Но игру решили не бросать: наши результаты, по сравнению с другими командами, были неплохими, к тому же некоторые команды покинули игру сразу после первого тура".

Несомненно, решения, принимаемые иг-

роками, были верны, иначе они не смогли бы сохранить за собой призовое место.

По окончании игры координаторы от "L'OREAL" поздравили всех участников игры, пообещав каждому презентовать фирменную футболку.

Суть игры

Перед началом игры все участники находились в равном положении - каждой команде предлагались три торговые марки, которые нужно было "раскрутить". В процессе игры команда конкурировала с тремя виртуальными компаниями. Перед игроками ставилась задача - развить и усовершенствовать предприятие за счет промоушена, рекламы и пр., и добиться максимальной индексации курса акций предприятия. Для этого нужно было детально разработать стратегию и суметь обойти виртуальные конкурирующие компании.

Игра состояла из 6 циклов, каждый из которых был равен одной неделе (игра длилась около двух месяцев). В каждом цикле команды должны были распланировать деятельность своей компании на полгода вперед. Командам-участникам необходимо было уложиться в срок. По завершении каждого из циклов результаты суммировались, и вниманию конкурсантов предлагался рейтинг ко-

Международная бизнес-игра "L'Oreal E-Strat Challenge" проводилась второй раз. В 2002 году в игре принимали участие 700 команд со всего мира и 20 из России.

манд. Финала, как такового, не было. Победила команда с самым высоким курсом акций в виртуальной компании.

Игра как модель реальности

И все же, ради чего этим ребятам понадобилось тратить свое свободное время (его у САФовцев очень мало - авт.), ради чего они спорили, думали, читали умные книжки?

Сергей Каморников: "Чтобы набраться опыта, стать профессионалом, следует практиковаться. Летчика тоже не сразу допускают до штурвала настоящего самолета, вначале ему предстоит научиться "летать" на тренажере. Можно искусственно смоделировать определенную ситуацию (близкую к реальности) и дать возможность практиканту самостоятельно найти верное решение проблемы.

Так вот для нас международная бизнес-игра "L'Oreal E-Strat Challenge" - это возможность продемонстрировать наши способности и умения, "способности и умения", потому что о профессиональных навыках пока говорить рано".

Ребята справедливо признают - не будь они студентами САФа, вряд ли стало бы возможно даже их участие в бизнес-игре.

Владимир Ляшенко: "Мы настолько погрузились в эту игру, что многие решения принимали на интуитивном уровне, мы во всем полагались исключительно на себя. САФовское образование формирует не только

Команда "КОЛОВКИ" занимала в рейтинге по России 3-е место (на первом оказались студенты одного Санкт-Петербургского государственного университета, второе - студенты Плехановской экономической академии из Москвы) и 175-е в мире.

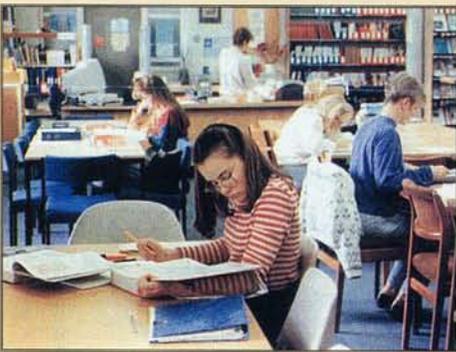
деловой образ мысли, но и придает уверенности в своих силах, и мы амбициозно полагали, что победа достигнута только благодаря нашим личным усилиям".

От игры к работе

Ребята ждали обещанных футболок, а тут - приглашение в представительство L'OREAL в России! В середине июня студенты-призеры вылетели в Москву. Все дорожные расходы компания брала на себя...

Из отчета о поездке Владимира Ляшенко и Константина Бобкова:

"...Мы подходили к офису с вывеской "Русбел". Так называется представительство L'OREAL в России. Нас встретили у входа в офис, вручили почетные карточки гостей и проводили в кабинет для деловых переговоров. Во время беседы с менеджерами компании мы получили общее представление о корпоративной культуре компании: нам



рассказали о политике производства, о маркетинге, транспортировке и хранении производимой продукции. Мы узнали, что у компании довольно много известных брендов, что существуют несколько направлений, по которым работает компания: 1) профессиональная продукция (продается только в салонах красоты и парикмахерских), 2) продукция для потребителей, 3) лечебно-косметическая продукция (распространяется только через аптечную сеть).

...Вместе с нами были студенты из Плехановской экономической академии (г. Москва), занявшие в игре второе место. Эрудированные ребята, свободно владеющие современной экономической терминологией, но и мы чувствовали себя достаточно уверенно - наше образование ничуть не хуже.

...В конференц-зале состоялась презентация команд-победителей - мы последовательно рассказали о нашем факультете, о том, чему успели научиться за три года, рассказали о впечатлениях от бизнес-игры и высказали наши пожелания и замечания по поводу "L'Oreal E-Strat Challenge".

...Что нас удивило больше всего, так это то, что большинству специалистов, занимающих довольно высокие посты в такой крупной фирме, немногим больше 25 лет, многие из них начинали карьеру с должности торгового представителя и за несколько лет сделали неплохую карьеру. Наверное, это правильно - в компании, производящей продукты омоложения и оздоровления, должны работать молодые специалисты".

P.S. В год в представительство L'OREAL в Москве приходит до тысячи резюме от желающих получить работу. Студентам САФа работу не предлагали (им еще предстоит окончить университет), но пообещали, что их резюме, если они будут заинтересованы работать на L'OREAL, рассмотрят в первую очередь. Ведь игра - не только рекламная акция компании, прежде всего L'OREAL была заинтересована в том, чтобы познакомиться с потенциальными работниками.

14 февраля Презентация Системы Интернет-обучения ГЕКАДЕМ в Высшей школе международного бизнеса Академии народного хозяйства РФ при Правительстве РФ.

15 февраля Презентация Системы Интернет-обучения ГЕКАДЕМ в Государственном Университете Управления (г.Москва)

17 февраля Презентация Системы Интернет-обучения ГЕКАДЕМ на заседании Совета Российской Ассоциации Бизнес-образования (г.Москва)

17 февраля - 21 марта Лекции на САФ Треворса Лоуэса, преподавателя Университета Южного Квинсленда (Австралия)

20 февраля Вышла из печати монография М.А.Тараканова "Промышленность Иркутской области"

22 февраля - 4 марта Участие исполнительного директора Семенова А.В. в семинаре "Формирование и реализация программ обучения для высшего звена корпоративного управления" г. Ростов-на-Дону

26 февраля - 1 марта Командировка декана ФБМ Шиверских М.Р. и инженера-программиста Песковой Л.А. в г. Новосибирск для участия в научно-практической конференции "Дистанционные технологии в обучении государственных и муниципальных служащих в Сибирском Федеральном округе".

26 февраля - 22 марта Очередная ревизия КРУ МФ РФ. Замечаний и нареканий по-прежнему нет.

9 - 22 марта Командировка директора института Саунина В.Н. и декана САФ Диогенова А.В. в США для продления договора о сотрудничестве с руководством Университетского Колледжа Мэрилендского Университета

18 марта Вышла из печати монография И.И.Думовой "Механизмы управления региональным природопользованием".

18 марта - 26 апреля Интернет - конференция Института Всемирного Банка "Социальная ответственность корпораций"

21 марта Вышла из печати брошюра доцента Сибирско-американского факультета менеджмента Донского Владимира Федоровича "Ротари в вопросах и ответах. Getting Acquainted With Rotary"

24 марта День открытых дверей на САФ

1 апреля Начало свое вещание студенческое Интернет-радио "Радио-САФ".

3 - 6 апреля Командировка студентов 4 курса САФ: АНТОНОВА Виктора Геннадьевича, ДЫХТЫ Екатерины Владимировны и КОНДРАТЮКИНА Максима Анатольевича в г. Москва на встречу с Президентом Всемирного Банка Джеймсом Волфенсоном.

15 апреля Вышла из печати монография Думовой И.И., д.э.н., "Региональное развитие и экологический менеджмент на предприятии".

КАРЬЕРА НЕ ЦЕЛЬ, А СРЕДСТВО!

СИБИРСКО-АМЕРИКАНСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Для чего придуманы каникулы? Для того, чтобы отдохнуть от напряженной учебы, чтобы набраться сил перед следующим учебным годом, -- так считают 9 из 10 студентов. А один скажет: "Для того, чтобы попробовать заняться чем-то новым!" Этот чудак - разумеется, студент СА-Фа.

Два месяца (июнь-июль) группа студентов Сибирско-американского факультета провела в Америке (г. Сиэтл, штат Вашингтон). Эту поездку нельзя отнести к разряду туристических - в Сиэтле студенты работали и учились.

Дима Германов и Сергей Каморников занимались систематизацией мирового опыта по финансовому менеджменту в области микрофинансирования, чтобы затем, с учетом местной специфики, разработать программу инвестирования малого бизнеса в России. Ребята считают, что провели время просто отлично: не только выполнили все, что было запланировано, но и узнали много нового об Америке и американцах. Своими впечатлениями о поездке они охотно поделились.

О языковом барьере

Языковых проблем у нас не было,



все-таки на нашем факультете английскому уделяется достаточное внимание, спасибо нашим преподавателям. Общаться было легко - разговорный язык намного проще делового английского, который мы изучали в университете.

Российский бизнес достаточно молодой, и для успешного развития экономики необходимы серьезные научные исследования, сознание учебно-практических пособий. В 2000 году Государственным Департаментом США был выделен грант "Curriculum, Research and Outreach in Microfinance" для исследования микрокредитования малых предприятий применительно к России. В работе над грантом принимают участие три вуза: два российских (Сибирская академия государственной службы (СИБАГС, г. Новосибирск), Сибирско-Американский факультет Иркутского государственного университета) и один зарубежный (Университет штата Вашингтон - г. Сиэтл).

Особенность гранта в том, что его участникам предстоит проделать не только аналитическую работу, но и провести серьезные социологические исследования. Результатом трехгодичной работы станет двуязычный (на русском и английском) учебный курс по микрофинансированию. Будут изданы текстовые учебники, электронные, появится версия и в on.line. Учебный курс имеет практическую значимость и будет доступен не только студентам.

О стажировке и культурной программе

Мы работали непосредственно в Университете штата Вашингтон, расположенном в городе Сиэтл. Много времени уходило на лабораторную работу, на подборку библиотечной литературы (студенты знакомились с материалами о малом бизнесе на примерах развивающихся стран, таких как Бангладеш и Пакистан, - авт.). Систематизировав чужой опыт и выявив определенные тенденции, мы разрабатывали модули кредитования, которые можно было бы применить к российской экономике. У нас был восьмичасовой рабочий день с перерывом на обед. Иногда приходилось задерживаться после работы.

Это отличительная черта САФовцев, или, если хотите, "визитная карточка" - работать до тех пор, пока не будет достигнут какой-то результат. Мы привыкли учиться по 12-18 часов в сутки, и это еще не предел. Для себя мы давно уяснили, что усидчивость (или давайте назовем это целеустремленностью) - один из главных критериев достижения успеха. Но нельзя сказать, что кроме стен вашингтонского университета мы больше ничего не видели. Мы проводили вечера с американскими студентами и преподавателями, старались выкроить время и для ознакомления с местными достопримечательностями.

Об образовании в Америке

У россиян довольно смутные представления о зарубежном образовании, и они весьма незаслуженно, с некоей долей иронии и пренебрежения относятся к тому, что есть "там у них".

Да, американцы достаточно инфантильны, и, возможно, они не так хорошо ориентируются в зарубежной культуре,



как наши студенты, однако знания некоторых студентов о России нас просто поражали. Они рассказывали такие вещи, о которых мы слышали впервые.

О том, где лучше учат

Над этим вопросом мы часто задумывались. Сложно сделать какой-то категоричный вывод о том, какая система образования нам больше импонирует. Мы заметили вот что: у американцев есть одна особенность - во всем выявить причины и следствия. Возможно, такая формализация подходит к точным и естественным наукам, но к гуманитарным... С другой стороны мы можем сделать довольно смелый вывод - американцы на порядок выше нас в менеджменте, и в этом мы им, несомненно, уступаем. Десять лет подготовки управленческих кадров - слишком маленький срок для России, менеджмент у нас находится в стадии развития. Зато техническое, естественно научное образование у нас дается шире.

О студентах и преподавателях

Если говорить об американских студентах и их отношении к учебе, то в этом они от нас существенно не отличаются. Есть студенты, которые к учебному процессу относятся достаточно серьезно, а есть и неуспевающие... Отношения между студентами и преподавателями достаточно теплые. Немного шокировал вот какой момент: преподаватели приходят на занятия в шортах, джинсах, футболках. Конечно, такая форма одежды в определенной степени стирает условности - "студент-преподаватель", но мы воспитаны иначе и привыкли видеть наших преподавателей в строгой официально-деловой одежде. Преподаватели вместе со студентами довольно часто проводят вечера, выезжают с ними за город на пикники. И все же, не смотря на такие, казалось бы, доверительные отношения, преподаватели очень строги в отношении качества знаний студентов - они ни за что не будут завышать оценку, если студент этого не заслуживает. Есть и такие вещи, которые типичны для России, но там неприемлемы: например, преподаватель не может зайти в аудиторию и объявить о том, что сегодня состоится генеральная уборка.

О трудоустройстве

Мы приехали в Америку летом,

но именно в каникулы американские студенты стремятся подработать. Причем у них не считается унизительным работать в магазине, в баре, раздавать листовки - любая работа почетна. Заработанные деньги предпочитают вкладывать в себя: чтобы стать более самостоятельными - начинают снимать отдельное жилье, покупают машины. Среди студентов популярна и такая работа: хозяин маленькой фирмы нелегально, чтобы не платить налоги государству, нанимает студентов (как правило, на черновую работу). К нам несколько раз подходили на улице и предлагали работу - \$10 за час. Но у нас была несколько иная цель поездки, наше рабочее время оплачивалось, да и невозможно за два месяца все успеть.

Американские студенты, в отличие от российских, уверены в трудоустройстве по специальности. Специалисты требуются везде. Другое дело, что одни отдают предпочтение государственной службе, другие будут искать работу в коммерческих фирмах.

О планах

Дмитрий Германов: В следующем году грант должен быть завершен. Чем я буду заниматься дальше? Не хотелось бы афишировать свои планы, там будет видно. Хотя... если представится такая возможность, неплохо получить разный опыт работы: мне интересна и Америка, и Европа, и страны Азии.

Сергей Каморников: Я отдаю себе отчет в том, что в Россия - страна нерезализованных возможностей, здесь можно сделать столько интересного! Возможно, мне не откажут в вакансии на L'OREAL (Сергей и еще двое ребят с САФа победили в международной бизнес-игре, организованной французской фирмой L'OREAL, и их кандидатуры при трудоустройстве будут рассматриваться в первую очередь. - авт.). Конечно, ради карьеры придется идти на какие-то жертвы, но следует всегда помнить, что карьера - не самоцель, а средство для достижения цели.

ХРОНОЛОГИЯ

20 апреля Состоялась рабочая встреча директора БИБММ ИГУ Саунина В.Н. и Dr. Richard C. Insinga, представителя Государственного Университета Нью-Йорка, отделения экономики и бизнеса. На встрече обсуждались возможности совместной деятельности.

27 апреля В конференц-зале Администрации Иркутской области состоялось торжественное вручение дипломов выпускникам Правительственной программы консорциума "Байкал". Выпускникам, прошедшим полную программу, включающую теоретическую подготовку и зарубежную стажировку, были вручены "Золотые сертификаты" Федеральной Комиссии

21 - 24 мая Участие директора БИБММ Саунина В.Н. в 4-ой Всероссийской научно-практической конференции "Проблемы совершенствования повышения квалификации и профессиональной переподготовки специалистов" г. Москва

22 - 25 мая Участие зам.декана САФ Бурениной Т.А. и преподавателя САФ Юдалевич Н.В. в международной конференции "Информационно-телекоммуникационные технологии в образовании - 2002" (г.Москва)

23 мая Подписан договор о создании целевого образовательного консорциума "Байкал-2002" между БИБММ ИГУ и Государственным Университетом Управления (г.Москва), ведущим экономическим вузом РФ. Договор предусматривает сотрудничество в области организации совместных образовательных, инновационных программ подготовки и переподготовки специалистов

25 мая - 5 июня На Сибирско-американском факультете менеджмента ИГУ состоялся конкурс студенческих работ "Интернет на службу бизнесу". На конкурсе были представлены прототипы корпоративных информационных систем в Интернет, выполненные студентами этого факультета в рамках курса "Корпоративные информационные системы".

26 мая - 1 июня Участие декана ФБМ Шиверских М.Р. и руководителя лаборатории информационных технологий Курганской Г.С. в международной конференции "Информационные технологии в образовании" (Болгария)

31 мая В Школе английского языка БИБММ ИГУ состоялось торжественное вручение сертификатов выпускникам программ: английский для школьников 10-11 классов и подготовка к тесту TOEFL.

5 - 23 июня Командировка Ильиной Н.В. в Великобританию для работы по заданию Британского Совета.

7 июня Торжественная церемония вручения дипломов выпускникам Сибирско-американского факультета менеджмента. Из 35 выпускников десять человек получили дипломы с отличием!

ВИКТОР АНТОНОВ НАЗВАН «ДОСТОЙНЫМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ СВОЕЙ СТРАНЫ»

СИБИРСКО-АМЕРИКАНСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Ежегодно студенты САФа, успешно завершившие учебную программу четырех лет, отправляются на зарубежную практику, которая организуется при содействии Ротари. Ротари-клубы США, Канады, Австралии и Новой Зеландии предоставляют студентам возможность получить опыт работы в компаниях этих стран.

Виктор Антонов, студент 5 курса САФа, был на практике в Англии. Надо заметить, он был первым студентом Сибирско-американского факультета, отправившимся в эту страну.

... Первопроходец никогда не знает, чего ожидать от людей, работы, от страны в целом. Но, будучи оптимистом, я надеялся на лучшее. И не зря. Практика в Англии превзошла все мои ожидания. Я получил не только уйму разнообразных впечатлений и завел множество знакомств, но и, что гораздо важнее, приобрел опыт во многих сферах бизнеса.

Меня удивило, что модели, методы, теории, которые я изучал на САФе, успешно реализуются на практике, причем все в комплексе и на регулярной основе. Должен сказать, результат получается отличный. Я имел возможность наблюдать, как все это работает на конкретном взятом предприятии, и даже принял участие в общей работе.

Кроме этого, впечатляет размах применения информационных технологий. Во многих компаниях есть своя локальная сеть, с помощью которой происходит обмен информацией, необходимой для осуществления ежедневных операций. Кроме этого, там хранится вся необходимая документация, а также накапливаются наработки специалистов. Поэтому можно практически моментально найти все интересующие данные и виртуально проконсультироваться со своим коллегой. Крупные компании, такие как банк Lloyds TSB, создают информационные системы не только для внутреннего пользования, но и для своих клиентов. Например, существует очень эффектив-

ная система для мелких и средних клиентов банка, используя которую, можно получить многостороннюю консалтинговую помощь, необходимую для управления предприятием.

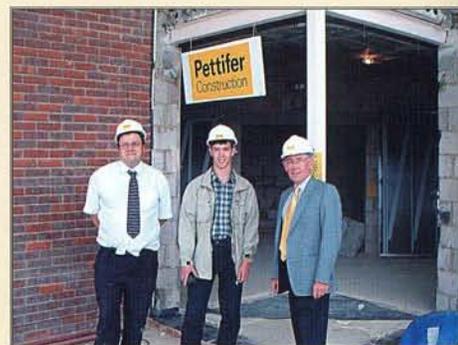
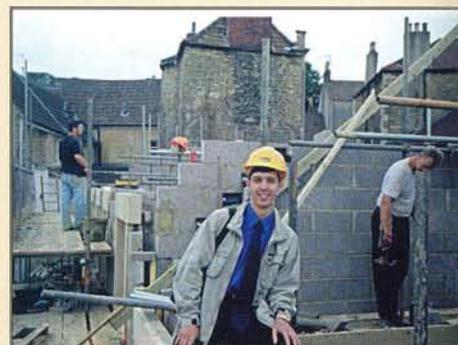
Наконец, удивляет отношение к людям. Каждый работник ценится как специалист, профессионал. Если что-то не получается, менеджер старается разобраться в проблеме вместе с ним. Ежедневно менеджер встречается с каждым из своих подчиненных, и они обсуждают план работы на следующую неделю. Работник сам определяет, чего он хочет достичь и как. Роль менеджера состоит в том, чтобы способствовать работнику в достижении поставленных целей и развиваться, преодолевать с ним возникающие проблемы. Цель управления людскими ресурсами сводится к получению максимальной отдачи от работников, с учетом их индивидуальных способностей и особенностей.

...В Англии много разных акцентов, и даже сами англичане не всегда понимают друг друга. Поэтому многие люди, с которыми я работал, удивлялись моим лингвистическим навыкам. Кроме этого, им не приходилось объяснять мне термины - их я изучил за четыре года учебы на САФе. Все это убирало различные барьеры и позволяло уделить большее внимание получению практических навыков.

Из отзыва Nigel J. Bishop

... Хочу поблагодарить Вас за то, что отправили такого замечательного представителя Иркутска!

Виктор завершил свою программу в Бристоле, и я и мои коллеги, работавшие с ним, восхищены его навыками общения, чувством юмора и заинтересованностью в предмете. Он узнал многое о бизнесе и жизни в Англии. Вы можете гордиться этим молодым человеком, который, я уверен, в будущем добьется многого.





**Буренина
Татьяна Анатольевна**

В феврале 2003 года в Байкальском институте бизнеса и международного менеджмента стартует программа "Маркетинговое образование в России" (РИМА-А), подготовленная специалистами Высшей школы Виттенборга (г. Девентер, Голландия) и Государственного университета управления (Москва, Россия). О том, какие перспективы открывает слушателям БИБММ новый учебный курс, рассказывает руководитель программы РИМА в БИБММ Татьяна Буренина.

- Программа "Маркетинговое образование в России (РИМА)" - это специально адаптированный к российским условиям практический курс маркетинга. Он рассчитан на тех, кто уже имеет высшее образование. Программа РИМА достаточно сложная, требующая от слушателей сосредоточенности и трудолюбия. Впрочем, на мой взгляд, диплом Государственного университета управления и Диплом высшей школы Inholland сторицей окупят вложенные усилия.

- Много желающих обучаться по этой программе?

- Да, конечно. Знание методов продвижения товаров и услуг на рынок, умение просчитывать спрос необходимо абсолютно во всех сферах бизнеса. Маркетинг является для России относительно новой концепцией; немногие специалисты и менеджеры имеют профессиональную подготовку

ГОЛЛАНДСКИЙ ДИПЛОМ

ФАКУЛЬТЕТ БИЗНЕСА И МЕНЕДЖМЕНТА

в этой сфере, тем более, подтвержденную дипломом международного стандарта. Собственно, по этой причине Байкальский институт заключил договор на реализацию РИМА.

- Почему именно РИМА? Почему не другая программа по маркетингу?

- Во-первых, эта программа известна в мире уже более четверти века, и ее диплом котируется очень высоко. Во-вторых, она адаптирована к условиям России. Учебники написаны голландскими специалистами, но большинство примеров в них - наши, российские. То же касается заданий - слушателям предлагается найти выход из ситуаций, которые наверняка покажутся им знакомыми, типичными. И, наконец, РИМА с 1994 года успешно реализуется в России. Учебные центры есть во многих городах. Но за Уралом мы пока единственные...

- Как будет работать эта программа? Кто будет преподавать? На каком языке будут проходить занятия?

Особенность РИМА заключается в том, что она рассчитана на очное (вечернее) обучение. Аудиторные за-

язык, поскольку программа рассчитана на самый широкий круг слушателей, а не на элитарную аудиторию. Преподавателей будет пока двое - я сама и Максим Безрядин. В октябре мы сдаем квалификационный экзамен голландским и московским специалистам - таковы условия договора.

- Каковы планы Байкальского института относительно этой программы?

- Первый круг решено пройти по уже обкатанной системе. Затем начнем эксперименты. Мы считаем, что применение элементов дистанционного обучения по данной программе существенно смогло бы расширить круг наших слушателей. Как только это будет сделано, у нас появится возможность работать с персоналом компаний, находящихся далеко за пределами Иркутска. Специалисты и менеджеры из Братска, Саянска, Усолья и других городов региона смогут обучаться по этой программе. Кроме того, это сделает несколько ниже стоимость обучения. (Сейчас программа стоит 800 у.е. для индивидуальных заказчиков и 650 у.е. - для членов Корпоративного университета.)

Мы сможем повышать компетентность слушателей в сфере маркетинга, например, предложив им более сложные уровни: программа РИМА -- трехступенчатая. Насколько мне известно, в России достаточно широко реализуется программа РИМА-А, то есть первая ступень. Почему бы не пойти дальше?

Но, прежде всего, необходимо приобрести первый опыт. А там станет ясно, в каком направлении двигаться: у Байкальского института установка на реализацию только тех курсов, которые пользуются спросом у слушателей. В конечном счете, все зависит от их потребностей...



МАРКЕТИНГ- ключ к успеху в бизнесе. Только профессионалы владеют этим ключом

ния 1-2 раза в неделю, в течение 9 месяцев. Затем экзамены, причем принимать их приедут преподаватели ГУУ и, возможно, преподаватели Голландского университета. Что касается учебника, он переведен на русский

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

ФАКУЛЬТЕТ БИЗНЕСА И МЕНЕДЖМЕНТА



**Шиверских
Маргарита Расимовна**

Факультет бизнеса и менеджмента (ФБМ) ведет профессиональные программы обучения для тех, кто имеет базовое образование и опыт управленческой работы или предпринимательства. Эти слушатели понимают, зачем они снова пришли в аудитории, какие знания и навыки хотят получить. Именно поэтому стратегическая задача факультета -- создание разнообразных, по большей части уникальных образовательных программ, сочетающих мощную теоретическую подготовку с практикой организации предприятия и управления бизнесом. Обеспечить качество этого сложного продукта могут только преподаватели и практикующие специалисты самого высокого, международного класса.

Ни для кого не секрет, что подобных специалистов единицы, и преподают они, как правило, в ведущих бизнес-

школах. Несмотря на это, их участие в программах Байкальского института вполне реально: эти люди способны перемещаться по миру (как физически, так и виртуально) и легко подстраиваться под любую аудиторию. За 11 лет в институте сформировался стабильно развивающийся, высокопрофессиональный профессорско-преподавательский состав, обладающий не только знаниями классических и современных теорий, но, что особенно ценно, знанием региональной специфики организации производства, характера местных трудовых ресурсов, экономики и управления. Большинство преподавателей имеют опыт консультирования предприятий и организаций, работающих на территории области, различающихся по форме собственности, направлениям деятельности и размерам.

Одной из форм сотрудничества Байкальского института с ведущими бизнес-школами является создание образовательных консорциумов. В качестве примера могут привести Правительственную программу подготовки управленческих кадров

Найти преподавателей-специалистов по каждой дисциплине - трудная, кропотливая работа, но сформировать из них команду для выполнения конкретной специализированной программы - искусство, являющееся залогом качества.

для организаций Российской Федерации, которая реализуется уже пятый год. В ней слаженно работают ведущие преподаватели БИБММ и профессора Высшей школы международного бизнеса Академии народного хозяйства РФ: ее ректор Евенко Л.И., являющийся также президентом Российской ассоциации бизнес-образования, профессор Крылов О.М., профессор Карпова Н.Н., профессор Кулакова Т.П., профессор Дорошенко М.В. и другие.

В этом учебном году начинаются две новые программы профессиональной подготовки по финансам и маркетингу в консорциуме с Государственным университетом управления (Москва). Работать со слушателями будут ведущие специалисты ГУУ - заведующие и профессора кафедр маркетинга, финансового менеджмента, налогового менеджмента и информационных технологий в управлении. Например, специализацию "Маркетинговое управление пред-

приятием" возглавляет Геннадий Лазаревич Азоев - доктор экономических наук, профессор, лауреат премии Правительства РФ, консультант международного уровня с огромным практическим опытом.

Специализацию "Финансовый и налоговый менеджмент" ведет команда преподавателей ГУУ, которую курирует бывший министр финансов РФ Виктор Георгиевич Черник. В Москве эти специалисты работают по эксклюзивным программам подготовки лицензированных налоговых консультантов, аудиторов и бухгалтеров. Кроме этого, с февраля 2003



года стартует российско-голландская программа РИМА-А по маркетингу.

Слушатели факультета бизнеса и менеджмента зачастую сами являются специалистами в той или иной области, поэтому их интересует возможность использования полученных знаний. И здесь незаменимы практикующие специалисты. В ряде программ есть серия коротких курсов под общим названием "Среда российского бизнеса". Здесь работают ведущие менеджеры, финансисты, налоговики, аудиторы, бухгалтеры и юристы, которые проводят занятия скорее как профессиональные дискуссии, чем как традиционные лекции. Это высоко оценивается слушателями.

Иногда в рамках одного курса работают два преподавателя: один, обладатель академического опыта, читает теоретический курс, другой, будучи специалистом в той же сфере, ведет практические занятия. Преподавательский альянс позволяет дать слушателям наиболее полное представление о той или иной сфере бизнеса. Подобным образом ведутся курсы по финансовому менеджменту, антикризисному управлению, информационным технологиям в управлении, корпоративному управлению, макро и микроэкономике.

Стоит отметить, что часто преподаватели-практики сами видят потребности своих клиентов и выступают инициаторами развития специализации. Например, курс "Ценные бумаги" дополнился прикладной частью - "Анализ рынка ценных бумаг". Автором-разработчиком является генеральный директор ООО "Финансы и кредит", к.э.н., Чемезова Т.В.

В программах для высшего управленческого звена появились курсы "Корпоративное управление" (профессор

Константинов Г.Н.) и "Корпоративная культура" (Михалковская Н.В.), "Корпоративные информационные системы" (Курганская Г.С.) и "Разработка и дизайн сайтов для электронного бизнеса" (Юдалевич Н.В.) и мн. др.

Условиями приглашения преподавателей в программы факультета является постоянное обновление и развитие курсов, работа в интернет, создание web-версий для интернет-обучения. Естественно, самыми активными пользователями информационных технологий являются молодые преподаватели, недавние выпускники Сибирско-Американского факультета менеджмента БИБММ -- Буренин А.В., Карташов С.В., Кирдей Е.Е.. Все они работают в Главном финансовом управлении администрации Иркутской области и одновременно являются преподавателями кафедры финансового менеджмента. Ими разработан дистанционный курс "Финансовый менеджмент", получивший высокую оценку среди специалистов и активно используемый в заочно-дистанционных программах.

Сейчас уже все штатные преподаватели и многие приглашенные специалисты разработали и активно используют в учебном процессе дистанционные версии своих курсов в системе дистанционного обучения ГЕКАДЕМ, разработанной специалистами лаборатории информационных технологий института.

Это, пожалуй, основные моменты формирования преподавательских команд, которые положены в основу профессионально-образовательных программ факультета бизнеса и менеджмента. Я надеюсь, что они будут развиваться, обогащаться новыми формами и содержанием.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ (г. Москва)



**Зобов
Александр
Михайлович,
проректор ГУУ**

Государственный университет управления в августе этого года

образовал консорциум "Байкал-2002" с Байкальским институтом бизнеса и международного менеджмента ИГУ. Важно отметить, что ГУУ видит в этом содружестве значительные перспективы. Мы надеемся на реализацию совместных программ по профессиональной переподготовке по ключевым наиболее востребованным направлениям менеджмента, например, таким как "Налоговый менеджмент", "Маркетинговое управление компанией". Иркутский регион чрезвычайно интересен своими мощными корпорациями, которые начинают вырабатывать долговременную стратегию своего развития, а значит, и подготовки персонала.

Важным фактором принятия решения о сотрудничестве с БИБММ ИГУ выступило также то обстоятельство, что нашими иркутскими партнерами накоплен очень серьезный опыт проведения элитных программ переподготовки с использованием элементов дистанционного обучения. Будем интегрироваться в этот процесс, и думаю, что ближайшие год-два выйдем на новое качество подготовки учебных материалов по программам дополнительного образования.

Наш университет рассматривает сотрудничество с БИБММ ИГУ как достаточно широкий процесс. Будет реализована известная в России голландская программа по маркетингу РИМА, слушатели которой, прошедшие обучение в Иркутске, получают признаваемый в Европе голландский сертификат по маркетингу и диплом ИГУ. Со своей стороны, студентам ГУУ мы готовы предложить пройти обучение в международных программах БИБММ ИГУ на Сибирско-американском факультете менеджмента. Программы данного факультета демонстрируют первоклассный уровень, и самое главное, достаточно долгая история сотрудничества с американскими коллегами, подтверждает устойчивость и востребованность такого обучения..



ВЫПУСКНИКИ

2002
СИБИРСКО-АМЕРИКАНСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ



ФАКУЛЬТЕТ БИЗНЕСА И МЕНЕДЖМЕНТА, ЗАОЧНАЯ

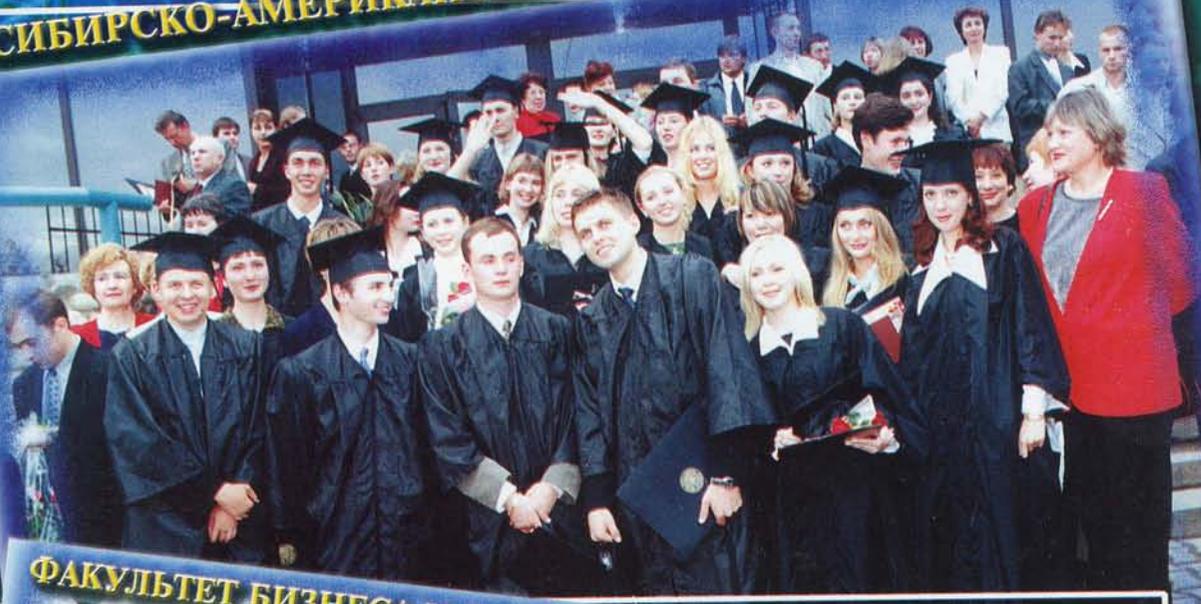


ВЫПУСКНИКИ



ПРАВИТЕЛЬСТВЕННАЯ

СИБИРСКО-АМЕРИКАНСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ, БАКАЛАВРЫ



ФАКУЛЬТЕТ БИЗНЕСА И МЕНЕДЖМЕНТА, "ДВОЙНОЙ ДИПЛОМ"



НАЧАЯ ПРОГРАММА

**ВЫПУСКНИКИ
2002**

КАРЬЕРА ЗА РУБЕЖОМ

ВЫПУСКНИКИ

Многим кажется, что это невозможно - получив образование в России, сделать блестящую карьеру за рубежом. "Ждали нас в этой Америке! - скажет скептически настроенный обыватель. - Нужны мы там кому-то со своими дипломами!" Не стоит судить столь категорично. Если вы - выпускник Сибирско-Американского факультета менеджмента ИГУ - для вас все возможно.



**Блинникова
Зинаида**

Зина Блинникова, выпускница САФ - 1996 год, сегодня - региональный менеджер по продажам "Procter&Gam-ble". Место работы - Лондон, Великобритания.

Первые шаги: образование САФ

Зина, какой момент собственной жизни вы считаете основополагающим в плане карьеры?

Думаю, поступление на САФ - многое определилось во время учебы. Вместе со мной учились честолюбивые, целеустремленные, талантливые люди. Я считаю,

что рядом с ними я научилась работать, не жалея сил для достижения цели, которая кажется труднодостижимой...

Когда вы поступали на Сибирско-Американский факультет, вы имели в виду перспективу зарубежной карьеры?

Наш курс - это самый первый выпуск САФа, и когда мы поступали, факультет еще не был так известен, как сейчас, и о том, какие возможности нам откроются, тогда еще никто не мог сказать наверняка. Меня, признаться, не так увлекала возможность получить диплом Мэрилендского университета, как возможность посмотреть мир (мы знали, что нам предстоит зарубежная стажировка) и изучить язык - мне с детства хотелось прочесть в оригинале что-нибудь из английской классики... И, конечно, было интересно пообщаться с живыми иностранцами (преподавателями американской части программы САФа).

Насколько значимую роль в вашей карьере сыграло образование?

Образование, которое мы получили, во многом отличалось от традиционного отечественного образования, в его основу были заложены несколько иные принципы. Оно не было классическим - оно было современным, основанным на самых последних американских исследованиях и опыте. Мы изучали в теории то, что русские предприниматели "проходили" на практике, часто ошибаясь и набивая шишки, - и уже во время учебы стало ясно, насколько ценно то, чему нас учат. Кроме того, мы получили возможность познакомиться с американской культурой. Это оказалось очень важным и зна-

чимым для меня: думаю, если бы у меня не было опыта общения с преподавателями-американцами, я наверняка бы столкнулась с еще большими сложностями во время стажировки...

Шаг второй: зарубежная стажировка

Строки из личного дневника:

"9 июня 1995 года. После тринадцатичасового перелета Москва - Шэннон - Вашингтон наш самолет приземлился в аэропорту Даллас. Мы, то есть двадцать уставших студентов Сибирско-Американского факультета менеджмента и наш преподаватель Нелли Владимировна Ильина, вышли из самолета, и на автобусе-трубе были доставлены к зданию аэропорта.

Пройдя через таможенную, мы двинулись к выходу, где были встречены Марком, Джимом и Кристи - американскими координаторами программы "Управление в рыночной экономике", которую нам предстояло пройти...

...После ориентировочной программы мы, наконец, разошлись по фирмам, где нам предстояло поработать в течение 4 недель. Местом моей практики оказалась компания CLB Publishers&Litho-graphers. Эта компания выполняет заказы по печатанию брошюр, буклетов и небольших книг. Итак, 12 июля Юлия Чебунина (однокурсница - прим. ред.) и я явились на место работы. На входе нас встретил генеральный менеджер Пол Джагинс. Табличка Welcome Julia & Zinaida сделала свое дело: мы почувствовали, что нас ждали.

...Хотя нам все было интересно, нам никак не давали интересных заданий. За исключением Пола, служащие фирмы не воспринимали нас как способных выполнить серьезное поручение. Поэтому нам постоянно приходилось напоминать, мы можем сделать что-нибудь полезное как для себя, так и для них, и одновременно через конкретную работу больше узнать о фирме. В конце концов мы получили по небольшому проекту..."

Шаг третий: собственно карьера

Отличается ли построение карьеры в России от этого процесса в Америке?

Что касается принципов построения карьеры, думаю, что они одинаковы как в частных российских компаниях, так и в западных (я не говорю о государст-

венном секторе и правительстве). В обоих случаях необходимо показать результат. А также важно уметь доносить до начальства, подчиненных, клиентов свои идеи и мысли, только тогда они воплотятся в жизнь. Необходимо уметь работать с людьми, осознавать, что у них есть собственные цели и интересы, что они не винтики в большом механизме...

В любом деле каждому человеку дается шанс что-то сделать, чего-то добиться. Необходимо уметь разглядеть его и воспользоваться им. Если ты болеешь за дело и не даешь себе лениться, все получится, где бы ты ни был - в России, в Америке, в Австралии или в Африке.

Почему вы предпочли работать за границей? Имелись ли причины по которым карьера в России представлялась вам не столь блестящей, как в Америке?

На самом деле моя карьера строилась в России, но в американской компании. Первый год работы в "Procter & Gamble" был для меня еще одной серьезной школой. Я работаю в Великобритании всего полтора года. Это своего рода обучение для меня (я работаю по бумажной категории с самым крупным розничным клиентом - сетью супермаркетов и гипермаркетов Теско).

Насколько оказались верны ваши представления об американских карьеристах?

Все зависит от людей. Я не вижу больших отличий от России. Впрочем, есть нюансы: мы заметили еще во время практики, что менеджеры в Америке (то же самое могу сказать и о Великобритании) значительно меньше контролируют своих подчиненных, чем в России. Каждый служащий знает свое дело и свои обязанности и не нуждается в постоянном напоминании о них. Работники понимают, какова их роль в общем деле и осознают ценность их работы для процветания компании, а значит, и их собственного. Служащие порою ответственны за весьма продолжительные проекты. И они сами решают, как их выполнять: для менеджера важен результат. Однако ослабление делового этикета не ведет ни в Америке, ни в Англии к крайностям. Компании, служащие которых в основном работают с клиентами, трепетно относятся к имиджу своих работников. Менеджеры обращают значительно большее, нежели в России, внимание на прически, духи и макияж своих подчиненных.

Что в карьере сложнее всего?

Самое сложное - избежать того, что называется в английском языке *miscommunication* - непонимания или неправильного

понимания. Из-за этого возникают проблемы, особенно в крупных компаниях. И еще мне бы хотелось отметить, что для успешной карьеры очень важен высокий уровень технологий (как в производстве, так и в управлении). Компании постоянно следят за новейшими разработками компьютерных программ и средств коммуникаций. Быть на верхушке технологического прогресса - необходимое условие выживания компании в жестких условиях рынка. То же самое касается и отдельно взятой личности, стремящейся к продвижению по карьерной лестнице: в отличие от России (хотя, уверена, в нашей стране ситуация меняется в лучшую сторону), за рубежом работающие учатся всю жизнь, стремясь овладеть самым современным знанием.

Чем вам пришлось пожертвовать ради карьеры? Чем вы готовы пожертвовать еще?

Я скажу так: приходится тратить свое свободное время на работу; в период важных переговоров я с огромным трудом переключаюсь на что-то другое, думаю о работе по вечерам, по ночам и в выходные. Напряжение выливается в раздражение и размолвки с близкими людьми. В целом, как при любой напряженной работе, иногда приходится тяжело. Больше, слава богу, никаких жертв нет. Основная сложность - это умение заставлять себя, например, работать допоздна, когда хочется пойти домой. Но многим русским этого умения не занимать.

Что вы думаете о половой дискриминации? В России существует традиция назначать на руководящие посты мужчин, а за рубежом?

В Америке, насколько я знаю, женщин, занимающих руководящие посты, больше (стремление к карьере присуще многим американкам). В Великобритании женщин-руководителей меньше. Кажется, даже меньше, чем в России. Видимо, джентльмены не торопятся предложить дамам место в солидные кресла начальников.

Вперед и выше

О чем вы мечтаете?

Иметь свое дело - ресторан, клуб, отель. Хочется путешествовать целый год по миру, как это делают многие британцы - я вообще завидую их умению жить.

Кем вы себя видите лет через пять? Через десять? Через двадцать?

Хочу, чтобы через пять, десять, двадцать лет мне было интересно делать свою работу.

Насколько сложно вам адаптироваться к английскому образу жизни?

Говоря о разнице культур, мы на самом деле не слишком хорошо себе представляем, о чем речь. Да, я понимала, что американцы не могут быть такими же, как русские, а англичане несколько отличаются от американцев. Но это все - просто слова. Надо жить внутри иной культуры, чтобы в полной мере ощутить эту разницу. Не могут сказать, что я чувствую себя изолированной от общества, нет, но... В целом, отношения с людьми хорошие. Стать большими друзьями с британцами сложно, это достаточно закрытая нация. Им требуется больше времени на налаживание отношений, зато отношения более искренние. У меня за это время появилось несколько милых приятелей, но, конечно же, не таких, как друзья в России.

А как складываются отношения с коллегами? Видят ли они в вас профессионала?

Главное наше отличие от британцев состоит в том, что мы, русские, более прямолинейны в наших высказываниях: нравится нам что-то или нет, мы прямо об этом говорим. Англичане же ведут себя несколько иначе: если они с вами согласны, они выразят одобрение, по нашим меркам, даже чересчур живо. Но вот отказ облекут в как можно более вежливую форму.

Что касается коллег - вначале отношение ко мне было настороженно-недоверчивым. Но когда я продемонстрировала результат своей работы, я почувствовала уважение.

О смысле жизни

Русские считали раньше (давно, очень давно!), что не в деньгах счастье. Однако теперь наши взгляды сильно изменились. Что думаете о деньгах вы - человек, имеющий их достаточно?

Новая русская концепция звучит примерно так: не в деньгах счастье, а в их количестве (шучу!). К деньгам я отношусь нормально, но не как к самому главному в жизни. Деньги снимают много бытовых проблем, облегчают жизнь, дают возможность путешествовать. Но помимо денег существует еще многое другое - семья, друзья, любимый человек... Этого за деньги не купишь. Без людей, которые любят тебя, понимают и принимают такой, какая ты есть, быть счастливой невозможно.

КАРЬЕРА ЗА РУБЕЖОМ

ВЫПУСКНИКИ

Игорь Кузьмин, выпускник САФ 1997 года, сегодня финансовый аналитик IT компании «Accenture», место работы: Лондон, Великобритания.

Цель и способы ее достижения

Меня интересует любая возможность, открывающая путь к другой культуре и деловой среде. Это объясняет мое желание учиться в Соединенных Штатах, а работать в Англии. Если вести речь об образовании, безусловно, именно окончание Сибирско-Американского факультета менеджмента явилось толчком к борьбе за успех. В маркетинге это называется преимуществом первопроходца. Тогда, в 1992 году, мало кто в России имел четкое представление о том, как нужно вести бизнес, а САФ предлагал знания и навыки, делающие тебя нарасхват и в России, и во всем мире.

Следующий шаг - получение MBA по корпоративным финансам в Университете Миннесоты, в США. САФ дает хорошее образование по основам бизнеса. И дальше все зависит от вас. В какой бы области вы ни начали специализироваться, вам, безусловно, придется продолжить образование. Степень MBA или Сертификат финансового аналитика (Certified Financial Analyst) могут сильно ускорить ваши карьерные шаги.

И вот тогда, получив реальную возможность выбирать, я определился в профессиональном плане. Я без проблем получил работу в одной из самых больших IT компаний в мире.

Мы и они

Отличается ли построение карьеры за рубежом от этого процесса в России?

Не думаю... Из своего опыта знаю, что несколько простых правил работают везде:

1. Выберите область, в которой вы хотите работать.

2. Станьте экспертом в этой области

3. Идите к своей цели

Нужно много работать и становиться профессионалом в своем деле. Это и сделает вам репутацию, определит размер бумажника и даст ощущение, что вы чего-то добились.

... Люди, стремящиеся к успеху и к деньгам, очень похожи - они соревнуются и много работают. Конечно, есть культурные различия. Американцы, например, работают больше, чем европейцы. Если в США социальный статус определяется карьерой, то в Европе очень важно семейное благополучие.

Тем не менее, в построении карьеры за рубежом есть и определенные трудности, самая большая из которых заключается в следующем: ты иностранец, ты говоришь с акцентом, тебе не склонны доверять... Должно пройти время, прежде чем ты сможешь самостоятельно принимать решения и влиять на людей.

Работая в другой стране, ты всегда должен быть открыт и дружелюбен. Это единственная возможность расположить к себе людей, очень не похожих на тебя. Я получил достаточное количество межкультурного опыта, чтобы оставаться спокойным в некоторых ситуациях, с которыми приходится сталкиваться. У меня



есть несколько друзей в США и Англии и множество приятелей по всему миру: в Австралии, Китае, Корее, Шри-Ланке, Канаде, Венесуэле, Бразилии, Франции, Испании, Италии, Финляндии и Германии.

Шаг за шагом

Я долго думал о том, какая составляющая карьеры может быть названа "самой главной". Целеустремленность и трудолюбие, безусловно, важны, впрочем, в не меньшей степени, чем классное образование и способность выдвигать свежие идеи. Но все-таки самым важным мне кажется умение строить отношения с людьми. У каждого человека есть свои ценности, цели и интересы. Вы должны знать, что вам нужно от него, и постараться как-то совместить свои и его цели.

Какие у меня планы относительно собственной карьеры? Я бы сказал, что мне нравится делать то, что я хочу и так, как я хочу. Для меня важна независимость.

В то же время карьерист никогда не может быть доволен своим положением. Нужно всегда прогнозировать следующее повышение внутри фирмы или же за ее пределами. Думаю, мне бы было интересно стать старшим менеджером в своей компании, что может занять от трех до пяти лет, а дальше будет видно. Лет через 10, если не раньше, у меня будет собственное дело.

Жертвовал ли я чем-нибудь ради карьеры? Разумеется. Карьера - это прежде всего работа, работа, которая занимает все твоё время. Но успех - это своего рода компенсация за часы, которые могли бы быть посвящены досугу... Во всяком случае, лично я несколько об этом не сожалею. Но моя семья, люди, которые понимают русский юмор... на мой взгляд, это большая жертва, и я не хочу видеть себя жертвующим чем-то еще. Нужно наслаждаться своей жизнью. ■



**Безрядин
Максим**

Максим Безрядин, выпускник САФа 1996 г., почетный член Фи-каппа-фи, кандидат экономических наук, Председатель комитета по управлению государственным имуществом области, член административного совета при губернаторе области, член экспертного совета по инвестиционной политике при губернаторе области, член совета директоров ОАО "Иркутскэнерго", ОАО "Усольехимпром", Иркутского регионального ипотечного агентства, "СибЭкспоЦентр", "Сибирский фарфор", председатель совета директоров "Русиа-Петролеум".

... Я бы назвал эти отношения противостоянием, а не сотрудничеством. Слишком велика разница между нашим образом мыслей и тем, что принят в Сером доме. Проблема заключается в том, что любая структура власти, и областная администрация в этом смысле совсем не исключение, - это иерархия: все ждут команды сверху. И вроде бы у каждого чиновника есть зона ответственности, вроде бы каждому делегированы какие-то полномочия - но люди не знают, как ими распорядиться. Первая волна САФовцев пришла сюда с надеждой "вернуть власть лицом к деловым людям". Тогда казалось, что с тем багажом знаний, которым мы располагаем, можно горы свернуть. Но мы наткнулись на глухое сопротивление.

Власть как система очень инертна и ни в коей мере не заинтересована ни в чем новом. Отдельные люди могут чего-то хотеть, могут пытаться что-то изменить, но система сопротивляется. И пытаться

ВЫПУСКНИКИ САФА ИДУТ ВО ВЛАСТЬ

ВЫПУСКНИКИ

как-то влиять на нее - задача очень и очень непростая.

...Мы с Андреем Бурениным появились в Сером доме, когда губернатор Говорин

Взаимоотношения областной власти и выпускников САФа никогда не являлись предметом каких-либо дискуссий. В Сером доме сегодня работает 23 выпускника Сибирско-американского факультета менеджмента, и считается, что нынешней власти такие специалисты нужны. Их называют "новой силой, способной осуществить преобразования", на них возлагают большие надежды. Однако с точки зрения Максима Безрядина, первого САФовца, оказавшегося в Сером доме, ситуация далеко не так проста, как может показаться на первый взгляд.

решил, что в областной администрации нужны молодые. Почему его выбор пал на нас? Очень просто: Борис Александрович - выпускник Байкальского института бизнеса и международного менеджмента, он нас знал как преподавателей, как классных специалистов... Вероятно, губернатор полагал, что мы сумеем вести дела по-новому.

Условия, на которых мы начинали здесь работать, многим казались просто невыносимыми: мы были наделены самыми широкими полномочиями и имели постоянный доступ к губернатору, чем не могли похвастать многие из замов. И что же? Полгода заняла война за место под солнцем. Комитет по управлению имуществом, который мне было предложено возглавить, находился в плачевном состоянии. Он не работал, хотя дело было живое и интересное (в отличие, например, от моей работы в отделе экономического прогноза в информационно-аналитическом комитете - там я скучал). Для организации нормаль-

ной работы Комитета мне потребовалось приложить немало усилий, в том числе и организационного порядка. Если человек не хочет работать, его место должен занять другой. Впрочем, людей, способных работать (а не создавать видимость), крайне мало. "Тяжелое наследие социализма", как говорят у нас на факультете.

...Довольно долго мы чувствовали себя в Сером доме, как медведи в супермаркете: вроде бы старались вести себя осторожно, но все равно все оглядывались. Дело в том, что у нас шла неадаптированная американская программа, с нами работали американские преподаватели. Вследствие этого у первых САФовцев сформировался совершенно западный менталитет. Наша система ценностей резко противоречила сложившейся здесь корпоративной культуре. Мы были готовы сами принимать решения и нести за них ответственность. Обитателей Серого дома это пугало и, думаю, продолжает пугать.

...Задавит ли нас эта система или мы ее - это вопрос. Максимальная задача, стоящая перед выпускниками САФа, работающими здесь - трансформировать систему, минимальная - выжить.



МОЖЕМ ВСЕ!

ВЫПУСКНИКИ



**Семенова
Людмила**

"Кем мы станем, когда окончим САФ?" -- часто спрашивают абитуриенты. - "Тем, кем вы хотите стать!" - обычно отвечают им. И в самом деле, где только не работают выпускники Сибирско-Американского факультета: на государственных предприятиях и в коммерческих структурах, в органах власти и управления, в банках, представительствах зарубежных компаний... И всюду добиваются успеха.

Людмиле Семеновой 23 года. Окончив САФ в 2001 году, сегодня она возглавляет отдел маркетинга Иркутского Областного Диагностического Центра. Ее карьера в сфере здравоохранения - лучшее доказательство универсальности САФовского образования.

- Среди выпускников факультета менеджмента БИБММ немало тех, кто уже состоялся как профессионал: кто-то занимает ответственные по-

сты в административных структурах, кто-то штурмует служебные лестницы крупных компаний, кто-то нашел себя в антикризисном управлении, а кто-то начал с нуля - и сумел поставить собственное дело на ноги... Но здравоохранение? Разве в этой сфере для выпускника САФа тоже возможна карьера?

- Почему бы и нет? Менеджмент, маркетинг, финансы - весьма общие науки. Понятно, что во всяком деле имеется своя специфика, однако законы рынка одинаково справедливы и для индустриального гиганта, и для маленькой булочной. Я считаю, что знания, которые я получила на Сибирско-Американском факультете, актуальны и для Диагностического центра.

Это только на первый взгляд кажется, что в медицинском учреждении маркетингу делать нечего. Медицинская услуга - это продукт, со всеми вытекающими последствиями...

- **Здоровье человека -- и рынок? Не совсем привычное сочетание слов.**

Современное здравоохранение - это сложный механизм, в котором все звенья взаимосвязаны. Мы привыкли думать, что качество медицинского обслуживания зависит только от уровня компетентности врача. Это не совсем верно, хотя профессионализм медперсонала - один из решающих показателей. Без специального оборудования, без необходимых расходных материалов невозможен качественный медицинский сервис. Разумеется, их стоимость влияет на стоимость оказываемых услуг.

С другой стороны, в здравоохранении существует конкуренция - пусть далеко не такая, как на рынке товаров и других услуг, но все-таки... Если одно и то же обследование, один и тот же анализ существенно различаются в цене, клиент пойдет туда, где дешевле. Задача, поставленная перед моим отделом, вполне рыночная - привлечь максимальное число пациентов, гарантируя им качественное медицинское обслуживание по приемлемой цене.

- **Но ведь Диагностический центр - государственное учреждение здравоохранения, финансирующееся из бюджета?..**

Если клиент не платит за обследование из своего кармана, это не значит, что Диагностический центр не получает денег за свои услуги. Взаиморасчеты с медицинскими страховыми компаниями, с фондами социального страхования, с бюджетом - все это деньги, которые важно правильно потратить. Кроме того, часть средств мы зарабатываем сами. У Диагностического центра есть право заниматься коммерческой деятельностью. 20% наших клиентов остав-



ляют деньги в кассе. Полученные средства мы можем потратить на совершенствование материально-технической базы, на зарплаты сотрудников, на развитие, на рекламу...

- Выходит, перед отделом, работой которого вы руководите, стоит задача увеличить число "платных" пациентов Диагностического центра. Здравоохранение, вероятно, такая сфера, где традиционные методы привлечения клиентов не годятся?

Как и в любом другом деле, здесь необходим анализ потребительского рынка. Кто наш потребитель? Какова его платежеспособность? Какой пакет медицинских услуг ему нужен? Кто наши конкуренты? Сколько стоят у них аналогичные услуги? Затем наш отдел выясняет ситуацию на рынке предложений. Сколько стоит конкретное оборудование или материалы у одного производителя и у другого? В какую сумму обойдется доставка? Как скоро окупятся затраты? И так далее. То есть мы пытаемся влиять на ценообразование. И, наконец, реклама. Очень важно, чтобы потенциальные клиенты как можно скорее узнали: у нас ЕСТЬ то, что им необходимо. И опять: нужно выяснить, какие газеты они читают, какие телеканалы смотрят. Что эффективнее - дать бегущую строчку на ТВ или разместить объявление в бесплатной газете? Вот это и есть наша работа. Вполне традиционные методы продвижения продукта на рынок... Впрочем, есть и кое-что специфичное. Например, некоторые фирмы сейчас заключают договоры с Диагностическим центром на корпоративное обслуживание. Появились программы добровольного медицинско-

го страхования и семейные абонементы. Главное здесь - точно рассчитать, какие именно обследования или процедуры понадобятся тому или иному клиенту.

- Можно ли вести речь о каких-то результатах?

- Отдел маркетинга существует меньше года, но за это время доход Диагностического центра вырос вдвое.

- Сеть аптечных киосков и пунктов питания - это тоже дело ваших рук?

- Тоже. Идея фаст-фуда была продиктована жизнью: наши сотрудники находятся в здании Диагностического центра практически целый день. Им необходимо где-то питаться. Поскольку здесь работают люди, не понаслышке знакомые с последствиями неправильного питания, прямо в помещении был построен пищеблок и завезено прекрасное оборудование, половины мощности которого достаточно не только для того, чтобы накормить весь персонал Центра, но и обеспечить полноценным питанием всех пациентов! Вот мы и решили открыть собственный здоровый фаст-фуд, развить обеды по близлежащим офисам.

- Что значит "здоровый фаст-фуд"? Еда на скорую руку не может быть здоровой!

- Медицинское учреждение скомпрометировало бы себя, если бы стало продавать нечто, способное нанести вред здоровью. И мы это отлично понимаем. Наш фаст-фуд - полноценная, вкусная и здоровая пища: салаты, супы, вторые блюда, выпечка. Все приготовлено в строжайшем соответствии с санитарно-гигиеническими нормами, поэтому никаких претензий к качеству. Стоит наш

обед около 40 рублей, меню составляется на неделю вперед в соответствии с предпочтениями каждого клиента. Если кто-то заказывает борщ, он получит борщ, тот, кто заказал солянку, будет есть солянку. Все клиенты очень довольны.

- А аптечные киоски? Да еще целая сеть, когда в городе уже есть "Фармгарант", "Авиценна" и прочие. У вас имеются какие-то серьезные конкурентные преимущества?

- В наших аптечных киосках ассортимент шире, а цены несколько ниже. Кроме того, есть идея организовать прямо в аптечных киосках запись на консультации к специалистам Диагностического центра. Пусть люди прекращают заниматься самолечением, а становятся нашими клиентами - ради сохранения собственного здоровья.

- Судя по всему, вы чувствуете себя здесь абсолютно на месте.

- Безусловно. Мои знания здесь востребованы, я чувствую, что могу принести реальную пользу предприятию. А что касается специфики медучреждения - в терминах я сейчас ориентируюсь не хуже врачей. Поначалу было, конечно, непривычно, но это улавливаешь очень быстро. Требуется всего несколько месяцев. Думаю, примерно столько же понадобилось бы, чтобы вникнуть в любой другой производственный процесс, будь то компания по производству пластиковых окон или консалтинговая фирма. Тем более, что на САФе нас учили не пасовать перед подобными трудностями. Мы умеем самостоятельно добывать необходимые знания.

- Это главное умение САФовцев?

- По большому счету - да. Кто-то из наших ребят однажды сказал, что САФ - это не просто образование, это целая философия. Мы получаем не набор специальных знаний, а мощную общую базу, позволяющую ориентироваться в постоянно изменяющихся условиях. Нас научили находить нестандартные решения, нас научили постоянно идти вперед. Пять лет обучения на Сибирско-Американском факультете дают тебе ощущение, что ты можешь многое, что ты сумеешь сориентироваться в любых условиях. И ради этого стоит пять лет напрягаться.



МЕНЕДЖЕР В БЕЛОМ ХАЛАТЕ

ВЫПУСКНИКИ



**Ушаков
Игорь**

Игорь Васильевич Ушаков очень похож на доктора Айболита из детской книжки: внимательные глаза, доброжелательная улыбка и руки - такие, какие могут быть только у доктора - тонкие, мягкие, чистые особой, медицинской чистотой. Отутюженный белый халат довершает образ.

Но дальше начались метаморфозы: стоило Игорю Васильевичу заговорить, как я увидела перед собой не врача, а менеджера, опытного управленца, человека, который держит в своих руках дело и полностью контролирует ситуацию.

- А вы кто больше: менеджер или врач? -- вырвалось у меня. Игорь Васильевич отвечает - обстоятельно, как доктор, и точно, как профессиональный управленец:

- У меня медицинское образование. Я врач-терапевт. Меня, как и моих коллег, учили лечить людей. За годы обучения в Медицинском институте было не так много произ-

несено слов о том, как управлять медицинским учреждением. Видимо, считалось, что к тому времени, когда молодой специалист займет руководящее кресло, у него будет достаточный жизненный опыт, чтобы справиться с поставленными задачами.

- Вероятно, одного жизненного опыта недостаточно? Вы сами в этом году получили диплом Байкальского института бизнеса и международного менеджмента. Несмотря на опыт руководящей работы, на возраст, (считается, что человеку старше 30 не место на студенческой скамье) вы пошли учиться. Вы ощущали потребность в такого рода знаниях?

- Безусловно! Жизненный опыт нужен, чтобы трезво оценить ситуацию, просчитать, какие результаты даст то или иное нововведение. У топ-менеджера в нашей сфере (я имею в виду исключительно медицину) нет права на ошибку, ведь мы имеем дело не с товаром, а со здоровьем людей.

Но, с другой стороны, специальные знания в сфере менеджмента - вещь очень и очень полезная. Существуют готовые, проверенные управленческие технологии - незачем до всего доходить своим умом. Надо только адаптировать классические знания в области менеджмента к здравоохранению. Опыт, он, как известно, "сын ошибок трудных"... Могу сказать, что мне как руководителю знания в этой области совершенно необходимы, и я чувствую потребность в постоянном их пополнении и обновлении, точно такую же, как и в своей профессиональной сфере.

На настоящий момент Диагностический центр в Иркутске - самое современное, наиболее оснащенное специальным оборудованием медучреждение в Сибири. За три года своего существования мы стали важным звеном в системе здравоохранения области. Наша задача - постоянно двигаться вперед, предлагая нашим пациентам качественное медицинское обслу-

живание. Мы финансируемся из бюджета (Диагностический Центр - это государственное учреждение здравоохранения -- авт.). Разумеется, у нас есть право предоставлять услуги населению и на коммерческой основе, но "коммерческие клиенты" составляют не более 20% от общего числа тех, кто у нас обследуется. Просто с самого начала перед нами была поставлена задача - создать медучреждение с принципиально новым подходом к пациенту.

- В чем он заключается?

- Помните работников прилавка советской эпохи? И посмотрите, как ведут себя продавцы сейчас. То же самое происходит и в здравоохранении. Нужна колоссальная перестройка сознания, чтобы понять, что пациент - это главное действующее лицо в медицине. А задача врача - предоставить ему качественное обслуживание. К сожалению, многие медработники привыкли считать по-другому. Отсюда - многие беды и проблемы современной медицины...

- Однако нередко приходится слышать, что все беды медицины - от недостатка финансирования. Сейчас много споров о том, должно ли здравоохранение быть коммерческим. Что вы думаете по этому поводу?

- Мне кажется, медицинское учреждение не должно и не может быть коммерческой структурой. Недопустимо, чтобы для врача, принесшего клятву Гиппократу, получение прибыли стало важнее заботы о здоровье человека. У людей в белых халатах нет морального права пренебречь пациентом, который не в состоянии заплатить за медицинское обслуживание. Разумеется, это вовсе не значит, что учреждение здравоохранения не должно ничего делать для собственного процветания и развития, что оно не должно приносить средств в бюджет.

- Похоже, в Диагностическом центре успешно решаются обе задачи.

- У нас прекрасное помещение, великолепное оборудование - но не только это определяет качество предоставляемого Центром медицинского обслуживания.



Здесь сложилась особая корпоративная культура: мы уважаем наших пациентов, мы работаем для них. Персонал центра постоянно повышает собственную квалификацию. Для этого созданы все условия: каждое рабочее место в Диагностическом центре оснащено ПК, имеющим выход в Интернет, у нас проводятся всероссийские и международные конференции и семинары по проблемам и достижениям медицины - одним словом, есть все, чтобы специалист не варился в собственном соку, а был в курсе самых последних разработок в своей области. В результате за три года существования Центра нами внедрено в практику более 400 новых методов диагностики!

- Однако если за качественное медицинское обслуживание платят всего 20% клиентов Центра, каким образом достигается финансовое благополучие? При тех ценах, что у вас существуют, этих денег должно только-только хватать на налоги...

- У нас вот уже год существует отдел маркетинга, который занимается разработкой и внедрением коммерческих проектов. В результате работы этого отдела доходы учреждения с октября по апрель выросли на 50%.

- Кто у вас работает?

- Весь отдел маркетинга - выпускники и студенты Сибирско-американского факультета БИБММ: Людмила Семенова возглавляет работу, под ее руководством трудятся Юлия Панова, и Ольга Ушакова.

- Дочь?

- Младшая.

- А старшая?

- Анна в этом году получила диплом бакалавра Мэрилендского Университета, выиграла грант и сейчас проходит стажировку в США. Думаю, из нее получится толковый специалист.

- Вы в какой-то мере влияли на выбор своих дочерей?

- Они сами так решили. Я ни в коей мере на этом не настаивал, но целиком и полностью одобряю их выбор. Если чело-

век хочет чего-то достичь в профессиональном плане, нужно, чтобы работа ему нравилась. Я наблюдал, с каким интересом и увлечением они обе учились (а учиться на САФе нелегко - нагрузки там серьезные), и мне приятно видеть, что и к работе своей они обе относятся с интересом. Они обе делают успехи, я ими горжусь.

- Вернемся к работе отдела маркетинга. Что определило ваш выбор? Большинство работодателей ищет персонал с опытом работы...

- Во-первых, некоторый опыт у девчат был: еще обучаясь на старших курсах, все они здесь работали. Во-вторых, я был абсолютно уверен, что знания, которыми обладают выпускники САФа, могут и должны быть использованы для блага дела. И оказался совершенно прав.

Система обучения, которую предлагают в Байкальском институте, уникальна. Студентов учат тому, как работать завтра. Благодаря тому, что с Байкальским институтом сотрудничают ведущие российские и зарубежные вузы, студенты оказываются в курсе самых последних достижений в сфере бизнеса и менеджмента. Знание иностранного языка, опыт поиска информации в Интернет, навыки решения реальных задач, опыт работы в команде - все это делает выпускника САФа сложившимся специалистом, несмотря на отсутствие номинального опыта работы. Этот потенциал необходимо эффективно использовать.

- Но специфика медицинского учреждения...

Разумеется, работа в Диагностическом центре имеет некоторые особенности, но знания в области менеджмента универсальны и применимы к любым отраслям. На то, чтобы войти в курс дел и уловить эту самую специфику, выпускникам САФа понадобилось не так много времени.

Нельзя забывать, что мы живем и работаем в условиях рыночных отношений. Это в советские времена поликлиники и больницы снабжались оборудованием и материалами централизованно, и об этом главным врачам думать не надо было. Сейчас все в наших руках. Вот, допустим, коллега сообщает мне, что где-то открыт новый метод диагностики и такая-то фирма предлагает за такие-то деньги соответствующее оборудование. Нам необходимо самостоятельно решить: а) насколько этот метод диагностики окажется полезен в нашей работе; б) будет ли на него спрос; в) как скоро окупятся наши затраты...

Мы все должны просчитать. А иначе мы растеряем имеющиеся у нас конкурентные преимущества.

- Но ведь у вас нет конкурентов! Диагностический центр - единственное в регионе медучреждение, оказывающее весь комплекс услуг...

- Если мы не будем думать о своей конкурентоспособности сегодня, мы можем завтра оказаться в очень непростой ситуации. Сейчас мы имеем некоторую фору перед аналогичными медучреждениями: первые диагностические центры в России начали создаваться 10-15 лет назад. Мы появились совсем недавно, и у нас пока - подчеркиваю, пока - имеется некоторое технологическое преимущество.

Для нас, например, стали нормой консультации со столичными коллегами в режиме online. То есть мы отправляем им результаты обследования и предположительный диагноз, они нам тут же - свои соображения по этому поводу. Результат получается тот же самый, как если бы пациент съездил обследоваться в Москву. А так - несколько минут - и можно назначать лечение. Оборудование у нас не хуже чем в Москве, все возможности для диагностики и лечения есть.

- У вас здесь, видимо, тотальная компьютеризация...

- Компьютер - необходимый в нашем деле инструмент. Информационные технологии открывают колоссальные возможности и в медицине, и в бизнесе. Мы создали в единую информационную систему, охватывающую все сферы деятельности Диагностического центра. На это ушел почти год, но результат того стоит. Арифметика простая: мы тратим только на расходные материалы 15 миллионов рублей в год. Благодаря ликвидации промежуточных звеньев, нам удается сэкономить до 25% этой суммы. Просто за счет того, что нигде ничего не пролеживает.

Коль скоро предоставление качественных медицинских услуг населению есть главная задача, стоящая перед Диагностическим центром, мы должны найти эффективные способы ее решения. И знания в области менеджмента здесь совершенно необходимы. Качественное медицинское обслуживание обеспечивается безупречным функционированием хозяйственного механизма. Поэтому-то (я возвращаюсь к вашему первому вопросу) главный врач - это и врач, и управленец, менеджер в белом халате. А иначе - никак...



ШАНС ИСПЫТАТЬ СЕБЯ

ВЫПУСКНИКИ

Образ руководителя советской эпохи - этакого функционера, который "начинал простым рабочим" и добрался до вершины карьерной лестницы на родном предприятии - размывается и уходит в прошлое. Современный руководитель - совсем другой: молодой, образованный и... способный управлять любым предприятием.

Такой, например, как Аскер Мамедов, к 33 годам имеющий за плечами солидный послужной список: первый в Иркутске оптовый рынок, торговый центр "Иркутский" и, наконец, завод "Родник", без напитков и соков которого невозможно представить ни одного прилавка...

Сам Аскер считает, что он "просто работал"; впрочем, задумываясь о причинах собственного успеха, одной из главных он называет образование, полученное в БИБММ.

Останавливаться на достигнутом не в натуре этого человека. Полгода назад Аскер Мамедов возглавил Иркутский хладокомбинат, без колебаний оставив директорское кресло "Родника".

С чем связан такой поворот в карьере? Вероятно, ваше решение показалось многим странным: согласиться взять в свои руки предприятие, находящееся на грани банкротства, и оставить процветающий "Родник"...

Ничего странного в этом решении нет. Я расценил приглашение на хладокомбинат как шанс еще раз испытать себя, проверить собственные силы, приобрести новый опыт. Хладокомбинат - крупнейшее предприятие...

Но совершенно развалившееся!

Наша задача - поднять его на ноги, вы-

вести на принципиально новый уровень. Я работал в сфере малого и среднего бизнеса, а возглавить предприятие-гигант, мощности которого хватит, чтобы обслужить не только всю Сибирь, но и Якутию, и Дальний Восток, мне предложили впервые. Поэтому я согласился.

Вас не пугает плачевное состояние дел? Поднимать хладокомбинат пришла новая команда, но все остальное наверняка безнадежно устарело. Наверное, нужен ремонт, замена оборудования...

Все это, разумеется, нужно, но я уверен (и у меня имеются для этого основания), что грамотный менеджмент - это определяющий фактор.

Вы - бизнесмен, имеющий специальное образование. У нас предпринимателями становятся люди, не имеющие за плечами бизнес-школ: бывшие учителя, врачи, служащие... Они ведут дела по наитию, и видимо, вследствие этого их успехи перемежаются с неудачами. Судя по вашим уверенным шагам в бизнесе, вы изрядно подкованы.

Как и многие соотечественники, я стал бизнесменом волею обстоятельств. До 1994

года я защищал рубежи родины в Германии, и полагал, что мой долг - служить отечеству, а долг отечества - обеспечить меня всем необходимым для нормальной жизни. Но в 1994 начался вывод войск из ГДР, и стало ясно, что часть кадровых офицеров будет уволена в запас. И по межправительственному соглашению между СССР и Германией немецкая сторона организовала для желающих курсы переподготовки офицерского состава по специальности менеджмент (за что немцам огромное спасибо). Нас учили работать на ПК, давали азы ведения бизнеса. Этих знаний оказалось достаточно для того, чтобы, вернувшись в Россию, не растеряться в условиях рыночной экономики. Полученных азов мне хватило на несколько лет. Разумеется, я занимался самообразованием, но в конце концов понял, что имеющаяся у меня база не вполне достаточна. Дело в том, что в сфере бизнеса знания устаревают очень и очень быстро. То, что считалось эффективным вчера, сегодня уже неактуально. Важно овладеть технологией: знать, что искать, где искать... И тогда я поступил в Байкальский институт.

Что определило выбор учебного заведения?

Я некоторое время колебался между Экономической академией и Университетом. Но поскольку факультета менеджмента в ИГЭА не было, я сделал выбор в пользу Байкальского института.

Двухлетняя программа обучения на ФБМ включала в себя почти все актуальные для меня темы. Этот курс разрабатывался специально для тех, кто уже попробовал себя в бизнесе - поэтому много внимания уделялось практике, анализу конкретных ситуаций, а теоретические курсы были, так сказать, "на злобу дня". Предпринимателю ведь не обязательно фундаментальные знания в области экономики, или финансов,



или права - но он должен иметь об этом общее представление, иначе он не сумеет эффективно управлять своим делом.

... И, конечно, не последнюю роль в моем выборе сыграл авторитет Байкальского института. Его выпускники занимали высокие должности в областной администрации, успешно двигались по служебным лестницам самых разных предприятий - и государственных, и частных; кроме того, мне было известно, что работать с нами будут преподаватели, знающие российский бизнес не понаслышке...

И в Байкальском институте вы нашли то, на что рассчитывали?

Безусловно. Я получил гораздо больше, чем просто образование - мне дали в руки инструмент, позволяющий постоянно поддерживать необходимый уровень. Нас научили технологии поиска нужных знаний - это самое главное. Должен сказать, что я вообще очень доволен предложенной в БИБММ системой обучения. Разработанные дистанционные курсы позволяют самостоятельно изучать материал, в удобное время - утром, вечером, по выходным; ты имеешь возможность проверить себя сам, задать вопрос однокурснику или преподавателю, что-то обсудить...

За два года занятий мы все сдружились, многие знакомства обернулись деловым сотрудничеством. Примеров сколько угодно: сейчас в помещении хладокомбината идет ремонт, и окна у нас будут от "Деметры", с руководителем которой, Андреем Ефимовым, мы вместе учились. Свою однокурсницу, Ольгу Пантюхину, я пригласил работать на хладокомбинате менеджером по маркетингу и рекламе. Едва ли какое-нибудь кадровое агентство сможет предоставить столько информации о потенциальном работнике, сколько дали два года совместной учебы. За этот срок успеваешь не только оценить уровень профессиональной подготовки человека, но и можешь понять, каким образом он строит отношения с людьми, насколько готов работать в команде.

Вы пришли поднимать хладокомбинат. Можно ли сегодня вести речь о каких-то результатах?

Главный результат - с марта на хладокомбинате запущен компрессорный цех, обеспечивающий предприятие холодом. Благодаря этому хладокомбинат - не производственно-торговая база, каких немало в нашем городе. 1 апреля мы дали первое мороженое: с октября прошлого года в свя-

зи с остановкой компрессорного цеха его выпуск был прекращен.

Конечно, сделать предстоит еще очень многое: у нас в планах наладить производство мороженого, причем как по новым технологиям, так и по старым рецептам...

Зачем вам старые рецепты?

За сорок с лишним лет существования Иркутского хладокомбината наши покупатели привыкли к вкусу пломбира, который готовится по старой рецептуре, на сливочном масле и цельном молоке. Зачем разочаровывать людей? Они хотят купить традиционный иркутский пломбир, - так пусть у них всегда будет такая возможность! Мы сохраним этому мороженому и доброе старое имя, и "тот самый", "знакомый с детства" вкус. А тем, кто ищет что-то новое, Иркутский хладокомбинат предлагает попробовать новинки. У нас в планах существенное расширение ассортимента выпускаемой продукции.

Какие еще у вас планы?

Хладокомбинат, безусловно, будет предоставлять услуги по хранению замороженной продукции, поскольку для этого есть все условия: и подъездные железнодорожные пути, и погрузочная площадка, и огромные складские помещения. Разумеется, будем заниматься и переработкой.

Например, мороженые овощи?

Почему бы и нет? Сейчас мы покупаем польскую продукцию. Платим 70 рублей за килограмм замороженной капусты или морковки. Эта цена складывается из стоимости переработки сырья, его упаковки и доставки. Выходит, мы вкладываем свои деньги в экономику другой страны. А ведь и морковка, и капуста есть у нас; есть и упаковочные материалы, и соответствующее оборудование.

К 2003 году мы планируем запустить все производственные мощности, к 2008, к 50-летию хладокомбината, мы планируем превратить его в крупнейший логистический центр.

И вам не кажутся эти планы слишком дерзкими?

Ни в коей мере. Они более, чем реальны. И те результаты, которых мы достигли за полгода, дают основания для этой уверенности.

ХРОНОЛОГИЯ

7 июня В Школе Английского Языка БИБММ состоялось торжественное вручение Сертификатов выпускникам двухгодичной программы Business English.

13 июня - 15 июля Командировка преподавателя САФ Мехоношина К.А. в г. Торонто (Канада) для участия в семинаре по корпоративному управлению.

25 июня Подписан договор с Центром маркетинга ГУУ (г.Москва) и БИБММ ИГУ об открытии программы по маркетингу системы "РИМА".

25 - 28 июня Семинар "Финансы предприятий", проводимый Генеральным Консульством Японии в г. Хабаровске, совместно с Хабаровским Японским центром и Администрацией Иркутской области.

28 июня - 14 июля Командировка декана САФ Диогенова А.В. профессора Донского В.Ф. в Университет Южного Квинсленда (Австралия) с рабочим визитом. Цель визита - подписание договора и согласование последних деталей российско-австралийской программы бакалавриата по менеджменту, которая открывается на САФе в 2002\2003 учебном году.

5 июля Состоялись переговоры руководства БИБММ ИГУ и ведущего специалиста отдела развития персонала компании "Русский алюминий" Скальского Игоря Алексеевича.

8 - 12 июля Защита дипломных проектов на Факультете бизнеса и менеджмента.

15 июля - 15 августа Шестнадцать студентов 4 курса Сибирско-американского факультета менеджмента ездили на зарубежную стажировку: в США (Остен, Юджин, Лос-Анджелес, Сан-Диего, Сан-Франциско, Сиэтл), в Канаде (Торонто), в Англии (Манчестер, Ливерпуль), в Австралии (Сидней, Тувумба) и в Новой Зеландии (Окленд).

16 июля Вступительные экзамены на Сибирско-американский факультет менеджмента.

17 - 26 июля Визит профессора Университета Сандерленда Альфредо Освальдо Москардини для ведения переговоров на получение совместного гранта "TACIS" по развитию дистанционного обучения

7 августа 63 человека зачислены в этом году на САФ, среди них впервые граждане Монголии и США.

4 августа - 29 сентября Прием на Сибирско-американском факультете менеджмента аспирантов Университета штата Вашингтон для проведения социологического исследования

20 августа Вышла из печати третья часть учебного пособия А.В. Диогенова "Лекции по математике для менеджеров". Предназначено для студентов, специализирующихся в области бизнеса и менеджмента, экономики. Рекомендовано УМО Вузов России по образованию в области менеджмента в качестве учебного пособия по специальности "Менеджмент организации".

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

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

КОРПОРАТИВНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ



**Семенов
Александр Викторович**

**Исполнительный директор БИБММ ИГУ,
Руководитель программы "Корпоративный
Университет"**

Корпоративный Университет - это структура, в рамках которой реализуется стратегия непрерывного развития персонала в интересах конкретной корпорации. Именно по пути создания и развития Корпоративных Университетов двигаются сегодня крупнейшие бизнес-структуры: Моторола Университет, Институт управления Карокса, КУ фирмы IBM, Университет компании Unipart и т.д.. Корпоративный Университет - эффективная система взаимодействия учебных заведений и компаний, проверенная зарубежным опытом и отлично себя зарекомендовавшая.

Говорить о том, что в российских компаниях работа с кадрами ведется по международному стандарту, преждевременно. Хотя положительные примеры уже есть. Так в структуре ЮКОСа, РУСАЛа, ГАЗПРОМа со-

зданы собственные подразделения по развитию персонала.

Причины этого таковы:

- Крупные промышленные корпорации по-прежнему делают ставку в работе с персоналом на свои межотраслевые и отраслевые институты и центры. К сожалению, эти структуры уже не способны быстро и адекватно реагировать на требования рынка.

- Крупный бизнес в России всегда отличался закрытостью. Российские компании и корпорации крайне неохотно допускают к своей "бизнес - кухне" представителей других организаций, в том числе и бизнес-школ.

- Из-за нестабильности государственных правовых актов, регулирующих взаимоотношения производителя с государством, практически не финансируют обучение персонала предприятия среднего и особенно малого бизнеса. (По статистике БИБММ, 70% слушателей сами оплачивают обучение).

"Первый в России Корпоративный Университет создан в 1999 году в Иркутске на основе заключения договоров между Байкальским институтом бизнеса и международного менеджмента Иркутского государственного университета и восьмью ведущими предприятиями Иркутской области. Решаемые задачи: передача знаний в компании, сокращение расходов на обучение, формирование управленческой культуры в регионе".

("Инновации в российском образовании, 2001.-М.:Изд-во МГУП,-120 с)

- На рынке появилось множество образовательных учреждений, которые предлагают дорогие, но не всегда эффективные учебные

программы. Руководители компаний крайне осторожно идут на установление контактов и совместную работу с ними.

Таким образом, в России сложилась следующая ситуация.

Во-первых, действует система дополнительного образования, представленная академиями, межотраслевыми и региональными институтами, бизнес-школами, центрами и т.д., предлагающими компаниям и корпорациям свои образовательные программы.

Во-вторых, есть потенциальные потребители образовательных услуг (малые, средние, крупные предприятия, концерны, холдинги), пока слабо реагирующие на предложения рынка.

Для крупнейших предприятий региона квалифицированный персонал и грамотный менеджмент не менее важны, чем новые технологии и финансовые ресурсы.

Один из выходов в сложившейся ситуации - приближение оказываемых образовательных услуг к потребителю. Практически в каждом регионе функционируют крупные компании и корпорации. Там же существуют образовательные структуры, располагающие квалифицированным преподавательским составом. Объединение их усилий позволит перенести опыт западных Корпоративных Университетов в Россию.

Инициатива создания Регионального Корпоративного Университета принадлежала Некоммерческому партнерству товаропроизводителей и предпринимателей Иркутской области и Байкальскому институту бизнеса и международного менеджмента Иркутского государственного университета (БИБММ ИГУ).

Мыслился он как производственно-образовательный консорциум, объединяющий предприятия с их конкретными производственными проблемами и учебные заведения, имеющие опыт реализации образовательных программ. Партнерами БИБММ ГОУ ВПО ИГУ по Корпоративному Университету стали: ОАО "Иркутскэнерго", ОАО ИАПО, Управление ВСЖД, АО Байкальский ЦБК, ОАО Усть-Илимский ЛПК, ОАО «Усольехимпром», ОАО «Иркутскабель», ОАО «Саянскимпром», Таисинжиниринг.

Это крупнейшие предприятия области, от которых зависит экономический и соци-

альная климат региона. Для них высококлассный персонал не менее важен, чем новые технологии и финансовые ресурсы.

Корпоративный Университет как система объединен общей концепцией и методологией, разработанной для всех уровней в рамках стратегии развития компании-заказчика. Специализированная программа развития для компании - это не конечный продукт, а начало длительных отношений. Байкальский институт бизнеса и международного менеджмента ИГУ рассматривает себя не как обычного подрядчика, а как партнера, а значит, единомышленника компании, с которой работает. Четко структурированная программа внутрифирменного обучения, всегда адаптированная под нужды компании, имеет высокую эффективность.

Мы понимаем, что сегодня российским компаниям не выгодно сотрудничать в решении своих проблем только с одной образовательной структурой. Они должны быть свободны в выборе партнера. Поэтому, чем больше учебных заведений войдет в состав Корпоративного Университета, тем успешнее будет его будущее.

Корпоративный Университет БИБММ ИГУ открыт для сотрудничества.



**Маркеев
Валерий Иванович**

Валерий Иванович Маркеев, директор по персоналу и безопасности ОАО Иркутского авиационного производственного объединения, Председатель Совета Корпоративного Университета

- Александр Викторович отметил, что крупные фирмы, холдинги, корпорации, не могут быть конкурентоспособными без современной системы обучения персонала.

Уровень работы нашего объединения требует от сотрудников образования, соответствующего международным стандартам. Мы работаем на международный рынок и должны учитывать его требования. Это хорошо понимает наше руководство: Президент ИАПО Федоров А.И. сам является выпускником западной бизнес-школы.

Мы работаем на международный рынок и должны учитывать его требования.

...К сожалению, в нашем регионе, да и в России в целом, нет Корпоративных Университетов в полном понимании этого слова, когда в рамках одной структуры объединяются несколько компании и сеть учебных заведений. ИАПО, нуждающееся в целом наборе обучающих программ, сегодня сотрудничает различными учебными структурами Москвы, Санкт-Петербурга, Хабаровска и, конечно, Иркутска: Иркутским техническим университетом, Байкальским университетом права и экономики и входит в состав Корпоративного Университета Байкальского института бизнеса и международного менеджмента ИГУ.

На мой взгляд, работа в Корпоративном Университете - не только обучение персонала, но и возможность наладить процесс взаимодействия предприятий между собой, понимая, что эти предприятия являются не только производителями, но и потребителями услуг других коллективов. Внутри такого консорциума идет процесс взаимодействия компаний между собой, согласование их интересов и интересов региона.

Хорошо, если к работе Корпоративного университета подключается еще и зарубежный образовательный партнер, как в нашем случае - Мэрилендский университет из США. Это позволяет включать в программу обучения конкретный зарубежный опыт. Ряд выпускников Президентской программы БИБММ ИГУ проходили зарубежную стажировку в США, которую готовили и курировали представители Мэрилендского университета.

Сегодня уровень работы специалиста Объединения, несомненно, требует знания иностранного языка. Это проблема решается БИБММ ИГУ, имеющим опыт обучения сту-

дентов на Сибирско-Американском факультете менеджмента.

В Корпоративном Университете БИБММ ИГУ создана система общего (от главных руководителей до специалистов) и непрерывного образования (от студентов до опытных руководителей), соответствующая интересам нашей компании.

Представители ИАПО обучаются практически во всех программах БИБММ:

- на Сибирско-Американском факультете менеджмента БИБММ ИГУ;

- на заочно-дистанционной программе получения второго высшего образования (после двух лет подготовки на факультете бизнеса и менеджмента мы получаем специалистов с дипломами инженера и управленца);

- на программе двухгодичного заочно-дистанционного обучения по специальности "Менеджмент организации";

- лучшие представители ИАПО обучаются по Правительственной программе подготовки управленческих кадров, которую БИБММ ИГУ выполняет в консорциуме с Высшей школой международного бизнеса АНХ при Правительстве РФ.

В Корпоративном Университете БИБММ ИГУ создана система общего и непрерывного обучения, соответствующая интересам нашей компании.

Кроме того, руководство ИАПО принимало участие в Венском семинаре, который проводит БИБММ ИГУ в рамках Программы обучения руководителей высшего звена Восточной Сибири.

Большинство программ БИБММ ИГУ как член Российской ассоциации бизнес-образования выполняет, привлекая высококвалифицированные кадры. Так, слушателям Президентской программы читают лекции консультант Всемирного банка, профессора Высшей школы экономики Г.Н.Константинов, ректор ВШМБ АНХ РФ, президент Российской ассоциации бизнес-образования, профессор Л.И.Евенко и другие.

Сотрудничество с Байкальским институтом в рамках Корпоративного Университета - это выполнение специальных образовательных программ, разработанных преподавателями под конкретные проблемы ИАПО.

ОБУСТРОИТЬ САДЫ ПЛАТОНА...



**Курганская
Галина Сергеевна**

Байкальский институт бизнеса и международного менеджмента стоит особняком среди прочих учебных заведений Иркутска. Блестящие выпускники, имеющие наряду с дипломом ИГУ диплом Мэрилендского университета, головокружительные карьеры - БИБММ, безусловно, есть чем гордиться.

Ко многому обязывающий титул "пионера отечественного бизнес-образования" не позволяет замечательному преподавательскому коллективу стоять на месте. Разработанная кафедрой информационных технологий БИБММ система Интернет-обучения "Гекадем" получила признание на самых разных уровнях. Авторы: Курганская Галина Сергеевна, доцент, к.ф.м.н., руководитель лаборатории информационных технологий; Юдаевич Наталья Владимировна, старший преподаватель кафедры информационных

технологий в управлении; Пескова Людмила Анатольевна, инженер-программист. О том, какие перспективы в образовании открывает "Гекадем", рассказывает Галина Сергеевна Курганская, заведующей кафедрой информационных технологий БИБММ, недавно защитившей докторскую диссертацию.

- Какие перспективы в обучении открывает Интернет?

- В наше время, когда знания становятся главной ценностью и ресурсом развития общества (не только духовного, но и экономического), применение новых информационных технологий стало необходимостью. Информационные и коммуникационные технологии являются одним из приоритетных направлений науки, которые в XXI веке станут решающими, критическими. И в первую очередь следует обеспечить их надлежащее использование в образовании и обучении - там, где формируется специалист.

В некотором смысле Интернет воплотил основной лозунг коммунизма "От каждого - по способностям, каждому по потребностям". Теперь человек может получать образование независимо от места, времени, социального статуса..... Нужно только желание и доступ в Интернет.

- Что нового принесет система ГЕКАДЕМ в Интернет-обучение?

- Нами спроектирована, реализована и внедрена в вузовскую практику система дифференцированного обучения на базе Интернет, охватывающая все стороны учебного процесса: формирование учебных курсов, собственно обучение, контроль полученных зна-

ний, администрирование. Системный подход всегда был основой успешного решения любой проблемы, не являющейся исключением и образование. Используя возможности системы, преподаватель формирует свой учебный курс, студент выбирает оптимальный для себя режим обучения. Любые вопросы он может обсудить с однокурсниками и преподавателем на форуме - таким образом идет обмен мнениями, взаимное обучение. Контроль за усвоением знаний тоже осуществляет система - для перехода к следующему разделу курса необходимо пройти тестирование. Если выясняется, что материал усвоен не в полном объеме, система вернет студента к темам, которые необходимо закрепить...

- Насколько актуально и своевременно появление подобных "Гекадему" программ в России?

- Сейчас страна переживает не лучшие времена, но именно поэтому мы не можем позволить себе тянуться за другими, нам нужно идти вперед, использовать наш интеллект, а не сырьевые запасы России. Нам нужно не только вообще учиться, а учиться тому и так, что позволит нам выровнять нашу экономику - современным, передовым технологиям во всех сферах нашей жизни. И системы Интернет-обучения решают ту задачу.

- Насколько широко подобные системы используются на западе?

- В настоящее время идет динамич-



**Юдаевич Наталья и Пескова
Людмила**



ное развития Интернет-образования в мире, уже сотни университетов и колледжей предлагают десятки тысяч Интернет-курсов, и с каждым днем их число множится. Примером может служить система Learning Space фирмы LOTUS, или система в Мэрилендского университета, одного из лидеров дистанционного обучения в США.

- "Гекадем" - уникальный продукт. Почему БИБИММ стремится как можно шире распространить его?

- Мы заинтересованы в формировании единого информационного Интернет-пространства, что позволит нам объединить усилия для создания качественных учебных курсов, студентам - выбирать программу или курсы, наиболее соответствующие целям. Байкальский институт сознает, что один в поле не воин. Нам нужны единомышленники, для того чтобы произошел прорыв в уровне российского образования.

- Как были оценены ваши успехи?

- Можно сказать, что в России к системе отнеслись с интересом. Теоретические методы моделирования учебного процесса вызвали и вызывают живое обсуждение на конференциях и семинарах в Новосибирске, Москве, Новороссийске. Система дифференцированного Интернет-обучения ГЕКАДЕМ представлялась в таких организа-

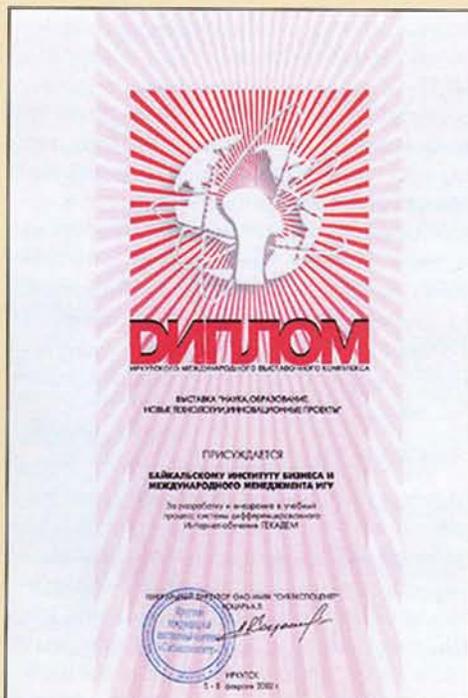
циях, как Высшая школа международного бизнеса АНХ при Правительстве РФ (Москва), Государственный университет управления (Москва), Совет Российской ассоциации бизнес-образования (Москва) и на наших региональных выставках "Наука, образование, новые технологии. Инновационные проекты 2002" и "Системы связи и телекоммуникации. Информационные технологии 2002. Сейчас уже заключены договора системы с 20 учебными организациями в разных регионах России о передаче системы "Гекадем" в работу.

Англоязычная версия вызвала интерес у наших коллег из Великобритании и США, и они сейчас ведут апробацию нашей системы.

- В каком направлении вы движетесь сейчас? Каков следующий этап в вашей работе?

- Всякое дело живо, пока оно развивается. Сейчас мы разрабатываем следующую версию системы, в ней добавляются новые средства адаптации учебного курса к условиям обучения, к уровню подготовки отдельного студента; будет активнее использоваться звук, картинки, видео, деловые игры во всех компонентах курса, т.е. обучение станет живее и индивидуальнее.

Задача системы дифференцированного обучения. "Гекадем" - дать



возможность каждому обустроить сады Платона, где в комфортной для каждого участника обстановке учителя и студенты в совместной работе и обсуждениях учат и учатся, постоянно развиваясь.

Пользуясь случаем, приглашаю читателей на сайт нашего Института www.buk.irk.ru, где они могут ближе познакомиться с нашей системой, а учебные организации - взять систему "Гекадем" и начать работать. Для учебных целей система передается бесплатно, нужно только заполнить а ту-заявку на сайте.

«ГЕКАДЕМ» - ЭТО УДОБНО!

Студенты Байкальского института бизнеса и международного менеджмента уже познакомились с системой дифференцированного обучения через Интернет. Судя по их отзывам, получение образования при помощи компьютера очень удобно и эффективно.

Фильш Евгений Геннадьевич

...система дифференцированного обучения через Интернет, предложенная Байкальским институтом, отвечает современным требованиям и делает процесс обучения более интересным и живым.

Копосова Марина Петровна

Система дифференцированного обучения через Интернет вполне соответствует моим ожиданиям и представлениям. Дело в том, что до того, как начать обучаться в Институте бизнеса, я очень слабо разбиралась в Интернете вообще. Хотя в нашей фирме уже давно установлена локальная сеть и есть круглосуточный выход в Интернет. На сегодняшний день, применяя полученные знания, я сносно ориентируюсь, когда возникают какие-нибудь проблемы.

Подлесский Олег Михайлович

Мне нравится, что система меняется, ищет эффективные способы работы с ней, и я уверен, что она займёт достойное место в ряду самых современных и удобных форм обучения в будущем.

ENGLISH, ENGLISH, ENGLISH КАЖДОМУ СВОЙ

ШКОЛА АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА



**Ильина
Нелли Владимировна**

С тех пор, как рухнул "железный занавес", россиянам открылись тысячи возможностей: учеба в лучших университетах мира, получение международных грантов, сотрудничество с зарубежными партнерами... Однако здесь есть существенное "но": все это доступно лишь тому, кто владеет иностранным языком. Для того, чтобы войти в мир без границ, нужен ключ.

Два года назад при Байкальском институте бизнеса и международного менеджмента Иркутского государственного университета была открыта "Школа английского языка". О принципах ее работы и о достигнутых результатах рассказывает Нелли Владимировна Ильина, заведующая кафедрой английского языка.

Чему учат в Школе

Свободное владение английским языком - неумолимое требование времени. Доступ к интересующей информации (95% интернета - на английском - авт.), деловые связи - все это невозможно без языка. Особенно

нуждаются в нем студенты, намеревающиеся продолжать образование за рубежом, специалисты самых разных сфер, общественные деятели и деловые люди.

Именно поэтому наша школа предлагает изучение английского по нескольким направлениям. Есть программы для школьников (хочу заметить, это вовсе не подготовительные курсы для поступления в вуз - это занятия, направленные на совершенствование языковых навыков), есть программы подготовки к сдаче сертификационных тестов - они актуальны для тех, кто намерен продолжать образование или работать за рубежом. Бизнесменам, чье дело перешагнуло границы России, мы предлагаем "английский язык для деловой коммуникации" - программу, в рамках которой существует две специализации: письменная деловая коммуникация (формирование навыков создания служебных записок, деловых писем, резюме, отчетов, и других документов, необходимых в международном сотрудничестве) и устная деловая коммуникация (умение представить себя, свою компанию, умением вести телефонные разговоры, деловые переговоры, проводить презентации, проводить и участвовать в интервью).

Есть программа для претендентов на получение международных грантов. С тех пор, как в России поняли, что на общественно полезное дело могут найти деньги, поток заявок от соискателей в различные фонды не иссякает. Однако заявка должна быть грамотно составлена - это первейшее условие ее рассмотрения... Мы готовы работать и с теми, кто собирается в туристическую поездку за рубеж, и работать со специалистами под заказ

Выбери цель

Год - срок, достаточный для того, чтобы подвести первые итоги. Можно сделать однозначный вывод - наши программы пользуются спросом. Одна из наиболее привлекательных -- программа подготовки к сдаче различных международных сертификационных тестов, в том числе TOEFL. Ее слушатели сдают TOEFL на Сибирско-американском факульте-

те менеджмента и получают стандартный сертификат (Institutional Certificate). В этом году все выпускники курса набрали больше 500 баллов - это хороший результат.

Хочу подчеркнуть, что мы готовим к сдаче любых тестов. У разных университетов разные требования: одним нужен TOEFL, другим IELTS, где-то требуется CAE. Имея право принимать TOEFL, мы рассматриваем его как базовый тест. Однако практика показывает, что человек, сдавший TOEFL, сдает и другие тесты, несмотря на то, что они во многом различаются и каждый имеет свои особенности.

К сожалению, в минувшем учебном году мы не смогли сформировать группу, изучающую английский язык для деловой коммуникации. Желающих было много, но их уровень знания языка был... очень разным, скажем так. Чтобы занятия проходили эффективно, степень подготовленности слушателей должна быть примерно одинаковой. По нашим расчетам, эта группа на входящем тесте должна была продемонстрировать уровень



выпускника вуза, так называемый Low-intermediate. Из потока желающих с этим уровнем было всего два-три человека. Тем не менее, в этом году успешно завершила курс группа, набранная два года назад.

Программой Английский для туристов интересовались, но дальше этого дело не пошло. Вероятно, людям, выезжающим отдохнуть за границу, достаточно тех знаний, что у них есть. Туристам позволительно обходиться языком жестов (хотя, как человек, сведущий в невербальной коммуникации, могу сказать, что некоторые жесты не всегда могут быть адекватно восприняты)... Возможно, сыграла свою роль и общая нестабильность: неизвестно - состоится поездка или нет, так зачем тратить деньги на курсы?

Цена удовольствия

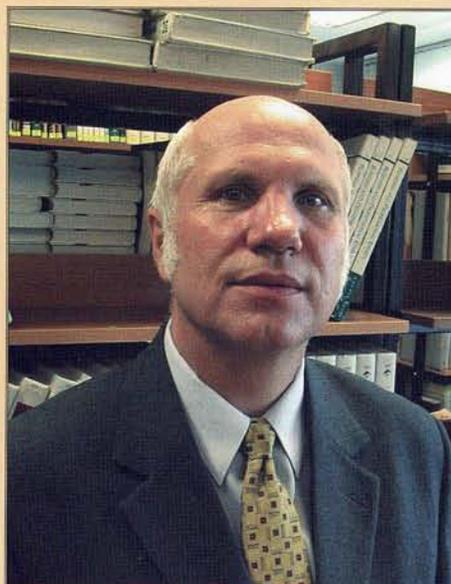
Кстати, о деньгах. Средняя стоимость обучения в "Школе" - 550 долларов в год. Сумма не маленькая, но если учесть количество аудиторных часов, то стоимость наших услуг - всего около одного доллара за час. В эту сумму включена стоимость учебников и распечаток заданий.

Know-How

В методике преподавания проблематично создать что-либо новое. Мы готовим наших студентов и посетителей курсов по американским учебникам. Когда работает команда, люди договариваются о каких-то общих принципах и ориентируются на конечную цель, при этом каждый преподаватель имеет право на выбор собственного пути. В нашей школе рядом с "мэтрами" -- Людмилой Ивановной Чемякиной, Антониной Леонтьевной Сидинхе, Марианной Владимировной Яблонской, Светланой Васильевной Матвеевой, работают и совсем молодые преподаватели. Преподавание - процесс тонкий и сложный, в нашем деле нельзя слепо копировать чьи-то находки и приемы... Да, за старшим поколением опыт, но у молодых больше энергии, больше творческих амбиций. Я не вижу смысла требовать, чтобы разные люди работали одинаково. Каждый имеет право на индивидуальность. Гораздо важнее, что результат на выходе получается одинаково хорошим.

Что касается распространения нашего ноу-хау: принципы, которыми мы руководствуемся, общеизвестны. А какие-то обрывки материалов, домашних или аудиторных занятий, появляющиеся в продаже (на черном рынке пакет заданий Школы стоит около \$50 - авт.), вовсе не гарантия достижения результата. Без определенных стратегических решений, без общения с нашими преподавателями, без знания методики овладеть языком сложно. Но двери нашей Школы открыты всем желающим...

ВЛАДИМИР ДОНСКОЙ, ПРЕПОДАВАТЕЛЬ И ... ГУБЕРНАТОР



**Донской
Владимир Федорович**

"...Здесь работают люди, которые пытаются бежать впереди паровоза.

Случается, их идеи кажутся многим утопическими и преждевременными; но благодаря именно этим идеям наши выпускники имеют значительную фору перед выпускниками прочих университетов и академий. Ведь то, что кажется преждевременным сегодня, будет актуально завтра".

Из личного досье:

Донской Владимир Федорович, кандидат филологических наук, (Иркутский институт иностранных языков, аспирантура Московского госпединститута им. Ленина)

Почетный профессор Байкальского института бизнеса и международного менеджмента, преподаватель кафедры английского языка, автор многих учебников и пособий для студентов САФа

Автор книги "Эти таинственные американцы", попавшей в Библиотеку Конгресса США автор книги "Основы Ротари", пока единственной публикации в России о Ротари

Первый россиянин, избранный на должность губернатора Ротарианского округа, охватывающего Канаду, Аляску и Зауралье.

Писать что-то о Владимире Федоровиче

весьма проблематично - рискуешь скатиться к сплошному славословию и дифирамбам. Сухие строки досье -- и те наводят на мысль, что перед тобою человек совершенно необыкновенный. Поэтому пусть уж он сам...

О Ротари

- О ротарианстве иркутянам известно не-многое...

- И жаль, очень жаль. Ротари имеет почти вековую историю. Ее началом принято считать 1905 год, когда четверо бизнесменов из Чикаго решили, что будут друг друга всячески поддерживать. Они создали свой клуб, заседания которого проходили у каждого из них по очереди (отсюда и пошло название "ротари", то есть чередование, ротация).

Свой имидж они создали, построив в центре Чикаго ... бесплатный общественный туалет. И это отлично сработало: поскольку в отравлении естественных надобностей все люди равны, первых Ротари тут же заметили.

- И что с тех пор?

- С тех пор Ротари-клубы появились в 162 странах мира. Ротари пользуются значительным влиянием в мире, их представитель есть в ООН... Ротари немало сделали за почти сто лет своего существования.

- А на какие средства?

- Член клуба вносит в кассу 72 доллара в год. Деньги небольшие, но их хватит, например, на 1000 инъекций... Один из постулатов Ротари заключается в том, чтобы из ничего сделать что-то.

- Например?

- Например, собрать талантливых детей из школы музыкантских воспитанников и дать бесплатный концерт в доме престарелых в Марково. И тем, и другим такой человеческий контакт дорогого стоит. Или посадить деревья в Доме ребенка на Синюшиной горе. Или организовать своих студентов и собрать одежду, игрушки, тетради, детские книжки и передать их Ассоциации многодетных семей Свердловского района. В Магаданской области ротарианцы выращивают картошку и подкармливают обитателей Дома престарелых, расположенного по соседству.

Многое делается на основе личных связей. Именно благодаря своим знакомствам я сумел организовать для студентов САФа стажировку в Англии, Америке, Канаде, Австралии и Новой Зеландии. Это мой посильный вклад в их образование:



пусть ребята смотрят, как делается бизнес за границей, пусть думают, что из увиденного приживется у нас...

- Но ведь Ротари -- это клуб деловых людей. Они вполне в состоянии жертвовать на благо обществу и большие суммы. Для чего пытаться из ничего сделать что-то, когда можно вложить средства и получить результат?

- Среди Ротари нет богачей вроде Билла Гейтса. Ротари - это ассоциация клубов, состоящих в основном из представителей среднего и малого бизнеса, а также из интеллигенции. Эти люди хотя бы раз в своей жизни добровольно вкладывают в Ротарианский фонд \$1000, а многие одинокие ротарианцы завещают свое состояние после своей смерти. ...Потребность нести добро людям есть далеко не у каждого. И в Америке не каждый преуспевающий бизнесмен - ротарианец, что уж говорить о России...

- О России и Иркутске в частности: каким образом пришло к нам ротарианство и насколько благополучно прижилось в наших непростых условиях?

- Сначала о России: бескорыстное служение обществу сродни традициям русского меценатства, поэтому, казалось бы, ротарианство у нас должно прижиться. Хотя пятнадцатилетняя история Ротари в России не дает поводов обольщаться на этот счет.

В любом американском провинциальном городке есть пять - восемь клубов общественного служения ("Ротари", "Львы", "Киванис", "Сороптимист"). Они порой делают гораздо больше, чем местный муниципалитет. Таким образом экономятся миллиардные суммы в благополучной Америке. А у нас бизнесмены часто остаются глухи к страданиям простых людей. После падения "Руслана" в 1998 году жертвам авиакатастрофы приносили деньги и вещи неимущие пенсионеры - толстосумы же остались в стороне... Разве с такими можно делать Ротари и воскрешать традиции благотворительности и меценатства? Вот поэтому в Иркутске клубов лишь два, в Хабаровске - один, в Красноярске - один...

- В Иркутске два клуба? Почему же они никак не дают о себе знать?

- Благодаря "доброжелателям", мы долго считались чем-то вроде масонской ложи; однажды нас публично назвали "членами общества Софии Ротару"...

Между тем иркутский Ротари-клуб существует уже 15 лет. Он был создан на волне Перестройки по инициативе ротарианцев из Юджина, США. Праотец Ротари в России, Джон Алтакер, живо интересуется судьбой этого клуба и бывает в нем. Этот клуб существует и по сей день, но ни одного человека из старого состава нет. В 1998 году я основал второй клуб, "Иркутск-Байкал". Клубы сейчас дополняют друга, и ряд акций мы провели вместе.

Русский губернатор Канады, Аляски и Зауралья

- Откуда вы сами узнали о Ротари?

- В 1967 году я стажировался в Кембридже. Нас принимал Британский совет, а проживали мы в семьях ротарианцев. Образ мыслей этих людей произвел на меня неизгладимое впечатление.

- Как складывалась ваша ротарианская карьера?

- Начинать я как переводчик и интерпретатор Ротари, трижды пройдя ротарианскую стажировку в США и затем в Австралии. Моей задачей было осмыслить Ротари и спроецировать на российскую почву. Несколько лет я был секретарем клуба, затем президентом. С 1993 года работаю российским заместителем губернатора Ротарианского округа 5010, в который входят Аляска, часть Канады и всё Зауралье. Это огромная общественная работа в экстремальных условиях: на эти годы пришлось колоссальные изменения не только в политике экономики, но и в мировоззрении людей.

- Что вы имеете в виду, когда говорите об изменениях в мировоззрении?

- С тех пор как в России появились рыночные отношения, принцип "ты мне - я тебе" стал определяющим в жизни. Многие видели в Ротари возможность обогащения. Ко мне не раз обращались с предложениями "устроить контракт с зарубежными партнерами" и обещали за это золотые горы. И я всегда отказывал (хотя моегоавторитета хватало бы для устройства этого контракта), поскольку подобное поведение противоречит кодексу чести Ротари.

О деньгах и смысле жизни

- Ротарианство подразумевает бескорыстие (вы сами говорите, что людям, для которых главное - собственный материальный интерес, в рядах ротарианцев делать нечего). Как складываются ваши отношения с деньгами, с вещами?

- Если корыстные люди попадают на наши клубы и даже успевают что-то урвать для себя, Ротари их просто "выплывивает". Именно эти люди и компрометируют движение в России. Увы, таких набирается немало. Что касается моих отношений с деньгами и вещами, могу сказать: они никогда не были для меня доминантой. Разумеется, я стараюсь поддерживать определенный уровень материального благополучия, но это не самоцель.

- Выходит, деньги для вас значат мало. А как же вы распоряжаетесь средствами клуба?

- Мои родители говаривали, что и бедность должна быть прибранной и достойной. Я мог прожить безбедно и на стипендию 220 рублей в студенческие годы и на 4 тысячи долларов в США, когда был фулбрайтским* стипендиатом и работал в Калифорнийском университете почти 10 лет назад. Если для меня деньги далеко не главное в жизни, это вовсе не значит, что я не умею их считать и тратить с толком. В Ротари отчитываются за каждый потраченный цент, и поэтому, располагая относительно небольшими средствами, клубы могут делать очень и очень многое.

- Чем вы увлекаетесь?

- Музыкой Ренессанса, классическим балетом, итальянским Bel Canto, теорией и практикой невер-

бального поведения людей различных культур, люблю путешествовать и ... дурака валять. У нас неплохая библиотека и фонотека, только вот времени на то, чтобы еще раз с чувством перечитать и послушать все это, последние 45 лет никак не найдется...

- Что цените в людях?

- Амбициозность в лучшем смысле этого слова, порядочность, умение добиваться цели своим трудом, внутреннюю культуру, чувство юмора...

- Есть человек, которому вы готовы подражать?

- Пожалуй, нет. И я не хотел бы, чтобы мне подражали. Что за сомнительное удовольствие -- чувствовать себя бронзовой статуей? А это (Владимир Федорович кивает на стену, сплошь увешанную сертификатами, дипломами, благодарностями и т.п.) не более, чем бальзам на душу: вот, мол, я, какой хороший.

- Кто сориентировал вас в жизни?

- В первую очередь, моя мать. Она была неграмотной женщиной, но намного мудрее всех своих семерых детей с высшим образованием (я в семье пятый). Потом - мой профессор из Оксфорда, с которым я переписывался много лет. Это был настоящий мудрец. Но в жизни встретилось и много плохих людей. Они-то и оказались моими лучшими учителями. От них, как мог, научился, как НЕ надо делать или поступать. Отрицательный опыт - это тоже прекрасная школа, если в ней хорошо учиться.

Америка мне не нужна

- У вас есть возможность перебраться в Америку. Не хотите?..

- Я достаточно времени провел за границей, чтобы оценить жизнь в России. Стажировался дважды в Англии, раз тридцать был в США, во Вьетнаме, два с половиной года работал в Африке переводчиком на строительстве и эксплуатации зернового элеватора, который подарил Судану Никита Сергеевич Хрущев - помните, тогда Россия помогала развивающимся странам?.. Америка мне не нравится, потому что там я все время должен быть всегда застегнут на все пуговицы, всегда быть "o"key". Чуть что не так -- все, ты неудачник. Там у всех "no problem", хотя проблемы есть - никуда они не делись. За внешним благополучием - отчужденность, одиночество. У нас люди проще: они пускают в свои дома и души кого угодно. И это мне дорого. И потом, я родился и вырос в России... Я здесь свой.

* Fulbright Scholarship Program - весьма престижная программа международных обменов в области образования, начатая в 1946 году по инициативе американского сенатора Уильяма Фулбрайта. Особенностью программы является то, что стипендиаты приглашаются университетами США для преподавания или проведения исследований при весьма жестком отборе.