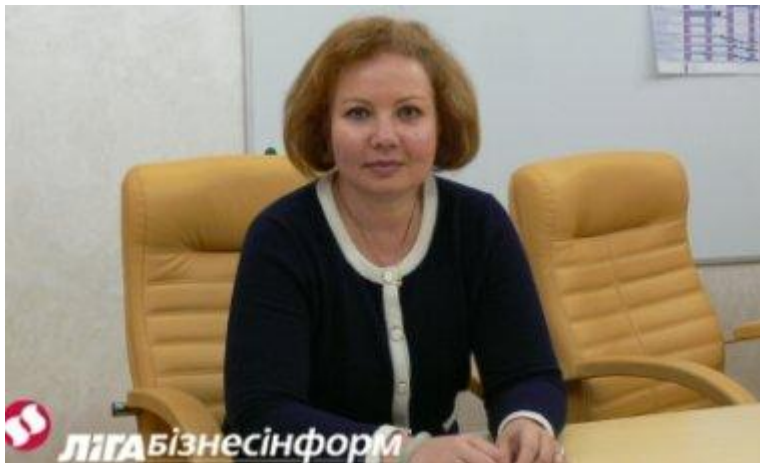


Президент МИМ-Киев: В кризис нашим менеджерам не до MBA

По материалам <http://biz.liga.net>



Программы MBA для украинских менеджеров все еще удовольствие дорогое. Сегодня большинство сотрудников оплачивают обучение в долях с работодателем

Президент Международного института менеджмента [МИМ-Киев](#) Ирина Тихомирова рассказала в интервью корреспонденту [ЛІГАБізнесІнформ](#) о последних тенденциях на рынке MBA в Украине.

- Каков сегодня объем рынка MBA-программ в Украине? Какую динамику он показывает?

- Объем и динамику рынка MBA в Украине можно соотносить с уровнем развития экономики. До определенного момента рынок рос. Сейчас, к сожалению, объем рынка MBA-программ в Украине не увеличивается. Состав игроков на этом рынке сегодня не меняется количественно, но происходит ротация - одни приходят, другие уходят, не выдерживая конкуренции. Основной состав представлен 5-6 школами. Безусловно, для такой страны, как Украина, этого недостаточно. Для сравнения - в США около 500 бизнес-школ.

Для того, чтобы экономика росла и развивалась, Украина нуждается в квалифицированных управленцах мирового уровня. Ведь мы говорим, что мы "у світі", готовы говорить на понятном языке с мировым бизнесом, с инвесторами. Для этого нам нужны управленцы, которые видят бизнес как единое целое и готовы его развивать.

«Основной состав рынка MBA представлен 5-6 бизнес-школами. Для такой страны, как Украина, этого недостаточно»

Ушло то время, когда "международность" определялась паспортом. Сегодня украинская компания может иметь партнера в Индии, заказчиков в США и производство в Китае. Мы живем в глобальном пространстве, значит и подготовка наших специалистов должна быть такая же. Иначе мы не будем конкурентоспособны.

- Как формируются программы с учетом глобализации?

- Тут нам не надо ничего изобретать. Существуют программы, которые с начала XX века признаются в мире как программы подготовки управленцев: сочетание курсов, позволяющих в результате увидеть бизнес как единое целое, понимать, как он должен развиваться, увидеть тенденции, проблемы. Мы можем использовать эту программу, чтобы наши управленцы без проблем сотрудничали с мировым бизнесом.

Можно предположить, что сейчас не все, кто хотел бы пройти программу MBA, могут себе это позволить, т.к. это достаточно дорогое обучение. На Западе менеджмент, имея накопления и, в общем, более стабильную финансовую ситуацию, использует кризисные времена для обучения с перспективой после окончания кризиса улучшить свое положение. А наши менеджеры, будучи в большинстве обремененными кредитными обязательствами, вынуждены буквально выживать. И в кризис им, увы, не до MBA. К нам приходят люди и говорят: "Я точно буду вашим студентом, можете записать меня, но не в этом году..."

«Наши менеджеры вынуждены буквально выживать. И в кризис им, увы, не до MBA»

Да, это очень большая инвестиция в себя. В дальнейшем вложенные средства будут возвращаться, но при определенных условиях. А люди сейчас в этих условиях сомневаются.

- Как вы решаете вопросы кейсов, откуда берутся бизнес-истории?

- Кейсовый подход - это изобретение Гарварда, у них обучение построено на кейсах. Но слабость кейсов в том, что большинство из них быстро устаревают. Хотя есть очень интересные, проверенные и постоянно актуальные кейсы. А вот финансовые и юридические кейсы для нас не слишком актуальны. К примеру, приняли Налоговый кодекс, и старые финансовые кейсы, написанные до 1 января 2011 года, стали не актуальны.

«Кейсовый подход - это изобретение Гарварда. Но слабость кейсов в том, что большинство из них быстро устаревают»

Недавно на большой международной конференции было заявлено, что сейчас актуальны "живые кейсы" - когда люди приходят со своими реальными документами и проблемами, обсуждают их с коллегами по обучению и преподавателями, находят решение. Самое интересное, что у нас этот подход был всегда, а на Западе пришли к этому только сейчас.

- Сейчас много говорят о дистанционном обучении. Какую долю занимают эти услуги на рынке? Как вы оцениваете результативность такого обучения?

- Сегодня бизнес-школы в подавляющем большинстве сконцентрированы в Киеве. Естественно возникает проблема, когда бизнесмену из региона надо оставлять свой бизнес и ехать учиться. Кроме того, поездка в Киев на учебу - это дополнительные расходы. Безусловно, должны появляться локальные школы, но они не смогут обеспечить такой же преподавательский состав, что и в столице.

Поэтому существует спрос на получение качественного образования, не выезжая надолго из своего региона. И тут не подойдет дистанционное образование "по переписке".

В этом году мы совместно с американской компанией Cisco внедрили систему Cisco TelePresence, позволяющую вести обучение в режиме телетрансляции. Это интернет-связь по протоколу full HD, режим реального времени без всякой задержки. Оборудование проверенное, его используют банкиры для проведения удаленных совещаний. Такое оборудование позволяет аудитории видеть преподавателя, а преподавателю - видеть аудиторию, вплоть до того, кто и что пишет. Создается полное впечатление пребывания в одной аудитории.

- У вас уже есть опыт практического применения этой системы?

- В прошлом году преподаватели одного из лучших американских университетов - Carnegie Mellon University читали при помощи этой системы лекции нашим студентам. Профессорам теперь не обязательно ехать из США к нам или, наоборот, нашим студентам - в США.

Теперь мы создаем такую видео-сеть в регионах Украины. Первыми получили возможность прослушать лекции наших киевских преподавателей студенты Ивано-Франковска. Следующим шагом стало создание в октябре 2011 года программы "МВА в IT-менеджменте" для IT-специалистов, которые должны были стать IT-директорами. Аудитории для этого были организованы одновременно в трех городах - Киеве, Львове и Виннице. И работа велась одновременно с тремя аудиториями учащихся в трех городах. Преподаватель видит всех, общается со всеми, отвечает на вопросы. На данный момент межрегиональная бизнес-платформа МИМ-Киев расширяется и на другие города Украины.

«Мы понимаем, что сразу заплатить 180 тыс.грн. за программу МВА человек не готов - он должен увидеть открываемые горизонты»

Сейчас в рамках развития украинского рынка МВА мы проводим серию бесплатных управленческих студий для того, чтобы люди могли оценить возможности телетрансляции и осознать, насколько это им подходит. Мы понимаем, что сразу заплатить 180 тыс.грн. за программу МВА человек не готов - он должен увидеть открываемые горизонты.

Безусловно, мы планируем расширять нашу бизнес-платформу - у нас есть уже предложения из Одессы и из Харькова. Кроме того, эту платформу можно использовать и для виртуальных встреч бизнеса с иностранными инвесторами, представителями власти, бизнес-партнерами и т.п.

В том же Carnegie Mellon University доход от программ, реализуемых при помощи такого оборудования, больше, чем от full time программ. У студента есть выбор - либо ехать учиться, либо учиться в режиме удаленного доступа. График занятий идентичный в обоих вариантах. Контроль качества обучения - экзамен. Есть программные технологии, позволяющие отослать задания, поставить четкое время на исполнение, дать доступ для письменного ответа и когда время закончится - закрыть доступ.

- Кто основной потребитель программ МВА в Украине? Опишите портрет кандидата на получение степени МВА.

- Основным заказчиком в Украине, как и во всем мире, по-прежнему остается менеджер 32-35 лет, который имеет управленческий опыт, заработал деньги на МВА или достиг в своей компании такого положения, что компания связывает с ним определенные перспективы и оплачивает ему МВА. Как правило, это специалисты с техническим или экономическим образованием, часто имеющие два высших образования.

- А какова сегодня доля корпоративных клиентов на рынке бизнес-образования?

- По поводу корпоративных заказов есть один нюанс - они, конечно, есть, но определить их точное количество невозможно, т.к. наше нынешнее налоговое законодательство никак не заинтересовывает компании к открытой оплате обучения сотрудников.

«Редкая компания полностью оплачивает МВА, обычно оплата идет в долях»

К примеру, компания не имеет права тратить более 5% фонда заработной платы на обучение. Более того, если компания захочет оплатить вам обучение, то вы обязаны будете заплатить с этой суммы подоходный налог, как со своих доходов. Поэтому каждая компания решает этот вопрос по-своему.

Кроме того, редкая компания полностью оплачивает MBA, т.к. хочет быть уверена, что сотрудник также заинтересован в его получении - обычно оплата идет в долях. А бывает так, что компания готова платить, но сотрудники не готовы принять от компании такой "подарок", т.к. работодатель выставляет при этом определенные условия, например, отработать не менее пяти лет после обучения.

- Какие специализированные программы MBA пользуются сегодня спросом?

- По тому, какие специализированные MBA пользуются спросом, можно говорить о состоянии разных секторов экономики. Так, можно говорить, что наша IT-отрасль не находится в кризисе, потому что есть явная потребность в MBA со стороны ее представителей. IT сейчас перешла от поддерживающей функции к функции определяющей.

Кроме того, в последнее время к нам обратились несколько крупных компаний с предложением о создании специализированной программы MBA для аграрного сектора. Было время, когда был спрос на специализированные банковские программы, и сегодня можно говорить, что практически в каждом банке работают наши выпускники.

Специалисты из крупных промышленных компаний также получают MBA, но это скорее единичные примеры, нежели тенденция.

- В каких отраслях, по вашему наблюдению, наиболее остро стоит вопрос квалифицированных кадров?

- Во всех. С одной стороны, есть огромное количество людей, желающих получить работу. А с другой стороны - работодателей, которые по полгода-году не могут закрыть вакансии с очень привлекательными зарплатами. И они периодически обращаются к нам с просьбой помочь найти кандидата. Но даже обладая базой данных и зная наших выпускников, не всегда получается ответить на такую просьбу. Недаром кадровые агентства - это чаще всего хедхантеры: охота за знающими головами идет полным ходом.

«Даже с базой данных выпускников, сегодня не всегда удастся найти кандидата. Недаром кадровые агентства - это чаще всего хедхантеры»

Причем за нашими специалистами охотятся не только украинские, но и зарубежные компании. И это во всех отраслях. Наши выпускники достаточно часто делают международную карьеру.

- Есть устойчивое мнение, что украинский MBA и MBA зарубежный - разные вещи. Как воспринимают, например, зарубежные работодатели диплом MBA, полученный в Украине?

- Тут следует различать два варианта. Первый - вы делаете карьеру в международной компании и получаете MBA в Киеве. Вас никто не спросит, почему у вас MBA украинский. Второй вариант - вы получили MBA в МИМ-Киев и эмигрировали. Выходите на свободный

рынок труда. Тогда у вас возникает необходимость того, что в просторечии называется "подтверждением" диплома, а юридически эта процедура называется нострификацией диплома.

Если полученный вами курс обучения совпадает с программой аналогичной квалификации в стране вашего нынешнего проживания, то вам диплом нострифицируют. Если же нет - могут или вовсе отказать, или нострифицировать с понижением квалификации. И это касается любого диплома, не только MBA. В нашем случае ни разу отказов не было.

«Если вы планируете вести бизнес в Украине, надо заканчивать украинскую программу MBA. Если же бизнес будет за рубежом - лучше ищите зарубежную бизнес-школу»

Причем если вы приедете в Украину с гарвардским дипломом, вам его также необходимо будет нострифицировать. Чтобы дипломы признавались автоматически, нужны межгосударственные договоренности. А у нас таких договоренностей пока нет.

- Как разнятся цены на MBA, к примеру, в Украине, Польше, Британии и США? Какие страны можно назвать лидерами в этой сфере?

- В ведущих школах США, где большой конкурс и куда сложно попасть - очень дорого. Около \$80 тыс. в год. С другой стороны, там есть более дешевые по рейтингу провинциальные школы, куда легче попасть. И в других странах так же - ведущие программы дорогие, а остальные - подешевле.

Но в этом случае необходимо учитывать, что в бизнес-образовании очень важно сообщество, в котором вы его получаете. Это контакты, связи, партнерства и т.д. И возможность быть членом сообщества выпускников ведущей программы MBA - это привилегия и дополнительное конкурентное преимущество.

Соответственно, если вы планируете вести бизнес в Украине, надо заканчивать украинскую программу MBA. Если же бизнес будет за рубежом - лучше ищите зарубежную бизнес-школу.

Александр Винниченко