

**Сагадиев К.А. – академик НАН РК,
Президент Университета международного бизнеса**

БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ В КАЗАХСТАНЕ: ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Упрочение принципов рыночной экономики в нашей стране, последовательный рост сотрудничества казахстанского и мирового бизнеса, активная международная мобильность предпринимательского корпуса - все это диктует для людей, ориентированных на прочный успех и деловую карьеру, необходимость добротного владения мировыми стандартами знаний и навыков управленческой деятельности. На смену энтузиазму и интуиции, авантюрному риску и изменчивым удачам начального периода на казахстанском рынке закономерно утверждаются основательность и профессионализм, четкий анализ и твердый расчет, последовательное продвижение к намеченной цели и ее уверенное достижение.

Нам кажется, что все зарубежное (в том числе образование) – это залог высшего качества. Магия имен западных учебных заведений (Harvard, Wharton, London School of Economics и т.д.), а также заработки выпускников этих школ (свыше 100 тысяч долларов в год) являются лучшей рекламой и прочно осели в сознании потенциальных слушателей. Вместе с тем, рассматривая данную проблему необходимо поставить перед собой вопрос о цели получения такого образования. Насколько наличие престижного западного диплома будет способствовать вашему профессиональному и карьерному росту в Казахстане.

Многолетний опыт и традиции бизнес образования на Западе сформировали определенные и устойчивые стандарты учебного процесса. Они ориентированы на их национальные экономические, политические и культурные ценности. Они являются реальным отражением сложившейся социально – экономической ситуации в этих странах. Любая образовательная деятельность ведется исходя из этих целевых установок. Весь учебный процесс строится на подготовке профессиональных менеджеров для своих компаний. В основном, оно узконаправленное и предельно специализированное. Профессиональное “натаскивание” будущего менеджера в определенной области считается вполне устоявшейся традицией. Общая ситуация в Казахстане резко отличается от развитых стран Запада.

Не секрет, что учебный процесс и образовательные традиции в наших странах существенно отличаются. В любой западной школе бизнеса или университете учебная нагрузка почти пропорционально делится между аудиторной и самостоятельной работой. Причем, роль самостоятельной индивидуальной нагрузки повышается по мере приближения окончания программы. Огромное место в учебном процессе отводится различным дискуссиям, разборам конкретных ситуаций, подготовке проектов и т.д. Западный слушатель ментально готов к такой структуре учебных занятий. Казахстанские (советские) образовательные традиции существенно отличаются от этих стандартов. Мы более привычны к аудиторным занятиям, к тому, что преподаватель подробно и последовательно излагает материал и лишь периодически обращается к различным формам обратной связи со слушателями (в форме семинаров, тестов и экзаменов). Сподвигнуть слушателей бизнес программ на самостоятельную работу вне аудитории очень трудно. Во многом, именно поэтому западный метод “кейс – стадиз” не совсем легко приживается в Казахстане.

На Западе сложилась четкая иерархия последиplomного образования. По завершении университета со степенью бакалавра (undergraduate), следующей ступенью является MBA (Graduate – Full-time, Executive MBA). Исходя из этой структуры и складывается целевая аудитория слушателей данных программ. Они отличаются по возрасту, опыту работы и своим карьерным устремлениям. Ситуация в Казахстане частично схожа с этой структурой, но у нас существуют значительные различия.

Во – первых, у нас традиционно пользуются большим авторитетом программы второго высшего образования, дающие государственный диплом соответствующего образца.

Данный диплом является очень значимым документом на рынке труда. Во-вторых, полноценные программы MBA в Казахстане не получили официальный статус, что значительно снижает их вес. В – третьих, программы Executive MBA еще не имеют широкого распространения и, в основном, являются франшизой западных университетов.

Сегодня на казахстанском рынке бизнес образования есть отечественные, зарубежные и совместные учебные программы. С сожалением необходимо констатировать, что присутствующие западные университеты представляют собой второй, а то и третий эшелон (согласно различным национальным и международным рейтингам) зарубежных образовательных учреждений. Это связано и с особенностями нашего образовательного законодательства, и с необходимостью существенного изменения, корректировки и адаптации их учебных программ, и, наконец, с общеэкономическим риском такого продвижения. Намного удобнее работать в индивидуальном порядке с наиболее одаренными и платежеспособными потенциальными слушателями, приглашая их на учебу к себе.

Относительным решением проблемы являются совместные образовательные проекты. Заманчиво получить западный диплом, не выезжая из Казахстана. Преподавание на таких программах, обычно, ведется на двух языках, что значительно увеличивает клиентскую базу. Более того, подготовительный процесс для реализации такой программы занимает много времени. Это связано с необходимостью согласования учебных планов, а по сути создание нового учебного плана, учитывающего казахстанские реалии.

Представляется, что наиболее перспективным решением обозначенной проблемы является дальнейшее развитие отечественных программ. Необходимо стремиться максимально приблизить их к лучшим зарубежным программам, сохранив при этом казахстанские преимущества. Одним из путей такого продвижения является международная аккредитация наших программ, что позволит частично нивелировать отсутствие взаимного признания выдаваемых дипломов.

В настоящее время весьма актуальна подготовка профессиональных менеджеров для условий рыночной экономики Казахстана. Это долгий и трудный процесс. Дело в том, что существовавшая в нашей стране многие десятилетия образовательная система не ставила перед собой такую задачу, как подготовка управленцев - предпринимателей.

Ориентирование на решение этой задачи бизнес образование возродилось в Казахстане чуть больше 10 лет назад и за эти годы прошло огромный путь. На казахстанском рынке сегодня представлены все основные типы программ по менеджменту и деловому администрированию, преподающиеся за рубежом: вузовские бакалаврские программы (BBA programs); магистерские программы (MBA programs) всех уровней; программы специализированной краткосрочной переподготовки руководителей (Executive retraining programs). То, на что на Западе уходило десятилетия, казахстанские школы осуществили за несколько лет. Более того, поведение потребителей на рынке бизнес образования, их ожидания и запросы меняются с такой быстротой, что сроки создания и начала реализации отдельных программ сведены до минимума. Если в начале 90-х годов (в силу отсутствия многих рыночных механизмов и в условиях практически полной экономической безграмотности) было достаточны традиционные обзорные лекции по основным разделам менеджмента, экономики и финансов, то сейчас ситуация резко изменилась. Сегодня слушатели (имеющие достаточно богатый опыт ведения бизнеса, тесно взаимодействующие со своими партнерами за рубежом, внимательно следящие за современными тенденциями в менеджменте и имеющие возможность знакомиться с огромным количеством экономической литературы) ставят перед школами бизнеса задачи активизации учебного процесса, передачи им не только теоретических знаний, но и практических инструментов их применения. И можно констатировать, что качество образовательных программ в Казахстане находятся сегодня на достаточно высоком уровне и, вполне соизмеримы с лучшими мировыми стандартами. Произшедшие в Казахстане за последние десять лет радикальные реформы в экономической и социальной среде, резко изменили отношение руководителей всех хозяйствующих субъектов к теории и практике управленческой деятельности. Быстрое развитие рыночных институтов и вхождение Казахстана в единый мирохозяйственный рынок, поставило перед нашими руководителями те же проблемы, что и перед их коллегами на Западе: как адаптироваться к быстрым переменам в деловой среде, в природе организаций и в деятельности менеджеров.

Необходимо четко осознавать отличия бизнес образования от традиционного экономического. Традиционное экономическое образование, направлено, прежде всего, на познание экономических законов и понимание экономических процессов как на уровне экономики в целом, так и на уровне отдельных предприятий. Оно охватывает не только уровень предприятий и организаций, но и национальную или мировую экономику в целом, отрасли, регионы, различные сферы хозяйственной деятельности (общественное производство, государственное управление, социальную сферу, экологию и т.п.).

Бизнес-образование (business education) – представляет собой образовательную деятельность по подготовке профессиональных менеджеров, выполняющих функции управления на предприятиях и в хозяйственных организациях, работающих в условиях рынка с целью получения прибыли.

Согласно социологическим исследованиям, лишь около 20% населения способны стать хорошими менеджерами. Более того, только около 6% - имеют предпринимательские способности, т.е. могут не только руководить готовым бизнесом, но и создать его с нуля. Именно эти люди формируют созидательный костяк политической и экономической системы любого общества. И именно они учатся в школах бизнеса или, говоря языком маркетологов, "составляют целевую группу потребителей бизнес образования". Ее еще часто именуют "средним классом".

Большое количество современных менеджеров получило необходимые им знания на различных краткосрочных курсах и стажировках. Осознание необходимости в повышении своего образовательного уровня является отличительной чертой активного и созидательного менеджера. В казахстанских условиях, этот постулат приобретает еще большее значение в силу специфических условий экономического развития страны. Большинство современных казахстанских предпринимателей могут прекрасно справляться с текущими задачами своего бизнеса. Однако отсутствие цельных экономических взглядов, незнание современной теории и практики менеджмента не позволяют им квалифицированно и качественно осуществлять стратегическое целеполагание и определять пути достижения этих целей. Все это заставляет многих казахстанских менеджеров постоянно обращаться к вопросу получения дополнительного образования в области современного бизнеса. Это очень непростое решение для активного менеджера. Необходимость качественных знаний заставляет менеджеров обращаться к программам ведущих школ бизнеса.

Рост спроса на услуги профессиональной переподготовки менеджеров — явление общемировое: недавнее исследование британского Института менеджмента (Institute of Management) свидетельствует о том, что 77% британских менеджеров непосредственно связывают систему непрерывного профессионального образования с карьерным ростом. В Казахстане происходят схожие процессы, однако, отечественная система бизнес-образования не поспевает за требованиями рынка. Между тем в ней уже сформировались необходимые элементы, которые вполне могут быть использованы в качестве "точек роста".

На рынке образовательных услуг все активнее развивается сектор средне- и краткосрочных программ и тренинговых курсов. В отличие от базовых форм бизнес-образования (программы MBA и второго высшего образования), эти программы хорошо адаптируются к требованиям менеджеров и представляют пример классической реакции рынка на возникающий спрос.

Тренинговые программы изначально были ориентированы на быстрое и точечное развитие практических навыков действующих менеджеров, поэтому их авторы хорошо представляют область применения полученных навыков, а потребитель имеет более четкое, по сравнению со среднестатистическим слушателем курсов MBA, представление о целях обучения. Более четкие формулировки целей делают сектор краткосрочных программ более структурированным и создают на нем необходимые предпосылки опережающего роста по сравнению с другими сегментами рынка.

До недавнего времени тренинговые курсы зачастую характеризовались "локально специализированным" набором предметных областей (эффективные коммуникации, формирование команды, организация продаж и т.д.) и мало чем отличались друг от друга. В последнее время в этом секторе отчетливо усиливаются две тенденции: углубление специализации и развитие консалтинга как необходимого элемента предоставляемых услуг. Первая тенденция проявляется в диверсификации учебных планов в зависимости от

требований заказчика: вторая тенденция проявляется в технологических особенностях работы специализированных тренинг-центров — сопровождение клиента до начала и после завершения основной программы. Последнее обстоятельство приводит, как правило, к формированию устойчивых длительных связей между тренинговыми центрами и их клиентами.

Однако эти процессы могли бы протекать значительно интенсивнее в условиях более прозрачной инфраструктуры. Тренинг-центры, как правило, отличаются от неспециализированных компаний большей доступностью — для привлечения потенциальных заказчиков они значительно шире применяют Интернет и другие современные коммуникационные средства. Однако даже у "продвинутых" не прослеживается механизм полноценной обратной связи с рынком: как правило, в перечне предоставляемых сведений отсутствует информация о независимой гарантии качества услуг — в формализованном виде — через сертификаты качества профессиональных ассоциаций пользователей, путем предоставления достоверной и объективной информации о пост-программной работе с выпускниками. Таким образом, существующий механизм пока не удовлетворяет основному требованию рынка — возможности рационального выбора продукта на основе сравнения его качества с независимыми консолидированными стандартами. В этой связи сегодня на первый план выходит задача создания инструмента, дающего менеджмент-сообществу, с одной стороны, возможность обоснованного выбора услуг на рынке бизнес-образования, с другой — механизм коррекции этого рынка в соответствии с текущими потребностями.

С целью создания такого механизма необходимо организовать и провести серию публично-экспертных мероприятий и Программу профессионального развития, нацеленных на выполнение следующих задач: мониторинг и анализ развития спроса (какие программы и в каком формате востребованы менеджерами для своего профессионального развития), мониторинг и анализ предложения (насколько соответствует реальным потребностям бизнеса), выработка четких прозрачных, акцептованных всеми участниками рынка стандартов в области профессионального развития менеджеров и продвижение передовых моделей и программ реальным потребителям.

Парфенова Т.Ф. Особенности организации учебного процесса американского университета в Центральной Азии (АУЦА)

**Парфенова Т.Ф., к.э.н., доцент
Американский университет в Центральной Азии**

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА АМЕРИКАНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ (АУЦА)

15 сентября 1993 года двери Кыргызско-Американского факультета при КГНУ (КАФ) распахнулись для первых 42 студентов. Спустя 4 года 12 ноября 1997 года Указом Президента Кыргызской Республики КАФ официально был преобразован в Американский университет в Кыргызстане. 11 декабря 2002 г. Американский университет в Кыргызстане переименован в Американский университет в Центральной Азии. Создание международного университета стало возможным благодаря трехстороннему соглашению между правительством Кыргызстана, Государственным департаментом США и Институтом Открытого общества Джорджа Сороса, которые подписали меморандум о взаимопонимании в плане оказания помощи молодому университету.

АУЦА уже достаточно популярен и становится по-настоящему международным учебным заведением. Более 30% студентов АУЦА составляют студенты из дальнего и ближнего зарубежья. В университете проходят обучение студенты из стран Центральной Азии, России, Украины, стран Балтии, Турции, Китая, Кореи, США, Ирана, Ливана, Нидерландов, Пакистана и Афганистана. Профессорско-преподавательский состав

университета также многонационален: наряду с местными специалистами работают преподаватели из США, России, Великобритании, Канады, Египта, Германии, Италии, Франции и др. стран.

Программы обучения в АУЦА самые различные: «Управление бизнесом», «Экономика», «Юриспруденция», «Журналистика», «Естественные науки и информационные технологии», «Социология», «Психология», «Австро-германоведение», «Американоведение», «Франковедение», «Международные отношения» и «Этнология кыргызов». Университет работает на основе учебных программ, разработанных по американской модели.

В последние годы реформа организации учебного процесса на основе кредит системы АУЦА является главной частью реформирования. Поэтому роль и значение кредит-системы необходимо рассматривать глубже в отдельных компонентах:

Организация учебного процесса при кредит-системе требует необходимой подготовки:

- усвоения самой сути кредит системы;
- реализация практических шагов с учетом специфики вуза, т. е. тщательная разработка порядка внедрения кредит-системы, изучение ее преподавателями и студентами;
- **обеспеченность необходимым количеством учебно-методического материала для успешного выполнения самостоятельной работы студентами;**
- создание информационной сети, которая необходима для увеличения объема передачи информации.

Учебный план – основной документ, определяющий содержание и последовательность работы по подготовке специалистов. Каждая дисциплина, составляющая содержание учебного плана, имеет свои отличающиеся между собой буквенные и цифровые коды. Например: Computer Science – Com 101, Mathematics for Economic and Business – Math 111, Marketing Research – Mrk 371 и т.д. Необходимость использования букв английского алфавита диктуется требованиями применения компьютерной информационной системы.

В Американском университете в Центральной Азии введена следующая классификация предметов по уровню сложности, например:

Уровень	Год обучения
001-099	Внекредитная система, подготовительное отделение
100-199	1
200-299	1-2
300-399	3-4
400-499	4
500-599	4, степень магистра
600	степень магистра

В системе обучения АУЦА применяется система оценок с использованием буквенных символов (A, B, C, D, F, W, X, I, P, Au), что позволяет преподавателю более гибко подойти к определению уровня знаний студента, а также допускает определенный выбор студента.

Далее целесообразно остановиться на одном из направлений подготовки специалистов АУЦА. Программа «Управление бизнесом» разработана в соответствии с международными требованиями, предъявляемыми к учебным программам на получение степени бакалавра управления бизнесом (BBA – ориентирована на выпускников школ) и магистратура управления бизнесом (MBA – ориентирована на лиц, имеющих высшее образование). Программа готовит специалистов по основным направлениям: «Менеджмент и маркетинг», «Финансовый и Банковский менеджмент».

Для получения диплома необходимо набрать следующее количество кредитов:

- по общеобразовательным предметам 42 кредита;
- по специализации 48 – 51 кредит-час (major);
- оставшиеся 51 кредит-час (144-93) следует использовать для совершенствования языковых навыков. Обязательно на первом и втором году обучения, - при уровне TOEFL ниже 550 и для дополнительных элективных курсов по бизнесу или обязательных курсов minor.