

Андрей Ващенко: «Если бы не было Крыма, его стоило бы придумать»

Текст: Ольга Красная

? — Андрей Александрович, Вы прошли длинный научно-исследовательский путь — от выпускника исторического факультета до доктора экономических наук. Когда и как впервые Вы начали применять свои теоретические знания о бизнесе на практике? Помогли ли Вам в развитии своего дела научный статус и проведенные диссертационные исследования?

— Я бы не делил теоретические и практические навыки. Для того, чтобы принять управленческое решение, необходимо синтезировать все знания, полученные в процессе жизни. Любое занятие научной деятельностью дисциплинирует, позволяет системно смотреть на вещи, принимать более осмысленные решения, основанные на аналитической базе. Уверен, что эти навыки нелишни для любого руководителя. Когда за твоей спиной стоят миллионы или миллиарды рублей и тысячи людей, ты не можешь принимать решение спонтанно. Каждое действие должно быть подкреплено глубоким научным анализом. Специалисты здесь могут только подсказать, но принимает решение и несет ответственность всегда сам руководитель.

Я начал заниматься бизнесом в 18 лет. За плечами было только школьное образование, когда я открыл одно из первых предприятий сферы торговли в Центральном районе Волгограда. Уже тогда я понимал, что без дальнейшего образования добиться успеха в бизнесе не получится. Я шел по линии пионерского, комсомольского актива — системе подготовки будущих руководителей, мечтая работать на госслужбе. Но в 90-е годы та система построения карьеры закончилась. Новая система госуправления, а точнее полное ее отсутствие, уже не привлекала меня. Нас по-другому воспитывали. Поэтому решил заняться бизнесом, что тоже оказалось очень интересно. Но я всегда понимал, что наша жизнь очень коротка, и необходимо ее планировать. Я старался заглянуть на 20 лет вперед, сопоставляя свои краткосрочные и долгосрочные планы. Когда есть цель, решения принимаются совсем под другим углом зрения. Но эта цель должна быть большой и достаточно ценной, чтобы посвятить ей жизнь.

Занимаясь торговлей и производством, я понимал, что это не совсем мое. Искал себя и нашел в социальном предпринимательстве. Бизнес-образование — это отрасль, которая реализует весь мой потенциал. Здесь действуют все рыночные законы, за малым исключением — мы производим необычную для рынка продукцию, мы «делаем» деловых людей. Именно они будут определять политику региона и всей страны каждый в своей отрасли. Иными словами, мы делаем бизнес очень высокого уровня.

? — За короткий срок Вам удалось сплотить вокруг себя коллектив профессионалов — единомышленников, отлично знающих свое дело. Как вам это удалось? Вы авторитарный руководитель или демократ?



— Людей можно сплотить деньгами или единой целью. Я предпочитаю основываться на доверии. Люди, которые сегодня остались в образовании после разрушительных 90-х годов, работают здесь по призванию. Поэтому они требуют высоких целей и от образовательного учреждения. Прежде всего, чтобы это не было имитацией образования. Декларировать свой ВУЗ «волгоградским Кембриджем» мало, нужно подкреплять эти заявления конкретными дела-

СПРАВКА «ДВ»:

Ващенко Андрей Александрович (1971 г.р.) — выпускник Волгоградского государственного университета по специальности история, доктор экономических наук. В 90-е работал руководителем бизнес-структур. Затем пять лет трудился в Волгоградском филиале Российского университета кооперации. В 2002 году занял пост заместителя директора, директора НОУ СПО «Волгоградский колледж бизнеса». С марта 2003 года — ректор «кузницы» региональных предпринимательских кадров НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса».

25 февраля 2013 года занял пост уполномоченного по правам предпринимателей при губернаторе Волгоградской области. Член экспертного совета комитета по образованию и науке Государственной Думы РФ. За достижения в развитии образования награжден Почетной грамотой Министерства Образования РФ, золотыми медалями «Лауреата ВВЦ (ВДНХ)» за инновации в образовании. С 2006 года — «Почетный работник СПО Волгоградской области». Инициатор открытия в Волгограде первого делового телеканала.

ми. Люди должны чувствовать, что являются частью формирования нового российского образования. Не ломая всех плюсов советской системы, мы делаем ее более современной и практико-ориентированной. Наши сотрудники понимают, что участвуют в важном процессе, требующем от них постоянного самосовершенствования и самоотдачи. Они знают, что «не кирпич кладут, а строят храм».

Сфера образования не позволяет руководителю быть авторитарным. Нельзя заставить человека творческой профессии «гореть» на работе. Можно корректировать его деятельность, но, ни в коем случае не «стоять» над ним. От тех, кого нужно ежедневно контролировать, я стараюсь избавляться. Так происходит кадровый отбор.

Однако за годы работы мы пришли к выводу, что на стороне найти «качественных» людей очень сложно. Поэтому первыми в стране создали собственную частную систему непрерывного образования, включающую все уровни — детсад, школу, колледж, ВУЗ, последипломное образование — магистратуру и аспирантуру. Она позволяет нам воспроизводить собственные кадры, отвечающие нашим запросам.

? — Как ректор и бизнес-омбудсмен, Вы регулярно принимаете активное участие в мероприятиях российского и международного научного сообщества, в экономических и образовательных форумах. Как удается совмещать свои две ипостаси? Не мешает ли одно другому?

— Одно от другого неотделимо. Эти две ипостаси тесно взаимосвязаны. Институт бизнеса интегрирован в бизнес-структуру Волгограда. Кроме того, как человеку, обладающему научным мышлением, мне легче, чем предпринимателям систематизировать их проблемы. В этом мне помогает команда профессионалов нашего ВУЗа — высококлассные сотрудники профильных кафедр. У меня есть люди, которые могут конвертировать все обращения предпринимателей в предложения для регионального правительства или Госдумы по изменению законодательства. Специалисты юридического факультета помогают отстаивать права предпринимателей в судах. Иными словами, наша инфраструктура, с одной стороны, делает работу омбудсмана эффективной, а с другой — повышает уровень квалификации сотрудников ВУЗа за счет «живой» связи с бизнесом. Такая взаимосвязь полезна и для ВУЗа, и для бизнеса, и для региона в целом.

? — А не мешает ли профессиональная жизнь личной?

— Нет, моя супруга «горит» на работе сильнее, чем я. Ее окна



находятся напротив моих, и мы всегда можем перемахиваться. Мы знакомы с первого класса, вот уже 35 лет. Мы развиваемся вместе, что вызывает неподдельный интерес у каждого из нас. До сих пор друг перед другом мы хвастаемся инновациями в образовательной сфере, создавая между собой здоровую конкурентную среду. Я никогда не стремился усадить ее дома, не относился ревностно к ее успехам. Она сделала в Волгограде одну из лучших бизнес-школ в стране, является членом общественного совета при Минобразования. Ее энергии хватает и на рабочие, и на домашние проблемы. Иными словами, мы живем «драйвово» каждый день, отсюда и 20 лет совместной жизни.

? — Каковы Ваши жизненные приоритеты? С чем никогда не сможете согласиться?

— Мои жизненные приоритеты написаны на гербе нашего ВУЗа — «Дело, Родина, Свобода». Каждый человек приходит на землю с определенными задачами, но главная из них — найти себя, ту сферу деятельности, в которой он сможет принести максимальную пользу. Осознать, насколько верен выбранный путь можно только через «призму» близких людей, свою Родину в широком понимании. Когда ты действуешь на ее пользу, ты становишься по-настоящему свободным человеком. И я никогда не смогу согласиться с отсутствием одной из этих составляющих в моей жизни.

? — Вы много путешествуете, заметили ли разницу между западными и российскими предпринимателями? Чем нам стоит поучиться у западных коллег?

— Наш стиль бизнеса еще не до конца сформировался. Двадцать лет — это слишком мало для того, чтобы воспитать на собственном опыте хотя бы второе поколение предпринимателей. Только сейчас бизнесмены первого поколения, прошедшие все ступени — первоначального накопления, «битвы за жизнь», «потребительства» и «покупательства» — начинают делать выводы. Те, кто действительно чего-то достиг, все больше с возрастом и опытом осознают настоящие ценности жизни, уходят в понимание служения обществу и государству, желание вкладывать деньги в полезные, например, социальные проекты. Об этом им только предстоит рассказать второму поколению предпринимателей.

Однако, в целом, российский бизнес отличают амбициозность, высокий уровень организации, креативность и стойкость. Российские предприниматели — это люди с очень гибким мышлением, способные дать фору всем западным бизнесменам. Там все немножко лениво, стандартно и отработано. Западные бизнес-схемы выстраивались столетиями. Наш бизнес догнал их по многим параметрам за 20 лет, попав в ситуацию «выживания в серной кислоте».

Конечно, есть и то, чему российским предпринимателям стоит поучиться. Например, у китайцев — упорству, систем-

ному выстраиванию бизнеса, у англичан — педантичности, у немцев — скупуплежности, мудрой экономии, пиару, продвижению на рынки и, конечно, технологиям. Главное качество бизнесмена — способность синтезировать информацию, т.е. брать все лучшее, что есть во внешней среде и применять в собственном деле. Не нужно «изобретать велосипед».

? — **Что и как надо изменить в нашем обществе в целом, чтобы жить достойно?**

— Нужно изменить отношение к своей стране и людям, которым в ней живут. Мы привыкли жить в условиях «затыкания дыр», мы перестали доверять друг другу, перестали верить в себя. Это прослеживается даже в молодежном сленге, в котором вместо России появилось пренебрежительное слово «Рашка». А ведь в свое время это отношение привело к крушению Советского Союза. Нужны встряски, типа нашего гагаринского полета в космос. В такие моменты простой обыватель получает возможность увидеть силу и авторитет своего государства, почувствовать гордость за него и, в результате, поверить в себя. Такими определяющими точками роста самосознания народа стали Олимпиада и Крым. Если бы не было Крыма, его стоило бы придумать. Большинство людей «проснулись» и поняли, что мы — великая страна, у нас есть и ресурсы и силы,

чтобы жить счастливо. Вера в себя — самая главная составляющая успеха любого человека, и бизнесмен не исключение. Рост национального самосознания возможен только через рост самосознания отдельной личности. А предприниматели — это те «точки роста», носители перспектив, которые сегодня жизненно необходимы нашему обществу.

? — **Андрей Александрович, за какими сферами бизнеса Вы видите будущее России и нашего региона в частности?**

— Наш регион выделяется среди других тем, что у нас присутствуют все сферы бизнеса, начиная с нефтяной промышленности и заканчивая машиностроением. Поэтому наши возможности безграничны. Все зависит от тех, кто живет в нашем регионе, от их инициативности, креативности и активности. Будущее в руках предприимчивых людей. Любой бизнес масштабируем, если это дело жизни. Нельзя просто работать за деньги, это быстро надоедает. Жизнь слишком коротка, чтобы ограничиваться только финансовой составляющей. Заставить ходить на работу, когда перестал испытывать потребности в деньгах, может только дело жизни, хобби, процесс, от которого твои тело и душа получают неподдельное удовольствие. Только при этом условии можно выйти за стандартные границы, стать успешным и конкурентным.