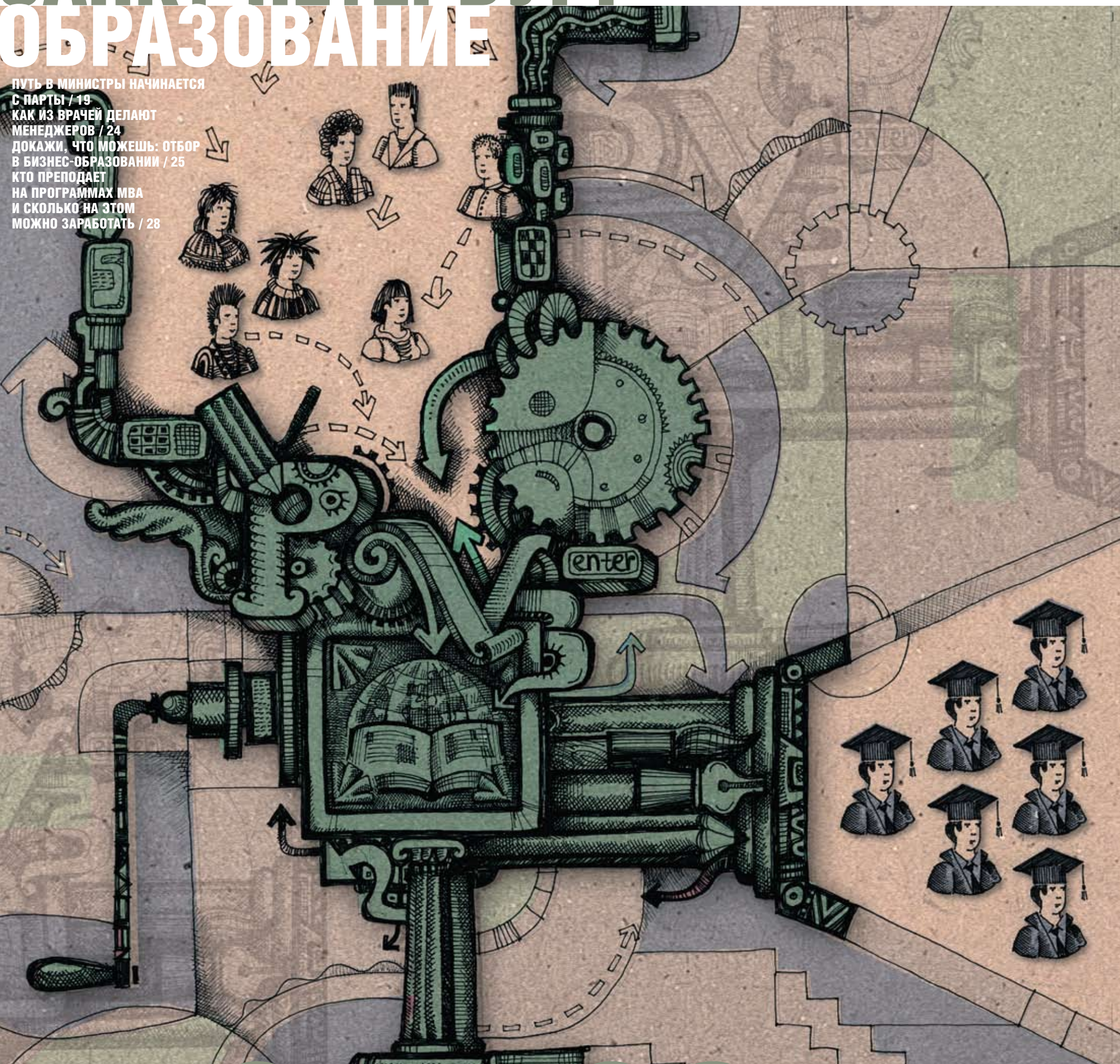


САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ОБРАЗОВАНИЕ

ПУТЬ В МИНИСТРЫ НАЧИНАЕТСЯ
С ПАРТЫ / 19
КАК ИЗ ВРАЧЕЙ ДЕЛАЮТ
МЕНЕДЖЕРОВ / 24
ДОКАЖИ, ЧТО МОЖЕШЬ: ОТБОР
В БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИИ / 25
КТО ПРЕПОДАЕТ
НА ПРОГРАММАХ МВА
И СКОЛЬКО НА ЭТОМ
МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ / 28



BUSINESS GUIDE

Среда, 24 февраля 2010 №31/С
(№4331 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге



СТОКГОЛЬМСКАЯ ШКОЛА
ЭКОНОМИКИ

**МЫ НЕ ДАЁМ ПРАВИЛЬНЫХ ОТВЕТОВ.
МЫ УЧИМ ИХ НАХОДИТЬ.**

Executive
MBA



**EXECUTIVE MBA
НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ**

ВЕСЕННИЙ НАБОР. СРОК ПОДАЧИ ДОКУМЕНТОВ 5 АПРЕЛЯ.

Москва, Большой Палашевский пер., 5, строение 1, офис 242
тел. +7 (495) 981-02-17, факс. +7 (495) 981-02-18

Санкт-Петербург, Шведский пер., 2
тел. +7 (812) 320-48-00, факс +7 (812) 320-48-09

info@sseru.org, www.sserussia.org



ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ОБРАЗОВАНИЕ»

НА ПУТИ К РЕШЕНИЮ

Среди параметров, по которым выбирают учебное заведение, на первом месте, конечно же, стоимость обучения. И дело не только в том, что ученики голосуют рублем или другой валютой, совершая свой выбор. Зная ценник, можно избежать лишних вопросов, да и получить ответы на многие второстепенные. Так, например, сразу же можно оценить престижность данного образовательного учреждения, что наглядно подтверждено западными бизнес-школами — школа лучше, платишь больше. Хотя не обходится здесь и без национального колорита — в России стоимость большинства учебных программ для госслужащих связана скорее с размерами выделяемых на образование бюджетов, чем с реальным спросом на рынке. Хотя встречаются чиновники, готовые за свои кровные, а не за наши налоговые поднять уровень образованности.

На цену учебы влияет множество факторов, но сама модель финансирования школы способна рассказать о ней многое. Так, материальная поддержка со стороны выпускников позволяет оценить не столько их высокие моральные качества, сколько уровень их заработка. А финансовая помощь со стороны конкретных компаний или государственных организаций может указать путь скорейшего трудоустройства — ведь зачастую именно эти структуры выступают в роли нанимателей для выпускников. Безусловно, такая информация способна повлиять на выбор будущих учеников. Впрочем, желающие получить MBA — люди состоятельные, и далеко не всегда материальная сторона вопроса является определяющей.

Порой учеников стараются завлечь шикарным кампусом. Некоторые этим даже слишком увлекаются: так, одна из французских бизнес-школ заманивала учеников среди прочего возможностью «учиться на семи гектарах обновленного кампуса». В этом вопросе российские лидеры бизнес-образования уже наступают иностранным конкурентам на пятки, более того — могут побить их в этом своеобразном соревновании. Велика Россия-мать — грех этим не воспользоваться. Так, дворцово-парковый ансамбль «Михайловская дача», переданный СПбГУ для создания кампуса Высшей школы менеджмента, занимает площадь 104 гектара. Рынок бизнес-образования в России молод, но некоторые школы уже успели заработать определенную репутацию, которая помогает в выборе. Например, среди фармацевтов, довольно специфичной, но активной группы потребителей услуг бизнес-образования, уже сложились свои традиции — в Петербурге они часто выбирают ИМИСП. На руку ли это бизнес-школе, покажет время.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ГОССЛУЖАЩИЕ ЗА ПАРТОЙ ЧАЩЕ ВСЕГО НА ЧИНОВНИКОВ ЖАЛУЮТСЯ, НЕРЕДКО ИХ КРИТИКУЮТ, ИНОГДА ВОСХИЩАЮТСЯ. НО ИНТЕРЕС К ТЕМ, КТО НАХОДИТСЯ НА ПОЗИЦИИ ВЛАСТИ, ПОСТОЯНЕН, КАК И ЖЕЛАНИЕ СТАТЬ ОДНИМ ИЗ «СЛУГ НАРОДА». ТЕМ БОЛЕЕ ЧТО К ЭТОЙ ЦЕЛИ ЕСТЬ КОРОТКИЙ ПУТЬ — УЧЕБА. ВЕРОНИКА ПАВЛОВА

Внешнее ощущение спокойной жизни государственных служащих обычно ведет к жестокому разочарованию — часто рабочий день чиновника длится гораздо больше положенных и описанных в документах часов, а заработная плата не всегда конкурентоспособна в сравнении с бизнесом. Но эти недостатки, тем не менее, не сильно сокращают ряды стремящихся стать частью государственной машины, тем более в государстве с сильной вертикалью власти. Государева служба не только сулит большую пенсию, служит синонимом стабильности, но и предлагает заманчивые перспективы для высокообразованных чиновников.

ЗАХОД СНИЗУ Самый простой, на первый взгляд, путь в государственные служащие — получить соответствующее образование. В Санкт-Петербурге это означает отправиться на учебу в Северо-Западную академию государственной службы. Выбирать можно из пяти факультетов и 11 образовательных программ — государственное и муниципальное управление; социальные технологии; международные отношения; экономика и финансы; юриспруденция. Многие выпускники академии действительно работают в соответствии с полученным дипломом по специальности — то есть отправляются в органы власти, достигая там высоких постов, но не все и не сразу.

Закон «О государственной гражданской службе Санкт-Петербурга» устанавливает квалификационные требования к стажу гражданской службы или стажу работы по специальности от 2 до 6 лет в первом случае и от 2 до 7 лет — во втором. Показатели стажа зависят от должности, на которую претендует соискатель. Ценз по стажу не установлен только для самой начальной должности — специалиста первой категории, необходим только диплом. При этом перечень специальностей, соответствующих потенциальным должностям, каждый из органов исполнительной власти определяет сам — и диапазон варьируется от экономистов и юристов до архитекторов, дизайнеров, журналистов, инженеров и регионоведов-международников.

СОВЕРШЕНСТВУ НЕТ ПРЕДЕЛА Влившись в ряды госслужащих, новый сотрудник приобретает не только многочисленные обязанности, но и права, в том числе право на профессиональную переподготовку, повышение квалификации и стажировку с сохранением на этот период замещаемой должности гражданской службы и денежного содержания. На практике для получения новых знаний чаще уходят в отпуск за свой счет, а не в учебный отпуск, но все же право учиться и повышать уровень своей компетенции в органах государственной власти четко соблюдается. Это тем более важно, что совершенствование профессионального мастерства гражданских служащих названо среди принципов формирования кадрового резерва государственной службы.



ХОЧЕШЬ НЕ ХОЧЕШЬ, НО ЕСЛИ ТЫ ЧИНОВНИК — РАЗ В ТРИ ГОДА ПРИДЕТСЯ СЕСТЬ ЗА ПАРТУ

Повышение квалификации осуществляется по мере необходимости, но не реже одного раза в три года. На обучение могут направить при переходе на новую, более высокую должность или же если при аттестации выясняется, что сотруднику необходимо срочно подтянуть квалификацию. Иногда сотрудники сами идут учиться (получать второе-третье образование под специфику работы) и оплачивают обучение сами, но приобретают шансы на более высокую должность.

МАСТЕР СТОЛОНАЧАЛЬНИКОВ В целом с дополнительным обычным образованием все просто — его можно и нужно получать, если государственный служащий хочет работать хорошо и долго. В последние годы в России появилась и новинка — специальная образовательная программа для чиновников высшего ранга — Master of Public Administration

(МРА), призванная решить поставленную президентом РФ задачу формирования открытой, конкурентоспособной, престижной и ориентированной на результативность государственной гражданской службы.

Директор Центра МРА и международных исследовательских проектов МИГСУ Российской академии государственной службы Елизавета Степаненко рассказывает, что иногда считается, что программа МРА — аналог программы MBA, но для государственных служащих, а это не совсем верно. «Сходство в том, что обе программы являются программами дополнительного профессионального образования сверх уже полученного магистерского диплома или диплома специалиста, то есть сверх полного высшего образования. Программа МРА так же, как и программа MBA, подразумевает ориентированное на практику „натаскивание“ человека →

на определенную деятельность. Подразумевается, что выпускник программы МВА будет эффективно управлять бизнесом. Выпускник программы МРА должен профессионально управлять экономическими, политическими и социальными процессами от лица государства. На этом сходство этих двух программ заканчивается», — подчеркивает она.

Основное отличие программ, важное при выборе между МВА и МРА, заключается в наборе предлагаемых дисциплин. Так, вся программа МРА «заточена» под нужды управленцев, способных обеспечить эффективное функционирование государственных и муниципальных органов власти. Госпожа Степаненко отмечает, что государственными требованиями к программе МРА предполагается, что «эффективное государственное управление способен обеспечить человек, обладающий правильным комплексом знаний: общетеоретических, прикладных и специальных, практически пригодных для конкретного рабочего места, должности».

ДЕСЕРТ НА ВЫБОР Что именно изучают? Теоретической базой для освоения программы МРА является цикл обязательных дисциплин «Основы государственного и муниципального управления». В результате их изучения слушатели получают определенные универсальные знания, необходимые каждому государственному служащему, независимо от конкретного места его работы. Практические навыки управления слушатели получают в блоке базовых профессиональных дисциплин. Третий раздел программы МРА ориентирован на углубление знаний и развитие умений по конкретным аспектам государственного управления. Дисциплины третьего раздела формируются слушателем самостоятельно, исходя из набора компетенций, необходимого по роду деятельности обучаемого. Комплексный подход к обучению с учетом необходимых компетенций позволяет готовить высокопрофессиональных государственных служащих, получивших не только теоретическую, но и хорошую практическую подготовку в области государственного управления.

Важно, что МРА придумали не в России — у программы есть международные аналоги. При этом, по словам госпожи Степаненко, в разных странах программы МРА имеют свои различия и специфику. «На программу МРА у нас принимаются слушатели, имеющие высшее образование, а также стаж практической работы в органах государственной власти, либо четыре года стажа практической работы после окончания учебного заведения. То есть требования к образованию в России выше, чем за рубежом. Как свидетельствуют данные Росстата, только около 5 процентов госслужащих любых категорий имеют образование по профилю „Государственное и муниципальное управление“, а это крайне мало», — отмечает она.

ЗА ПАРТОЙ С МИНИСТРОМ В соответствии с гостребованиями программа ориентируется на государственных служащих, замещающих должности руководителей и их заместителей, а также лиц, включенных в кадровый резерв. Специалисты признают, что обучение по программе стоит недешево, но оно стоит того, поскольку ошибки чиновников обходятся очень дорого и, в отличие от ошибок бизнесменов, затрагивают все общество в комплексе.

Организаторы обучения по программе МРА рассказывают, что для этой учебы даже очень высокопоставленные чиновники находят время в своем графике. Так, госпожа



ЧИНОВНИКИ ЧАСТО В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ, НО БОЛЬШИНСТВО ИДЕТ В ПРОФЕССИЮ НЕ ЗА ЭТИМ

Степаненко уточняет, что на первой в России программе МРА по заочной форме обучения, которая стартовала в РАГС, учатся министр регионального правительства, руководители департаментов региональных и законодательных органов власти.

Рынок предложения специализированной программы для чиновников уже сформировался — помимо РАГС, лицензию на право ведения образовательной деятельности по программе МРА имеют еще два крупных московских вуза — Финакадемия при правительстве РФ и ГУ-ВШЭ. Однако обучение пока начала только РАГС.

Елизавета Степаненко отмечает, что программа появилась как отклик на потребность государства в квалифицированных госуправленцах. «Другое дело, что программа МРА для нашего образовательного пространства новая и пока не все потенциальные клиенты — органы государственной власти — слышаны о ней. При этом показательно, что даже при отсутствии рекламы и конкретных знаний об этом классе программы, а также в самый разгар мирового финансового кризиса мы набрали две группы слушателей и приступили к работе», — подчеркивает она.

«Специализированных программ для государственных служащих у нас нет, но, выиграв летом 2009 года конкурсный отбор, в котором участвовало несколько образовательных учреждений города, с октября 2009 года ИМИСП является провайдером образовательно-консультационной программы для кадрового резерва учреждений культуры Санкт-Петербурга „Совершенствование управленческих навыков и повышение кадрового потенциала в сфере культуры Санкт-Петербурга“, — рассказывает директор по развитию и внешним связям Санкт-Петербургского международного института менеджмента (ИМИСП) Дмитрий Павлов. Эта программа финансируется в рамках проекта МБРР «Экономическое развитие Санкт-Петербурга» и координируется комитетом по культуре Санкт-Петербурга.

Претендовать на участие в программе МРА ИМИСП не планирует, опираясь на традиционные для себя сегменты рынка, регионы, отношения, компетенции. При этом господин Павлов отмечает, что, поскольку государство становится все более привлекательным

работодателем (что обуславливается, в первую очередь, увеличением доли государства в экономике), то и спрос на качественное повышение квалификации в области делового администрирования со стороны госструктур прогнозируемо будет расти.

Господин Павлов рассказывает, что «среди выпускников программы МВА ИМИСП последних лет немало чиновников, в том числе высокого ранга, которые предпочли их частную бизнес-школу (для целей и задач собственного бизнес-образования) государственным или прогосударственным структурам».

САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ВЫБОР Чему еще необходимо учиться чиновникам? Сами они ответили бы на этот вопрос очень разнообразно — ведь многие выбрали себе программы, курсы, тренинги и часто заплатили за них сами. Эксперты же оценивают ситуацию в целом и видят общие направления, которые могут еще развить государственные служащие. Так, Дмитрий Павлов считает, что чиновники должны учиться в первую очередь так называемым мягким, «человековедческим» бизнес-дисциплинам, чтобы за цифрами видеть конкретных людей, уметь слышать и понимать их. А еще, по его мнению, чиновники должны учиться стратегии, умению видеть и планировать хоть на несколько шагов вперед.

Елизавета Степаненко рассказывает об организации стажировок, в том числе и в рамках программы МРА. Здесь стажировки запланированы во втором году обучения и включают в себя и зарубежные программы (в этом году РАГС сотрудничает с учебными заведениями десяти стран мира). Кроме стажировок, в рамках программы слушателям предлагаются мастер-классы зарубежной профессуры. Так, уже на первом модуле программы МРА с большим успехом прошли лекции профессуры Канадской школы госуправления.

Среди проходящих в Санкт-Петербурге тренингов чиновники тоже могут выбрать для себя что-то интересное, хотя специализированных курсов именно для государственных служащих не так много. Например, учебный центр риторики и ораторского искусства «Восхождение» проводит тренинг-

курс «Риторический практикум», основанный на речевой практической психологии и нацеленный на развитие личности, и среди целевой аудитории называет чиновников. Центр современного этикета «Европейский формат», основанный известным специалистом в сфере государственного протокола Иваном Арцишевским, организует курсы светского и делового этикета, в том числе и для государственных служащих. Специальный курс «Лицо государства» включает в себя сведения, например, о том, как, где и с кем здороваться, какой должна быть мужская и женская деловая одежда, как общаться на приеме и по телефону и т. д. Центр научно-технической информации «Прогресс» проводит семинар по правовым вопросам государственной службы. Много других курсов по специализированному вопросу организации деятельности госслужащих.

РАВНЕНИЕ НА КЛИЕНТА При этом эксперт в сфере публичных образовательных мероприятий, директор проекта «Теории и практики Санкт-Петербурга» Данил Перушев считает, что «нельзя рекомендовать что-то одно всем чиновникам, работающим на государство. Слишком разные у них функции. Важно понять принцип. Чиновник должен иметь возможность наращивать свою компетенцию всеми доступными способами. Прямая передача знаний — лекция, диспут, экскурсия — это самый быстрый способ ввести его в новый контекст. Вы не заставите чиновника прочитать книгу — у него может не быть времени и желания. А вот прийти послушать интересного спикера заставить себя куда легче».

Он призывает чиновников знать больше о своем клиенте — о тех группах населения, которые они обслуживают. «Если чиновник занимается молодежной политикой — ему было бы полезно узнать о существовании субкультур, их дресс-коде, кроме того, важно и понимать, что значит слово *hire* и другие культурологические коды. Чиновникам на службе города могло бы быть интересно послушать про умирающий Детройт и его неунывающего мэра, про партизанское садоводство и про вытеснение культуры в бывшие промзоны», — подчеркивает Перушев. ■

РЕАЛЬНАЯ ЖИЗНЬ РАССТАВЛЯЕТ РЕАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

Интервью с Еленой Игоревной Беляевой, ИМИСП, директором программы MBA ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

— Елена Игоревна, большую часть профессиональной карьеры Вы проработали финансовым директором в реальном бизнесе. Последние несколько лет – преподавателем и консультантом в ИМИСП. Что такое эффективность бизнеса глазами практика «сквозь призму» теории?

— Эффективность — соотношение результата и затраченных ресурсов. Работать эффективно значит достигать желаемого, используя оптимальное количество ресурсов.

Ресурсы (деньги, люди, площади, оборудование) всегда ограничены. Их надо применить на тех направлениях, в которых от этих ресурсов можно получить наибольшую отдачу. Это вопрос выбора направлений развития, согласования стратегии с доступными ресурсами.

Вопросы текущей деятельности надо «закрывать», используя минимально достаточное количество ресурсов. Операционная эффективность достигается повышением производительности труда, снижением потерь, ускорением оборачиваемости. Перечислить пути повышения эффективности несложно, трудно «увидеть» решения в своем бизнесе, провести корректную оценку последствий, рассчитать экономический эффект.

Работа по повышению эффективности требует комплексной, командной работы менеджеров на всех уровнях управления. Менеджеров, нацеленных на результат. На результат, полученный не любой, а оправданной ценой.

— Реализуя программы уровня MBA на протяжении более 15 лет, ИМИСП сознательно отказывался от отраслевой, функциональной или какой бы то ни было другой узкой (фокусной) привязки.

ИМИСП исходил из убеждения, что MBA — это высшая ступень управленческого образования, открывающая новые перспективы для карьерного роста (career change or career acceleration), и что обладатель этой степени должен уметь быть провайдером профессионального менеджмента для любой отрасли, компании разного масштаба, находящейся на разной стадии жизненного цикла и т.д. MBA ИМИСП традиционно позиционировались как дженералистские программы.

Сохранился ли этот подход в программе MBA ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ?

— Позволю себе утверждать, что программа MBA ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ является более дженералистской, чем все дженералистские программы...

Чтобы бизнес был действительно эффективным, необходима эффективность и внутри отдельных функциональных областей, и в процессах на их стыке.

Бизнес — единый организм, и «локальная» эффективность в лучшем случае будет погребена под неэффективностью решений смежников, либо, в худшем, может оказаться даже вредной для бизнеса в целом. Каждый функциональный менеджер принимает решения, касающиеся своей области. И оно должно быть эффективным для бизнеса в целом. Это возможно при понимании стратегии компании и определяющих ее факторов. Это требует знания финансовых дисциплин, так как деньги являются единым и единственным универсальным измерителем. Это предполагает понимание специфики данного бизнеса: как и почему так работают маркетинг, продажи, производство, логистика...

А что касается дисциплин, посвященных «человеческому фактору», то управление персоналом — это работа, которой ежедневно и ежечасно приходится заниматься абсолютно каждому управленцу: любого ранга и любого функционального профиля...

Так что реализация программы MBA ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ, без сомнения, предполагает комплексный, дженералистский подход к изучению закономерностей функционирования системы бизнеса как единого организма.

— Чем MBA ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ отличается от классической версии MBA ИМИСП, предлагавшейся в 1996 — первой половине 2009, и где «точки дифференциации» от EXECUTIVE MBA СТРАТЕГИЯ, стартовавшей в ноябре 2009?



— Раз уж рефреном сегодняшней беседы звучит слово «эффективность», применим его и при определении отличий программы MBA ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ от «классической» версии MBA ИМИСП. Предлагаемая ныне программа более эффективна прежде всего по формату обучения.

Модульная версия компактна, потребует от слушателей отвлечения от основной деятельности всего лишь на два дня в месяц. Занятия будут проходить с четверга по воскресенье, продолжительность учебного дня — 9 академических часов. График программы известен, слушатели могут заблаговременно планировать свое рабочее расписание.

Содержательно программа опирается на классический набор базовых курсов, «отточенных» штатными преподавателями института на протяжении всей истории существования ИМИСП. 1-2-дневные авторские семинары штатных и приглашенных преподавателей представляют углубленный анализ отдельных вопросов и проблем бизнеса. Информационный базис «семинарских» курсов — актуальные публикации, консалтинговая практика автора.

При рассмотрении практически всех функциональных областей бизнеса запланированы мастер-классы. Мастер-класс — это возможность ознакомиться с опытом, который еще не попал ни в учебники, ни в публикации... Топ-менеджеры крупных и успешных российских компаний представят свои профессиональные наработки, примеры решений.

Исключены из программы некоторые специализирующие дисциплины, прежде всего связанные с вопросами организации международного бизнеса. Таким образом, основные отличия программы MBA ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ от классической программы MBA ИМИСП состоят: по формату — в более компактном представлении, по содержанию — в преимущественной ориентации на специфику российского бизнеса с сохранением полноты и систематичности базовых курсов.

Что же касается точек дифференциации с программой EXECUTIVE MBA СТРАТЕГИЯ, реализация которой началась осенью 2009 года, то можно сказать так: определение стратегии — задача лидера, эффективная реализация стратегии — дело управленческой команды. Выпускник с дипломом EXECUTIVE MBA СТРАТЕГИЯ знает ответ на вопрос: «Куда идти? Какое дело — правильное?»

Задача программы MBA ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ — подготовка руководителей, командных игроков, которые знают как и умеют делать дело правильно.

Я считаю, что эти программы гармонично дополняют друг друга. Определив стратегию, надо суметь ее реализовать. Могу предположить, что собственник, генеральный директор, президент компании, обучающийся в группе EXECUTIVE MBA СТРАТЕГИЯ, сочтет необходимым «провести» через программу MBA ЭФ-

ФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ своих ближайших соратников. В этом случае компания приобретет сильную команду топ-менеджеров, способную и найти свою звезду, и достать ее с неба

— По оценке ряда международных консалтинговых фирм, представленных в России, для формирования «критической массы» менеджеров Россия должна выпускать порядка 30-50 тыс. MBA в год (исследования Mc Kinsey).

При этом, с одной стороны, обладателями российских MBA в последние несколько лет становилось не более 5 000 человек в год (т.е. в несколько раз меньше), а, с другой стороны, неоднозначное отношение к MBA с кризисом только возросло.

Спектр «аргументов против» достаточно широк: от того, что «умники с дипломами MBA» ничего толком не могут, слишком много мнят о себе, далеки от жизни, теоретизированы и т.д. до того, что в России вообще нет настоящих школ MBA, что если есть желание и возможность получать MBA, то надо ехать за границу.

Прокомментируйте, пожалуйста, эти умозаключения.

— Бизнесу нужны не дипломы, а дело. Работодатель оценивает претендента прежде всего по личному впечатлению: «Хочу ли я работать с этим человеком? Сможет ли он выполнить то, что от него ожидаю?» Когда соискатель вместо себя выпячивает диплом MBA, это производит неблагоприятное впечатление. Но если личностные качества соответствуют, степень MBA почти гарантирует серьезную профессиональную компетентность его обладателя.

Мне кажется, в условиях кризиса и амбициозность «умников с дипломами» поубавилась. Реальная жизнь расставляет реальные приоритеты, определяет действительно актуальные требования. А главное требование в сегодняшних условиях — умение организовать эффективную работу. Программа MBA дает необходимый для этого комплекс знаний и умений.

ИМИСП — российская бизнес-школа, при этом программа MBA ИМИСП имеет международную аккредитацию. В результате слушатели наших программ, подавляющая часть которых работает в России, получают адекватное их потребностям знание, сочетающее передовой мировой опыт и отечественную специфику.

Так что претензии «далеки от жизни, теоретизированы» адресованы скорее к выпускникам зарубежных бизнес-школ, практикующим в российских реалиях...

Чтобы завершить обсуждение темы о значимости и пользе диплома, надо отметить, что степень MBA не страхует его обладателя от проблем с поиском своего места в жизни. Наличие диплома MBA — это лишь дополнительная возможность состояться в жизни, в карьере. Основа для уверенности в себе.

— Каким Вам видится идеальный слушатель программы? Человек, для которого эта программа будет максимально полезна, интересна и... эффективна.

— Идеальный слушатель — вникает и внимает! Гармоничные отношения в учебной аудитории достигаются при соответствии тематики (расширяет границы видения, но не слишком далека от жизни) и уровня изложения (доступно пониманию, но не примитивно) запросам слушателей. Поэтому так важно определить целевую аудиторию программ.

MBA ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ — программа, ориентированная на менеджеров высшего звена, отвечающих в компаниях за определенные функциональные области. На руководителей и собственников среднего бизнеса, которые, помимо стратегического целеполагания, как человек-оркестр, управляют всеми шагами в реализации этой стратегии. На тех, кто каждый день в гуще событий, кто принимает сто управленческих решений в день и хочет быть уверен, что большая часть этих решений приближает его к желаемому светлому будущему.

Программа MBA ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ —
ИНФОРМАЦИОННАЯ СЕССИЯ-ПРЕЗЕНТАЦИЯ
25 ФЕВРАЛЯ В 19.00 НА ТЕРРИТОРИИ ИМИСП

Дополнительная информация, запись на структурированное интервью:
ИМИСП, Санкт-Петербург, В.О., 9-я линия, 50, (812) 323 9200, Департамент MBA

НА ЧТО ЖИВЕТ АЛЬМА-МАТЕР

ТЕ, КТО СЧИТАЮТ, ЧТО ОБРАЗОВАНИЕ МОЖЕТ СУЩЕСТВОВАТЬ ТОЛЬКО ЗА СЧЕТ ДОТАЦИЙ — ОШИБАЮТСЯ. ЕСЛИ СУДИТЬ ТОЛЬКО ПО ЧИСЛУ ИСТОЧНИКОВ ДОХОДА, БИЗНЕС-ШКОЛА УДИВИТЕЛЬНО ВЫГОДНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ.

КРИСТИНА ГОРЩАРУК

Очевидный источник финансирования и, пожалуй, один из важнейших — средства от учеников — включает в себя доходы от продаж образовательных программ, в том числе и плату от компаний за специальные «корпоративные» варианты.

Яркий пример финансовой структуры с высокой долей поступления средств от учеников — школы США. Благо плата за обучение в американских школах позволяет использовать эту модель — она довольно высока по сравнению с бизнес-школами в других странах. Однако есть тонкость. В случае если школа принадлежит штату, цены на программы регулирует государство: ведь обучение должно быть доступно жителям. Кроме того, иногда школы прибегают к ценовой дискриминации: для местных жителей отдельные программы окажутся дешевле, чем для жителей других штатов.

Частные американские бизнес-школы в получении доходов за счет учеников ничем не ограничены. О прибыльности программ, продаваемых частными школами США, рассказывает Игорь Баранов, первый заместитель декана Высшей школы менеджмента СПбГУ: «Наиболее типичная схема — когда в школах с развитым портфелем программы MBA работают на грани безубыточности, покрывая свои немалые затраты, потому что это довольно дорогие программы. А реальный доход, который можно вложить в развитие школы, формируется от корпоративных и открытых программ для руководителей. Из этой схемы выбивается разве что Гарвард, где более 40 процентов доходов приносит издательская деятельность, что связано, в первую очередь, с разработкой кейсов».

В континентальной Европе основное финансирование бизнес-школы также получают от своих учеников. Так происходит во Франции и Италии. На родине старейших вузов треть высших учебных заведений частные, среди них 16% бизнес-школ, а государственных школ в Италии вообще нет. Неудивительно, что учебные заведения в этой стране в основном опираются на частные ресурсы, средства студентов и пожертвования. Государство финансирует лишь небольшой процент школ.

НЕРЫНОЧНЫЙ ПОДХОД Но государство может быть и основным источником финансирования для школы. Так происходит, скажем, в Великобритании, где большинство школ относится к университетам, которые в свою очередь финансируются государством. Доля же средств от студентов сравнительно невелика. «Государственные гранты покрывают половину общего дохода британских университетов в 23 млрд фунтов стерлингов. Студенты же вносят лишь 1,2 млрд фунтов стерлингов», — рассказывает о тонкостях британской структуры финансирования бизнес-школ Брижит Фурнье (Brigitte Fournier), директор агентства Noir sur Blanc.

Наследие британской империи оказало влияние и на систему образования

в Индии. Здесь доля поступлений от государства также довольно велика. «В Индии основная сеть Indian Institute of Management — это государственные университеты. Это значит, что цены регулируются, государство посылает слушателей на программы подготовки менеджеров для общественного сектора», — рассказывает Игорь Баранов.

Вполне ожидаемо, что важнейшую роль государственные субсидии играют в финансировании бизнес-школ Китая, которые, по сути, являются факультетами университетов. Потому и финансирование осуществляется из бюджетов университетов. А вот частные школы в Китае практически лишены государственного финансирования. «Некоторые частные школы, такие как China Europe International Business School, финансируют себя почти исключительно за счет студентов», — напоминает Брижит Фурнье.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ В качестве благодарности за качество образования и новые возможности выпускники нередко делают пожертвования в пользу альма-матер. Пожертвования бывших учеников — значимая часть бюджетов американских школ (в некоторых школах США доля этого источника доходит до 60%, как, например, в Tuck School of Business at Dartmouth).

Благотворительные программы в США условно можно свести к трем видам. Первый — крупные пожертвования. Как правило, речь идет о нескольких тысячах долларов, которые направляются по выбору донора на финансирование определенной инициативы, гонорар или увековечивание памяти определенной персоны. Второй вид — ежегодные пожертвования. Из названия ясна суть и периодичность этих вливаний от выпускников и друзей школы. И, наконец, корпоративные пожертвования, главной целью которых являются взаимовыгодные отношения компании-донора и школы. «Например, The University of Chicago Booth School of Business получила пожертвование размером 300 млн долларов в 2008 году, — рассказывает госпожа Фурнье, — то есть третье по величине пожертвование в США после полученных Harvard Business School и the Stanford Graduate School of Business». В ответ на рекордное пожертвование Дэвида Бута (David G. Booth) бизнес-школа Chicago была переименована в честь своего щедрого выпускника в The University of Chicago Booth School of Business. Но включение имени спонсора в название — редкий случай, чаще школы отмечают вклад выпускников, называя в их честь свои программы, кампусы или аудитории.

В сравнении с выпускниками из США пожертвования выпускников британских школ своим альма-матер выглядят бледно. По данным агентства Noir sur Blanc, в 2006 году суммарные пожертвования всем британским университетам составили 7,8 млрд фунтов стерлингов, то есть при-

мерно столько же, сколько получил один Йель (8 млрд фунтов стерлингов) и почти в два раза меньше, чем получил Гарвард (13,4 млрд фунтов стерлингов).

А вот в Италии традиция жертвовать средства родному учебному заведению и вовсе пока не прижилась. Не так, как в США развиты благотворительные взносы и во Франции. Фонд бизнес-школы Reims Management School, по данным агентства Noir sur Blanc, составляет на данный момент 1,7 млн евро, а школы HEC — 55 млн евро. Еще менее щедры китайские выпускники.

«Ни в Старом свете, ни в Британии, ни тем более в континентальной Европе не принято широко жертвовать на свои школы, там эти доходы сравнительно невелики, — объясняет Игорь Баранов. — В бизнес-школах Оксфорда, Кембриджа размеры эндаумента не более 30–40 млн фунтов стерлингов, это незначительно на фоне, например, Коламбии, эндаумент-фонд которой насчитывает \$6 млрд».

ФОНД НЕЗАВИСИМОСТИ Школы по-разному распоряжаются благотворительными средствами. Если в Европе их направляют на финансирование текущих программ и проектов, то в США из пожертвований сначала формируют специальные фонды (эндаумент-фонды или фонды целевого капитала), отдают их в доверительное управление, а уже инвестиционные доходы распределяют на текущие нужды школ. Особенность эндаументов заключается в том, что вклад благотворителей неприкосновенен и не расходуется получателем, прибыль же фонда либо реинвестируется, либо направляется школе.

Эндаументы позволяют снизить зависимость школы от других источников финансирования. В США многие школы используют доходы от таких фондов, чтобы профинансировать стипендии, сбалансировать свой бюджет, обеспечить устойчивый доход и поддержать общее финансовое здоровье школы. Кроме того, на инвестиционные доходы фонда школа может позволить себе привлечь «звезд» бизнес-образования. Часто фонд распечатывают ради больших приобретений, пуская средства на благоустройство и оборудование кампусов.

СОЦИАЛИЗМ В ДЕЙСТВИИ Кроме перечисленных форм финансирования школ, в мире есть несколько специфических национальных примеров. Во Франции часть школ финансируется торгово-промышленными палатами. Так сложилось исторически. «Во Франции бизнес-школы не являются частью университетов, как во многих других странах, — объясняет госпожа Фурнье. — Это негосударственные вузы. Высшие школы коммерции и менеджмента были созданы по инициативе торгово-промышленных палат с целью подготовки кадров в целях развития регионов, школы являлись частью палат, управлялись ими и получали финансирование».

Сейчас французские бизнес-школы находятся в разной степени зависимости от торгово-промышленных палат. Часть школ непосредственно управляются и подчиняются им, как, например, бизнес-школа ESC Saint-Etienne (подчиняется Торгово-промышленной палате Сен-Этьен) или CERAM Business School (Торговая палата Ниццы). Другие бизнес-школы имеют статус ассоциаций. Тогда торгово-промышленная палата выступает в качестве одного из консультативных членов, как, например, Sup de Co Amiens. Существуют и полностью автономные школы. Доля поступлений от торгово-промышленных палат в общем бюджете школы зависит от региона и количества школ на его территории. «Финансирование торгово-промышленными палатами в среднем составляет 10 процентов в бюджете школы, десять лет назад было 30–35 процентов», — обращает внимание на тенденцию Брижит Фурнье.

На помощь французским школам приходят и будущие работодатели их выпускников. Дело в том, что французские предприятия облагаются своеобразным социальным налогом на подготовку кадров — «Taxe d'apprentissage». Ставка составляет 0,5% годового фонда заработной платы. Предприятиям предоставляется возможность выбора школы для перечисления средств.

В Китае в последние годы создаются частные школы на предпринимательские средства: например, Cheung Kong Business School была создана на средства самого богатого китайца в мире Ли Кашинга (Li Ka-shing).

РОДНЫЕ ПРОСТОРЫ В России пока основным источником финансирования большинства бизнес-школ служат средства от продажи программ, в том числе корпоративных. «Также распространена модель, когда в качестве дополнительного источника финансирования выступают корпорации и частные инвесторы, являющиеся учредителями школы или ее партнерами», — добавляет Алла Жаворонкова, руководитель группы по работе с бизнес-школами компании Begin Group.

Даже школы при государственных вузах — относительно независимые подразделения, которые используют ресурсы и бренд вуза — фактически не получают государственного финансирования. «Последнее направлено на поддержку „материнских“ институтов бизнес-школ», — говорит Алла Жаворонкова.

«Школы при государственных университетах автоматически получают государственное финансирование, если только имеют студентов на бюджетной форме обучения, — уточняет Игорь Баранов. Тем не менее для ведущих школ, которые должны содержать дорогостоящий персонал, в первую очередь — преподавателей, доля государственного финансирования не соответствует доле студентов бюджетной формы обучения в структуре



АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО

В КРИЗИС НЕКОТОРЫЕ ВЫПУСКНИКИ НА ВЕЖЛИВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПОДДЕРЖАТЬ АЛМА МАТЕР ОТВЕЧАЮТ НЕ МЕНЕЕ ВЕЖЛИВЫМ «НЕТ»

школы. Например, в ВШМ доля бюджетных студентов на дипломных программах (бакалавриат, магистратура) — около 70 процентов, а доля бюджетных доходов — около 15 процентов».

Частные школы в принципе не могут рассчитывать на государственное финансирование. Если только речь не идет о госзаказе на подготовку кадров. Но если постараться, получить финансирование от государства теоретически можно. «Например, несколько лет назад был объявлен национальный проект „Образование“, — напоминает госпожа Жаворонкова, — в рамках которого были выделены значительные средства, в том числе и на поддержку бизнес-образования. Кроме того, государственная помощь поступает в рамках отдельных заказов, например, в рамках программы поддержки малого и среднего предпринимательства».

По мнению Игоря Баранова, особенность структуры финансирования российских негосударственных школ заключается в том, что пока от эндаумент-фондов, выпускников и спонсоров им идут минимальные средства. «Эти формы финансирования почти во всех российских школах, к сожалению, в зачаточном состоянии», — сетует господин Баранов.

РУССКИЕ ФОНДЫ Сегодня в России не более десяти школ имеют свои эндаумент-фонды. И неудивительно. Закон «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций», а также соответствующие поправки в Налоговом кодексе появились относительно

недавно — в 2006 году. Первый эндаумент-фонд, созданный и зарегистрированный в России, — Фонд развития МГИМО (существует с 28 марта 2007 года). Среди бенефициаров фондов, образованных вслед за ним, — Высшая школа менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета (ВШМ СПбГУ), Московская школа управления «Сколково», Российская экономическая школа (РЭШ).

Не обошлось и без национальных особенностей. Так, в России фонды целевого капитала могут формироваться только за счет денежных средств (пока не вступили в силу поправки, расширяющие список за счет ценных бумаг и недвижимого имущества). Второй особенностью является минимальный срок формирования целевого капитала — он составляет десять лет. То есть целевой капитал остается в доверительном управлении не менее десяти лет, а фонд может в течение этого срока использовать на свои нужды только инвестиционные доходы. Кроме того, существует морально-этический аспект управления средствами фонда целевого капитала: обеспечение как минимум сохранности средств, так как фонд ежегодно планирует бюджет на достижение поставленных перед ним целей. «Отсутствие дохода приведет к „проеданию“ тела фонда и вызовет сомнение у доноров в целесообразности дальнейшего финансирования», — поясняет последствия «аморального» поведения управляющих компаний Александр Борисов, начальник отдела по работе с институциональными инвесторами «ВТБ Управление активами».

Игорь Баранов оценивает шансы этого источника финансирования прижиться в России как хорошие. «Безусловное преимущество эндаумента в том, что он увеличивает стабильность развития школы. Школа не может тратить основное „тело“ фонда, но использует доходы от него, которые весьма регулярны (если не происходит каких-то серьезных глобальных потрясений, которые были, например, в прошлом году). Это создает возможности найма преподавателей на длительное время, создание профессорских позиций, проведение долгосрочных научных исследований и т. д. Опираясь только на текущие пожертвования, нельзя гарантировать, что школа будет способна платить преподавателям заработную плату из года в год».

Однако преимущества фонда работают только в «топовых» школах с крупными фондами целевого капитала, в противном случае инвестиционные доходы от фондов не имеют существенной доли в доходах школы. Основным препятствием для роста популярности эндаумент-фондов финансисты называют институциональные сложности. «Сейчас российские эндаумент-фонды слишком зарегулированы законодательством, — констатирует Андрей Никитченко, исполнительный директор управляющей компании БФА. — На Западе возможности по созданию и инвестированию средств целевого капитала гораздо более разнообразны. Более того, в России не предусмотрены налоговые льготы для организаций и физических лиц — жертвователей, занимающихся не-

посредственно формированием эндаументов».

Господин Никитченко видит выход в дальнейшей либерализации законодательства в области формирования и использования целевого капитала. «Это позволит некоммерческим организациям максимально выгодно воспользоваться предоставляемыми возможностями по дополнительному финансированию своей деятельности», — не теряет надежды он.

В силу того, что публикация отчетов о доходности таких фондов необязательна, данных в свободном доступе практически нет. Информацией поделился Андрей Никитченко — в управлении УК БФА средства эндаумент-фонда ВШМ СПбГУ, которые были переданы компании в декабре 2007 года: «Что касается итогов 2008 года, то, несмотря на обвальное падение фондовых рынков на 70–90 процентов, УК БФА удалось не только сохранить средства эндаумент-фонда, но и приумножить: была достигнута доходность в 3,1 процента».

По прогнозам Александра Борисова (два года назад УК Банка Москвы и «ВТБ Управление активами» выиграли конкурс на доверительное управление активами эндаумент-фонда московской школы управления «Сколково»), в 2010 году при максимально рисковом портфеле доходность эндаумент-фондов может достигнуть 20%, максимально консервативный портфель слегка превысит ожидаемый уровень инфляции и составит 10–11%.

Господин Борисов в целом оптимистичен в отношении судьбы эндаумента в России: «Бурный рост в 2009 году и ожидаемая стабильность 2010 года позволяют надеяться на восстановление темпов развития фондов целевого капитала в России».

КРИЗИС ПОДНЯЛ СТАВКИ Структурных изменений кризис в финансирование школ практически не внес. Зато повлиял на инвестиционные стратегии управления фондами целевого капитала — они стали менее рискованными. Во время кризиса школы США, например, потеряли миллионы долларов, инвестированных на фондовом рынке. Изменения коснулись и цен — некоторые школы в Штатах и Китае подняли стоимость своих программ.

В России участники рынка констатируют снижение поступлений по всем источникам финансирования школ. В то время как его структура, как и по всему миру, почти не изменилась.

«Пожалуй, несколько упали поступления от бакалавриата, — озвучивает перемены Игорь Борисов, — поскольку в СПбГУ для поддержки успешно обучающихся студентов, оказавшихся в сложной финансовой ситуации, следуя федеральной политике, была принята политика перевода их на бюджетную форму обучения, с минимальным порогом для таких переводов, а ранее он был довольно существенный. Также в начале 2009 года мы столкнулись с ситуацией отсрочек оплаты обучения, но сейчас ситуация нормализовалась. Вот, пожалуй, и все изменения».

А о повышении цен, похоже, пока речь не идет. За последние полтора года процесс роста стоимости программ приостановился, цены на большинство программ фактически были заморожены. Но, по прогнозам господина Борисова, рост стоимости этих программ может возобновиться где-то к концу следующего года. ■

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ

в каждой компании предъявляют свои требования к уровню образования, но и сами работники порой формируют устойчивый спрос. Так, в фармакологическом сегменте существует постоянный интерес к программам MBA. О своем опыте обучения в бизнес-школе рассказал менеджер проекта «АЦИЗОЛ» компании «Штада Маркетинг» Игорь Радионов. ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Отношение к квалификации MBA в разных отраслях неоднозначное. Многие считают этот западный стандарт чем-то чуждым. Как на это смотрят фармацевты?

ИГОРЬ РАДИОНОВ: Исторически отрасль формировалась с учетом западного опыта. После распада Советского Союза централизованные системы снабжения были разрушены, да и большую долю лекарств приобретали за рубежом. Надо было что-то делать, чтобы население продолжало получать лекарства. В тот момент крупнейшие корпорации на мировом рынке лекарств, так называемая «большая фарма», сразу же после того как занавес обвалился, хлынули к нам на рынок. На самом старте не было ни дистрибуции, ни аптечных сетей, и поэтому иностранные игроки диктовали и моду, и стиль бизнеса. С точки зрения дистрибуции и розницы рынок начал формироваться под их воздействием.

Приезжал, например, один представитель западной компании, допустим, менеджер из США и в Москве открывал офис, в котором работало человек 20 — это на всю страну с населением 145 млн человек. С этого все и начиналось, поэтому иностранный подход к менеджменту, к продажам в фармации очень развит. Российские игроки развивались только в том случае, если сменили менеджмент или получили прогрессивных акционеров. Удачей было получить инвестора, причем не портфельного, а профильного — например, иностранную фармацевтическую компанию. «Нижфарму» оба раза повезло: менеджмент был готов к инновациям, а в качестве инвестора выступила немецкая компания «Штада Фарма».

BG: Получается, что в фармакологии вообще должен быть большой спрос на MBA из-за западного подхода к ведению бизнеса. Да и в отрасль к вам не прийти без специального медицинского образования.

И. Р.: У нас интеллектуальная отрасль, и все люди, начиная с медицинского представителя, — это люди с высшим образованием. Раньше были в этом плане очень жесткие стандарты — они и сейчас сохраняются там, где продуктом являются сложные инновационные препараты в таких направлениях, как онкология, иммунология, гематология. Постоянно появляются новые продукты, и здесь работает принцип, что обязательно надо говорить с клиентом на одном языке, а значит — иметь медицинское образование. Но это только одно из направлений фармбизнеса. В более широком направлении, например терапевтическом, тоже нужны люди с высшим фармацевтическим образованием и врачи. Но, естественно, мы настроены на то, чтобы эти люди были хорошими продавцами. И у нас были идеи организовать даже некоторый институт в «Нижфарме»,



ДЕНИС ВЕЛИКИЙ

чтобы люди, закончившие его, были готовыми медицинскими представителями.

А когда человек уже растет в организации, у него появляются дополнительные потребности в знаниях, навыках. Встает вопрос о получении второго высшего экономического образования или MBA. В такой ситуации, конечно, из-за престижности образования и практической ориентированности большинство останавливаются свой выбор на MBA.

BG: Как подходили к выбору бизнес-школы? На Западе есть устоявшиеся рейтинги, истории средних доходов учеников, рассчитываются сроки возврата инвестированных в образование средств. На что вы ориентировались?

И. Р.: Вопрос о выборе программы MBA все рассматривают индивидуально. Каждый менеджер, который собирается инвестировать в получение MBA, конечно, сравнивает бизнес-школы, создает личный рейтинг. Помогают ему в этом интернет и знакомые, коллеги. Общаешься с представителями других компаний, партнерами по бизнесу и начинаешь внезапно понимать, что фармацевты идут в ИМИСП. Хорошие отзывы из профессиональной среды и сила традиций в медицине и фармации определили выбор.

BG: Какой-то моментальный эффект от получения MBA был? Может, хедхантеры сразу начали звонить?

И. Р.: Конечно, звонят. Но я в компании работаю уже шесть лет. Считаю, что у меня здесь был подходящий по темпам рост. Мне быстрого взлета не надо — считаю, что необходимо осмотреться на каждом рабочем месте. До окончания MBA очень часто обращал внимание на то, что человек показывает быстрый карьерный рост и в какой-то момент его замы оказываются

более компетентными. К сожалению, в госсекторе из-за особенностей рекрутинга такое часто встречается. А после окончания MBA можно сказать «горе от ума» — еще чаще стал задумываться о профессиональном соответствии, наличии необходимых навыков, но, конечно, бизнес-школа добавляет знаний, навыков и уверенности.

При этом MBA — хорошее средство для расширения бизнес-кругозора. В медицине говорят, что с возрастом поле зрения сужается. Так вот, я, как фармацевт, советую MBA — хорошее средство против этого эффекта. Соученики разного возраста, из разных бизнесов, с разным опытом. Каждый по-своему решает бизнес-кейсы. Много оригинальных идей рождается именно во время обсуждения — понятно, что кейсы из жизни Coca Cola или Delta Air Lines стали уже общим местом, в каждом учебнике их можно встретить, но именно совместное обсуждение, уникальные опыты участников делают их ценными.

BG: Какие изменения в программе обучения под влиянием кризиса произошли?

И. Р.: Год обучения прошел, случился кризис. Все сразу стали искать крайних. И был такой неприятный момент: «Что случилось? А это ребята с MBA виноваты. Они сделали, они проглядели» — писали журналисты.

И непонятно, кто прав, а кто виноват. Хотя кто виноват — уже и неинтересно, но кто прав? Потому что крупные компании, которые сейчас находятся под гнетом долговой нагрузки, все равно договариваются, реструктурируют кредиты, продают непрофильные активы — может быть, они все же были правы? Пока четких ответов нет, но изменения в модели ведения бизнеса все равно нужны.

Наша группа попросила школу сделать для нас обзор о том, как крупные компании меняют стратегии с поправкой на кризис. И они пригласили для нас практикующего консультанта, который привел примеры того, что делают компании. Причем даже не столько говорили о самих действиях, сколько о том, какие из них приводят к успеху. Правда, примеры были больше западные. Преподаватели также отреагировали на кризис, изменив в первую очередь лекции. Например, утверждение, что «во время кризиса не стреляйте в маркетолога», то есть не сокращайте персонал, который генерирует идеи для продаж, для нашей компании оказалось очень близким.

Что касается практической части обучения, то понятно, что с кейсами пока они не успевают — просто не накоплен еще материал, выводы не сделаны. Может быть, еще такое отношение действует «вот этот год пройдет, и потом эти кейсы не понадобятся, все будет по-другому».

BG: Какие-то яркие моменты из обучения в памяти остались?

И. Р.: Запомнилась работа над дипломным проектом под конец программы. Были предложены разные варианты, но один мне особенно подошел в силу медицинской специфики. Да и другим ученикам этот проект был близок — в конце концов, с работой какого-нибудь крупного завода можно никогда и не встретиться по жизни, а с медициной все встречаются. Нам предложено было подготовить изменения в стратегии одного медицинского учреждения в Ленинградской области. Работали над этим проектом в команде, каждому выделили отдельное направление работы. Результатом стала хорошая книжка рекомендаций — 280 страниц. Я даже ее перечитывал на досуге. Ну и диплом, конечно, был признан лучшим, даже чем-то нас наградили (смеется).

Ценность практики была очень высока. Когда от нас собирали обратную связь по обучению, я даже предложил ввести в программу дополнительный небольшой практический проект. Так, наши рекомендации по созданию частной службы скорой помощи столкнулись с необходимостью регистрации автохозяйства и получением разрешения от государственного регулятора, что не так уж и просто. Потому что когда взаимодействуешь с участниками проекта, ты не только отрабатываешь теорию, но и понимаешь, что действительно работает в реальных условиях объекта дипломного исследования.

BG: Что удалось сразу применить в работе из курса MBA?

И. Р.: У нас в компании распространена проектная культура. Выделяются отдельные проекты и поручаются ответственным менеджерам, находящимся на разных позициях, — от топовых до среднего звена и линейных менеджеров. Здесь уровень самостоятельности очень высок. Проекты, даже если и небольшие по масштабам, должны быть успешно реализованы. И в любом проекте вне зависимости от размера много компонентов, о которых мы говорили на MBA. И расчет рентабельности, и объемы производства надо учитывать, и планировать поставки, как сырью, так и конечного продукта, так же спланировать объемы продаж. У нас, кстати, в компании горизонт планирования пять лет. Понятно, что и кризис и другие события вносят изменения, но все равно стратегические какие-то вещи должны быть распланированы. В этом конечно полученные знания сильно помогают.

Еще большой плюс MBA это то, как ты выстраиваешь взаимодействие с другими отделами. Каким бы ни был проект, он все равно осуществляется внутри крупной компании. Когда тебе уже понятна внутренняя кухня, особенности работ, какие задачи перед коллегами стоят, что им от вас нужно — это сильно упрощает работу. ■

ОГОНЬ, ВОДА И ТЕСТ НА ЛОГИКУ

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА ДИПЛОМ MBA ИМЕЕТ ДАЛЕКО НЕ ТАКОЙ СЕРЬЕЗНЫЙ ВЕС, КАК НА ЗАПАДНОМ, БИЗНЕС-ШКОЛЫ ПРЕДЪЯВЛЯЮТ К АБИТУРИЕНТАМ ТРЕБОВАНИЯ, ВСЕ СИЛЬНЕЕ ПРИБЛИЖАЮЩИЕ ЭТО ОБРАЗОВАНИЕ К ЕВРОПЕЙСКИМ И АМЕРИКАНСКИМ СТАНДАРТАМ. ЕСЛИ НА ЗАРЕ РОССИЙСКОГО MBA ПРИОРИТЕТОМ ПРИ ОТБОРЕ БЫЛА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ БУДУЩЕГО СТУДЕНТА, ТО СЕГОДНЯ СПРОС НА БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ ПОЗВОЛЯЕТ УЧЕБНЫМ ЗАВЕДЕНИЯМ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОЦЕНИВАТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ НАВЫКИ КАНДИДАТОВ. ПАВЕЛ ПОВОРОЗНИК

ПРЕДЪЯВИТЕ ОПЫТ Чтобы оказаться за партой на программе Master of Business Administration, придется доказать наличие управленческого опыта. При этом в отрасли отсутствуют единые стандарты, регламентирующие его продолжительность, и требования существенно отличаются. Так, при наборе на программу MBA в Санкт-Петербургском университете экономики и финансов рассматриваются кандидаты с опытом работы на управленческой позиции от двух лет. А Стокгольмская школа экономики в России попросит доказать пятилетний опыт. Руководитель службы маркетинга Открытой школы бизнеса Надежда Голенищева рассказала, что в западной практике минимальным порогом для программ Full-time MBA является трехлетний опыт управленца. Между тем российские программы, работающие по схеме Full-time, можно пересчитать по пальцам и, приспособив программы под свои ниши, отечественные школы устанавливают собственные правила отбора.

Вторым важным критерием является знание английского языка, его большинство российских бизнес-школ проверяет по TOEFL (Test of English as Foreign Language). Однако получить степень MBA можно и на русскоязычной программе, в этом случае доказывать знание английского не потребуется. Правда, стоит отдавать себе отчет в том, что на международном рынке труда диплом русскоязычной программы будет иметь крайне малый вес, а российское MBA-образование и без того значительно уступает по статусу европейскому и американскому.

В большинстве случаев учебное заведение также попросит пройти тест на управленческие и логические навыки. Для этого испытания также не предусмотрено единых стандартов. Ряд российских бизнес-школ пользуется для этого разработанным в США тестом GMAT (Graduate Management Admission Test). Испытание включает в себя написание двух аналитических эссе, а также две части, содержащие задачи с вариантами ответов. Общая продолжительность тестирования составляет три с половиной часа.

При этом на программах двойного диплома условия приема абсолютно соответствуют международным. Так, в ВШМ СПбГУ при поступлении на англоязычную программу EMBA (двойной диплом ВШМ СПбГУ и HEC Paris) требовалось сдать GMAT, TOEFL и пройти собеседование на английском языке, на котором присутствовали представители обеих бизнес-школ.

КОНТРОЛЬ МОТИВАЦИИ Для того чтобы подтвердить свое соответствие требованиям, предъявляемым к ученикам,



ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ОКАЗАТЬСЯ В ТАКОЙ АУДИТОРИИ, ЕЩЕ НАДО ДОКАЗАТЬ СВОЕ ПРАВО НА БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ

школы также просят пройти собеседование. Для его проведения они могут даже пригласить сторонних экспертов. Так, на собеседовании для поступления на программу Executive MBA в Высшей школе менеджмента СПбГУ присутствуют представители школы (директор программы, преподаватели), а также представители бизнеса в лице одного из выпускников школы. Они рассматривают написанное поступающим эссе, его анкету, в ходе беседы определяют его мотивацию, его жизненные цели для принятия решения о зачислении на программу. В Стокгольмской школе экономики в России оценивают также социальные навыки кандидатов: «На собеседовании мы проверяем умение работать в команде и способность принимать чужую точку зрения», — рассказала Анна Измайлова, менеджер по маркетингу и внешним связям.

В любом случае эксперты захотят узнать о мотивации поступающего. Этот критерий отбора может свести на нет результаты всех остальных испытаний. Часто среди участников собеседования есть профессиональные психологи, они легко определяют, действительно ли человек мотивирован на серьезную работу (ведь учеба по сути своей та же работа), или у него другие причины, может, он хочет заплатить деньги и легко получить диплом, что тоже бывает. Серьезные школы стараются не принимать таких слушателей —

это мешает работе в группе. Кроме того, школа заинтересована, чтобы ее выпускники были мотивированы на построение успешной карьеры, ведь выпускники — это «продукт», результат труда школы, и успехи выпускников — основной показатель уровня школы.

КОНКУРСАНТОВ ХВАТАЕТ До кризиса конкурс на российские программы MBA составлял в среднем 2–3 человека на место. «Для нас, как, впрочем, и для многих других школ, 2009 год был сложным в плане набора. Можно констатировать отсутствие конкурса как такового, поскольку было набрано меньше слушателей, чем мы можем обучить за год. Тем не менее в 2008 году конкурс на нашу программу составлял 2,7 человека на место. Мы ожидаем, что постепенно ситуация вернется к докризисной», — прокомментировала заместитель директора по международному развитию Vlerick Leuven Gent Management School Анастасия Коршунова. В ВШМ СПбГУ констатируют более высокий спрос. Несмотря на кризис, осенний набор на русскую EMBA прошел весьма успешно. «Конкурс был таков, что можно было набрать и две группы, но после тщательно отбора была сформирована одна — к занятиям 10 декабря приступили 40 топ-менеджеров и собственников бизнеса из Петербурга, Москвы, регионов России и зарубежья»,

— рассказали в пресс-службе бизнес-школы.

ЧИСЛЕННЫЙ СОСТАВ Оказавшись на программе, управленец попадает в группу, в среднем насчитывающую от 15 до 35 однокашников. Школы следят за тем, чтобы уровень студентов группы был примерно одинаковым, а также уделяют внимание отраслевой принадлежности и мотивации обучаемых. «Если слушатели программ Full-Time MBA больше заинтересованы в быстрой капитализации на рынке труда, то у студентов программ Executive MBA, прежде всего, есть потребность в расширении собственной компетенции и приобретении новых деловых контактов», — рассказала Анастасия Коршунова. Для того чтобы складывались и укреплялись знакомства, учебные заведения организуют периодические встречи студентов с разных потоков, приглашают выпускников для участия в семинарах и круглых столах вместе со слушателями программ. Устраиваются съезды выпускников, а также предоставляются площадки для общения в интернете. ■

IBI МЕЖДУНАРОДНЫЙ
БАНКОВСКИЙ
ИНСТИТУТ

**STOCKHOLM
UNIVERSITY**

**НАБОР НА
ПРОГРАММЫ**

DUAL DEGREE

Магистратура

Executive MBA

**Banking and Finance
International Business**

MBA

**Международный менеджмент
Финансовый менеджмент**

**Невский пр., 60, офис 421
тел./ф.: 571-53-09
mba@ibispb.ru
www.ibi.spb.ru**

ХРАМ ЗНАНИЙ

ТРАДИЦИОННЫЙ КАМПУС — ЭТО ТЕРРИТОРИЯ, НА КОТОРОЙ РАСПОЛОЖЕНЫ УНИВЕРСИТЕТ И ВСЕ ЕГО ПОСТРОЙКИ. ПРИВЫЧНУЮ БИБЛИОТЕКУ, АУДИТОРИИ-ЛЕКТОРИИ, ОБЩЕЖИТИЕ И ПАРК ТЕПЕРЬ ДОПОЛНЯЮТ ВСЕВОЗМОЖНЫЕ УХИЩРЕНИЯ. ТАМ, ГДЕ ЕСТЬ УЧЕБНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ ИЛИ ЛИШНИЕ ДЕНЬГИ, МОГУТ ВСТРЕЧАТЬСЯ ДЕНДРАРИУМЫ, ОКЕАНАРИУМЫ, ЗООПАРКИ ИЛИ ПАМЯТНИКИ АРХИТЕКТУРЫ.

ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

Академическая среда в XX веке утратила монополию на обладание кампусами. Назвать свой офис кампусом теперь может каждый, кто обладает достаточным вольнодумием, самостоятельностью и заметным имущественным комплексом. Налет академизма постепенно стирается под напором штаб-квартир корпораций и госпитальных комплексов, которые также претендуют на это название. Пузырь на рынке недвижимости, прежде чем лопнуть, успел обесценить значение слова — цены так взлетели, что даже отдельные корпуса без прилегающей территории и без парка стали называться кампусами. А ведь начиналось все в XVIII веке в колледже Нью-Джерси, ныне Принстонском университете, где кампусом называли небольшой застроенный участок земли для того, чтобы хоть как-то выделить его в общем пространстве. Другие американские учебные заведения не хотели отставать, и у них тоже появились свои кампусы, впрочем, долгое время они находились в одном смысловом ряду с площадками и дворами, помогая ориентироваться на территории студенческого городка. И только к середине XX века слово приобрело привычное теперь значение.

Кампус как материальное воплощение университета должен сразу же задавать тон всей его деятельности. Поэтому так быстро исчезает из оборота словосочетание «студенческий городок», уступая место более модному и прогрессивному названию. Но суть это не меняет. Еще в средние века отдельные университеты привели к формированию городов вокруг себя. Они притягивали торговцев и мастеровых, обслуживавших немногочисленную элиту, — ведь возможность получить образование была зачастую синонимом платежеспособности. Города росли вместе со знаниями и кампусами — к мастерским и прочей обслуживающей инфраструктуре прибавились, к примеру, научно-исследовательские институты. Одно оставалось неизменным — города невозможны без жителей, которыми являлись студенты, и домов для них.

НАСТОЙЧИВОЕ ПРОШЛОЕ Культура «общежитий для иногородних», похоже, не уходит, а наоборот становится более востребованной как в России, так и в мире. У нас это связано в первую очередь с демографическим спадом — местное население уже не способно полностью загрузить существующую образовательную инфраструктуру даже в крупных городах. А для того, чтобы приезжие ученики могли разместиться, требуются новые корпуса. В мире спрос на общежития также растет: виноваты установившийся тренд на интернациональность образования и требования к выпускникам обязательно получить международный опыт. И это как раз тот случай, когда от перемены мест слагаемых студентов сумма затрат не просто меняется, а требует внушительных вложений. Судя по статистике международного образования, порядка 1 млн человек в год можно смело отнести к «образовательным» мигрантам. Так,



ПО ПЛАНУ ВИДНО, КАКОЕ ЧИСЛО УЧЕНИКОВ СОБИРАЕТСЯ ПРИНЯТЬ КАМПУС «МИХАЙЛОВСКАЯ ДАЧА»

американские вузы, признанные лидеры по привлечению иностранных студентов, завербовали осенью 2008 года 672 тыс. студентов в сравнении с 183 тыс. в австралийских вузах и 342 тыс. в Британии, правда, годом ранее (последние доступные данные). Кампусы должны быть способны принимать этих академических перебежчиков, оставивших отчий кров. Впрочем, там, где не успевают сами вузы, подключается бизнес.

Академическая недвижимость считается очень выгодной — в этом сегменте работают по всему миру несколько крупных игроков, предлагающих вузам услуги по управлению их комплексом общежитий, реновации и строительству новых зданий. Но обеспечивать всех студентов жильем на территории кампуса экономически невыгодно — число

студентов из года в год меняется. Поэтому эти же компании формируют своего рода маневренный фонд — скупая разномастные квартиры на любой кошелек вблизи храмов знаний. При этом такая стратегия показала себя устойчивой даже в кризис — ведь многие решили укрыться от безработицы на университетских скамьях и обеспечили устойчивый спрос. Впрочем, есть примеры, где обходятся без общежитий. Так, в бизнес-образовании порой создают отдельный кампус для обучения взрослых. Кампусы-спутники зачастую могут располагаться на значительном удалении от основных зданий университета и быть куда меньше по размерам за счет отказа от студенческого жилья — взрослые слушатели приезжают и уезжают, но не остаются надолго.

МНЕНИЕ ДИСТАНЦИОННАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

Строить кампус логично для full-time формата, когда требуются не только учебные классы, но и общежития и другая инфраструктура, необходимая для постоянного проживания.

Дистанционное образование в чистом виде, когда все общение идет только «по переписке», встречается редко. Чаще всего варианты формата обучения, когда очные встречи проводятся с некоторой периодичностью (реже, чем каждую неделю). Либо это один день раз в месяц, либо модулями/сессиями по несколько дней раз в полтора-два месяца. На Западе термином distance learning называются форматы, когда очные занятия (5–10 дней) проводятся либо раз в полгода-год (британско-европейский вариант), либо когда они переводятся в регулярный формат вебинаров или интернет-конференций (американский вариант). В других случаях чаще используются термины blended learning (смешанное обучение) или modular (модульное).

КУЛЬТУРНОЕ НАСЛЕДИЕ Строительство больших кампусов удел немногих школ — это очень затратная история. Отчасти поэтому ими так гордятся, а если уж находят средства, то приглашают именитых архитекторов, что впрочем, проекты дешевле не делает. Так, знакомый петербуржцам по проекту второй сцены Мариинского театра именитый французский архитектор Доминик Перро спроектировал кампус университета EWHU в Сеуле. И не только спроектировал, но и реализовал. Итогом стал 200-метровый искусственный каньон посреди университетского парка. Стены каньона — окна шестиэтажных университетских корпусов. Это позволило спрятать в холм огромное здание, рассчитанное на двадцать тысяч студентов этого самого известного университета стра-

Количество слушателей, обучающихся на программах бизнес-образования в форматах, не связанных с ежедневным присутствием, значительно превышает количество слушателей дневной формы. Например, The Open University Business School за 25 лет существования выпустила 20 000 выпускников MBA, то есть в среднем 800 выпускников за год — причем каждый из них учился не менее трех лет.

Школы бизнеса, участники мировых рейтингов, которые работают в очном формате, чаще всего выпускают в год не более 150 выпускников MBA, причем набирают их со всего мира. Большие объемы возможны только при условии, что не студенты едут в бизнес-школу, а бизнес-школа создает условия для обучения там, где студенты живут и работают.

Надежда Голенищева, директор по маркетингу Открытой школы бизнеса

ны. Заказчики сделали ставку на то, что новый кампус окончательно закрепит за ними статус лидера.

Но не всегда попытка выделиться за счет здания оказывается удачной — даже архитекторы с мировым именем совершают ошибки, причем со свойственным им размахом. Так Массачусетский технологический институт (MIT) предъявил иск известнейшему американскому архитектору Фрэнку Джери, заявив, что построенное по его проекту здание Stata Center опасно для эксплуатации. Сооружение прославилось благодаря своему авангардному дизайну: радикальностью углов и необычному очертанию стен. Представители учебного заведения настаивают, что здание постоянно протекает, на стенах начала расти плесень, а также имеются проблемы с дренажной системой. Вдобавок к этому снег и массивные глыбы льда, падающие с крыши и оконных выступов, не только напрямую угрожают жизни работников института, но и часто блокируют запасные выходы. В иске сказано, что институт заплатил лос-анджелесскому агентству Gehry Partners \$15 млн, чтобы оно разработало дизайн проекта, строительство которого обошлось в \$300 млн. Впрочем, эта не слишком красивая история не мешает архитектору работать над новыми проектами — в 2010 году должно закончиться строительство здания кампуса для Симфонии нового мира (NWS), американской оркестровой академии.

ФИНАНСОВАЯ АРХИТЕКТУРА Найти средства на масштабную стройку — дело сложное, особенно когда и на другие статьи расходов денег не хватает. Если раньше щедрые пожертвования и доходы эндаумент-фондов позволяли строить академические замки, то теперь их место только в мечтах. Чтобы не создавать долгостроя, ведущие университеты США активно занимают средства на долгом рынке. Размер эндаументов, которые по-прежнему измеряются десятками миллиардов у самых крупных университетов, делает их надежными заемщиками, также делу помогают налоговые льготы от государства и рекордно низкие процентные ставки.

Принстонский университет разместил облигаций на \$250 млн для того, чтобы финансировать строительство и обновление кампуса. Гарвард успел уже удвоить свою задолженность за последние три года и теперь занимает еще \$400 млн на реализацию расширения университетского городка, пусть и в сокращенном варианте, но от планов строительства научного центра с бюджетом в миллиард долларов не отказывается. В Йеле также произойдет сокращение бюджетов на строительство: \$2 млрд на новые библиотеки, общежития, аудитории придется подождать еще 5 лет. А облигационные займы помогут собрать \$540 млн, столь необходимые, чтобы достроить кампус в Нью-Хейвене и рефинансировать часть долга.

В России большой университетский городок — это признак славного имперского про-



НЕУДАЧА С МАРИИНКОЙ НЕ ПОМЕШАЛА ДОМИНИКУ ПЕРРО ПОСТРОИТЬ КАМПУС В СЕУЛЕ

шлого. Для того чтобы бывшее величие приумножить, создаются новые федеральные университеты. Средств на создание новых гигантов образовательной индустрии обещано много, и это запустило лихорадку кампусостроения: каждый из федеральных вузов получит 1,8 млрд рублей из федерального бюджета на реализацию своих программ развития до 2018 года.

А стройка уже идет. Так, на острове Русском, широко известном месте проведения саммита АТЭС 2012 года, в бухте Аякс, строится кампус Дальневосточного федерального университета. Вокруг Сибирского федерального университета разгорелись споры, связанные с застройкой зеленой зоны, что неудивительно. Хотя площадь университета более 130 га, но и новых объектов запланировано немало. В Северном (Арктическом) федеральном университете только недавно определились с программой создания и развития университета на 2010–2020 годы, но капитальное строительство университетского кампуса уже предусмотрено в стратегии социально-экономического развития города Архангельска на период до 2020 года. Уральский федеральный университет также строит планы относительно кампуса, но, как и все, — в перспективе до 2020 года. За Приволжский федеральный университет волноваться не стоит — там полным ходом идет подготовка к Универсиаде-2013, но и здесь без кампуса не обошлось. По словам президента России, олимпийская деревня, рассчитанная на 10 тысяч мест, построенная к Универсиаде, станет кампусом для студентов Казанского университета.

Тем, у кого денег не хватает на строительство кампуса, Дмитрий Медведев на встрече со студентами в Томске пообещал помочь бюджетными средствами хотя бы начать стройку, а дальше предложил работать по схеме государственно-частного партнерства. В то же время всегда есть альтернатива — на-

пример, «цифровой кампус». Вкупе с дистанционной системой образования такой подход может экономить огромные средства.

МОЛОДО, ДЕНЕЖНО Российское бизнес-образование очень молодо и пока не может похвастаться собственными масштабными кампусами. На Западе программы Full-time MBA позволяют поселиться на все время обучения в университетском городке. Пока масштабные проекты находятся в стадии реализации, основная часть школ проводит занятия на базе университетов или арендует помещения в конференц-центрах.

В России на сегодня два самых заметных проекта среди бизнес-школ: оба строят кампусы, и в обоих случаях проекты пока еще не реализованы до конца. Это московская школа управления «Сколково», рас-

положенная в 2 км от МКАД, и комплекс ВШМ СПбГУ «Михайловская дача», соседствующий со Стрельнинским дворцом под Петербургом.

Проект создания первого учебного заведения был инициирован в начале 2000-х Sun Group и McKinsey, обратившимися к председателю совета директоров ИГ «Тройка Диалог» Рубену Варданяну и тогдашнему главе МЭРТ — Герману Грефу. Впоследствии «Сколково» получило господдержку в рамках национального проекта «Образование» и приток частного капитала. А после перехода Германа Грефа на должность главы Сбербанка — и кредит от этого учреждения на сумму \$245 млн.

Кампус «Сколково», в отличие от «Михайловской дачи», не использует никаких существующих построек и создается с нуля. Проект зданий разрабатывал британский архитектор Дэвид Аджайе, использовавший в нем мотивы супрематических картин Малевича. Площадь строений в «Сколково» — 60 тысяч кв. м. А общий размер территории — 25,6 га. Пока строится кампус школы, занятия проходят в отеле «Балчуг-Кемпински» — ученики совсем не против.

Проект «Михайловская дача» создается на базе дворцово-паркового ансамбля в бывшем имении великого князя Михаила Николаевича. Идет полномасштабная реконструкция, но запуск первой очереди кампуса планируется произвести в сентябре этого года, а полностью кампус начнет действовать уже в декабре. Пока ведутся работы по созданию кампуса ВШМ в Михайловской даче, проект создания Высшей школы менеджмента будет реализовываться на базе факультета менеджмента СПбГУ. Высшая школа менеджмента (ВШМ) — это самый дорогой государственный образовательный проект в России: он реализуется за счет федерального бюджета. ■



**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ВОДНЫХ
КОММУНИКАЦИЙ**
Лиц. А. № 268603 от 15.06.07 г., вид. ФСН в сфере обр. и науки РФ

ФАКУЛЬТЕТЫ:
ГИДРОТЕХНИЧЕСКИЙ
✓ 270104.65 «Гидротехническое строительство»
✓ 280302.65 «Комплексное использование и охрана водных ресурсов»
Вступительные испытания: русский язык, математика, физика
ПОРТОВОЙ ТЕХНИКИ И ЭЛЕКТРОМЕХАНИКИ
✓ 190602.65 «Эксплуатация перегрузочного оборудования портов и транспортных терминалов»
✓ 140604.65 «Электропривод и автоматика промышленных установок и технологических комплексов»
Вступительные испытания: русский язык, математика, физика
СУДОВОДИТЕЛЬСКИЙ
✓ 180402.65 «Судовождение» - специализация «Судовождение на морских и внутренних водных путях»
Вступительные испытания: русский язык, математика, физика
СУДОМЕХАНИЧЕСКИЙ
✓ 180101.65 «Кораблестроение»
✓ 180103.65 «Судовые энергетические установки»
✓ 180403.65 «Эксплуатация судовых энергетических установок»
Вступительные испытания: русский язык, математика, физика
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
✓ 010501.65 «Прикладная математика и информатика»
✓ 090105.65 «Комплексное обеспечение информационной безопасности автоматизированных систем»
✓ 230201.65 «Информационные системы и технологии»
Вступительные испытания: русский язык, математика, информатика и информационно-коммуникационные технологии (ИКТ)

ЮРИДИЧЕСКИЙ
✓ 030501.65 «Юриспруденция»
Вступительные испытания: русский язык, обществознание, иностранный язык
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ
✓ 080500.62 «Менеджмент», с присвоением степени «бакалавр менеджмента»
✓ 080400.62 «Экономика»
✓ 080502.65 «Экономика и управление на предприятии (транспорта; судостроения и судоремонта)»
✓ 080503.65 «Антикризисное управление»
✓ 080105.65 «Финансы и кредит»
Вступительные испытания: русский язык, математика, обществознание
✓ 190701.65 «Организация перевозок и управление на транспорте (водный транспорт)»
Вступительные испытания: русский язык, математика, физика
✓ 080500.68 «Менеджмент», с присвоением степени «магистр менеджмента»
Вступительные испытания: теория менеджмента
ГУМАНИТАРНЫЙ
✓ 032401.65 «Реклама»
Вступительные испытания: русский язык, обществознание, иностранный язык
✓ 080502.65 «Экономика и управление на предприятии (туризма и гостиничного хозяйства)»
Вступительные испытания: русский язык, математика, обществознание
✓ 031400.62 «Культурология», с присвоением степени «бакалавр культурологии»
Вступительные испытания: русский язык, обществознание, иностранный язык
✓ 100200.62 «Туризм»
Вступительные испытания: русский язык, география, обществознание
✓ 031400.68 «Культурология», с присвоением степени «магистр культурологии»
Вступительные испытания: теория и история культуры

Двинская ул. 5/7 ст.м.: «Нарвская», «Балтийская»
Приемная комиссия: 251-1141, 251-6433
Подготовительные курсы: 334-38-60
www.spbuwc.ru

РЕКЛАМА

ЛАБОРАТОРНЫЕ РЕДКОСТИ

В кампусах специализированных вузов можно встретить такое оборудование, которое может поразить своим масштабом.

Так, в Санкт-Петербургском государственном университете водных коммуникаций расположен огромный бассейн, в котором можно проводить испытания моделей судов. Он имеет длину 120 м, ширину 6 м и глубину 3 м и позволяет испытывать модели длиной до 6–8 метров. При этом здесь можно создавать и волнение — пускай и небольшое, высотой до 0,15 м, но оно позволяет оценить поведение судна в реальных условиях.

Специалистов также сможет привлечь редкое для России по возможности физического моделирования гидромеханических процессов оборудование: универсальная шлюзовая модель; стенд для исследования русловых процессов; гидравлический лоток с волнопродуктором и малый стеклянный гидравлический лоток, предназначенный для исследования работы судоходных гидротехнических сооружений.

А СУДЬИ КТО?

ВЫБОР УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ — ДЕЛО НЕПРОСТОЕ. ПРИ ЭТОМ В БИЗНЕС-ШКОЛАХ ИЗ-ЗА СТОИМОСТИ ОБУЧЕНИЯ «ЦЕНА ОШИБКИ» ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫШЕ. ТЕМ, КТО ХОЧЕТ ПОЛУЧИТЬ КАЧЕСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ, РЕКОМЕНДУЕМ ПРИСМОТРЕТЬСЯ К ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОМУ СОСТАВУ.

ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

«Кадры решают все» — с этим блестящим изречением довольно спорной исторической фигуры соглашались многие. Верно оно и для образования. Да и как не согласиться, когда даже на дистанционных программах обучения, где зачастую исключен личный контакт с преподавателем, учебные материалы все равно готовят люди. Безусловно, от них в первую очередь зависит не только, сколько знаний и умений будет освоено учеником, но и что он будет рассказывать своим знакомым, когда они его будут спрашивать о месте учебы.

ДЕЛОВОЙ ПОДХОД Для бизнес-образования на этапе становления такое «сарафанное радио» очень важно. Степень MBA хоть и знакома многим, но пока продукт даже в своей небольшой нише не массовый, а, прямо скажем, элитарный. В таком узком кругу личные рекомендации имеют особый вес и служат важным ориентиром в отсутствии сложившейся практики выбора бизнес-школ. Преподавателей запоминают надолго, а посему предъявляют к ним повышенные требования.

Будь это бизнес-образование или любое другое, но главный навык учителя — это способность передавать знание, и для преподавателей программ MBA этот навык должен быть на особой высоте. У учеников времени не так много — для большинства из них оно действительно на вес золота. «Как говорил философ „Сказал бы более кратко, если бы было время сформулировать“. Поэтому преподавателю не следует „растекаться по древу“, — выдвигает главное требование к преподавателям Константин Комаедов, генеральный директор компании «ПРАУД бизнес». По его мнению, бизнесмены в основном идут учиться навыкам, а не приходят за знаниями — это создает спрос на такие продукты, как тренинги. Такое положение вещей господин Комаедов объясняет отсутствием времени и перегруженностью информацией. «Чтобы давать навык, преподавателю нужно быть хорошим психологом, постоянно работать с практическими бизнес-ситуациями. Преподаватель должен уметь быть кратким и должен уметь акцентировать внимание аудитории именно на тех навыках, которые соответствуют направлению обучения, используя простые образы для иллюстрации того или иного навыка», — считает он.

Перенос знаний в практическое поле — это самая суть программ MBA, и владеть этим приемом должен каждый преподаватель для бизнеса. «Каждому вопросу (задаче, кейсу), рассмотренному на занятиях, нужно найти практическое применение в жизни слушателей и объяснять им границы этого применения, — поясняет Михаил Карлик, проректор ИМИСП. — Ведь слушатели ищут возможности повысить эффективность своей деятельности, пускай и не мгновенно, но в стратегической перспективе. В такой ситуации изложение любого материала должно приводить



В ПЛАТНОМ ОБРАЗОВАНИИ УЧИТЕЛЬ ПРИ ЛЮБОМ РАСКЛАДЕ В МЕНЬШИНСТВЕ — КЛИЕНТ-ТО ВСЕГДА ПРАВ

слушателя к пониманию, как те или иные аспекты, рассмотренные на занятиях (естественно, с необходимой адаптацией к локальным условиям), могут быть переложены именно на их бизнес».

В то же время Константин Комаедов предупреждает, что преподаватель не должен бояться противоречий теории и практики: «Зачастую преподаватели грешат тем, что хотят показаться бизнесменам самооценно умными и поставить себя на некий ученый подиум». Впрочем, конфликт между теорией и практикой существовал всегда, и его довольно успешно решают объединением этих составляющих. А что делать, когда противоречия возникают между конкретным и более общим, может быть даже абстрактным? Так, например, от конкретики часто необходи-

мо переходить к общему, чтобы формировался целостный взгляд. Особенно это важно для слушателей комплексных программ — где преподаватели конкретных дисциплин должны постоянно выстраивать взаимосвязи со всей программой обучения. Например, в ИМИСП старались избегать ситуации, когда один и тот же человек преподавал совершенно разные дисциплины (это казалось признаком непрофессионального подхода), а теперь, наоборот, делают на это ставку.

ЗАЕЗЖИЙ ГАСТРОЛЕР Впрочем, список требований к идеальному преподавателю в принципе бесконечен, а работать приходится с реальными людьми. При этом даже к развитому западному рынку бизнес-образования не всегда удается

обратиться за помощью. Так, учитывая, что большая часть слушателей в России выбирает русскоязычные программы MBA, спрос на иностранных преподавателей в бизнес-образовании не так уж и высок. «Если 9 из 10 программ идут на русском языке, то спрос на рынке труда на русскоязычных преподавателей преувеличивает», — подтверждает Федор Рагин, директор программы «EMBA Стратегия» ИМИСП. По его опыту, эксперименты прошлых лет с иностранными «звездами», выступающими с синхронным переводом, показали, что эта технология неплохо работает на одно-двухдневных семинарах. Но при этом совершенно не годится для качественных устных и письменных коммуникаций, для глубокого эмоционального взаимодействия преподавателя и аудитории, что необходимо на хорошей executive-программе, считает господин Рагин.

«Мы приглашаем и российских преподавателей, однако это возможно далеко не во всех дисциплинах. Преподаватель на современной программе Executive MBA должен быть способен работать с международной аудиторией, где обсуждается практика бизнеса в разных странах и разных рыночных системах, — рассуждает директор программы EMBA General Management Стокгольмской школы экономики в России Алексей Попов. — Независимо от родного языка, такой специалист должен уметь работать на английском языке и быть востребованным в бизнес-школах разных стран». В Стокгольмской школе экономики в России есть программа EMBA на русском языке, которая идет с синхронным переводом, а преподаватели приезжают из-за рубежа. При этом Алексей Попов подчеркивает, что конкуренция на мировом рынке сформировала мобильных преподавателей, способных точно подстраивать содержание и форму подачи под особенности аудитории, даже с учетом специфики страны или отдельной компании заказчика. По его мнению, на российском рынке, среди русскоязычных преподавателей конкуренция такого рода нет, так как большинство преподавателей работают в стенах одной бизнес-школы.

Впрочем, опыт общения с зарубежными спецами бизнес-образования у всех разный. Так, у Стокгольмской школы экономики, наверное, в силу западного происхождения или ориентированности на международный подход к ведению бизнеса, он более счастливый. Тем же, кто старается выстраивать российское бизнес-образование, приходится сложнее. «Иностранные „звездные“ преподаватели не знают бизнес-контекста и, за редкими исключениями, не желают знать, — сетует Федор Рагин. — Высокомерное отношение к локальным особенностям ведения бизнеса — это не только российская проблема. О том же говорят руководители китайских и латиноамериканских бизнес-школ. А ведь крупные развивающиеся страны имеют специфический контекст, который сохранился и в будущем, в отличие, скажем

от стран, недавно вошедших в ЕС, где собственные модели ведения бизнеса будут уничтожены западноевропейскими как „неправильные“. По его мнению, немногие зарубежные «звездные» преподаватели готовы модифицировать свои учебные материалы под особенности тех стран и регионов, деловые контексты которых никогда не будут идентичными западноевропейскому или североамериканскому. Вместо этого они предпочитают выступать менторами, глашатаями «правильного» бизнеса. «Это делает их малополезными, иногда неадекватными и всегда менее конкурентоспособными на отечественном рынке преподавательских кадров для executive-обучения», — считает господин Рагин.

РЕДКИЙ ВИД Откуда же тогда взяться тем людям, что будут воспитывать новых мастеров бизнес-администрирования, если завозить их из-за границы не всегда получается, а высококвалифицированных российских не хватает? Новые лица приходят в профессию разными путями. «Хорошие преподаватели в ведущих мировых бизнес-школах могут иметь за плечами разную историю, — делится наблюдениями Алексей Попов. — Одни являются исследователями в областях бизнес-дисциплин — они изучают опыт компаний и публикуют статьи в научных журналах. Другие приходят из бизнеса и открывают свой консалтинг, где находится место и преподаванию. Но в любом случае их отличает постоянный контакт с бизнес-средой, постоянное изучение опыта и практики бизнеса и хорошая осведомленность о текущих мировых тенденциях в сфере бизнес-дисциплин, новых концепциях и теориях». Хорошими преподавателями могут быть и топ-менеджеры, которые не отходят от ежедневного управления реальным бизнесом. Но эксперт считает такие случаи исключением из правил.

Одним из таких практиков от бизнеса в преподавании является Александр

Семенов, генеральный директор «КО-РУС Консалтинг», который читает курс «Управление информационными системами» в ИМИСП. Вот что он думает об этом вопросе: «В бизнес-школах не так много преподавателей из реального бизнеса, для которых преподавательская деятельность не является основной. Я не утверждаю, что знания бизнес-практиков более важны — просто они ближе к реальности и тем ценны. Сейчас, когда решения, основанные на прошлом опыте, больше не дают эффекта, это действительно важно». Главное, что взаимодействие выгодно обеим сторонам процесса — и школам, и представителям бизнеса. Для господина Семенова любой контакт с аудиторией, будь то лекция или публичное мероприятие, — это прежде всего заряд драйва, своеобразный адреналин. Преподавание построено так, что беседы и дискуссии взаимно обогащают не только учеников, но и преподавателя. «Большинство учащихся — образованные люди с широким кругозором и жизненным опытом, собственным мнением, для них бизнес-образование — попытка переосмыслить свой путь развития, поставить новые цели, поэтому с ними интересно просто общаться, — говорит Александр Семенов. — Они могут натолкнуть на интересные идеи, даже заставить пересмотреть собственные взгляды. Если „закупориться“ только в кругу своих коллег, друзей и постоянных клиентов, можно упустить нечто интересное и по-настоящему инновационное».

Несмотря на то, что господин Семенов своих учеников как потенциальных клиентов рассматривает редко, все же от работы преподавателем есть непосредственная выгода для бизнеса, которым он руководит. «Если круг современных управленцев будут хорошо понимать важность информационных технологий, то системным интеграторам будет проще и интереснее работать, а страна в целом

сможет быстрее преодолеть цифровое неравенство», — считает он.

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ Спрос на преподавателей-практиков есть, но только больше их от этого не становится. Одним из препятствий является то, что одного практического опыта мало для того, чтобы стать преподавателем. «Прежде всего, хороший преподаватель всегда вызывает интерес к себе за счет увлекательной манеры преподавания, живого диалога и особенного уровня контакта с аудиторией», — отмечает Алексей Попов. — Это особые качества, относящиеся не столько к содержанию материала, сколько к форме его подачи».

Немаловажным фактором, влияющим на число бизнесменов готовых пойти в преподаватели, является уровень дохода. Больших денег, сравнимых с доходами от бизнеса, здесь не получить, и те, кто выбирают преподавание, делают это точно не ради денег, отмечает эксперт. «Конечно, самые лучшие преподаватели стоят очень дорого, но кто вам сказал, что вы станете самым лучшим? В то же время самые успешные и востребованные преподаватели мирового уровня поддерживают удивительный ритм жизни, который под силу не всем, — приводит пример еще одного препятствия Алексей Попов. — Они постоянно переезжают из города в город, из страны в страну, преподают бизнесменам, студентам, консультируют бизнесы, ведут исследовательские проекты, пишут научные статьи, публикуются и выступают на конференциях, и их расписание занято на годы вперед».

Впрочем, Сергей Мордовин, ректор ИМИСП, видит в этом и свои плюсы, ведь столь насыщенный ритм жизни предлагает неограниченные возможности для самореализации: «Работа преподавателя в „практически ориентированной“ школе бизнеса позволяет не только анализировать и творчески использовать приобретенный собственный опыт управле-

ния, но и быть в курсе самых последних тенденций, появляющихся регулярно в мире менеджмента». При этом, в отличие от практического управления, по его мнению «порой рутинного, изнуряюще однообразного, жестко ограниченного собственником», работа преподавателя в современной бизнес-школе весьма разнообразна.

Куда как менее поэтично описывает работу учителей Константин Комаедов: «Самые востребованные, высокооплачиваемые тренеры — это те, кто отлично понимает, что они поставляют бизнесу инструмент, и рассматривают ситуацию тренинга как обычную поставку ресурса. Главное, чтобы ресурс был передан слушателям, а не то, что подумают или как оценят». Что подумают, может быть, и действительно не важно («сколько людей, столько мнений»), но оценка, в том числе в денежном выражении, — это совсем другое дело.

Зарботок преподавателя бизнес-школы, по мнению господина Мордовина, составляет не меньше доходов российского менеджера соответствующего уровня. «При интенсивности работы, сравнимой по интенсивности с работой менеджера (50–60 часов общей нагрузки в неделю), преподаватель получает 200–300 тыс. рублей в месяц, — дает оценку эксперт. — Лучшие активно работающие отечественные преподаватели бизнес-дисциплин зарабатывают сегодня не менее \$200–300 тыс. в год, некоторые из них по 2–3 тыс. евро в день». Впрочем, Алексей Попов напоминает, что уж если вести разговор о расценках за один день преподавания, то не стоит забывать, что требуется еще и подготовка к этому дню: «Только кажется, что преподаватели за один день зарабатывают много — в течение месяца они преподают ограниченное количество дней, а дни подготовки и исследовательской работы по высоким расценкам им не оплачиваются». ■

НАСТОЯЩИЙ ЯЗЫК

ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ МЕЖДУ ЯЗЫКОВЫМИ ШКОЛАМИ ПРИВЕЛА К ПОЯВЛЕНИЮ ЗАНЯТИЙ С НОСИТЕЛЯМИ ЯЗЫКА. ЧЕРЕЗ НЕКОТОРОЕ ВРЕМЯ ЭТА УСЛУГА СТАЛА СТАНДАРТОМ ДЛЯ РЫНКА. ХОРОШИ ЛИ ЗАНЯТИЯ С ЛЮДЬМИ, ДЛЯ КОТОРЫХ ИЗУЧАЕМЫЙ ЯЗЫК РОДНОЙ? ОДНОЗНАЧНОГО МНЕНИЯ НА ЭТОТ СЧЕТ НЕТ.

ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

Пользу от общения с носителями языка можно поставить под сомнение — достаточно послушать, как говорят люди вокруг, чтобы оценить, каким уровнем русского языка можно овладеть в общении с ними. С другой стороны, если вы хотите свободно разговаривать с жителями страны, то и тренировать разговорные навыки лучше с ними. Для тех, кто только осваивает язык или планирует владеть языком на уровне «выше среднего», такие партнеры точно не подходят.

Впрочем, носители языка бывают разные — главное, чтобы ваш учитель обладал навыками преподавания. Языковая индустрия давно поставлена на поток и обзавелась своими стандартами не только для учеников, но и для учителей. Так, в «Бенедикт-школе» все преподаватели-носители языка имеют необходимую квалификацию, подтвержденную дипломом, и проходят специализированный

методический курс — TEFL (преподавание английского как иностранного). При этом принимаются на работу преподаватели по результатам собеседования и тестирования на знание грамматики — если сразу не сдадут, то им могут предложить обучение в школе. «Поскольку „Бенедикт-школа“ имеет право проводить курсы TEFL, то иногда кандидатам мы предлагаем присоединиться к ним, чтобы освежить свои знания в области английского языка и методики его преподавания», — делится опытом Наталия Ростовцева, директор «Бенедикт-школы» в Санкт-Петербурге.

В Runov School обязательным условием также является соответствующее образование и профильные стажировки в ведущих зарубежных языковых школах, наличие международных сертификатов. Среди подтверждающих квалификацию преподавателя документов здесь также

называют сертификат DELTA. Генеральный директор и владелец Runov School Анна Беркович отдельно отметила важную роль учебно-методического отдела компании, который, с одной стороны, служит фильтром преподавателей по их уровню квалификации, а с другой стороны — инициативным звеном постоянного повышения профессионального уровня. «Современный рынок демонстрирует увеличение спроса на специализированные языковые курсы, позволяющие развивать навыки общения на профессиональные темы (маркетинг, управление персоналом, лидерство, финансы), заставляют нас все более тщательно подходить к подбору преподавателей, — отмечает Анна Беркович. — Помимо того, что английский является родным языком для кандидата, очень важен положительный опыт преподавания бизнес-английского. Для наших заказчиков очень ценно, когда препода-

ватель специализируется в определенной отрасли и знает нюансы конкретной сферы бизнеса».

Что касается того, за какие деньги настоящие преподаватели-носители согласны ехать в Россию, — то это ситуация сугубо индивидуальная. Здесь они ничем от других работников не отличаются. На уровень заработной платы иностранного специалиста влияет достаточно большое количество факторов: его образование, опыт работы, разнообразие программ, в том числе специализированных. Кто-то может приехать от большой любви к стране или ради языковой практики — для таких преподавателей «Бенедикт-школа», по словам Наталии Ростовцевой, предоставляет преподавателям бесплатную возможность изучать русский язык на профессиональном уровне, для остальных привлекательной оказывается заработная плата от \$1000 и выше. ■

БЮДЖЕТ НА ОБРАЗОВАНИЕ

ПОЛУЧЕНИЕ СТЕПЕНИ MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION ЗА РУБЕЖОМ — КЛАССИЧЕСКИЙ ПРИМЕР ЗАДАЧИ НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ — СОБСТВЕННЫХ ВРЕМЕНИ И ДЕНЕГ. РАСПОРЯДИТЬСЯ ИМИ МОЖНО ПО НЕСКОЛЬКИМ СЦЕНАРИЯМ.

ПАВЕЛ ПОВОРОЗНЮК

Самый широкий выбор у тех управленцев, которые ради образования готовы временно отойти от текущих дел. У них, при наличии средств, есть возможность получить образование по программе Full-time MBA. То есть отправиться на все время обучения в другую страну и подписаться на полную занятость.

В США средняя продолжительность этих программ составляет два года, а в Европе — год. Такая разница объясняется тем, что в школах Старого света, в отличие от расположенных в США, нет дней, предназначенных только для общения между студентами, когда занятия не проводятся. При этом европейское MBA-образование построено так, что предоставляет студентам большую свободу в выборе курсов в процессе обучения, в то время как американское отличается фундаментальным подходом. Разница в сроках и содержании образования влияет и на его стоимость. Так, по словам исполнительного директора MBA Consult Виктории Пралич, программа Full-time MBA в США обойдется примерно в \$50 тысяч (за два года обучения), а в Европе — примерно в €15 тысяч.

ОТ ЦЕЛОГО К ЧАСТНОМУ Если же будущий студент является руководителем с солидным опытом и заинтересован скорее в развитии существующих навыков, чем в приобретении новых, то можно не менять место жительства на время обучения, подавшись на программу Executive MBA. Этот тип образования, в отличие от General Management MBA, реализуется на основе модульной, а не full-time занятости. То есть вместо того, чтобы приехать и поселиться в чужой стране, управленцу достаточно несколько раз в год приезжать на серию очных занятий. На них решаются практические задачи и укрепляются навыки работы в команде. Весь остальной процесс проходит дистанционно. Стоимость программ Executive MBA в силу содержания обучения и его статуса выше стоимости General Management MBA. За американское образование придется выложить примерно \$150 тысяч, а за европейское — около \$80 тысяч.

КОРОЛИ И КАПУСТА Известно, что российские управленцы чаще всего останавливают свой выбор на Великобритании. По данным образовательной компании Academ Consult, 45% соотечественников, желающих получить степень MBA, отправляются туда. «На решение влияют имидж страны, русское сообщество, а также географическая близость. Несмотря на то, что абсолютное большинство ведущих мест в рейтингах занимает США, только 6 процентов студентов из России выбирают эту страну. Программа в США длится два года — а это значит, что она предполагает „выпадение“ из рабочего процесса надолго: слушатель не зарабатывает, оплачивает расходы на жизнь в течение 20–24 месяцев, находится вдалеке от работы и друзей и платит за обучение в два



СКОЛЬКО СТОИТ ПОЛУЧИТЬ MBA И ПРИ ЭТОМ НЕ РАССТАВАТЬСЯ С СЕМЬЕЙ — ОТВЕТ НА ЭТОТ ВОПРОС ЗНАЮТ В КАЖДОЙ ШКОЛЕ

раза дороже, чем в Европе», — объясняет Ирина Следьева, генеральный директор Academ Consult. К слову, меньший срок и стоимость обучения привлекают в школы Старого света не только россиян — доля иностранных студентов в них традиционно составляет около 80%, в то время как в США этот показатель находится на отметке 30%. Происхождение студентов-иностранцев тоже различно. Европейские школы более привлекательны для студентов из СНГ и Восточной Европы, из-за отсутствия необходимости пересекать океан, чтобы получить степень MBA. В американских школах больше студентов из Азии и Латинской Америки.

Эксперты говорят, что через несколько лет на высших позициях рейтингов могут оказаться школы уже не двух, а трех регионов. Сегодняшний тренд — открытие европейскими и американскими учебными заведениями своих филиалов в Азии. «Если гора не идет к Магомету...». Новые рынки и их скорый рост дали толчок к развитию программ «на месте» — в ОАЭ, Китае, Индии и т.д. Многие бизнес-школы инвестируют в развитие там своих «клонов». На сегодняшний момент они еще не так известны, как свои создатели, зато гораздо дешевле и территориально ближе к спросу развивающихся рынков.

В то же время есть основания полагать, что бизнес-образование с российскими корнями попадет на вершины международных рейтингов позже азиатских дочек

западных школ. Российские школы только недавно доросли до совершеннолетия — самой старой 19 лет. А многим их западным коллегам далеко за 50. Первая программа MBA появилась в США более 100 лет назад в университете Пенсильвании. В 1958 году открылась школа IESE при университете Наварры в Барселоне, а в 1959 году — INSEAD во французском Фонтенбло. Безусловно, срок существования — это по сути количественный, а не качественный показатель. Однако здесь как в марксизме — количество определяет качество. «Существенным недостатком российского MBA является то, что если школы и специальности у нас аттестуются, то сами программы — нет. Оставляет желать лучшего и квалификация отечественных преподавателей, отличающихся недостаточным уровнем подготовки, отсутствием практических навыков и субъективизмом оценок. Более того, желание привлечь больше слушателей приводит российские школы к тому, что критерии отбора студентов очень низки, а контингент слушателей очень разнороден», — поделилась своим мнением Ирина Следьева.

НЕБЕДНОЕ СТУДЕНЧЕСТВО Выбрав программу, стоит посчитать, сможет ли будущий студент позволить себе проживание в стране, где она преподается. Острее этот вопрос стоит для тех, кто собирается получать образование очно. «К примеру, в США проживание при

обучении на программе full-time может обойтись в более чем 50 процентов от стоимости самой программы», — рассказал ведущий эксперт группы по работе с бизнес-школами компании Begin Group Антон Рязузов. Типичный набор расходов выглядит так: подготовительный курс и сдача экзаменов (TOEFL/IELTS, GMAT и проч.) — \$1 000; виза — \$200; перелет и местный транспорт — \$4 000; проживание — \$12 000; питание, телефон, карманные деньги — \$10 000; учебные материалы — \$2 000; медицинские расходы — \$800. Таким образом, общая сумма составляет \$30 000 в год. Впрочем, школы сами расскажут вам, на какой уровень затрат стоит примерно рассчитывать. Так, Гарвардская бизнес-школа сразу же предлагает расчет затрат на прохождение программы MBA «в стандартном объеме» для одинокого студента — затраты составят \$76,6 тыс. Учитывая, что кандидат, вероятно, не захочет расставаться с семьей на время прохождения образования, то приведены расчеты для пары и для семьи с одним ребенком. Стоит отметить, что нахождение любимых рядом встанет в копеечку. Жена «поднимет» расходы, не связанные со стоимостью обучения, почти в полтора раза, увеличив их на \$13 тыс., а если взять с собой еще и ребенка, то затраты, связанные со страховками, коммунальными платежами, и прочие расходы вырастут почти вдвое — немногим превысив \$100 тыс. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ
Коммерсантъ



BUSINESS GUIDE

25 марта SR «ЛИЦА ГОРОДА»

Приглашаем к сотрудничеству рекламодателей
ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ: (812) 324 69 49, 325 85 96

Идеальный деловой портфель - для одних. Элегантная сумка - для других.
Коллекция Diamond.



Для создания аксессуаров из коллекции Diamond используется уникальная технология: в процессе дубления кожи в нее добавляется алмазная пудра. Драгоценные частички алмаза, самого твердого минерала в природе, создают изысканные соединения с одним из самых ценных видов кожи, придавая ей невероятный блеск и сияние и одновременно делая ее прочной и износостойкой. В результате "бриллиантовая кожа" способна выдержать 10 000 промоканий и 100 000 изломов.
А какая сумка у Вас ?

S.T. Dupont
PARIS

MAÎTRE ORFÈVRE, LAQUEUR & MALLETIER DEPUIS 1872

Санкт-Петербург
Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90
ул. Маяковского 1, т. (812) 273-51-59
Невский пр. 20 т. (812) 312-09-21
П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66



П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85
Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace), т. (812) 571-36-78
Москва, ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76
www.imperial-ltd.ru