

Не первый диплом для первых



по материалам ДеПо* от 24.02.2012

* - онлайн-представительство еженедельников "Власть денег" и "Деловая столица".

Возможно ли найти в этом мире нечто, что было бы сделано человеком без изъяна? Наверное, нет... Поэтому даже у самого дорогого и качественного образования есть свои недостатки.

О том, что дает MBA-образование, какие перспективы открывает и каких высот помогает достичь, написано огромное количество статей.

О недостатках пишут намного меньше. Поэтому корреспонденты **"ВД"** решили коснуться самых болезненных моментов отечественного бизнес-образования — с тем, чтобы определить, как и в какой степени бизнес-школы готовы решать задачи, которые ставит перед ними реальность.

"ВД" провела опрос среди выпускников бизнес-школ и потенциальных абитуриентов, также топ-менеджеров, которые решили отказаться от обучения по программе MBA. По его результатам выяснилось, что основными факторами, мешающими развитию бизнес-образования в Украине, являются: высокая стоимость обучения, отсутствие эффективной системы подбора абитуриентов (когда рядом с маститыми управленцами оказываются вчерашние студенты, в результате чего не создается адекватный уровень группы, не происходит обмен навыками) и недостаточное количество преподавателей-практиков.

Вопрос цены

Один из основных мифов, глубоко внедренных в наше сознание, гласит: "хорошее дешевым быть не может". Именно на этом постулате строится порой ценовая политика всемирно известных бизнес-школ. Однако отечественные реалии диктуют свои условия, и поэтому цена украинского диплома MBA оказывается значительно ниже. "Стоимость

обучения в зарубежных университетах и бизнес-школах достаточно высока и на порядок выше, чем стоимость аналогичных программ в украинских вузах. В зарубежных университетах и бизнес-школах стоимость растет в среднем на 3-5% каждый год", — рассказала Наталья Тарченко, директор образовательного агентства DEC education. По словам Ирины Тихомировой, президента бизнес-школы МИМ-Киев, у них стоимость обучения объявляется до начала набора на программы и не меняется в течение всего периода обучения. Все ценовые риски школа берет на себя, позволяя слушателям вносить плату за обучение поэтапно, по специальному графику, который оговаривается с кандидатами на обучение при заключении договора.

В то же время в Украине не существует столь широкой системы грантов, которая позволяет как минимум пятой части студентов зарубежных бизнес-школ снизить затраты на обучение на 15-25%.

Ведущие отечественные школы в своем большинстве не практикуют гибких систем оплаты, предполагающих разнообразные скидки, кредитование. Например, в Школе бизнеса КИБИТ возможны такие формы и графики оплаты за обучение, как, во-первых, договор "слушатель-бизнес-школа", при этом оплата может быть за модуль, за квартал либо за весь период обучения. Во-вторых, может быть заключен трехсторонний договор "предприятие-бизнес-школа-слушатель". В этом случае оплата может вноситься поквартально или же за весь период обучения. При этом ни в том, ни в другом случае скидки не предусмотрены", — рассказала Елена Яковлева, декан Школы бизнеса КИБИТ.

По мнению Владимира Павелко, директор МВА-программ Киево-Могилянской Бизнес Школы (kmbs) сложившаяся ситуация обусловлена тем, что если продукт качественный и соответствует ожиданиям, то клиент его обязательно купит. Вопрос о рассрочке здесь может быть уместным в зависимости от программы и текущего состояния рынка. В то время как снижение цены на качественный продукт может только вредить его продвижению.

Однако, понимая необходимость получения качественного бизнес-образования для прорывных молодых управленцев и то, что у этих людей не всегда есть деньги в необходимом объеме, в Киево-Могилянской Бизнес-Школе для них иногда предлагают специальные условия оплаты.

Останавливает ли высокая стоимость обучения абитуриентов? Безусловно. "Я знаю как минимум трех топ-менеджеров, которые хотели бы получить диплом МВА, но не были готовы к таким финансовым жертвам. В основном их мотивы были не столько в желании получить "корочку", сколько в потребности общения в профессиональном кругу. После того как мы создали бизнес-клуб, сетования прекратились", — рассказал Максим Животовский, заместитель директора ЗАО "SMT-Ритейл" (торговля, строительство, штат — ок. 400 чел.).

"Именно поэтому сейчас активно разрабатываются непродолжительные сертификационные программы типа АССА (для бухгалтеров и специалистов по управленческому и финансовому учету), которые, удовлетворяя рыночные запросы, отчасти противоречат традициям МВА, направленным на создание "универсальных управленцев", за счет осмысления опыта руководящей работы через призму концептуальных идей. Также к ним можно отнести и программы "около" МВА, mini-МВА и так далее, которые значительно ниже по стоимости и в основном ориентируются на определенную профессиональную деятельность", — считает Марина Калюжная, начальник управления персоналом страховой компании "Добробут".

В связи с этим, возможно, постепенно именно эти продукты будут более востребованы на рынке, чем классические программы МВА, диплом которых хоть и украшает резюме, но далеко не всегда сулит более высокие должности и зарплату, позволяющие компенсировать стоимость обучения.

Вместе за партией

Второй по значимости проблемой бизнес-образования в Украине, оказалась... излишняя демократичность и лояльность бизнес-школ. "Декларируемый отбор, экзамены, собеседования, ограничения по опыту и тому подобное оказываются слишком низким барьером. Ибо существует множество способов обойти эти условия для того, кто имеет желание и возможность получить украинский диплом МВА. Поэтому нередко рядом оказывается вчерашний выпускник вуза с сомнительными рекомендациями и изрядно приукрашенным резюме. Мне лично было очень некомфортно от присутствия таких ребят в группе", — рассказал Николай Грищук, выпускник одной из киевских бизнес-школ.

С одной стороны, жесткий отбор в бизнес-школы играет роль одной из самых распространенных манипулятивных маркетинговых технологий, эксплуатируя легко объяснимое человеческое свойство больше ценить то, что сложнее достается. С другой — имеет очень четкое, рациональное и вполне прагматичное объяснение: от уровня группы во многом зависит качество обучения. Об этом хорошо знают школьные учителя, испокон веков имевшие привычку делить вверенные им классы на "сильных" и "слабых". Характер вопросов, возможность обменяться своими мнениями — все это создает благоприятную среду, в которой появляются и развиваются новые идеи, подходы, практики. Отсутствие такой развивающей среды, по словам г-на Грищука, значительно снижает ценность образования.

Кроме того, значительным преимуществом становятся так называемые живые кейсы — когда с соратниками по обучению и преподавателями обсуждаются реальные проблемные ситуации. Но, разумеется, интересные "живые кейсы" и реальная польза от их обсуждения может быть, только если уровень группы достаточно высок.

И, наконец, есть еще и "третья сторона" этой медали — это то, что высоко ценится среди бизнесменов и называется модным словом "нетворкинг". Дружеско-деловые связи, устанавливающиеся при совместном обучении, могут значительно помочь в карьере. "Надо отметить, что за пределы Украины едут за дипломом МВА обычно достаточно молодые люди. Это выпускники вузов без опыта работы либо молодые специалисты с небольшим опытом работы. Ведь, как правило, занятому человеку очень сложно оставить свой бизнес и уехать на длительный срок", — объяснила Наталья Тарченко (подробнее о принципах выбора между отечественной и зарубежной бизнес-школами — см. "МВА в вышиванке", ["ВД" №317](#), 2011 г.).

Впрочем, отношение к бизнес-образованию среди украинского менеджмента очень разное. И в большинстве даже самых крупных компаний с мировым именем диплом МВА не является гарантированным пропуском наверх. Особенно это касается тех компаний, которые используют корпоративные стандарты обучения.

"Вопрос МВА не настолько актуален для наших сотрудников, поскольку в глобальной группе АВВ есть свои внутренние курсы и практики бизнес-образования. На данный момент АВВ является корпоративным спонсором бизнес-школы IMD (International Institute for Management Development) в Лозанне, которая разработала специальную тренинговую программу для старших менеджеров компаний группы АВВ, — рассказывает Олег Бардяк, PR-специалист АББ в Украине (электроинженерная компания, штат в Украине — 180 чел., в мире — 130 тыс.). — И хотя в компании нет никого, кто получил степень МВА в Украине, некоторые из наших сотрудников слушали отдельные курсы в украинских и зарубежных бизнес-школах. Их взгляды на МВА зачастую кардинально отличаются. Некоторым обучение по программам МВА помогло в профессиональном развитии, другие же отмечают, что образование в будущей работе не пригодилось. Тем не менее все сходятся во мнении, что посещать курсы в бизнес-школах достаточно интересно. Но, чтобы получить реальную отдачу от инвестиций в бизнес-образование, нужно очень стараться, воплощая полученные знания на практике".

Недаром они — преподаватели!

До тех пор пока в отечественном бизнес-образовании будет присутствовать менторский подход, роль и способы взаимодействия в группах будут катастрофически напоминать о курсах усовершенствования советских времен. "К сожалению, далеко не во всех бизнес-школах преподаватели готовы к партнерской работе. Но ведь развитие креативного мышления невозможно без провокации, создающей пространство для роста и развития", — считает Семен Кродий, HR-консультант. По его словам, в Украине сейчас не так много

опытных управленцев, желающих отойти от дел и поддерживать свою форму участием в консалтинговых проектах и передачей своего опыта. В то время как такие люди, к тому же обладающие харизмой, становятся магнитом для абитуриентов, для которых отзывы о преподавателях, способных вдохновлять на свершения, становятся важным фактором принятия решения при выборе школы.

Впрочем, как резонно заметила г-жа Калюжная, "преподаватели в любом случае не могут быть стопроцентными практиками, и сфера академического образования старается максимально приблизиться к бизнесу, но это далеко не всегда удается".

При этом, по словам Елены Яковлевой, вопрос о том, должен ли преподаватель бизнес-школы сам быть успешным бизнесменом, носит риторический характер и регулярно поднимается критиками бизнес-образования на протяжении всей истории его существования. "Американские бизнес-школы давно приготовили на него и риторический ответ в виде вопроса: "А должен ли орнитолог уметь летать?" — иронизирует г-жа Яковлева. Впрочем, придерживаясь подобной софистической тактики, противники засилья теоретиков в бизнес-школах наверняка отметили бы, что, к счастью для последних, орнитологи не пытаются учить птиц навыкам полета.

Ну а что касается самих критиков, то, по вполне понятным причинам, слышать явно негативные отзывы об МВА от тех, кто вложил в обучение свои кровные, приходится крайне редко. То ли потому, что вышеназванные недостатки нивелируются достоинствами бизнес-образования, то ли потому, что осознание того, что вложенные средства и усилия не оправдались, требует поистине огромного мужества.

МНЕНИЕ . Владимир Павелко, директор МВА-программ Киево-Могилянской Бизнес-Школы (kmbs):

— Несоблюдение принципов четкого отбора целевой аудитории больше вредит, чем помогает как самим участникам, так и школе. Вообще, бизнес-образование нельзя продвигать среди людей без реального управленческого опыта, это настоящий яд для неокрепших умов. И тем более для компаний, в которые потом такие люди приходят работать.

В kmbs мы четко придерживаемся принципа жесткого отбора: собственники бизнеса учатся вместе с такими же собственниками. Первые лица компании должны развиваться среди таких же, как они. И, наконец, профессиональные функциональные руководители общаются и развиваются среди таких же прорывных лидеров. Дело в том, что у этих трех категорий управленцев совершенно разный тип мышления, они по-разному относятся к риску. Иногда на отдельных занятиях мы их специально смешиваем. Чтобы показать, где необходимо получить синергию от участия разных уровней менеджеров, и как это правильно делать.

МНЕНИЕ . Ирина Тихомирова, президент бизнес-школы МИМ-Киев:

— Качественный преподавательский состав — это одна из самых сложных проблем любой бизнес-школы. И в то же время самое главное ее преимущество. С одной стороны, преподаватель должен иметь хорошую теоретическую подготовку и опыт преподавания, быть авторитетным экспертом в своей сфере и автором научных исследований. С другой — он должен хорошо знать проблемы реального бизнеса. У каждого из наших преподавателей есть или собственный опыт работы в бизнесе, или консалтинг, которым он занимается параллельно с преподаванием в бизнес-школе.

Это обязательное условие для каждого нашего штатного преподавателя. Кроме того, отдельные лекции читают известные бизнесмены, которые делятся со слушателями своим

опытом. Мы приглашаем также известных зарубежных business thinkers с лекциями или короткими курсами, чтобы наши слушатели были в курсе новейших трендов международного бизнеса.