

Москва, 06 фев, пятница

Комплекс менеджерской полноценности

16 апр 2007



Сибирское MBA-образование вполне созрело для конкуренции со столичным

Программа MBA (Master of Business Administration), с помощью которой можно научиться управлять бизнесом, сегодня одна из самых дорогостоящих, популярных и перспективных в мире. Как правило, за степенью MBA обращаются люди, у которых за спиной уже остались студенческая скамья и несколько лет в бизнесе. Впервые программы такого рода появились в США еще в самом начале XX века, когда в 1902 году семь студентов Дартмутского колледжа в небольшом городке Ганновер (США) получили первые дипломы о прослушанном полном курсе предметов и дисциплин в рамках программы Master of Commercial Science.

На заре зарождения степени MBA многих преподавателей классических университетов смущал сам факт академического преподавания коммерции — предмета, считавшегося приземленным ремеслом торговцев. Однако, преодолев недовольный скепсис противников, бизнес-образование столкнулось с иной проблемой: чему обучать. Почти несколько десятков лет американские бизнес-школы пытались выстроить разумный баланс между теоретической и практической подготовкой, инновационными и традиционными подходами в образовании, чтобы, наконец, создать курс, который бы отвечал потребностям реального бизнеса. После окончательного признания степени мастера бизнес-администрирования в Америке, в начале второй половины XX столетия первые бизнес-школы, предлагающие обучение в рамках MBA, стали появляться в Европе. Так определились две основные модели MBA-образования — близкая нам американская, требующая двухгодичного обучения в школе, и европейская, ограничивающая бизнес-обучение одним годом.

Потребность в практическом бизнес-образовании в России наметилась в конце 1980-х — начале 1990-х, когда появилось огромное количество желающих пройти минимальный ликбез и открыть собственный бизнес. Первые учебные программы появились у нас в 1989 году — это были двухнедельные курсы, на которых объясняли, как открыть свое дело и быстро обогатиться. Однако времена дикого бизнеса прошли, он становился более цивилизованным и профессиональным, требуя от участников глубоких и структурированных знаний в области экономики и менеджмента. Первые MBA-проекты появились в России в 1992 году, но официально говорить об оформившейся тенденции стало возможно лишь в 1999-м, когда Министерство образования подписало приказ «Об утверждении формы диплома о дополнительном образовании».

Не все одинаково полезны

Сибирский рынок MBA-образования только начинает формироваться — первые оригинальные MBA-программы, не считая аналогичных западного типа, осуществляемых в партнерстве с зарубежными вузами, появились в Сибири относительно недавно. По мнению **Веры Марковой**, доктора экономических наук и руководителя программы MBA Новосибирского государственного университета, несколько лет назад ни слушатели, ни работодатели просто не были готовы к внедрению такой образовательной услуги — о том, что рынок созрел, стало возможным говорить только в начале 2000-х.

Не так давно, комментируя результаты эксперимента по открытию MBA в России, президент Российской ассоциации бизнес-образования (РАБО) **Леонид Евенко** говорил о неутешительной ситуации, сложившейся в региональном MBA-образовании: программ мало, количество слушателей небольшое, к тому же достойного качества своими силами регионы обеспечить не могут, поскольку все лучшие люди уезжают в Москву. Но, несмотря на то что в Сибири пока совсем не тесно, в последние два–три года здесь появились действительно сильные игроки, предлагающие высокие стандарты MBA-образования, и рынок продолжает расти. Некоторые новосибирские, томские или иркутские программы в плане качества вполне могут конкурировать со столичными. Действительно, еще три–четыре года назад люди, у которых возникло желание получить диплом MBA, в силу отсутствия предложения на сибирском рынке ехали в Москву, после чего многие из них там и оставались. Но уже сегодня эта ситуация меняется коренным образом, и в ближайшее время в сфере сибирского MBA-обучения, скорее всего, наметится интенсивное развитие.

Дело в том, что на Западе, в частности, в США, назрел кризис рынка услуг MBA, поэтому многие американские

бизнес-школы открыли активный экспорт своих услуг в Россию. По этой причине для московского рынка бизнес-образования, и так близкого к насыщению, сейчас складывается реальная угроза со стороны западных компаний, которые вот-вот войдут на российский рынок. «Первым делом пострадают именно московские школы, а вот в регионах, где сейчас пока предложения по МВА не настолько широки, спрос, наоборот, будет расти. Если в Москве происходит насыщение этого рынка, то для региональных бизнес-школ это дает хорошую возможность продвигать свои проекты, поэтому я думаю, что в Сибири складывается реально растущий рынок МВА-образования», — считает **Маргарита Шиверских**, декан факультета бизнеса и менеджмента Байкальского института бизнеса и международного менеджмента (БИБММ) Иркутского государственного университета, при котором в этом году открылась одна из крупнейших программ МВА в Сибири.

Кроме того, и собственники компаний, и наемные менеджеры сегодня начинают понимать очевидные преимущества региональных сибирских МВА-программ, что заставляет их пересмотреть свои взгляды на казавшееся бесспорным превосходство московского бизнес-образования. Во-первых, далеко не все столичные программы одинаково полезны, а во-вторых, — ведущие бизнес-школы Москвы, предлагающие высококачественный курс МВА, берут очень высокую плату за обучение, не соизмеримую с региональными расценками. Двухгодичный курс самого распространенного General MBA в среднем по Сибири стоит 200 тыс. рублей, в то время как в ведущих бизнес-школах Москвы и Санкт-Петербурга цены выше в разы, а стоимость курса MBA-Executive может достигать почти до миллиона.

Помимо финансовых контрастов, немаловажным фактором, свидетельствующим в пользу региональных МВА, является и географическое удобство, сводящее к минимуму отрыв слушателей от их бизнеса — мало кто из руководителей может себе позволить бросить работу, чтобы периодически на пару недель отлучаться в Москву. «Сейчас с развитием регионального рынка бизнес-образования многие руководители понимают, что они не в состоянии оставить свой бизнес, даже обучаясь на заочной форме, так как шесть–семь раз в год они на две недели вынуждены бросать здесь свои дела и уезжать в столицу. Крупные компании почему-то до сих пор стараются отправлять своих сотрудников в Москву, но средний и мелкий бизнес, который также нуждается в развитии, не может себе позволить потратить такие деньги на столичный МВА — они как раз и являются нашими клиентами. Невысокая стоимость обучения, высокое качество и бренд ТГУ делают свое дело», — комментирует сложившуюся в сибирском регионе ситуацию **Алла Гейзер**, директор Центра МВА при Высшей школе бизнеса Томского государственного университета (ТГУ). Она также убеждена, что распространенное мнение о том, что столичные курсы МВА по определению лучше по качеству — это стереотип: «Занимаясь бенчмаркингом, нескольких своих сотрудников мы отправляли получать диплом МВА в Москву, чтобы изучить столичный опыт. Мы хотели понять, что есть у них и чего нет у нас. На самом деле в московских бизнес-школах, предлагающих обучение в рамках МВА, есть отдельные звезды среди преподавательского состава, но в целом в комплексе нет ничего такого, что мы не могли бы сделать здесь в Сибири — напротив, в сибирских вузах, в том числе в ТГУ, есть хороший потенциал для того, чтобы сделать конкурентоспособную программу и более высокого качества. Поэтому со стороны москвичей это больше PR-ход, чем реальная действительность», — считает Гейзер.

Сегодня в Сибири существует три крупных центра, в которых МВА-образование организовано на высоком уровне, способном конкурировать со столицей: это Новосибирск, Иркутск и Томск.

Местные прелести

Самая первая программа МВА в Новосибирске появилась еще в 1998 году в Новосибирской открытой школе бизнеса (НОШБ), которая входит в образовательную сеть Международного института менеджмента ЛИНК (МИМ ЛИНК). МИМ ЛИНК — одна из крупнейших школ бизнеса в России и бесспорный лидер в образовательном сегменте, предлагающий обучение по зарубежным дистанционным программам. Программу МВА Школы бизнеса Открытого Университета Великобритании (ШБОУ) институт реализует в 90 городах России и ближнего зарубежья. Возможность без отрыва от работы в дистанционной форме обучаться в одной из крупнейших европейских школ бизнеса для Сибири по-прежнему остается уникальной. Программа МВА ОУ подразумевает трехступенчатую систему: первые две ступени, окончание которых подтверждается Профессиональным сертификатом и Профессиональным дипломом, слушатели НОШБ проходят в Новосибирске, а завершающий этап, обучение на котором ведется на английском языке, — в рамках тьюториалов и воскресных выездных школ в Москве и Европе.

Сегодня, помимо диплома ведущего университета Европы, который в мировом рейтинге дистанционных программ, составляемом Financial Times, занимает четвертое место, в НОШБ можно получить еще и диплом российской МВА-программы МИМ ЛИНК, выбрав эту программу в качестве завершающей третьей ступени обучения. По мнению директора НОШБ **Бориса Ровнейко**, программа МВА ОУ, которую реализует школа, с точки зрения качества превосходит большинство известных московских и питерских курсов: "Это факт, поскольку в России пока вообще нет программ МВА, обладающих теми же аккредитациями, как МВА ШБОУ. Что касается российской программы МВА МИМ ЛИНК, то, безусловно, у нее есть очень серьезные конкуренты — программы Академии народного хозяйства при Правительстве РФ, Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова, Государственного университета «Высшая школа экономики». Конкуренция идет главным образом в области качества самих образовательных продуктов и технологий обучения. Но поскольку российская программа МВА создана на базе

аналогичной программы ОУ, а отчасти даже интегрирована с ней, то нам удастся успешно конкурировать. Существенно выросла конкурентоспособность нашего курса после аккредитации в международной ассоциации АМВА. В Новосибирске пока нет программ МВА, имеющих эту либо аналогичную аккредитацию», — замечает Ровнейко.

Еще одна новосибирская программа, которая с 2002 года реализуется в партнерстве с зарубежным вузом на базе Новосибирского государственного университета экономики и управления (НГУЭУ), на первый взгляд может показаться экзотической — НГУЭУ предлагает прослушать курс, включающий дистанционные и очные занятия, и получить диплом колледжа МАНКОСА в городе Дурбан в ЮАР. Впрочем, несмотря на отсутствие всемирно известного бренда, диплом МАНКОСА — ведущего вуза ЮАР — котируется на международном рынке образования. «Поскольку в ЮАР все-таки была жесткая система апартеида, связанная с особой ролью белого населения, с самого начала там внедрялись очень высокие стандарты образования: сейчас в ЮАР британские образовательные стандарты и очень высокий уровень подготовки специалистов», — добавляет директор МВА-программы НГУЭУ, доктор экономических наук **Александр Новиков**. В качестве существенного преимущества курса Новиков также называет пока что редкую возможность получить зарубежный диплом, обучаясь на русском языке.

Программу МВА Новосибирского государственного университета, запущенную в 2005 году, можно считать по большому счету первой новосибирской авторской методикой, четко ориентированной на специфику российского бизнеса и основанную на междисциплинарном подходе, традиционном для университета. «Наша программа впитала зарубежный опыт, который преподаватели изучали в США, Англии, Франции, Германии, при этом особое внимание уделялось методам обучения, используемым в иностранных вузах. Я не думаю, что у нас хуже преподаватели, знания, книги, но именно в методах мы, безусловно, проигрываем западному бизнес-образованию, работники которого умеют разговорить аудиторию, чтобы она сама начинала работать. Какие-то идеи мы почерпнули у зарубежных партнеров, однако, несмотря на то что программа МВА НГУ — это симбиоз отечественных и зарубежных методик, подход все-таки остается российским», — рассказывает руководитель программы Вера Маркова.

Примечательно также и то, что появление МВА в НГУ нельзя назвать экспериментом, организованным с нуля — в этом отношении университет имеет значительную фору. Традиции практического бизнес-образования в этом вузе восходят еще к опыту Спецфака, который академик **Аганбегян** организовал на экономическом факультете НГУ в 1976 году. Это было обучение с отрывом от производства: слушатели курса со всей страны приезжали в Новосибирск и занимались ежедневно в течение трех месяцев в Институте экономики и организации промышленного производства. Уже тогда здесь были специально разработаны деловые игры и имитационные модели, но, кроме того, предусматривались экскурсии на лучшие предприятия СССР: «АвтоВАЗ», где слушатели знакомились с организацией производственного менеджмента, на Братский территориально-производственный комплекс для примера регионального развития и в Новокузнецк на гидрошахту, в которой отрабатывались новые технологии гидродобычи угля. С началом перестройки мало кто мог решиться покинуть свое предприятие на три месяца, поэтому постепенно деятельность Спецфака сошла на нет, а в 1998-м ему на смену пришла Президентская программа. Но, разумеется, программа МВА при НГУ аккумулировала опыт Спецфака.

Чтобы получить диплом магистра бизнес-администрирования в НГУ, потребуется год с небольшим — по сравнению с другими курсами этот срок короче.

«Мы ориентируемся на топ-менеджмент — этим людям не нужны азы, поэтому обучать их как студентов было бы излишне. Именно по этой причине программа длится год с небольшим, мы засчитываем часть предметов, уже изученных слушателями. Такой подход освобождает от необходимости «начитывать» лекции, позволяя акцентировать внимание на групповой работе, выполнении проектных заданий, тренингах и иных активных и интерактивных формах занятий», — объясняет Вера Маркова.

Первую лицензированную программу МВА в Томске, заручившись поддержкой московской школы бизнеса «Мирбис», около трех лет назад запустил Международный центр программ МВА при Томском политехническом университете (ТПУ). Здесь акценты расставлены иначе — внимание слушателей курса обращают прежде всего на международные аспекты ведения бизнеса. Несколько преподавателей имеют степень МВА американских и европейских университетов, некоторые другие тьюторы, также прошедшие соответствующее обучение за рубежом, обладают сертификатами, позволяющими читать определенные курсы в британских университетах. Такой преподавательский состав позволяет ТПУ выстраивать курс по западному образцу, при этом используя западные учебно-методические материалы и организуя курсы по международному бизнесу. «Мы стараемся делать обучение максимально приближенным к западным аналогам, потому что выпускники МВА на Западе — это все равно что люди одной крови. Если встречаются два обладателя диплома МВА, процесс их взаимодействия значительно облегчается, потому что они говорят на одном языке, одинаково хорошо владеют общими для них понятиями бизнес-среды. Если посмотреть на различные иностранные General MBA — на канадские, американские или британские — можно заметить, что несмотря на некоторые нюансы, они в общем очень похожи. И это создает своеобразную касту людей бизнеса. Мы стремимся к тому, чтобы наша программа интегрировала людей в эту международную касту. А

это сейчас очень важно для наших бизнесменов, особенно для тех, кто выходит на западный рынок», — комментирует выбор специфики **Виктор Пушных**, научный руководитель Международного центра программ MBA при ТПУ.

Другой ведущий вуз Томска — Томский государственный университет, получив лицензию, тоже в 2006 году запустил MBA на базе Высшей школы бизнеса при университете. Особенность этой программы заключается в рациональной логике изложения всех дисциплин, которая построена не на традиционном подходе с учебными планами, а сообразуется с реальным бизнесом. На практике это выражается в реализации проектного метода обучения, когда слушатели параллельно с освоением различных блоков курса разрабатывают итоговый проект. Его будут защищать в конце — получается, что изучив блок по маркетингу или производственному менеджменту, слушатель полученные знания тут же прорабатывает в своем проекте и в результате видит, как все курсы встраиваются в его реальный бизнес-план.

Действительно экспериментальной выглядит программа MBA, которая открылась в 2006 году в БИБММ Иркутского государственного университета. И в плане организации, и в плане участников аналогов в сибирском регионе нет. Специфика программы MBA БИБММ, разбитой на 20 модулей, заключается, во-первых, в том, что каждую дисциплину ведет не один преподаватель, а целая команда. Для того чтобы директора и первые люди компаний, которые составляют контингент слушателей, как можно меньше отрывались от своего бизнеса, очные занятия проводятся один раз в месяц по пятницам, субботам и воскресеньям с девяти утра до восьми вечера. Их проводят только звезды российского бизнес-образования: профессора **Геннадий Константинов**, **Сергей Филонович**, Леонид Евенко и другие преподаватели, которые также входят в так называемую «Золотую дюжину» российских преподавателей MBA — федеральный рейтинг, опубликованный в журнале «Секрет фирмы». Все остальное время слушатели занимаются самостоятельной работой под руководством иркутских тьюторов, которые работают в одной команде со звездой.

Система мышления

Пока еще только формирующийся сибирский рынок MBA-образования, конечно, подвержен своего рода детским болезням. Одна из его проблем — практическое отсутствие диверсификации: почти 100% предлагаемых программ относятся лишь к одной категории General MBA. Получить степень Executive MBA или специализированный диплом MBA пока можно только в Екатеринбургском Урало-Сибирском Институте Бизнеса (USIB), который только что открыл свой филиал в Новосибирске. Но прослушать курсы по выбору, из которых и может сложиться специализированный диплом MBA, новосибирцы смогут только в Екатеринбурге, так как в Новосибирске их будет ограниченное количество. **Лариса Гусева**, генеральный директор USIBa, делающего в программах MBA акцент на экзистенциальные аспекты и психологию управления, считает, что диверсификация сибирского рынка — дело времени: «Программа General MBA — это своего рода ликбез для руководителей, ликвидация управленческой безграмотности, и по существу она нужна всем. Я уверена, что совсем скоро общие MBA-программы превратятся в рядовой массовый продукт, который получают все бизнесмены без исключения. Это как правила игры, которые необходимо выучить и которые формируют собственно бизнес-культуру. А потом уже начнется соревнование — будут появляться различные специализированные программы, которые будут развивать, добавлять креативности, обучать каким-то уникальным вещам. И это будет не только Executive MBA или Special MBA».

Другая немаловажная проблема связана со все еще существующим скепсисом в отношении региональных MBA-программ как со стороны работодателей, не верящих не то что в местное, но и в российское качество бизнес-программ, так и со стороны потенциальных слушателей, которые только начинают осознавать возможности регионального бизнес-образования. «Скепсис как российских, так и сибирских работодателей понятен: допустим, как вы будете относиться к русской кухне в Нью-Йорке? То же самое происходит и с MBA: это понятие западное, поэтому недоверие кроется в самой лексике — если бы программу назвали как-нибудь по-русски, наверное, это выглядело бы более логично», — считает **Ильгиз Валинуров**, управляющий партнер новосибирского кадрового агентства Business Connection. «Кроме того, — продолжает он, — ключевой минус программ кроется в том, что MBA для компании будет полезен только в том случае, если им владеет не один топ-менеджер, а целая команда. И если компания взяла одного управленца с дипломом MBA, то он, не сумев реализовать себя и свои знания, скорее всего, просто уйдет и, возможно, со скандалом, что работодателем может быть расценено как никчемность этого диплома. Но, с другой стороны, если обучать всю команду или брать всех топ-менеджеров с MBA, это становится достаточно накладно. В этом заключается определенный парадокс. Года три назад у наших работодателей возникла своего рода болезнь — все хотели заполучить топ-менеджеров с дипломом MBA. Некоторое время спустя они этим переболели, но сейчас такая волна вновь начинает подниматься, и я думаю, что потребность в получении кандидатов с MBA будет увеличиваться».

И собственники компаний, и наемные менеджеры сегодня начинают понимать очевидные преимущества региональных сибирских MBA-программ

Что же касается самих бизнесменов, то с их стороны спрос на сибирское MBA-образование начинает расти. Сибирский бизнес выходит на новый этап развития, приоритетом для компаний становится не решение тактических задач, а выстраивание долгосрочных стратегических планов, для чего требуются систематизация имеющихся знаний,

способность моделирования ситуаций, виртуозное владение новыми методами и инструментами, умение маневрировать в современном бизнес-пространстве, которое закладывает новые риски. Как раз эти навыки дает МВА. «МВА помогает получить более структурированные, системные знания, а также безопасно отработать какие-то инструменты и навыки, экспериментировать с которыми в реальной работе было небезопасно. В первую очередь, МВА дал мне развитие системного мышления, сформировал системный подход к анализу ситуаций, к принятию решений и ко всем прочим сферам бизнеса. Технология обучения позволила развить лидерские качества и повысить эффективность командной работы», — делится мнением **Алексей Головешкин**, исполнительный директор ООО «Грузовые автомобили», получивший диплом МВА в НОШБ.

Выпускники МВА на Западе — это все равно что люди одной крови

Впрочем, систематизация знаний — ключевой момент для большинства предпринимателей, прошедших МВА: «По большому счету, мне МВА дал две вещи. Во-первых, весь багаж накопленных за все время знаний мне удалось систематизировать и разложить по полочкам в своей голове — теперь в случае каких-то стандартизированных ситуаций я знаю, к какой полочке и за какой конкретной папкой знаний мне надо обращаться. Во-вторых, обучение на программе МВА позволяет установить множество контактов с интересными и разнообразными людьми, которые являются профессионалами в разных сферах», — добавляет **Дмитрий Пингасов**, исполнительный директор ОАО «Новосибирскавтодор», слушатель программы МВА НГУ.

Действительно, налаживание бизнес-связей и обмен профессиональным опытом — еще один немаловажный аспект обучения по программе МВА, ведь те 20 человек, которые сидят в аудитории — это 20 разных бизнесов, и им есть что сказать и чем обменяться. И главная задача преподавателя МВА — подобно модератору структурировать это обсуждение и направить его в продуктивное русло.

«Эксперт Сибирь» №15 (157)
