

Сергеев Александр Михайлович, профессор МИРБИС, руководитель программы «[Executive MBA – Стратегическое и корпоративное управление \(EMBA\)](#)» в интервью порталу «MBA в Москве и России»

Несколько лет назад Вы отвечали на вопрос «Что делать бизнесу в новой экономической реальности?», и тогда рецепт был таков: выработка сложных бизнес-решений, акцент на эффективность бизнеса и лидерство лиц, принимающих решения. С тех пор рыночная ситуация стала еще более драматичной. Остался ли рецепт прежним, и что Вы посоветуете сегодня руководителям бизнесов, которые хотят не просто выжить, но и расти?



Александр Сергеев: Сегодня перед бизнесом стоят серьезные вызовы – основные рынки не растут, с деньгами трудно, конкуренция и риски увеличиваются. Действительно нужны сложные решения (сложнее, чем у конкурентов), а также новые подходы к повышению эффективности.

Но появились и новые акценты.

Связаны они с тем, что экономическая ситуация становится все более неопределенной, динамичной, непредсказуемой. В этих условиях растет значение не просто личного лидерства, а

лидерства командного.

В большинстве случаев все идеи, которые могли родиться в голове собственника бизнеса, уже реализованы.

Что дальше? Идеи команды!

А для этого нужно решить целый ряд управленческих задач: выстроить вертикальные бизнес-процессы (процессы принятия решения), повысить вовлеченность, позитивную динамику и командное взаимодействие сотрудников, на практике внедрить Agile-подходы.

Все это не вытекает, а иногда и прямо противоречит опыту сегодняшних руководителей бизнеса. А значит необходимо учиться, переучиваться, уметь воспринимать новое и отказываться от устаревших подходов.

Как МИРБИС реагирует на изменение рыночной ситуации за последние три года? Какие новые инструменты и методики предлагает своим слушателям программа [Executive MBA](#) МИРБИС?

Александр Сергеев: Мы держим руку на пульсе и реагируем ровно на те запросы, с которыми приходят руководители высшего звена и собственники бизнеса на Executive MBA.

При этом на Ваш вопрос можно ответить вопросом: а какие технологии являются новыми и для кого?

Слушатели представляют очень разные отрасли и компании, в одной группе могут оказаться собственники российского бизнеса с никому неизвестным названием и, например, директора по ИТ и развитию французской компании Atos, чей годовой оборот, например, составляет 1 миллиард евро. Для этого лидера цифровой трансформации уже состоялись и Agile-подходы, и AI, и DevOps. Первые даже не думают об этом, у них задача по разработке новой стратегии. Коммуницируя друг с другом, решая на программе общие задачи, они обогащаются знаниями, практикой, опытом, совместными проектами.

Или канбан?

“Toyota” начала эксперименты с канбаном в конце 50 – начале 60-х годов, и назвать эту систему новой сложно. Но нашим слушателям из Перми из «Орсо групп» она понадобилась именно сегодня. Ребята называют себя «умным застройщиком», и хорошо, что вместе с профессором Сазановичем А.Н., который на курсе «Стратегического менеджмента» разбирает различные системы и технологии менеджмента, они сделали отличный проект по «кратному увеличению объемных показателей деятельности компании путем трансформации организации выполнения строительных проектов по технологии Канбан».

Не обходится без *big data*, где у нас есть отдельный курс, без дискуссий на тему датамайнинга, блокчейна, аддитивных технологий и интернета вещей. Если для слушателей эти вопросы актуальны или новы, мы их разбираем.

Одним из конкурентных преимуществ программы [Executive MBA](#) МИРБИС Вы называете несколько проектов, которые слушатели делают на базе своей компании? Чем принципиально отличаются по содержанию эти проекты от проектов, выполняемых слушателями EMBA других бизнес-школ? Если можно, примеры.

Александр Сергеев: мы в МИРБИС *фокусируемся на стратегических и предпринимательских решениях*, а больших проектов в программе два.

Первый – разработка новой стратегии компании и ее операционализации. Это сквозная история, объединяющая дисциплины общего, операционного и стратегического менеджмента и предполагающая, что руководители не только разработают стратегию, но и концепт-план по ее реализации вплоть до паспортов целей, инструкций и т.п. Для кого-то это проект становится мостиком ко второму, дипломному проекту, где нужно показать результаты проделанной работы. А они есть.

Например, у ребят в *Zeytz Project* выручка компании в 2019 году выросла на 50%. Как признал собственник и лидер команды Александр Зейтц, а наши слушатели довольно активно делятся своими успехами в соцсетях, это возможно совокупность факторов, не последний из которых – полученные управленческие знания.

В группе компаний «Здоровье» разработали новую бизнес-модель «Аптечный врач» и корпоративную стратегию интегрированного развития в интересах дозагрузки её лечебных учреждений.

А ребята из «Металл Профиля» - стратегию снижения издержек в интересах формирования инвестиционного резерва для его вертикально-интеграционного развития.

Наш слушатель Дмитрий Беккель разработал уникальное торговое предложение, причем для «Ижевского радиозавода» и для зарубежных рынков!

Кстати, наши российские компании не отпускают пристального взгляда от новых рынков, в том числе зарубежных. И модуль-стажировка *Global Executive MBA*, включённый в программу EMBA, им очень даже в помощь.

Успех проектов подчеркивает и преемственность в обучении по программе EMBA в МИРБИСе: за одним руководителем компании идут другие, они выстраивают диалог на одном языке, создают новые общие ценности, что для нас ценно вдвойне!

Март-апрель 2020 г.