

20 → ДМИТРИЙ ЖДАНУХИН,
директор Центра развития коллекторства:

— В детстве я хотел быть военным художником, так как мне нравилось все военное и я любил рисовать. Мне хотелось объединить то, что мне нравилось и казалось интересным. В карьере получается примерно так же. Правда, объединяются теперь право и PR для возврата проблемных долгов организаций, VIP-коллекторства. Хотя и от военного художника что-то есть: нередко для сложных взысканий надо нарисовать схему ситуации, в которой есть что-то от военных карт, и требуются иногда элементы художеств, чтобы не было скучно.

АНДРЕЙ МАКАРОВ,
управляющий партнер бизнес-центра «Сова»:

— В детстве я не думал о том, кем именно я бы хотел стать в будущем, но каждое утро по дороге в школу я мечтал, чтобы моя будущая работа не зависела от строгого расписания. Я хотел работать с друзьями, чтобы можно было общаться с ними и на работе, и после нее. В результате я всего год трудился в качестве наемного сотрудника. А сейчас, несмотря на то, что моя голова занята работой и по вечерам, и на выходных, и по праздникам, мне не надо находиться в офисе с 9:00 до 18:00. И мои коллеги — действительно близкие для меня люди, с которыми мы не только работаем, но и вместе отдыхаем, отмечаем праздники.

СВЕТЛАНА УВАКИНА,
финансовый директор российского подразделения деревообрабатывающей компании UPM (ООО «ЮПМ-Кюммене»):

— Я хотела быть библиотекарем. Меня всегда привлекала возможность чтения книг и обсуждения прочитанного с другими людьми. Здесь не надо все время держать в голове тысячу дел, прокручивать риски и постоянно думать о временных ограничениях и дефлайнах.

БОРИС БОБРОВНИКОВ,
генеральный директор системного интегратора КРОК:

— В детстве у меня было много интересов, но я точно знал, что хочу быть независимым. В девятом классе я заработал первые 25 рублей в трудовом лагере. В институте работал на полставки на кафедре, получал повышенную стипендию. Занимался перепродажей горнолыжного оборудования — в те времена оно стоило очень дорого, и, чтобы иметь возможность купить, нужно было на него заработать. Так из своего увлечения я сделал первый бизнес. Потом я достаточно долго занимался ремонтом автомобилей по ночам. Днем писал диссертацию. Эти подработки дали мне четкое понимание: независимость — это в первую очередь результат труда и потраченного времени. Уверен в этом и сейчас.

ДМИТРИЙ МОСКАЛЮК,
вице-президент инвестиционной компании QBF:

— В детстве я мечтал стать космонавтом. Мне часто снилось, как в скафандре со множеством датчиков я иду в невесомости. Казалось, что где-то в галактике есть более совершенная цивилизация, надо лишь достичь ее — и тогда мы поймем, как изменить жизнь землян к лучшему. Мне никогда не мечталось улететь в космос навсегда. Свою задачу я видел в том, чтобы выяснить нечто неведомое людям, а потом обязательно рассказать об этом всем, кто родился на нашей планете. А еще мне хо-

телось быть там, где опасно, где следует очень быстро принимать решения, где нет места слабым и трусливым.

В классе втором-третьем я стал сомневаться, что мне на самом деле откроется новая цивилизация и что знания о ней помогут людям перемениться. Я все чаще и чаще наблюдал за мальчишками, которым взрослые сотни раз объясняли, что значит быть честным и справедливым, а они снова и снова делали подлости. Тогда мечта о космонавтике сменилось желанием стать доктором и работать в МЧС. Я обязательно хотел быть там, где опасно, рядом с людьми, которым больше всего нужна помощь.

Но в медицинский вуз я так и не пошел, зато окончил Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана и устроился на работу в QBF, постепенно дорос до поста вице-президента петербургского филиала этой компании. Землю сейчас я наблюдаю не в иллюминатор, как мечталось в детстве, а из окна элитного питерского офиса.

ПАВЕЛ АКАТОВ,
управляющий партнер digital-агентства Akatovmedia:

— В детстве я мечтал стать артистом цирка. В шесть лет поступил в школу цирка и до института выступал в представлениях как акробат, жонглер, даже иллюзионист. У нас была большая группа артистов, около 80 человек, мы много гастролировали, и я думал связать с этим свою судьбу. Но после того как я побывал за сценой реального цирка, мне расхотелось: во-первых, каждодневные тренировки, во-вторых это травмоопасный вид деятельности. Артисты — это в основном фанаты своего дела, нужно иметь холодную голову, чтобы выступать, а у меня все-таки было чувство семейных ценностей.

Я понял, что развитие на ближайшие 30–50 лет будет за интернетом и IT. Когда встал выбор между цирком и институтом, я поступил в МИРЭА на факультет кибернетики. И в результате не прогадал: на третьем курсе я уже работал в крупной компании системным администратором. После института мы с братом создали свое digital-агентство и параллельно сделали крупный проект под названием Pricelabs — управление ставками в «Яндекс.Маркете». Разрабатывали и улучшали его полтора года, потом успешно продали «Яндексу», где часть команды так и развивает его уже внутри этой компании. А часть продолжает развивать digital-агентство Akatovmedia.

СЕРГЕЙ КАДОЧНИКОВ,
директор НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург:

— В детстве я мечтал о море, о том, чтобы быть капитаном на большом морском лайнере. И эта мечта не казалась такой уж далекой. Почти каждое лето в детстве я проводил на море у близких друзей моих родителей, а их племянник Володя работал рулевым на пароме на переправе в Керченском проливе. Мы с ним быстро договорились, и он стал меня брать с собой на смену. Я жил в кубрике как бывалый матрос, ел вместе с командой (и очень часто это были креветки) и стоял вместе с Володей с разрешения капитана у штурвала в капитанской рубке. Самым большим счастьем для меня было выполнять просьбы капитана (он мне не отдавал приказы, хотя вся команда получала именно их). Мне очень хотелось быть на него похожим! → 28

НАВЫКИ В СТИЛЕ MBA

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС ДЕЙСТВИТЕЛЬНО СТАЛ УДЕЛЯТЬ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ КВАЛИФИКАЦИЯМ. ОН НАУЧИЛСЯ ВЫБИРАТЬ СРЕДИ СОТЕН ПРОВАЙДЕРОВ ТОГО, КОТОРОМУ МОЖНО ДОВЕРЯТЬ, И ПРЕДПОЧТЕНИЕ ОТДАЕТ В ОСНОВНОМ МЕЖДУНАРОДНЫМ ПРОГРАММАМ И ЦЕНТРАМ, ПОЗВОЛЯЮЩИМ ПОЛУЧИТЬ СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ АККРЕДИТАЦИИ.

ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

Международные программы повышения квалификации — это значительно больше, нежели модный тренд в современном бизнесе, уверен Константин Шамбер, президент Европейской ассоциации коучинга (ECA) в Китае. По сути, такие программы являются неотъемлемым компонентом для успешной работы на различных мировых рынках, в различных ситуациях и с различными игроками.

Вера Стародубцева, глава российского представительства The Association of Chartered Certified Accountant (ACCA), говорит, что повышение профессиональной квалификации важно для тех специалистов, чья сфера деятельности ежедневно изменяется, а требования к специалисту повышаются. Дополнительные образовательные курсы востребованы в финансовой, юридической, медицинской и педагогической областях. «Во-первых, наличие квалификации значительно расширяет возможности для карьерного роста. Кроме того, уровень ежемесячного дохода у обладателей англоязычных профессиональных финансовых квалификаций оказался выше, чем у обладателей русскоязычных дипломов. Во-вторых, выпускники международных программ автоматически попадают в престижное профессиональное сообщество, которое объединяет специалистов десятков стран. Networking, искусство налаживать деловые и личные связи, особенно ценится в кризисные периоды, так как открывает доступ к деловым контактам, поддерживает авторитет специалиста и позволяет посещать десятки специализированных мероприятий», — прокомментировала эксперт.

Дмитрий Дергачев, президент фармацевтической компании «РИА „Панда“», в качестве примера международных программ, раздвигающих рамки привычных представлений, приводит так называемые on job training (OJT), когда специалист определенной отрасли посещает ежедневно предприятия отрасли за рубежом, всесторонне изучая функционирование, бизнес-модель, технологическую начинку и прочие аспекты именно интересующей его сферы.

«Зарубежный подход к обучению зачастую основан на изучении конкретных бизнес-кейсов и дает возможность при-

нять в них живое участие в самых различных качествах (побыть специалистом в HR, маркетинге, информационных технологиях, финансах) независимо от занимаемой должности и индустрии. Такой подход формирует более широкий взгляд на управленческую деятельность, позволяет использовать большее количество инструментов и моделей в текущей деятельности», — высказал свою точку зрения Антон Жданов, руководитель московского офиса юридической фирмы Eterna Law.

Однако, считает совладелец и директор по развитию компании «Экоокна» Нина Филоненко, прямого копирования зарубежного опыта и применения на практике знаний, полученных за границей, не получается. И это связано с тем, что в России другой культурный код потребления, отношение к деньгам, рекламе, другая культура производства. По мнению госпожи Филоненко, международные программы повышения квалификации нужны скорее для получения вдохновения и идей для своего бизнеса, а их прохождение придает уверенности в себе, подталкивает к чему-то новому.

ПРАВИЛЬНЫМ КУРСОМ При выборе такой программы для руководителя, тем не менее, важны две составляющие — тема и аудитория. Екатерина Илащук, руководитель отдела обучения компании AT Consulting, отмечает, что очень часто бизнесмены выбирают направления, связанные с переговорами и коммуникациями на высоком уровне, с управлением компаний. Топ-менеджерам в первую очередь важна возможность обмена с аудиторией полезными кейсами.

«Я со скепсисом воспринимаю все учебные программы курсов для топ-менеджеров, в которых учат, по сути, одному и тому же: как продавать, как взаимодействовать с подчиненными и грамотно управлять. Ранее я посетил пару подобных курсов. К сожалению, уровень специалистов, проводящих занятия, как правило, невысок, а кейсы, которые рассматривают на занятиях, однообразны», — делится впечатлениями руководитель Санкт-Петербургского филиала Уральского банка реконструкции и развития Александр Казанский. → 28