



- **Добрый день, Алексей! Очень рады, что Вы согласились ответить на наши вопросы!**

- Добрый день, Олеся! Я всегда рад! Задавайте!

- **Алексей, расскажите нам, как вы пришли в сферу бизнес-образования?**

- Это было в 1999 году. У нас в Урало-Сибирском регионе тогда образовалась самая первая бизнес-школа, которая работала в формате MBA, и они нашли меня не как преподавателя, а как практика. Я к тому времени уже работал практикующим финансовым директором, и мне, среди всех прочих, поставили такую задачу: подготовить курс, который будет ориентирован на руководителей. Но не на основе академических

знаний, а на основе практических инструментов. Я подготовил, пришел, выступил перед комиссией. Это было ужасно. Но, ничего, меня поправили. И с тех пор, с 2000 года, я начала работать в бизнес-школе и там начал развивать эту программу.

- **А что повлияло на то, что Вы решили, что бизнес-образование - это ваше призвание?**

- Я почувствовал взаимную пользу. Я видел, что те знания, которые я открывал для себя, нужны руководителям, и я чувствовал их благодарность, мне хотелось еще и еще развиваться в этом направлении. Вошел во вкус!

- **Как должен выглядеть результат Вашего тренинга, чтобы можно было сказать, что он прошел успешно?**

- Тут есть внутренний результат, а есть внешний. Внутренний результат – руководители и финансовые специалисты делают для себя много открытий на тренинге по финансам. У них возникает желание управлять ими и появляется понимание, как это делать. А внешний результат - они начинают управлять финансами на предприятии и, так или иначе, в пятилетней перспективе, прибыль возрастает. Возрастает по-разному: у кого-то в разы, у кого-то на десятки процентов.

Но основной результат – они, обучаясь на тренинге, увеличивают свою капитализацию в перспективе.

- **Зачем руководителю учиться управлению финансами? Не проще ли передать это специально обученным экономистам и бухгалтерам?**

- Отдать ответственность за финансы экономисту или бухгалтеру не получится, потому, что финансами нужно управлять. А управление

прибылью и капиталом собственников – это прямая обязанность генерального директора. Экономисты и главные бухгалтера не заинтересованы в том, чтобы руководитель разбирался в финансах, потому что в противном случае им придется больше работать. Если директор будет разбираться в финансах, то экономисту будет сложнее жить – придется больше работать за меньшие деньги. А если руководитель в финансах не разбирается, он получает власть эксперта, получает возможность манипулировать и иногда злоупотреблять своим положением, а директор от него очень зависит. Поэтому это прямая обязанность директора прийти на семинар и разобраться, чтобы, наконец, правильно «спрашивать» со своих экономистов и бухгалтеров.

- **Управление финансами – такой объемный вопрос. Возможно ли за 3 дня Вашего тренинга изучить его?**

- Я до сих пор продолжаю это делать. Я уже 10 лет продолжаю учиться управлять финансами и учить этому других. Нет, на 100% этого сделать не получится, но этот курс задуман как система базовых инструментов, которые просто должны быть на любом предприятии. Тут речь, прежде всего, идет о контроле текущего финансового состояния, о принятии оперативных финансовых решений и о планировании будущих финансовых показателей.

- **Этих знаний будет достаточно руководителю?**

На первом этапе развития – да. Практика показывает, что кому-то достаточно, а кто-то через 5-7 лет захочет освежить знания и пойти еще дальше. А на пятилетнюю перспективу знаний вполне достаточно.

- **Что Вы можете сказать о положении современного бизнеса в России? Какие Вы видите перспективы?**

- Нужно быть готовым ко всему. Есть возможность зарабатывать на определенных рынках, но нужно управлять финансами, иметь резервы для того, чтобы реагировать на быстро меняющиеся внешние условия. И управлять не просто размером прибыли, а ее качеством и ликвидностью. Здесь я говорю именно с точки зрения управления финансами в современных компаниях – ими нужно управлять гибко и иметь возможность быстрого изменения финансов компании, всегда имея в голове план Б, имея внутренние резервы и способность реагировать на изменения внешней среды.

- **Что Вы можете пожелать Вашим клиентам и участникам тренинга?**

- Участникам тренинга я хочу пожелать стабильного денежного потока навстречу бизнесу и правильного его распределения. Вот такое пожелание!