

# Курс на лидерство



Елена Гудыно, Инга Шадрина

**М**этр российского бизнес-образования Олег Крылов высоко оценил уровень подготовки слушателей и преподавателей программы MBA Байкальского института бизнеса и международного менеджмента ИГУ.



«Умом ты можешь не блистать, но MBA иметь обязан!» — такой народный афоризм родился в ответ на изменения, произошедшие в последние годы в российском бизнес-образовании. С одной стороны, он свидетельствует о понимании того, что двигаться по карьерной лестнице без диплома MBA сложнее, нежели с ним. Но есть в этой фразе и другой подтекст: сегодня получить Master

of Business Administration достаточно легко, а значит, качество образования ползет вниз... О том, насколько верна «народная мудрость» и о тенденциях развития бизнес-образования в России и в Иркутске, в частности, беседуем с директором программы MBA Высшей школы международного бизнеса, профессором Академии народного хозяйства при Правительстве РФ Олегом Крыловым.

— **Олег Михайлович, вам не кажется, что появление большого количества выпускников программы бизнес-администрирования может обесценить диплом MBA в глазах общественности, работодателей?**

— Нет. Ведь речь идет не о специалистах узких профессий, медиках или юристах, а об управленцах. Количество выпускников MBA в России в десятки раз меньше, чем на Западе и в США. Рост числа менеджеров с дипломом Master of Business Administration — исключительно положительное явление. Хотя некая дискредитация со стороны рекрутинговых компаний и работодателей, должен признать, пока присутствует. Чаще всего она связана с тем, что выпускники MBA очень амбициозны и запрашивают высокую зарплату. Думаю, со временем работодатели осознают ценность квалифицированных

управленцев, и ситуация изменится. Многие топ-менеджеры и собственники уже пришли к пониманию необходимости получения MBA. Причем не только в столице, но и в регионах. Об этом свидетельствует и уровень слушателей MBA БИБММ ИГУ. И потом, посмотрите, какое огромное количество людей собирает программа второго высшего образования! На Западе, например, не понимают, что такое второе высшее, зачем его получать... Думаю, в России ситуация тоже скоро изменится. По крайней мере, тенденции уже намечались.

— **Какое впечатление произвели на вас слушатели MBA Байкальского института бизнеса и международного менеджмента ИГУ?**

— В прошлом году я преподавал слушателям первого, корпоративного набора. А в этом году познакомился с ребятами, которые были набраны на свободном рынке. Группы очень разные, но с обеими я работал с огромным удовольствием! Это люди интересующиеся, воспринимающие, нацеленные на саморазвитие. Тот факт, что программа набирает таких слушателей, о многом говорит. В Москве у меня, к сожалению, такого набора нет...

— **Почему одна аудитория нравится, а другая — нет?**

— Слово «нравится» здесь не совсем уместно... Люди ведь разные собираются. Большую часть жизни я прожил за границей. То, о чем я рассказываю слушателям, я видел своими глазами, пробовал на практике. Я делюсь своими знаниями и опытом, но я хочу также получать что-то от слушателей. Ведь это даже не студенты, это состоявшиеся успешные люди, которым есть, о чем рассказать. Мне важна обратная связь. Преподаватель не должен доминировать, он должен общаться. У людей должно появиться желание обмениваться информацией, технологиями, навыками.

**— Создать атмосферу взаимодействия — задача преподавателя?**

— Безусловно! Это самая первая и важная задача преподавателя программы бизнес-администрирования. Лекторская часть здесь отходит на второй, на третий план, более серьезно является часть, которая связана с умением принимать практические решения. МВА — это программа коллективного разума. Ее главная цель — получение синергетического эффекта, который возникает, когда слушатели обмениваются информацией, опытом, совместно анализируют проблему и находят пути ее решения.

Конечно, сложно дать единственно правильный ответ на вопрос, как учить взрослых людей. Думаю, процесс поиска наиболее эффективных методов будет продолжаться еще не один год. Но уже сейчас я могу уверенно сказать, что огромное внимание на МВА должно уделяться самостоятельной работе. Знания складываются из восприятия и самостоятельной работы. Поэтому, чтобы получить результат, преподаватель и слушатели должны работать вместе. На Западе основной упор делается именно на самостоятельную работу. Там МВА содержит около 250 аудиторных часов. В России же, чтобы получить государственный диплом, необходимо включить в программу не менее 1000 часов. И потом, подготовить человека к самостоятельной работе достаточно сложно. Гораздо проще прийти и рассказать слушателям то, что ты знаешь, чем занимаешься...

**— То есть эффективность МВА во многом зависит от преподавателей. Как вы оцениваете преподавательский состав российских бизнес-школ? И, в частности, иркутской?**

— Бизнес-школы чаще всего создаются при вузах, поэтому на программах МВА в России работают, как правило, университетские преподаватели. Это люди знающие, имеющие опыт, проверенные годами. Но иногда даже этого оказывается мало. Часть слушателей готова читать теорию в учебнике, а на лекциях они хотят обсуждать сугубо практические вопросы. Другой же части важно получить актуальную теоретическую информацию, чтобы потом самостоятельно опробовать ее на практике. И каждый при этом прав. Поиск компромисса между этими полярными взглядами на образовательный процесс — один из наиболее сложных вопросов бизнес-образования. Я считаю, что преподавать на программе МВА должны как теоретики, так и практики. Требования к преподавателю напрямую зависят от предмета, который он читает. Я не сторонник того, чтобы базовые курсы, например, право, вели практики. Потому что слушателю важно получить основу, базу, на которую потом лягут практические вопросы. Если же речь идет не о базовых дисциплинах, то, безусловно, предпочтение будет отдано практику. Когда человек, который ни разу ничего не продал, читает маркетинг, — это ужасно! Зато специалисту, который знает эту работу изнутри, в этой ситуации цены нет.

Команда, которую собрал БИБММ ИГУ, просто потрясающая! Я насчитал представителей четырех разных столичных бизнес-школ. Вы посмотрите, кто здесь преподает: Геннадий Константинов, Леонид Евенко, Владимир Морыженков, Сергей Филонович, Владимир Годин... Это же звезды первой величины! Преподавательский состав программы МВА — это, безусловно, заслуга и гордость института. Не каждая московская бизнес-школа, даже столь высокого уровня, как ВШМБ, может похвастаться такой командой преподавателей. Думаю, именно поэтому программа МВА

БИБММ ИГУ набирает таких отличных слушателей.

**— Олег Михайлович, а как оценивается эффективность работы преподавателя и бизнес-школы в целом?**

— Это очень важный вопрос. Ведь мы, прежде всего, нацелены на результат. На выходе слушатели МВА заполняют подробную анкету, в которой оценивают каждый аспект образовательного процесса: преподавателей, организацию работы, инфраструктуру. Мы обрабатываем эту информацию, реагируем на критические замечания, если они есть. Что касается непосредственно проверки знаний, то наша программа предусматривает достижение по окончании обучения конкретных образовательных результатов. Каждый преподаватель формулирует их для своего предмета и объявляет слушателям в начале занятий. По окончании программы человек проходит серьезную проверку полученных знаний. Опять же, спорный момент: как проверить знания? Мы предлагаем слушателям написать эссе по предмету. Потому что экзаменационная ведомость с хорошими оценками никого не интересует.

**— Но ведь существуют и другие критерии. Если обучение эффективно, человек получает новый стартовый капитал и устремляется вперед. Карьерный рост выпускника МВА — это объективный критерий. Вы отслеживаете карьерный рост своих слушателей?**

— У нас существует Лига МВА, но я бы соврал, если бы сказал, что мы постоянно и продуктивно работаем с выпускниками. На Западе каждый слушатель вводится в базу данных, примерно через год после окончания программы, бизнес-школа начинает приглашать человека на различные обучающие программы, семинары. Но, на мой взгляд, это больше коммерческий вопрос. Перед нами же пока стоит немного другая задача: подготовить как можно больше грамотных управленцев, которые смогут работать в реалиях современного бизнеса. Россия вот-вот вступит в ВТО, нам нужно успеть воспитать конкурентоспособных менеджеров. ■