

Учитесь говорить

Виктор Вексельберг прочитал лекцию студентам САФа.

Президент Группы компаний Ренова выступил в Иркутске в качестве лектора перед студентами Сибирско-Американского факультета ИГУ. Мест хватило не всем желающим – часть студентов вынуждена были примоститься у стен актового зала учебного заведения, видимо, настолько сильным было желание послушать одного из самых успешных бизнесменов страны.

Лектор поблагодарил собравшихся за проявленный к нему интерес и отметил, что это его первое выступление в подобной аудитории. А заодно и попросил прощения за отсутствие лекторского опыта. Виктор Вексельберг признался, что на самом деле он взволнован намного сильнее, чем это заметно внешне. В своем вступительном слове президент Реновы рассказал, насколько важна в бизнесе роль управленца. В качестве примера он привел события четырехлетней давности, когда компания ТНК приступила к переговорам со своим потенциальным, а ныне действующим партнером, британской ВР, о создании совместного предприятия:

– Мне тогда казалось, что ключевым, безусловно, будет вопрос, связанный с ценой и условиями сделки. Оказалось, из девяти месяцев, которые мы потратили на переговорный процесс, за месяц решили все коммерческие моменты, а все остальное время дискутировали по поводу системы управления, процедур принятия решений, взглядов на стратегическое видение развития нашего бизнеса. И только сейчас, по прошествии времени нашей совместной жизни в рамках такой крупной и непростой компании, я убедился в том, что это было абсолютно правильно потраченное время. Потому что вопросы качественного управления принципиально важны.

Именно схожесть взглядов на подходы к эффективному управлению бизнесом Виктор Вексельберг назвал базовой платформой при создании объединенной российской алюминиевой компании путем слияния РУСАЛа и СУАЛа. Он отметил, что для многих, следящих за развитием этой ситуации, было непонятным, как акционерам, представляющим принципиально различные по своей бизнес-философии компании, удастся договориться о слиянии. Вексельберг признал, что на это ушло порядка трех лет. А сблизило участников процесса понимание того, как должен управляться эффективно построенный бизнес.

В заключение лектор произнес, что именно люди определяют успех бизнеса. А тот факт, что в экономику России приходят молодые талантливые кадры, с хорошим базовым образованием и здоровыми амбициями, позволяет верить в будущее страны. Далее гость предложил студентам задавать ему любые вопросы, не затрагивая темы личной жизни бизнесмена. Естественно, беседа началась с традиционного вопроса.

– Как вы заработали свой первый миллион?

– Наверное, я не являюсь каким-то исключением. В год, когда Михаил Горбачев издал исторический указ о кооперации, я работал заведующим лабораторией методов оптимального планирования и программного обеспечения в небольшом конструкторском бюро, готовил кандидатскую диссертацию и занимался в основном разработкой программного обеспечения. Когда вышел этот указ, я совместно со своими друзьями, нас было шесть человек, создал кооператив по разработке программного обеспечения. Конечно же, мы использовали в первую очередь наш опыт, приобретенный на предыдущих местах работы, и достаточно быстро достигли определенного успеха. Появились первые реальные деньги. Чтобы вы почувствовали, что мы переживали в тот период, небольшая зарисовка. Когда я возглавил кооператив, приехал мой отец из Украины. Он был очень взволнован, сказал, что у меня такая большая перспектива стать замом директора по науке в уважаемой организации, что я вот-вот должен защитить кандидатскую диссертацию, нельзя уходить в частный бизнес, это ненадежно. В то время я жил в двухкомнатной квартире площадью 25 квадратных метров со своей семьей и тещей. На работу ходил пешком. И я сказал отцу – посмотри, как я живу, и как только куплю машину и квартиру, то обязательно вернусь к традиционным карьерным процессам и стану замдиректора института по науке. Как ни странно, на квартиру и машину я заработал уже через полгода, но в государственный сектор так и не вернулся. И не потому, что мне хотелось больших денег, а потому, что за полгода у меня сформировался дух предпринимательства, и появилось ощущение того, что можно сделать очень многое. Это послужило

началом очень длительного пути.

– Безусловно, Россия в настоящее время является страной с высоким ресурсным потенциалом. Энергетическая составляющая настолько велика, что сегодня это все еще доминирующий фактор российского бизнеса. Я думаю, что ее реальный вклад в бюджетообразование постепенно меняется, но в ближайшие годы она будет оставаться доминирующей. Навряд ли стоит ожидать кардинальных изменений. Если, конечно, не произойдут резкие изменения на мировых рынках. Правительство пытается найти стимулирующий переток капитала из данных секторов в сферу высоких технологий. Я скептически отношусь к административным методам, которые сегодня применяются для решения такого рода вопросов. Ведь есть другие альтернативные рынки, которые сегодня для нас находятся несколько на втором плане. На мой взгляд, в России сильно недоиспользован потенциал других секторов. Я бы к ним, в первую очередь, отнес деревообрабатывающую промышленность. Запасы леса у нас огромны, а глубина переработки находится на чрезвычайно низком уровне. Тут же я бы отметил и переработку других природных ресурсов. Кроме того, водные ресурсы, о богатствах которых мы сегодня практически не задумываемся. Это те отрасли, которые будут развиваться быстрыми темпами. Сюда же я бы отнес и машиностроение.

– Есть ли перспективы у малого бизнеса? Не вытеснит ли его крупный бизнес?

– В этом вопросе я занимаю вполне альтернативную позицию, и среди крупных бизнесменов такого рода мнения придерживаются немногие. Сегодня практически 80% российской экономики контролируется крупными корпорациями. И пробиться в эти рынки малому или среднему предприятию практически невозможно. Я думаю, что здесь как раз большая ошибка связана с тем, как расценивать логику развития крупных корпораций. Многим крупным компаниям по примеру кулака-хозяина хочется иметь все свое. Чтобы внутри своей структуры были все те предприятия, которые бы оказывали весь спектр услуг, необходимый данной компании. Мы же считаем, что нужно создавать рынки услуг, которые являются неключевыми для бизнеса. К примеру, если брать нефтяной сектор, то непрофильный здесь строительный бизнес, транспортные услуги, и все эти предприятия должны быть выведены в самостоятельно действующие. На первом этапе мы оказывали этим предприятиям определенную финансовую и структурную поддержку в виде как прямых инвестиций, так и долгосрочных контрактов, и тем самым способствовали созданию конкурентной среды по оказанию такого рода услуг. Мне кажется, что это должно являться одним из главных интересов для крупных компаний. Это гарантия того, что они будут получать эту услугу высокого качества на конкурентной основе.

– Уже много лет идут разговоры о разработке Ковыктинского газоконденсатного месторождения. Когда же она начнется?

– Видимо, этот вопрос задан специально для телевидения (Смеется). Позже журналистам он скажет, что решение вопроса о вхождении Газпрома в Ковыктинский проект обсуждается на «моральном, высоко интеллектуально-политическом уровне». – Прим. автора). По-моему, мы сделали уже очень многое, чтобы вовлечь Ковыкту в разработку. Идут дискуссии, связанные с тем, когда и в каком масштабе необходимо разрабатывать это месторождение. Окончательное решение будет приниматься на заседании правительства буквально в ближайшее время. Завершена подготовка программы развития газовой отрасли Сибири и Дальнего Востока. Она будет вынесена на заседание правительства, и уже оно определится с основными сроками и форматом рассмотрения этого проекта.

Региональный проект подразумевает в себе начало опытно-промышленной эксплуатации и создание на базе первого этапа производств по переработке газа. Это и строительство гелевого завода, и создание энергетических мощностей, и расширение газохимических предприятий, и строительство предприятий по производству удобрений. Мы практически приблизились к решению этого вопроса. Но с учетом масштаба этого проекта, он относится к компетенции правительства. Я надеюсь, в самое ближайшее время мы вместе узнаем об окончательном решении.

– Какие будут изменения на Иркутском алюминиевом заводе в части реализации социальных программ в связи со слиянием компаний РУСАЛ и СУАЛ?

– Думаю, никаких. Объединение даже взаимодополнит социальные программы. Вообще вопрос о социальной ответственности бизнеса сейчас крайне популярен. Все его воспринимают по-разному. И трактуют по-разному. Много спекуляций по этому поводу. Одни говорят, что социальная ответственность бизнеса – это вовремя платить налоги, зарплату рабочим и обеспечивать качественный уровень производства. Все остальное – роль государства. Знаете, наверное, как всегда, правда посередине. Эффективность бизнеса зависит от того, как ваше предприятие работает, а значит – с каким настроением приходят работники на производство. И если у вашего подчиненного дома нет горячей воды, ребенок ходит в школу, где рухнет крыша, а жена, чтобы

родить еще одного ребенка, должна ехать в роддом за 100 километров, то, наверное, вам трудно будет создать ту атмосферу, когда у работника будет высокая отдача и заинтересованность в производстве. Даже в каком-то смысле корпоративная преданность. Поэтому зачастую мы просто вынуждены для того, чтобы решить эти проблемы, брать часть задач на себя. Такие проблемы не решить, если только повысить зарплату работнику. Это всегда процесс осознания того, что нужно делать в секторе социальных вопросов.

– Что вы думаете о меценатстве в России?

– У нас, увы, зачастую те или иные шаги, связанные с оказанием помощи со стороны бизнесменов, как правило, воспринимаются так: он нахапал и теперь откупается. Это не воспринимают как шаг доброй воли. И это очень обидно. Потому что в такой среде мы вряд ли сумеем создать культуру меценатства.

– Как вы проводите свое свободное время?

– Члены моей семьи упрекают меня, что у меня нет свободного времени. Я очень люблю читать. Карл Маркс на подобный вопрос отвечал: «Мое любимое занятие рыться в книгах». Я с удовольствием копаюсь в библиотеке и получаю от этого истинное удовольствие. Глядя на молодое поколение, я немного с испугом вижу, с какой виртуозностью вы обращаетесь с компьютером как с источником информации. И хотел бы дать вам такой искренний совет. Не потеряйте радость общения друг с другом. Не заменяйте ее перепиской через Интернет или смс-сообщениями. Общайтесь разговорной речью. Учитесь говорить. Вам это очень поможет в бизнесе. Ведь именно речь оставляет впечатление о человеке. Учитесь убеждать вашего собеседника в своей правоте. Учитесь предоставлять аргументы. Используйте разнообразные аргументы. И не только аналитического склада, но и эмоционально-духовного. Если вам доверяют, то вы достигнете значительно большего, чем вам это кажется.

– Какие, на ваш взгляд, отрасли в России в ближайшие 10 лет будут наиболее перспективными?

Автор: Екатерина Еременко © Областная газета СОБЫТИЯ, ИРКУТСК 👁 1986 16.04.2007, 14:05 📌 238

URL: <https://babr24.com/?ADE=37199> Bytes: 11017 / 11017 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)