

# Чому українські бізнесмени можуть повчитись у американських?

## Слухачі цьогорічної програми МВА у МІМ-Київ — про своє стажування у США



АНДРІЙ ЩЕРБАНЬ (НА ФОТО — В ЦЕНТРІ):

«ЯКЩО ТУТ (В УКРАЇНІ) ВИНИКАЄ КОНФЛІКТ, ПРАЦЮВАТИМУТЬ ЗВ'ЯЗКИ. А В США — ЗАКОН»

ФОТО МИКОЛИ ТИМЧЕНКА

Все, що нас не вбиває, робить нас сильнішими. Якимось так, експерти в основному, підсумовують сьогодні свої коментарі про нинішню економічну ситуацію в Україні. Беззаперечно, ми переживаємо скрутні часи. Але криза, якщо вона не така, що вбиває нас, це — передусім шанс виправити помилки. І от сьогоднішня саме така. За 23 роки незалежності в Україні виросла зовсім не доброякісна економічна система. Навпаки — організація бізнес процесів та фінансових потоків в державі утворила злякисну пухлину на тілі українського суспільства, і привела до пустої казни та босої армії... Однозначно це треба міняти. Міняти на що? Як? Ці питання дедалі частіше звучать в експертних колах. Але ще частіше, без сумніву, його ставить перед собою український підприємець. Тим актуальнішими сьогодні є «вилазки» туди, де ставлення до бізнесу, українцям видається оптимальним, де є чого повчитись.

Такі важливі програми стажування щороку проходять в бізнес-школі МІМ-Київ. Вже 25 років поспіль слухачі модульної програми МВА регулярно проходять навчальні стажування в провідних країнах світу. В основному — США та Гонконг (цього року — США).

Тож «День» вирішив зустрітись з МІМ-івцями — практикуючи бізнесменами, аби поцікавитись, з яким новим та корисним досвідом вони повернулись в Україну.

Тим більше, що днями дві групи слухачів програми МВА Міжнародного інституту менеджменту МІМ-Київ (модульна та вечірня) 2013—2015 повернулися із закордонного стажування у Пітсбурзі (штат Пенсільванія, США). Цьогорічне стажування МІМівців, організоване у партнерстві із Tepper School of Business, Carnegie Mellon University, було присвячене темі стратегічного лідерства і ефективності управління. Традиційно, воно складалося із декількох навчальних курсів, виступу запрошених спікерів та візитів до провідних компаній різних галузей економіки.

Зокрема, учасники програми МВА познайомилися з діяльністю таких компаній як Клініка Excelsa Health, стадіон Heinz Field, реабілітаційний центр UPMC Center for Sports Medicine, а також компанію всесвітньовідомого виробника медичного обладнання Bayer-Saxonburg facility та інші.

«День» побував на звіті-презентації отриманого досвіду. Ось що нам розповіли про поїздку учасники:

**Андрій ЩЕРБАНЬ, заступник директора з продажу «Карго Партс» ТОВ, модульна МВА 2013—2015:**

— Неможливо на сто відсотків стверджувати, що цей досвід можна буде використовувати. У будь-якому разі, поїздки, як ділові, так і приватні, розширюють кругозір. Ти дивишся, як працюють інші люди, і розумієш, що ти робиш не так, і що це можна робити по-іншому. Чи навпаки: щось ти робиш краще, і в цьому пересвідчуєшся.

Український та американський бізнес в принципі не можна порівнювати за однією простою причиною: США в цьому плані знаходяться попереду на двадцять років. Після Японії це — найбільш клієнтоорієнтовна країна. Навіть

після повернення із Америки в Європу вже відчуваєш якийсь дискомфорт. Тут не така «привітна» сфера обслуговування. В США бізнес орієнтований на клієнта і на якість.

Україна в цьому плані відрізняється від Штатів, в першу чергу, відсутністю законів. Будь-який бізнес в Америці захищений законодавчою базою: при чому, захищені як споживачі, так і надавачі послуг. Якщо тут виникає конфлікт, працюватимуть зв'язки, а в США — закон.

#### **Ольга ДОНЦОВА, Project manager Synevo Ukraine, модульна МВА 2013—2015:**

— Цінність поїздки в США безумовна. Окрім теоретичних знань, отриманих на лекціях професорів університету Карнегі-Меллон, у нас ще були візити в компанії. Візит в Штати продемонстрував різницю в законодавчих, господарських і навіть ментальних особливостях ведення бізнесу.

Цей досвід напряду імплементувати в нашу українську дійсність не вдасться. Але його можна переопрацювати та використовувати як додатковий інструмент для побудови бізнесу. Звісно, на законодавчу, на зовнішньополітичну ситуацію поправка має бути, але інструменти та канали маркетингу не відрізняються.

#### **Марина МУХОДІНОВА, директор з персоналу СіАрЕйч Україна, модульна МВА 2013—2015:**

— Напевне, поїздка — найяскравіший етап навчання в МВА, тому що вона, по-перше, розширює кругозір, мислення, стирає бар'єри, і ти розумієш, що можеш набагато більше, ніж ти міг до цього, по-друге, це великий заряд енергії. Ти розумієш, що бізнес може бути дещо інакшим, ніж в Україні. І що варто це «інакше» приносити сюди.

Компанія, яку я відвідала («Вауер») була цікава для мене з точки зору повного виробничого циклу, як у них все працює. Адже я сама працюю у виробничій компанії. Ми вже навіть почали в себе на підприємстві створювати систему за американським зразком онлайн-побудови бренду працедавця.



*Алла ДУБРОВИК, «День»; Михайло ДРАПАК, літня школа журналістики «Дня»*

*За матеріалами газети «День» №132, 22 липня, 2014*

*Рубрика: Економіка*