

Сильное бизнес-образование

по материалам <http://itogi.ua/>, 04.01.2012



Марина Полищук корреспондент «itogi.ua» встретилась с президентом бизнес-школы МИМ-Киев Ириной Олеговной Тихомировой и узнали от нее много важного о бизнес-школе и украинском образовании для взрослых и успешных людей, работающих в бизнесе.

Престижное и качественное бизнес-образование давно стало необходимым условием для карьерного роста и повышения уровня жизни. В кризисный период особенно актуальным стал вопрос качества кадров. Обучение по программе MBA называют «золотым билетом», который может существенно повлиять на управленческую карьеру его обладателя. В Украине бизнес-школа МИМ-Киев первой открыла программу MBA еще в 1990 году. И, естественно, именно в МИМ-Киев знают все о специфике бизнес-образования и перспективах, которые оно дает.

- Ирина Олеговна, расскажите, пожалуйста, о программах MBA. Ваша бизнес-школа первой в Украине открыла эту программу и стала первым высшим учебным заведением в сфере бизнес-образования. Кто у вас учится?

- Это образование стремятся получить те, кто хочет быть успешным. Говорят, что MBA – это карьерный лифт. Так происходит на Западе, на Востоке, и точно так же в Украине. К нам приходят люди с высшим образованием и опытом управленческой работы не менее трех лет. В какой-то момент своей профессиональной деятельности они чувствуют необходимость получения специальных знаний в области управления и осознают, что им для успешного управления и бизнесом, и людьми нужна специальная квалификация и особые знания.

- Как отразился экономический кризис на рынке бизнес-образования?

- На развивающихся рынках, к которым относится и Украина, и в развитых странах мира наблюдаются разные тенденции. На развитых рынках в кризис принято учиться, потому что кризис не может быть вечным. Это время, как правило, используется для того, чтобы заняться самосовершенствованием и подготовиться к последующему росту экономики. Люди или тратят свои сбережения или берут образовательные кредиты, чтобы получить новые знания и повысить свою стоимость на рынке труда. Они рассматривают кризис как возможность. У нас ситуация несколько иная. В кризис люди не берут новые, например, образовательные кредиты,

а предпочитают расплачиваться по уже существующим. Поэтому в кризис некоторые украинские бизнес-школы и программы вообще ушли с рынка. В целом же набор на программы несколько сократился, и произошли качественные изменения в составе слушателей. Наиболее уязвимыми, чувствительными оказались программы для регионов. Они самые сложные, ведь кроме достаточно высокой стоимости обучения представителям регионов приходится оплачивать и накладные расходы, например, проживание в Киеве. Стоимость программ тоже изменилась с учетом инфляции и введения НДС для нашей отрасли.

- У нас в стране не отрегулирована система трудовых договоров и контрактов. Это тоже является проблемой.

- Компании по-разному решают этот вопрос. Хорошие и стабильные компании серьезно относятся к уровню подготовки своих сотрудников, и у них есть бюджеты на хорошее образование. Это необходимая составляющая развития бизнеса. Когда сотрудник направляется на учебу, то со стороны компании это инвестиции, которые, бесспорно, привязывают сотрудника к бизнесу, повышают его лояльность и служат дополнительной мотивацией. Когда он получает дополнительное образование – повышается и его стоимость как профессионала на рынке труда. Поэтому нередко перед компанией встает вопрос о необходимости повышать зарплату менеджеру после окончания обучения. Но в любом случае владелец бизнеса получает более грамотного и более лояльного сотрудника. С новым опытом и новыми контактами. Конечно, если человека не будет устраивать ситуация в компании, он найдет способ оттуда уйти. Но в любом случае, если компания рассматривает затраты на обучение сотрудников как инвестиции, это свидетельствует о достаточно высокой культуре ведения бизнеса.

На наших программах учатся представители разного по уровню бизнеса: малого, среднего и крупного, имена топ-менеджеров или владельцев которых у всех на слуху. Среди наших выпускников есть достаточное количество тех, кто входит в ТОП-100 самых богатых и успешных людей страны. И, тем не менее, наше образование для них так же ценно, как и для менеджеров, скажем, среднего звена. Они получают новые знания и опыт, расширяют круг делового общения. Успешность бизнес-школы измеряется, прежде всего, достижениями ее выпускников.

- В последнее время в Украине стало модно привозить на крупные предприятия иностранных менеджеров. Так сказать, легионеров. Как вы к этому относитесь?

- Вы знаете, я к этому отношусь положительно. Пусть приезжают иностранные специалисты. Хотя сама ситуация свидетельствует о собственной недооценке: «Пусть к нам кто-нибудь приедет и нас научит». Но обмен кадрами – процесс двухсторонний. Надо смотреть на эту проблему с таких позиций: мы не в Украине, мы в глобальном мире. И рынок труда сегодня глобален. И мы профессионально готовы к его вызовам. Наши специалисты тоже едут в другие страны и успешно там себя реализуют. Квалификация наших выпускников, с их знаниями, опытом и

связями, позволяет им функционировать в любой бизнес-среде, в любой глобальной компании.



- Как формируются ваши программы и используется ли в процессе обучения пресловутая система кейсов?

- Кейсы – это основной метод обучения в Гарвардской школе бизнеса. Именно они впервые предложили использовать в обучении реальные истории из бизнеса, в которых различные ситуации предполагают те или иные управленческие решения. Эта система основана, условно говоря, на прецедентном подходе, т.е. если вы попадете в аналогичную ситуацию, вы будете знать, как поступать. Эта система стимулирует интерактивность, обсуждения, командную работу. Существует много методических задач, которые можно решить с помощью кейсов. Это их сильная сторона. В чем их слабости? Они тоже понятны: сегодня кейсы очень быстро устаревают. В нашей бизнес-среде стремительно меняется система налогообложения, принимаются новые нормативные документы и регулирующие акты. Поэтому мы используем кейсы, которые касаются незыблемых бизнес-взаимоотношений и норм делового поведения, историй успехов и неудач, психологические кейсы... Сейчас модно говорить о Стиве Джобсе. А это ведь тоже кейс. При помощи кейсов можно рассматривать и отношения с инвесторами, проблемы лидерства и управления персоналом. Такой опыт не устареет стремительно, чего не скажешь о финансовых и юридических вопросах. Мы давно пришли к выводу, что собственный опыт наших студентов и реальные ситуации из их бизнеса являются лучшим учебным пособием. Наши преподаватели готовы обсуждать эти проблемы и помогать находить их практические решения. Например, преподаватель может рассмотреть на занятии

вашу финансовую отчетность и предложить пути решения возникших проблем. То же касается правовых или налоговых вопросов.

Не так давно на международной конференции руководителей бизнес-школ мы обсуждали проблемы кейсового подхода и пришли к выводу, что наряду с использованием привычных кейсов необходимо переходить к рассмотрению «живых». Что такое «живой» кейс? Это когда слушатели приходят в аудиторию со своими реальными проблемами. Но выходит, что мы, в наших условиях, всегда работали именно с «живыми» кейсами. Это был и есть обязательный компонент нашей программы.

- Но ведь у нас в стране в сфере бизнеса много непрозрачных ситуаций, о которых трудно говорить откровенно!

- Немецкий экономист, исследователь Саймон разработал теорию о нишевых, непубличных, но успешных бизнесах и написал книгу о сообществе компаний, которые он назвал «hidden champions» (скрытыми чемпионами). Эти компании являются лидерами и даже монополистами в своем узком сегменте бизнеса. Примеры очень яркие. Например, вся внутренняя тканевая обшивка аэробусов делается одним производителем. Он абсолютный мировой чемпион в своем сегменте. Это исследование было распространено и на страны Восточной и Центральной Европы, в котором мы также принимали участие. Мы нашли в Украине компании, которые соответствуют критериям «скрытых чемпионов», т.е. являются монополистами в своем сегменте рынка и осуществляют внешнеэкономическую деятельность. Но они, как правило, не публичные, «скрытые», и широкая общественность о них ничего не знает, так как они неохотно идут на контакт. Среди обнаруженных украинских «скрытых» чемпионов один из самых ярких примеров – компания «Pocketbook». Еще одна наша компания, «Eleks Software», которая производит сложное оборудование для киносъемок, несколько лет назад даже получила технический «Оскар», т.е. стала мировым лидером в своей области. В целом же такие компании не любят публичности. В Украине и в странах СНГ это ощущается особенно остро, как, в прочем, и в странах Центральной Европы.

- Ирина Олеговна, есть такое мнение, что украинское образование МВА качественно отличается от европейского или американского?

- И у нас, и у них есть разные по уровню и престижности бизнес-школы. Можно получить диплом Гарвардской школы бизнеса или какой-то бизнес-школы в провинции, в Техасе или Теннесси. Точно так же и у нас. Поэтому, если мы говорим об украинских школах, то давайте иметь в виду, прежде всего, качество образования. Я могу уверенно сказать о МИМе как о лучшей школе бизнеса Украины. Мы имеем международную аккредитацию и являемся членом международных ассоциаций, которые определяют стандарты для бизнес-школ Европы. Мы периодически проходим не только финансовый, но и операционный аудит. И международные эксперты подтверждают высокое качество наших программ. Поэтому по идеологии, по содержанию наших курсов, по квалификации наших преподавателей и по качеству слушателей, наша программа МВА находится на уровне лучших мировых

аналогов. Наши выпускники с дипломами МИМ-Киев делают успешные карьеры в разных сферах деловой жизни. Проблема наших, украинских, дипломов в том, что у страны не существует межправительственных соглашений о взаимном признании дипломов. Если вы получите образование в Польше, то, поскольку эта страна является членом Евросоюза, ваш диплом будет всеми признан автоматически. Любой же украинский диплом надо нострифицировать. В другой стране, куда вы приехали жить и работать, вы должны обратиться в юридическую компанию, чтобы она сделала запрос в вуз, который вы окончили, с просьбой подтвердить диплом. После того, как мы узнали о поддельном дипломе нашей бизнес-школы, предъявленном кем-то в США, мы поняли, насколько высок наш авторитет.

Программа MBA – это специфическое образование, когда слушатели учатся и у преподавателей, и друг у друга, усваивая дополнительный бизнес-опыт. Во время обучения завязываются новые контакты, возникают идеи бизнес-проектов, образуются партнерства. Поэтому, если вы хотите работать в Украине, вы должны и учиться в Украине. Если вы предполагаете жить на Западе и вести там бизнес, то вам необходимо обучение в той, местной, бизнес-школе. Но и в нашей бизнес-школе мы даем достаточное понимание международного бизнеса и открываем новые перспективы для слушателей не только в пределах нашей страны.