



## МВА: задача первой степени

**The Chief уже давно заметил: наличие за пазухой диплома МВА считается в бизнес-сообществе модным; но так же модно отзывать о программах МВА свысока и критически. Поэтому за круглым столом «The Chief» решил собрать тех, кто прошел (и завершил) обучение по программе МВА, тех, кто ее принципиально не заканчивал, а также представителей самих бизнес-школ.**

Мы заранее сговорились не обращать внимание на различия в программах и в дипломах (хотя они принципиальны). Сегодня МВА интересует нас как явление и как практика – практика успешного управления, разумеется.

### УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА:

**Игорь Аренков** – директор программ МВА Высшей школы экономики Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

**Александр Белявский** – директор Северо-Западного филиала Международного университета в Москве

**Игорь Бобов** – генеральный директор компании «Простор Телеком» (ЗАО «Квантум»)

**Михаил Зельдин** – президент группы компаний «Аверс»

**Анатолий Кондурцев** – президент группы компаний «ЮрДефин»

**Игорь Подлипенцев** – президент Союза молокоперерабатывающих предприятий Ленобласти, президент ОАО «Севзапмолоко»

**Владимир Хильченко** – президент холдинга «Созвездие Водолея»

**Александр Янчевский** – директор НОУ ДПО «Международная Школа менеджмента»

**Александр Егоров** – главный редактор журнала «The Chief».

### The Chief:

Программы МВА вошли в жизнь всерьез и надолго. Получить степень *Master of business administration* – не проблема, но это не значит, что проблем вокруг МВА нет вообще. Есть, например, такое мнение: пока Россия является очень специфической частью мировой экономики, пока наша полноценная интеграция в эту экономику откладывается (а это факт довольно очевидный), есть ли реальная необходимость в получении МВА прямо сейчас?

### Игорь Аренков:

– Лично я считаю, что интеграция России в мировую экономику происходит, пусть и медленно. Пусть пока это носит ущербный характер, пусть процессы вхождения в ВТО длительные, но механизм запущен, и сейчас активно формируется новая бизнес-среда, которая, в свою очередь, требует соответствующего образования...

### Александр Белявский:

– Примерно год назад Герман Греф на одном из совещаний сказал, что России не хватает примерно 300 тысяч специалистов со степенью МВА, для того чтобы наш бизнес, наконец, смог соответствовать западным стандартам и стал цивилизованным. С учетом этого, между прочим, было принято решение о создании двух школ экстра-класса в Москве и одной в Петербурге. На проект выделяют 300 млн. долл., что красноречиво говорит о перспективах программы МВА у нас. Кроме того, было сказано, что программа МВА с учетом покупательского спроса населения и всего остального будет стоить в России 25 тыс. евро за два года обучения.

### Игорь Подлипенцев:

– Вопрос поставлен абсолютно правильно. Я даже хотел бы его расширить: для кого именно существует реальная необходимость в МВА? Безусловно, это нужно тем, кто учится – у людей появляется возможность дороже продать себя на рынке труда. Надо это и тем, кто обучает (образование – вообще дело бла-

городное). Но нужно ли это экономике страны и обществу – вот это большой вопрос. Если исходить из того, что национальным приоритетом является развитие производства (а мне по наивности кажется именно так), то от программы МВА здесь пользы мало, потому что она больше нацелена на подготовку работников для транснациональных корпораций, нежели на тех, кто управляет реальным производством.

Например, недавно из нашей компании «Севзапмолоко» сбежал профессор, директор Открытого британского университета. Причину ухода он сформулировал так: «Я не знаю, как управлять первобытнообщинным обществом». Предыстория была такова: мы на своем предприятии поставили ему несколько сельскохозяйственных задач, вполне обыкновенных, которые в нашей стране решаются уже на протяжении столетий. Однако программа МВА не дает ответы на эти вопросы. Она на это не заточена, как, в принципе, на мой взгляд, она не заточена на реальное производство вообще.

**Александр Янчевский:**

– Однако применение для МВА есть. Проблема всего российского бизнеса – это высокий уровень издержек, в том числе, производственных. И хороший курс МВА должен давать достаточно знаний об управлении издержками, планировании производства, логистике и пр.

Да, многие наши сельскохозяйственные сектора напоминают первобытное общество, но управление ими – это нормальная управленческая деятельность, которая должна быть под силу профессионалу. В вашем случае объект оказался сложный, но кто сказал, что бывают легкие объекты? А по поводу интеграции в мировую экономику я скажу вот что. У России огромный собственный рынок, поэтому соотношение внешнеэкономической и внутриэкономической деятельности у нас никогда не будет таким, как у других европейских государств, которые не могут быть самодостаточными в силу своего небольшого размера. В то же время, несмотря на то, что у России свой путь и умом ее не понять, никто не отменял общие внешнеэкономические законы. Если мы будем идти против законов экономики, ничем хорошим это не закончится. Мне кажется, что по отношению к МВА должен иметь место сбалансированный утилитарный подход.



**Владимир Хилченко** – президент колхоза «Севзапмолоко»

**Игорь Подлипенцев:**

– Мнение, что можно управлять, ничего не понимая в процессе, мне кажется несколько ошибочным. Существуют такие виды производства, которые для управления ими непременно требуют специальных знаний. И прийти туда управленцу просто как управленцу означает за одну неделю угробить предприятие. У нас, например, если директор колхоза берет и кладет на стол заявление, то на следующий день весь коллектив колхоза начинает дружно валять дурака. Это нормальная российская ситуация. Они просто не знают, что им делать, куда, скажем, навоз девать. Дальше все происходит очень быстро – в течение суток хозяйство зарастает навозом, потом у всех коров моментально возникает мастит... и через несколько дней предприятие можно смело закрывать.

**Александр Янчевский:**

– И все-таки я считаю, что основная функция генерального директора – зарабатывать деньги, и для этого ему не обязательно вдаваться в технологические тонкости. Он должен уметь найти специалистов, которые разбираются в узких вопросах лучше него, и объединить их под своим руководством.

**Александр Белявский:**

– Генеральный директор, прежде всего, должен уметь зарабатывать деньги для собственника, чему и учит курс МВА. Бизнес – это извлечение прибыли, и директор обязан извлекать прибыль из чего угодно. Для этого руководитель должен владеть самыми разными инструментами. Я подчеркиваю – не знаниями,

а инструментами – это еще один аспект, который резко отличает программу МВА от всех других видов образования.

**Игорь Бобов:**

– По правде говоря, если в компании есть высококлассные управленцы, они от курса МВА много не получают – к тому времени у них уже будет серьезная база. В то же время они получают уверенность в себе. Их больше не смутят переговоры с МВА-специалистом и они будут понимать специфичные термины, которыми этот человек привык оперировать. Комплексы исчезают, и это реально работает.

**Михаил Зельдин:**

– На мой взгляд, степень МВА очень помогает управленцам находить общий язык, особенно если это общение с западными партнерами. Мне кажется правильным, когда люди владеют единой терминологией и общаются на одном языке.

**Анатолий Кондурцев:**

– Существует как минимум три обстоятельства, говорящие в пользу МВА. Во-первых, без всякого сомнения – человек, занимающийся вопросами управления, должен иметь соответствующий уровень образования. Если инженер получает специализированное образование, то почему управленец не должен этого делать? Во-вторых, нам необходимо получить тот опыт и те знания, которые накоплены в мире по вопросам бизнес-образования – нельзя ограничиваться отдельными российскими школками.



**Александр Белявский** – директор Северо-Западного филиала Международного университета в Москве



В-третьих, – и главное, – сегодня в России, пожалуй, нет достойной альтернативы стандарту MBA. Если бы она была, мы бы сегодня говорили не об MBA, а о бизнес-образовании в целом.

**Нашим читателям, – прерывает разговор The Chief, – было бы интересно услышать о личном опыте каждого из присутствующих. Речь идет, конечно, о степени MBA и о ее практическом применении.**

**Игорь Бобов:**

– Я закончил курс MBA в ИМИСПе четыре года назад и ни разу об этом не пожалел. Единственное, я бы сократил продолжительность обучения с двух лет до одного года. По крайней мере, в то время наши вузы были готовы учить продуктивно только год. Но это были действительно ценные знания, которые мне потом очень пригодились. Я и сейчас периодически просматриваю литературу, которую нам выдавали, – это достаточно полезные материалы.

Тем не менее, второй год был не очень продуктивным. Я понимаю, что есть определенные гостребования, но я тратил свое время и деньги не для того, чтобы эти требования выполнять. Подозреваю, что программы MBA далеко ушли вперед от курсов 4-летней давности, и сейчас произошла некоторая коррекция учебного плана.

Почему я почувствовал необходимость в MBA? Все просто. Наша компания действует на рынке телекоммуникаций – это быстроразвивающаяся отрасль, где много конкурентов, в том числе, и с западным стилем ведения бизнеса. За короткий срок наша ком-

пания прошла очень большой путь, и в процессе такого интенсивного развития приходится менять стили управления, уровни принятия решений. Здесь реально пригодились основы MBA – описание жизненных циклов компаний и соответствующих этим циклам определенных схем управления. Например, в нашем центральном офисе в Петербурге в чистом виде построена матрица второго уровня (с точки зрения управления компанией). Если взять любой из наших филиалов, то это функциональная система управления, и она была построена нами целенаправленно. В этом смысле от MBA было много пользы.

**Игорь Подлипенцев:**

– Это все замечательно, господа. Но кто-нибудь может привести успешный пример, когда инструменты MBA действительно работают – но чтобы это была не торговая фирма, а производственное предприятие, например, завод?

**Игорь Аренков:**

– Я могу привести. Летом прошлого года один слушатель защищал у меня диплом по MBA и впоследствии стал директором завода по производству комбикорма в Ростовской области. В рамках своего проекта он разработал перспективное направление деятельности завода – организацию поставок комбикорма в Финляндию (в отличие от России, там весьма многочисленное поголовье свиней). Человек все это обосновал, рассчитал и сейчас этим с успехом занимается.

**Игорь Подлипенцев:**

– Это уникально. Снимаю шляпу. Мой опыт подсказывает, что люди, усвоившие стандарты MBA, эффективно работают там, где речь идет о спекуляции, более-менее эффективно работают в торговле и сфере обслуживания, но как только они вваливаются на производство, начинается хаос и провал... Наверное, многие члены Союза промышленников окончили MBA, но сделали это просто так – чтобы на визитке было написано...

**Александр Янчевский:**

– Отчего же. Могу привести еще один пример российской компании. Я председатель совета директоров комбината, где работает финансовый директор со степенью MBA. Кроме финансовых вопросов, он занимается экономией производства, ведет большой проект по снижению издержек. Благодаря своему образованию он четко видит, где деньги

генерируются, а где исчезают; что самым положительным образом сказывается на финансовом управлении. Честно скажу, описанные коллегами проблемы – реальные, но есть вещи, которые не нужно изобретать. MBA дает умение регулярно получать правильный результат для отработанных задач. Западные общие схемы мотивации уже хорошо отработаны, просто нам их надо использовать с учетом российской специфики.

**Игорь Бобов:**

– Да, наш бизнес в России от теории очень далек. Надо читать между строк: в курсе MBA есть полезные вещи, их нужно применять, но полностью строить по ним бизнес в условиях российской действительности невозможно (например, мы далеко не всегда имеем дело с честной конкуренцией).

**С какими еще трудностями, – уточняет The Chief, – вам приходилось сталкиваться в вашем бизнесе – и как поехала в этом степень?**

**Владимир Хильченко:**

– Лично у меня очень сложное отношение к MBA. С одной стороны, бизнес-образование, конечно же, необходимо. Есть замечательная русская поговорка: «Простота хуже воровства». Что страшнее – когда ворует злоумышленник или когда совершенно порядочный человек наносит серьезный ущерб в силу своей простоты и отсутствия образования? Ни один диверсант не придумает такого, что может сделать честный и порядочный человек, которому всецело доверяешь. И причина «проколов» – зачастую в отсутствии должного образования, ког-



да сотрудник в принципе не умеет юридически правильно составлять договор, вести переговоры, выстраивать отношения с клиентами и т.п. Сегодня все более-менее грамотные руководители понимают, что есть определенные базовые установки для управления теми или иными процессами. MBA – одна из интерпретаций этих установок, поэтому степень MBA нужна людям, которые реально занимаются управлением этими процессами. Причем как топ-менеджерам, так и управленцам средней руки.

В то же время, курс MBA чем-то напоминает вредительство.

Мы сейчас заключили договор с известным институтом, представители которого приезжают к нам в офис и читают лекции по MBA. В группе слушателей порядка 30 человек – все люди работают на разных предприятиях нашего холдинга. В рамках курса преподаватель стал давать элементы стратегии – не обращая внимания на то, что для многих в группе эта информация была не просто лишней, но даже вредной. Да, они управленцы, но в силу специфики своей деятельности они никогда в жизни не будут заниматься стратегией, даже если сильно вырастут. Когда я указал преподавателям на это обстоятельство, мне ответили так: какие могут быть претензии? Ведь мы заранее предупреждали: мы можем научить людей даже тому, что им пока что знать не нужно!

По моему мнению, каждый курс должен быть рассчитан на тех, кто способен его понять и кто будет правильно применять полученные знания. Мы же не открываем курсы по хирургии без знаний общей медицины! Элементы стратегии – тоже удел избранных, это знания сугубо узкие и не для всех. Поэтому сейчас я все больше убеждаюсь, что запускать людей на программы MBA иногда становится опасно. К вам потом могут вернуться «убийцы», а не те, кто будут развивать ваше предприятие.

#### Александр Белявский:

– Описанная ситуация возникла оттого, что конкретная программа не скоординировала интерес собственника и персонала. Наемный персонал должен обучаться так, чтобы он понимал, какие интересы собственника ему положено отстаивать. Если учить этому, тогда наемный персонал будет действительно уникальным помощником. Бизнес – это командная игра, и программа MBA должна показывать слушателям, что такое интересы соб-

ственника, и какие задачи он решает. Более того – если собственник своих задач решить не может, слушатель должен дорасти до его уровня и помочь ему решить его, хозяйские задачи.

Собственники очень часто делают ошибки – все недостатки развития бизнеса они сваливают на персонал, а удачу присваивают себе. На самом деле успех приносят наемные первые лица, и их нужно поощрять. Отдельных людей можно даже сделать сособственниками, выделив им какую-то долю. На Западе имеет широкое распространение практика, когда собственник постепенно передает своим партнерам по команде часть акций. Так хозяин чувствует себя уверенно, потому что ему одному все равно невозможно все объять. И тогда весь бизнес уверенно движется вперед.

**Вы нам прямо идиллическую картину нарисовали, – сомневается The Chief.**

#### Владимир Хильченко:

– Согласен, картина абсолютно идеальная – мне даже было приятно слушать... Могу привести показательный пример превращения наемного топ-менеджера в партнера. Один директор строительной компании, входящей в наш холдинг, хорошо работал, и мы решили в качестве вознаграждения подарить ему четверть долей управляемой им компании. Думали, что это станет гарантией того, что человек не будет подворовывать.

В итоге директор стал получать заработную плату, проценты от результата и плюс доход от доли как собственник. Причем (в отличие от меня, скажем) он регулярно вынимал свою прибыль из дела.

Закончилась история некрасиво. Спустя недолгое время состояние новоиспеченного собственника увеличилось на порядок. И как только мы стали проверять его финансово-хозяйственную деятельность, он быстро «снялся» и уволился вместе со всем подразделением, потому что в противном случае я отдал бы его под суд, так как воровство было доведено им до совершенства.

Потом этот человек даже стал владельцем собственной компании с довольно приличным стартовым капиталом, чего не могло быть в принципе... После этого я сказал: все эти западные примочки хороши для Запада, где существуют соответствующие законы. В России посадить мошенника в данной

ситуации (так, чтобы не «потопить» собственную компанию) было практически невозможно.

Идеальные люди, получившие прекрасное образование, порой начинают использовать свои навыки во вред, а не во благо. Происходит подмена понятий: человек, которому подарили долю в качестве аванса, начинает чувствовать себя полноценным собственником и оправдывает свое воровство тем, что «берет у себя»... Получается, ты дал ему все, обучил – и оказался заложником, создав себе конкурента на своем же рынке.



**Истинная правда, – добавляет The Chief. – Существует статистика, согласно которой около 42% людей меняют место работы либо сразу после окончания программы MBA, либо еще во время обучения.**

#### Игорь Бобов:

– Здесь все так или иначе коснулось важного морального вопроса обучения MBA: кто же готов к получению такого образования? В моем представлении, если человек достоин (по своим начальным знаниям, по доверию, которое ему оказывают), то его можно и MBA учить, и партнером, и собственником делать – он все равно не подведет. Этот сотрудник повысит уровень мастерства и приложит его в своей компании.

Честное слово, если ко мне придет замечательный специалист с дипломом MBA, и скажет: «Вы знаете, у меня такая проблема – работодатель заплатил 50% за мой MBA (а это 10 тыс. долл.), а я перешел работать к вам...» – то я отвечу: «Да нет проблем! Ты хороший человек, держи 10 тысяч долларов и отдай их своему предыдущему



**Игорь Аронов** – директор программы MBA Факультета экономики государственного университета имени М.В. Ломоносова

работодателю, пусть он будет спокоен». Здесь нет никакой проблемы.

**(Услышав такое, The Chief даже не нашелся, что сказать).**

**Михаил Зельдин:**

– Я общался с рядом руководителей предприятий, которые мы консультируем. Сейчас все больше компаний, которые при приеме на работу сотрудников выше среднего звена (особенно топ-менеджеров) обращают больше внимания на нравственные аспекты, нежели на профессионализм. Многие зависят от того, что на самом деле является для топ-менеджера мотивирующим фактором – возможность реализовать себя в работе (т.е. довести до конца задуманное), статус или финансовая составляющая. Мы уже достаточно давно стараемся не брать на работу сотрудников, которые ориентированы только на финансовую составляющую, аккуратно выявляя это во время собеседования.

**Игорь Бобов:**

– Когда я отправлял на программу MBA среднее звено, они возвращались оттуда не в очень хорошем состоянии. Знания давались именно под таким соусом: нужно постоянно менять место работы, и на следующем зарплата будет больше... Мне потом приходилось проводить с сотрудниками всякие психологические беседы.

**Игорь Подлипенцев:**

– Хотел бы поддержать. Действительно, у меня и моих коллег сложи-

лось ощущение, что в бизнес-школе учат, как подороже продать себя... ну, или свою компанию.

**Михаил Зельдин:**

– Дело в том, что MBA иногда работает, как катализатор. Хорошего сотрудника может сделать еще лучше, а плохого – хуже...

**Владимир Хильченко:**

– Повышение самооценки сотрудника, порой необоснованное – это вторая сторона курса MBA. Человек учится, используя рабочее время и деньги компании (мы оплачиваем сотрудникам 50% стоимости обучения), а потом, даже если до этого он получал прекрасную заработную плату, приходит и говорит: «А теперь, уважаемый учредитель, заплати мне еще денег – я стал специалистом! А если ты этого не сделаешь, я уйду в другую компанию, где платят значительно больше».

Таких случаев громадное количество. И пока собственники реально не объединятся, не начнут действовать система рекомендаций, не появится «черный» список и не изменятся законы, противостоять этому невозможно. У нас в компании есть договор: если сотрудник увольняется в течение 3 лет после окончания обучения, он возмещает 100% его стоимости. Но, как показывает практика, это тоже не страховка.

**Александр Белявский:**

– В нашей программе MBA есть дисциплина «Экономическая безопасность бизнеса». Ее ведут четыре человека: ответственный работник ФСБ, генерал-майор налоговой полиции, человек из ОБЭПа и специалист по банковской безопасности. Они рассказывают слушателям о негативном опыте, который на сегодняшний день имеется в России. Бизнесмен иногда думает: ага, здесь есть маленькая лазейка, почему бы не пролезть? А ему говорят: 100 человек пролезли, и 50 из них уже сидят... Это опыт, и на нем нужно учиться.

Я бы хотел отдельно остановиться на еще одной серьезной проблеме, связанной с курсом MBA. Одна крупная телекоммуникационная компания направила к нам на обучение своих менеджеров. Мы предупредили руководителя этой компании: «Вы к нам направили 18 человек. Имейте

в виду, что через полгода у вас как у генерального директора появятся некоторые проблемы, потому что эти люди, всестороннее изучающие программу MBA, начнут на вас давить, и ваших знаний будет уже не хватать, хотите вы этого или нет. Они могут вас поднять, а могут и поглотить». Это серьезнейшая проблема. Мы были вынуждены периодически засылать наших профессоров-консультантов к высшему руководству данной компании, чтобы они рассказывали, какие проблемы возникали на занятиях, что волновало слушателей и какие рекомендации им давались. В общем, если собственник хочет, чтобы его люди прошли программу MBA, он должен продумать, какую программу MBA он при этом пройдет сам.

**Хорошо бы сделать прогноз хотя бы на ближайшие пять лет, – беспокоится The Chief. – Случится ли какой-то прорыв в образовании по программам MBA? Насколько реальна перспектива перенасыщения рынка труда специалистами, имеющими степень MBA, и к чему это может привести?**

**Игорь Бобов:**

– Сегодня бизнес крайне заинтересован в квалифицированных кадрах, людях равнодушных, образованных, с высоким потенциалом. Однако я не думаю, что вклад MBA в развитие экономики будет грандиозным – как говорится, он добавит свои 20 копеек.

К сожалению, сейчас статус выпускника MBA падает, он становится как бы дешевле в глазах потен-



**Игорь Бобов** – генеральный директор компании «Простор Телеком» (ЗАО «Квантум»)

циального работодателя, и с этим, вероятно, надо бороться... В моем представлении, сложившуюся ситуацию может изменить следующее: тщательный отбор и ограничение количества обучающихся, сертификация бизнес-школ (чтобы обеспечить высокий уровень профессорско-преподавательского состава) и более активное использование в процессе обучения настоящих практиков от бизнеса. А сейчас в России слишком много специалистов со степенью МВА, и они слишком разные по уровню своей подготовки.

#### Владимир Хильченко:

– Думаю, что в течение ближайших пяти лет в системе образования появятся действительно разные виды школ, готовящих управленческий персонал для бизнеса. Также у меня нет сомнений, что это будет каким-то образом финансироваться крупными российскими компаниями, потому что именно они в первую очередь заинтересованы в таких кадрах. Могут появиться и какие-то отраслевые бизнес-школы – они уже начали развиваться.

#### Александр Белявский:

– Отличие программы МВА от аналогов – это колоссальный накопленный опыт. Я считаю перспективной идею привлечения к процессу обучения слушателей высшего руководства их компаний – чтобы задачи по образованию ставила не бизнес-школа, а руководитель.

#### Игорь Подлипенцев:

– Думаю, что в масштабах страны должна наконец-то решиться стоящая перед образованием дилемма – либо мы выберем систему образования, подготавливающую людей, которые будут что-то созидать для нашей страны, либо это будет образование, которое решает задачи транснациональных концернов.

Мы должны определиться, что хорошо, а что плохо. Если мы рассуждаем в категориях, что Россия должна как можно быстрее войти в Европу (сократив свое население до 15 млн. человек, как нам рекомендовала Маргарет Тэтчер) и хотим работать в соответствии со стандартами ТНК, то в таком случае нам, конечно же, нужно усваивать идеологические установки, на базе которых выстроен

курс МВА. Если же исходить из того, что Россия останется Россией, то стоит ли это делать? Сначала надо ответить на этот вопрос – все остальные уже вторичны.

Лично я считаю, что ориентация на задачи ТНК – это плохо. Это мой взгляд как предпринимателя с 15-летним опытом и кандидата экономических наук.

#### Михаил Зельдин:

– Поддерживаю. Нам действительно не стоит слепо перенимать западный опыт с точки зрения идеологии. Уставы многих наших компаний утверждают, что основная цель деятельности организации – это получение прибыли. Данное утверждение слепо копируется из устава в устав. Мне кажется, что уже это разрушительно для России.

Покажите мне хоть одну компанию, которая всерьез занималась своей миссией и у которой было бы написано, что ее главная задача – приносить прибыль учредителям. Писать такое в миссии у нас стесняются неспроста.

#### Александр Янчевский:

– На мой взгляд, через пять лет должно прийти осознание того, что Россия отличается от стран Запада не больше, чем страны этого самого Запада отличаются друг от друга. Итальянская культура бизнеса – это одно, а французская или англо-саксонская – совсем другое. Даже север и юг Италии разительно отличаются друг от друга. Очень важно преодолеть понимание исключительности, что у нас все иначе. У всех иначе. Не существует общего знаменателя, и Россия – всего лишь один из элементов разнообразия. Просто есть некие общие выработанные правила, которые мы адаптируем для себя.

#### Анатолий Кондурцев:

– В любом случае, каждая из существующих у нас сегодня бизнес-школ в конце концов должна трансформироваться с учетом наших экономических реалий, социального положения, менталитета и прочих факторов. Никто не рассчитывает на то, что, просто скопировав зарубежный опыт, мы возьмем и сразу поднимем отечественную экономику. Кроме того, уже сейчас видно, что различные бизнес-школы отличаются своими подходами к программе МВА. Это

альтернатива, которая позволяет будущим слушателям выбрать именно то, что им нужно.

#### Игорь Аренков:

– Российскому МВА еще только 10 лет, и, по мировым понятиям, мы еще только короткие штанишки надели... Для меня очень важно, чтобы в бизнес-школы наконец пришли наши бизнесмены. Чем больше в бизнес-школах академических профессоров, тем менее качественное образование именно с точки зрения стандартов МВА получают представители бизнес-сообщества.

К сожалению, сегодня еще не вся российская деловая элита понимает необходимость такого взаимодействия. На Западе, в тех же Штатах,



великие бизнесмены приходят в бизнес-школу из соображений престижа. Мне бы хотелось, чтобы практики бизнеса сильнее поддерживали образование, а именно – приходили в аудитории, общались со слушателями, рассказывали, что и как они сделали. Притом не «на пальцах», а раскрывая инструментальную часть: что использовали, какие результаты получили. Именно тогда, уважаемые руководители, у вас вырастет достойная смена.

Материалы  
подготовила Яна Денисенко

Круглый стол был накрыт  
в греческой таверне «ОЛИВА»